

Если денежные вопросы заставляют вас нервничать —
читайте эту книгу немедленно!

Сет Годин

Тайный язык денег

Дэвид Крюгер

[055]

издательство
МАНН
ИВАНОВ
И ФЕРБЕР



Дэвид Крюгер

при участии
Джона Манна

Тайный язык денег

Как принимать разумные
финансовые решения

David Krueger with John David Mann
The Secret Language of Money®
How to Make Smarter Financial Decisions and Live a Richer Life

[Хороший перевод!]

Тематика: личные финансы

Мы не просто зарабатываем, тратим и сберегаем деньги. Мы флиртуем с ними, жаждем обладать ими, любим или презираем их, используем для наказания и награды, как средство контроля или залог свободы. Часто — не осознавая этого.

Все это оборачивается серьезными финансовыми проблемами, подстерегающими разумных, практичных и дальновидных людей на каждом шагу. Цель этой книги — улучшить ваши взаимоотношения с деньгами.

Вы сможете:

- разобраться, какова ваша «денежная история» и почему она стала именно такой;
- стать богаче, не жертвуя для этого здоровьем, семьей, карьерой, друзьями и свободным временем;
- и быть при этом успешными и счастливыми.

Финансовые проблемы напрямую связаны с психологическими, и наоборот. Дэвид Крюгер раскрывает эти взаимосвязи и предлагает лекарства от тех или иных проблем. Вам придется ответить на вопросы автора, и это приведет в порядок ваши мысли и намерения.

Владимир Савенок, генеральный директор консалтинговой группы «Личный Капитал»

Не деньги превращают человека в демона, а наоборот. Они — зеркало наших желаний, поэтому, научившись контролировать себя, мы научимся контролировать деньги.

Дмитрий Лисицин, обозреватель журнала «Секрет фирмы»



Время прочтения — 6 часов

ISBN 978-5-91657-059-5



9 785916 570595 >

издательство

МАНН, ИВАНОВ И ФЕРБЕР

Покупайте максимально полезные деловые
книги на сайте mann-ivanov-ferber.ru

David Krueger
with John Davad Mann

The Secret Language of Money

How to Make Smarter Financial
Decisions and Live a Richer Life

Дэвид Крюгер
при участии Джона Дэвида Манна

Тайный язык денег

Как принимать разумные
финансовые решения

Перевод с английского Павла Миронова

Издательство «Манн, Иванов и Фербер»
Москва, 2010

УДК 159.9
ББК 88.37
К85

Издано с разрешения McGraw Hill

На русском языке издается впервые

Крюгер, Д.

К85 Тайный язык денег. Как принимать разумные финансовые решения / Дэвид Крюгер при участии Джона Дэвида Манна; пер. с англ. Павла Миронова. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2010. – 352 с.

ISBN 978-5-91657-059-5

Деньги важны, спору нет. Ради них мы порой жертвуем многим. Но, став наконец чуть богаче, мы зачастую приобретаем не счастье, а дополнительные проблемы. Мы теряем накопления, залезаем в долги, становимся жертвами мошенников, страдаем от приступов скупости или мотовства. А все потому, что мы придаем деньгам смысл, который им в действительности не присущ, и пытаемся решать с их помощью свои нефинансовые проблемы. Доктор Дэвид Крюгер, психолог, психиатр и консультант, расшифровывает тайный язык денег и формулирует принципы разумного финансового поведения.

Книга окажет помощь всем, кто хочет наладить отношения с собственными финансами, а также будет полезна работникам страховой, банковской и других финансовых отраслей.

УДК 159.9

ББК 88.37

Все права защищены.

Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

Правовую поддержку издательства обеспечивает юридическая фирма «Вегас-Лекс»

VEGAS LEX

© David Krueger, 2009

© Перевод на русский язык, издание на русском языке, оформление. ЗАО «Манн, Иванов и Фербер», 2010

ISBN 978-5-91657-059-5

Оглавление

Вступление.....	6
Часть I. Ваша денежная история сегодня.....	11
Глава 1. Деньги говорят — но что именно?.....	12
Глава 2. Что значат деньги	25
Глава 3. Цена денег	51
Глава 4. Ваша жизнь как история	68
Глава 5. Ваша денежная история.....	82
Часть II. Перекосы сюжета	103
Глава 6. Как вы мыслите о деньгах.....	104
Глава 7. Пузыри и ванна с пузырями.....	127
Глава 8. Трать, детка, трать!.....	163
Глава 9. Разреженный воздух, или Секретный язык долгов	185
Глава 10. Невероятные сделки и нереальные возможности: секретный язык мошенничества	211
Часть III. Начнем с чистого листа.....	243
Глава 11. Достаточно — это сколько?	244
Глава 12. Суть дела	264
Глава 13. Создание новой денежной истории.....	284
Глава 14. Проживая новую денежную историю	304
Благодарности	331
Об авторах	333

Вступление

Один знаменитый психотерапевт как-то заметил: «Денежные вопросы всегда будут восприниматься культурными людьми так же, как вопросы секса, — с той же степенью непоследовательности, ханжества и лицемерия». Это наблюдение было сделано в 1913 году. А психотерапевтом был Зигмунд Фрейд, один из первых исследователей скрытой стороны человеческой психики*.

В наши дни, почти через сто лет после того, как Фрейд написал эти слова, большинство из нас научились более открыто говорить о сексе, но, как и прежде, испытывают противоречивые чувства, когда разговор заходит о деньгах. Попробуйте как-нибудь, собрав гостей на праздничный ужин, поинтересоваться величиной их годового дохода или суммой долгов. Не исключено, что после этого они перестанут приглашать вас к себе. Такова природа нашей связи с деньгами — молчаливой, запретной и неисследованной. Справедливо (как, по слухам, сказал Фрейд), что иногда сигара — это просто сигара; но и Фрейд, скорее всего, согласился бы с тем, что сигара за *пятьсот долларов* может означать нечто другое.

* On Beginning the Treatment (Further Recommendations in the Technique of Psycho-Analysis: I) // Collected Papers of Sigmund Freud, 2:351; 1913.

Наша связь с деньгами является по меньшей мере странной. Она выходит далеко за рамки простых чисел, связывающих то, что мы зарабатываем, с тем, что мы тратим. Если бы денежные вопросы ограничивались математикой, ни у кого бы не возникало долгов. Цифры сами по себе — вещь простая. Сложность заключается в том, что *мы вкладываем в деньги смысл*. Мы вдыхаем в них жизнь и придаем им эмоциональную ценность. Мы превращаем их в нечто большее, чем они являются на самом деле, и делаем с их помощью вещи, для которых деньги не были предназначены, — и именно из-за этого денежные вопросы становятся столь сложными.

Деньги — своего рода увеличительное стекло. Подобно превратностям судьбы, они выявляют характер и усиливают его черты. Для человека, склонного к возлияниям, деньги усиливают проблему алкоголизма. Человека беспокойного деньги могут превратить в параноика. Находясь в заботливых и щедрых руках, деньги порождают филантропию. Но они не просто выявляют нашу сущность — они усиливают наши надежды и страхи, связанные с будущим, или сожаления о потерянных возможностях. Деньги придают форму нашим фантазиям и импульсивным желаниям. Мы не просто зарабатываем, сберегаем и тратим деньги — мы ухаживаем за ними, флиртуем с ними, жаждем или презираем их, наказываем или поощряем себя с их помощью.

Мы наделяем деньги тотемической властью, которая в действительности им не присуща, а затем проживаем нашу жизнь под каблуком их диктаторского правления. Словно кукловод, управляющий группой взбесившихся марионеток, деньги заставляют нас бегать по кругу и загоняют в тупик. Они раздувают наши мечты и перечеркивают надежды — и при этом в действительности мы сами держим нити, заставляющие нас двигаться подобно марионеткам!

Святой Павел видел корень всех зол не в деньгах как таковых, а в *любви к деньгам*. Проблемы в нашей жизни создают

не богатство или владение собственностью, и даже не гонка за ними. Проблемы возникают из-за того, что в этой гонке мы теряем самих себя. Это происходит, когда мы начинаем наделять деньги смыслом, которого у них нет, а затем пытаемся скрыть этот смысл от самих себя. Тем самым мы делаем себя заложниками *своей денежной истории* — не понимая, что к этому нас привели в первую очередь наши собственные действия.

На протяжении трех десятилетий — первое из которых я проработал психоаналитиком, а последующие наставником для руководителей — значительная часть моей работы была сконцентрирована на исследовании тайной стороны денег и содействии людям в изменении их денежных историй к лучшему. И руководители крупных компаний, и сверхбогатые семьи, и представители среднего класса — все клиенты, которым я помогал на протяжении многих лет, имели одну общую черту: их денежные проблемы были на самом деле связаны не с деньгами, а с историями, которые мои клиенты пытались рассказать с помощью денег.

Затем приходит очередь путешествия, направленного на понимание архитектуры *вашей* денежной истории: того, каким образом вы используете деньги для придания формы окружающему миру, и того, каким образом мир в свою очередь влияет на вас. Первое, что мы обнаруживаем, — это то, что разум и желания не всегда находятся в согласии. Когда голос разума говорит: «Пора копить деньги на старость», желания отвечают: «Давай-ка для начала закажем еще рюмочку хорошего коньяка и купим новый плазменный телевизор!» Обе половины вашего «я» борются за одни и те же доллары, и пока мы не начнем понимать тайный язык денег, результаты этой борьбы могут быть разрушительными. На страницах книги мы изучим деятельность мозга и процессы мышления с учетом передовых исследований в области психологии, неврологии и поведенческой экономики,

а также с помощью примеров из моей тридцатилетней практики в области психоанализа и тренингов для руководителей. Эти знания помогут вам стратегически перепрограммировать мышление и изменить привычки. Вы сможете заставить деньги говорить то, что хотите вы, и сделать свою жизнь такой, какой вы хотите ее прожить.

Эта книга рассказывает не о доходах, расходах, активах и инвестициях, хотя она действительно изменит ваш взгляд на них. Речь здесь идет о вашей связи с деньгами и о том, как эта связь влияет на вашу жизнь и ваш финансовый успех. Мы пристально рассмотрим постоянный диалог о деньгах, который каждый из нас ведет с самим собой: диалог о том, какую ценность вы придаете самому себе и чего, на ваш взгляд, заслуживаете; о том, что, по вашему мнению, деньги говорят о вас и какая сумма в действительности для вас достаточна. Эта книга отражает довольно редкий взгляд на секретный разговор, который вы ведете с самим собой, — разговор о роли денег в вашей жизни, а следовательно, и о самой вашей жизни.

Деньги говорят — но что они говорят на самом деле? Или, еще точнее, — что вы пытаетесь сказать с помощью денег? Книга посвящена поиску ответа на этот вопрос.

Часть I

**Ваша денежная
история сегодня**

Глава 1

Деньги говорят — но что именно?

Видишь что-то странное в округе?
Зови охотников за привидениями!
Оно выглядит дико и неприятно?
Зови охотников за привидениями!

*Песня из фильма «Охотники за
привидениями» («Ghostbusters»)*

Барбара, мать-одиночка тридцати восьми лет, находится в сложной ситуации. Она недавно развелась, воспитывает двоих детей и с трудом сводит концы с концами. Ее зарплаты и незначительных пособий на детей едва хватает на то, чтобы удовлетворить насущные потребности семьи. С деньгами туго, и финансовые перспективы Барбары выглядят совершенно безрадостными.

Барбара имеет собственную жизненную стратегию, не вполне логичную с учетом ее обстоятельств, зато простую: она занимается шопингом. Ее покупки неоправданно дороги. Так, после одного дня, проведенного в магазине, она принесла домой шелковую блузку за \$250, серебряное кольцо за \$175 и пару серебряных серег стоимостью \$825. С каждым днем Барбара делает еще один шаг к пропасти абсолютного финансового кризиса. И чем ближе край пропасти, тем больше Барбара тратит и тем чаще ходит по магазинам.

Всего лишь двенадцать лет назад другой наш герой, Роберт, считал себя невероятно богатым человеком. После смерти отца он унаследовал \$20 миллионов — сумму, вполне достаточную для пожизненного обеспечения его финансовой безопасности. Однако к моменту нашей с ним встречи Роберт умудрился потратить почти все деньги.

Отец Роберта, всю жизнь сохранявший с сыном дистанцию, пытался компенсировать отсутствие эмоциональной привязанности деньгами и дорогими подарками. Роберт считал такое финансовое великодушие со стороны отца жалкой маскировкой его чувства вины и неучастия в жизни сына. Обида Роберта на отца находила свое выражение, по его собственным словам, в том, что он «просаживал отцовские деньги на азартные игры и рискованные инвестиции». Неудачные вложения следовали одно за другим. Роберт стал все чаще проигрывать в покер. Как-то раз за одну игру он потерял несколько тысяч долларов.

Получив полную финансовую независимость, Роберт встал на путь, прямиком ведущий к банкротству.

Куда ни глянь — всюду деньги

Пять послевоенных десятилетий ознаменовались поистине примечательной тенденцией: мы стабильно богатели. Мы стали *очень* богатыми. В течение второй половины XX века в одних только Соединенных Штатах было создано больше богатства, чем когда-либо существовало на планете. К началу нового тысячелетия даже самые бедные жители Америки достигли уровня жизни, значительно превышающего уровень среднего класса 1950-х. Наши дома стали больше, машины — роскошнее, чем когда-либо, а необходимые для жизни продукты стали недорогими, разнообразными и легкодоступными. Любой показатель оценки уровня жизни на основе среднего индивидуального дохода в те годы мог

бы сказать нам именно то, что мы хотели услышать: *жизнь хороша и становится еще лучше.*

Однако за внешним блеском скрывалась не столь блестящая действительность.

Несмотря на явно растущее изобилие, доля сбережений упала до исторических минимумов, а долги выросли до столь же небывалых высот. К 2001 году задолженность американцев по потребительским кредитам составила свыше \$1,7 *триллиона* (сумма, почти в три раза превышающая денежную массу в обращении в стране), и в какой-то момент количество банкротств взлетело до небес.

В 2008 году прилив изобилия сменился отливом. Корпоративные скандалы, просроченные ссуды, шок на рынке жилищного строительства, а также изменения международной демографической ситуации привели к возникновению первого в истории поистине глобального финансового кризиса. Гонка закончилась — по крайней мере, пока.

Это была очень странная гонка. Выиграв то, что можно было бы назвать «экономическим джекпотом», мы растратили выигрыш так же быстро, как получили. Более того, мы умудрились промотать на этом пути наше счастье: личная жизнь многих стала столь же проблематичной, сколь и финансовое состояние. После достижения пика в 1957 году количество американцев, оценивающих себя как «очень счастливых», стабильно сокращается. Медицинские диагнозы, связанные с депрессией, ставятся в наши дни в десять раз чаще, чем полвека назад. Та же тенденция к понижению прослеживается в сфере физического здоровья людей и их взаимоотношений с близкими — то есть факторов, которые можно считать индикаторами полноценной жизни.

Это озадачивает. Чем больше у нас денег, тем больше финансовых проблем. Наши стандарты жизни повышаются, однако сама жизнь усложняется. При неоспоримой важности денег очевидно, что большее их количество приносит лишь

больше проблем. Мы все чаще склонны вести себя совершенно нерациональным образом. Мы тратим больше, чем можем себе позволить. Мы мучаемся, спорим, судимся и разводимся из-за денег. Мы оказываемся легкой добычей мошенников. Мы играем в азартные игры так активно, что это начинает разрушать нас. Ошеломленные доступностью денег, мы все глубже увязаем в болоте нищеты, принося в жертву свое здоровье, семейное благополучие и, в конце концов, саму жизнь.

Почему мы все это делаем? Очевидно, что мы не испытываем недостатка в *количестве* денег. По сути, все как раз наоборот: чем больше у нас денег, тем хуже обстоят дела. Но если это действительно так, значит, у нас нет выхода? Иначе говоря, наши попытки быть одновременно счастливыми и богатыми обречены на провал?

Но есть хорошие новости. Через минное поле чудес ведет тропинка, шествуя которой, мы можем увеличить свое благосостояние: выстроить финансовое благополучие, отказать от долгов и облегчить налоговое бремя, не жертвуя при этом самым важным — карьерой, здоровьем и счастьем, семьей и друзьями. Другими словами, не жертвуя ради этого своей жизнью.

Поиск верного пути начинается с простого вопроса: *что такое деньги?*

Подводная часть айсберга

На первый взгляд деньги представляются чем-то простым, материальным и легко измеримым. Это тщательно изготовленный кусок бумаги, или сверкающая монета, или набор цифр на чеке. По своей сути они являются *вещью*, и в наши дни, переполненные информацией, мы очень хорошо понимаем *вещественный характер* денег.

Мы можем их инвестировать и рассчитывать доходность инвестиций либо мы можем их тратить, внимательно следя

за остатком. Нас окружают многочисленные инвестиционные компании и банковские учреждения. Финансовые советники, разработчики финансовых программ и прославленные гуру готовы в любой момент прийти нам на помощь. Деятельность целых отраслей посвящена тому, чтобы научить нас пониманию вещественного характера денег.

Однако, несмотря на все имеющиеся знания, мы продолжаем бороться с деньгами как с некой силой. Мы часто не можем ими правильно распорядиться: тратим, когда нужно экономить, или покупаем, когда нужно продавать. Мы жертвуем временем, а иногда здоровьем или семейными отношениями, чтобы получить деньги, которые, как нам кажется, в скором будущем восполнят все наши вынужденные потери.

Неважно, как много мы знаем о деньгах, — мы все равно продолжаем творить странные вещи. Представьте себе:

Вы находитесь на аукционе, в окружении нескольких десятков других участников и зрителей. Ведущий демонстрирует залу банкноту в \$100 и степенно поясняет: «Ставки будут расти с шагом в пять долларов. Тот, кто предложит самую высокую ставку, получит банкноту. Предложивший вторую по величине ставку участник выплатит заявленную им сумму, однако ничего не получит взамен. И мы играем на настоящие деньги, господа».

Через несколько секунд после начала торгов предлагаемая цена достигает отметки \$300. Здесь два участника вступают в поединок за самую высокую ставку. В итоге победитель получает право заплатить \$465 за доставшуюся ему банкноту в \$100, а его оппонент платит аукционеру свою последнюю ставку — \$460, ничего не получая взамен.

Вы ошарашены происходящим. Как могут разумные, рациональные люди заплатить за какой-то предмет сумму, в четыре раза превышающую его реальную цену?

Вы, вероятно, считаете, что эти люди просто неопытны в обращении с деньгами или далеки от реального мира? Ошибаетесь.

Это не выдуманная история: аукцион на самом деле происходил в стенах Гарвардского института государственного управления имени Джона Кеннеди. В роли аукционера выступал профессор Макс Базерман; участниками были специалисты в области инвестиций и гуру в области экономики. Маститые финансисты занимались тем, что приобретали стодолларовые банкноты, платя за них суммы, в три-четыре раза превышавшие их номинал.

Эксперимент повторялся более *шестисот* раз. По утверждению самого Базермана, торги ни разу не остановились на отметке ниже \$100.

Если деньги такая простая вещь, почему же с ними происходят такие сложные истории?

Все дело в том, что поверхностный взгляд способен уловить только *вещественную* сторону денег, — но это лишь часть истории. История в целом напоминает айсберг, а известная нам часть (наличные деньги и банковские счета) — лишь его верхушка, заметная над поверхностью воды. Подводная часть, погребенная в пучине явлений и обстоятельств, остается невидимой. Тот факт, что мы не замечаем ее, совершенно не означает, что ее нет или что, однажды столкнувшись с ней, мы не уйдем на дно, подобно «Титанику».

Эта скрытая масштабная сторона денег не имеет ничего общего с их *вещественной* стороной. Она отражает то, что мы сами говорим *себе* о деньгах, — а многие из нас рассказывают себе чудовищную ложь.

Вот как описала свое отношение к деньгам одна успешная бизнес-леди:

«Для меня это способ утешения. Я начинаю исследовать роль денег и думать о том, какую власть мне удалось обрести. Я могу делать все что захочу. Я думаю о моем успешном, хотя и требующем много сил бизнесе, ставшем всей моей жизнью, и успокаиваю себя, говоря: «Я запросто могу все бросить. Я могу уйти в любой момент». Однако

максимум, что я действительно могу, — это уйти в отпуск. Но и там я не могу отвлекаться. Погоня за деньгами стала для меня всем. Я зарабатываю большие деньги, и это позволяет мне чувствовать себя защищенной и свободной.

Как только я размещу свои деньги в инвестиции, мне не нужно будет ничего делать. Я ими пренебрегаю. Деньги означают власть. Я хочу иметь власть, однако я не желаю, чтобы деньги имели власть надо мной.

Я даже не знаю, сколько у меня денег».

Для этой женщины деньги давным-давно перестали существовать как вещь. Она использовала их для создания желаемого внутреннего состояния.

Деньги говорят — но что? Правда в том, что деньги говорят вам только *то, что говорите им вы сами*. Волшебство денег заключается в том, что они могут представлять собой что угодно. Деньги — это отражение того, что мы боготворим, чего мы жаждем или боимся, чего нам недостает. Это то, за чем мы гонимся, чего страстно желаем, о чем тоскуем или что отвергаем. Мы используем деньги, чтобы продемонстрировать свою заботу или, напротив, ее отсутствие. Мы используем деньги, чтобы измерить степень успешности и купить счастье (или хотя бы попытаться это сделать). Мы используем деньги для поднятия самооценки. Мы используем деньги для общения.

Важно понимать, что истинная сущность денег всегда скрыта от нас. Вы можете выстроить для себя кажущиеся логически безупречными доводы в пользу, например, того, почему вы хотите или даже вынуждены приобрести именно эту марку автомобиля. Однако подсознательно вы ведете с собой напряженный диалог о том, что будет говорить о вас окружающим наличие (или *отсутствие*) у вас этой машины.

Деньги действительно говорят. Они шепчут нам на ухо, причем часто мы воспринимаем этот шепот лишь на подсознательном уровне. Деньги дают нам советы — порой как лучший друг, порой как соблазнитель. Мы воспринимаем

их как своего противника или помощника, а порой деньги действуют на нас как наркотик. Деньги служат хранилищем наших надежд, амбиций, привязанностей или разочарований. Деньги шепчут нам о заботе, об успехе, о власти и о счастье. Деньги могут являть собой символ заботы, знак успеха, меру власти, вексель счастья или спасательный круг для нашего исчезающего чувства самооценки.

Хитрость заключается в том, что язык денег остается для нас скрытым и часто непостижимым. А поскольку мы не говорим осознанно на этом языке психологических процессов и эмоций, определяющем нашу внешнюю жизнь, мы склонны делать крайне странные вещи, когда дело касается денег. Мы без устали наступаем на одни и те же грабли, мы погружаемся в пучину долгов, отчаяния и депрессии. Мы тратим больше, чем следовало бы. Мы экономим меньше, чем нужно. Мы обманываем сами себя. Мы стремимся к тому, чего не хотим на самом деле, или хотим того, что на самом деле нам не нужно.

Почему же мы совершаем трагические ошибки и не учимся на них? Потому что мы используем деньги для достижения нефинансовых целей. Мы пытаемся использовать деньги как вещь для решения вопросов, которые невозможно решить вещественным способом: для улучшения настроения, повышения самооценки или контроля над другими людьми. Мы пытаемся с их помощью ослабить свою эмоциональную боль или купить уважение — как со стороны других, так и со своей собственной. И в итоге мы превращаем их в нечто большее, чем они на самом деле являются.

А затем происходит странная вещь.

Как только мы начинаем относиться к деньгам не как к простой материальной вещи, мы перестаем их понимать. В простом уравнении, в котором сто центов были равны одному доллару, начинают возникать новые переменные, которые мы не можем легко определить. Это покажется

странным, но в тот самый момент, когда мы начинаем придавать деньгам особый смысл, мы теряем понимание того, что они значат *на самом деле*.

Именно это явилось основной причиной финансового кризиса, который начался в 2008 году с коллапса на рынке субстандартных ипотечных кредитов*, а затем распространился по всему миру: мы потеряли реальное понимание того, что делаем с деньгами. Миллионы людей брали ипотечные кредиты, которые не могли выплатить, и покупали на них дома, которые не могли себе позволить. А финансовая отрасль пускала им пыль в глаза, убеждая в обратном.

На слушаниях в конгрессе Алан Гринспен, бывший председатель Федеральной резервной системы, сказал, что он шокирован тем, что его идеи привели к нынешнему экономическому кризису, и заявил: «Я до сих пор не понимаю, как это могло случиться».

Давайте-ка я попробую объяснить.

Банки копили ипотечные кредиты, выдававшиеся лицам, которых не взяли бы даже в присяжные**. Затем они продавали получившиеся портфели вместе с так называемыми кредитно-дефолтными свопами (credit default swaps), которые представляют собой страховку со стороны продавца, выдаваемую покупателю на случай, если купленная недвижимость упадет в цене. Однако, в отличие от обычной страховки, выпуск таких свопов не регулировался нормативными актами; соответственно, на них не распространялись обычные правила корпоративной ответственности. Поэтому, когда наступил коллапс, проблема распространилась подобно эпидемии. Дело в том, что, когда люди пытаются заработать деньги, они редко задают себе вопрос, каким образом это должно происходить. Они просто кричат «ура!», когда им кажется, что дельце выгорит.

Но в любом случае именно вы являетесь экспертом, оценивающим в конечном итоге свои собственные действия.

Сет Майерс в программе Saturday Night Live, 25 октября 2008 года

* Кредиты, выдававшиеся клиентам, параметры платежеспособности которых не соответствовали общепринятым стандартам. *Прим. перев.*

** В состав жюри присяжных, обычно отбираемых случайным образом, может входить любой житель соответствующего региона, имеющий право голоса или водительские права и пр. Невозможность участия в суде присяжных может быть вызвана, к примеру, ограниченной дееспособностью. *Прим. перев.*

Финансовый кризис способен многому научить, но вот самый важный урок: существует большая разница между тем, как мы ведем себя в *нашем собственном представлении*, и тем, как мы ведем себя *на самом деле*, когда дело касается денег. Язык денег настолько сложен, что даже эксперты часто ошибаются, пытаясь его расшифровать.

Опрос

Прочитав вопросы, впишите цифры на отведенные для этого места.

1. *Мой текущий ежегодный доход составляет* _____
2. *Для того чтобы я чувствовал себя счастливым, спокойным за свои финансы и не испытывал проблем и волнений, связанных с деньгами, мой ежегодный доход должен составлять* _____

В течение многих лет я опросил сотни людей — с одним и тем же результатом в девяти случаях из десяти: ежегодный доход респондентов должен примерно *вдвое* превышать существующий уровень — что, по их мнению, поможет им обрести счастье и избавит от беспокойства, связанного с деньгами.

Это означает, что человек, зарабатывающий \$50 000 в год, верит, что для обретения финансовой устойчивости ему нужно зарабатывать около \$100 000 в год. А другой человек, зарабатывающий \$500 000 (в пять раз больше желаемой для первого респондента суммы), думает, что для достижения счастья ему нужен миллион долларов в год.

И это еще не все. Беседуя с людьми, участвующими в опросе, я часто замечаю, что те, кому удалось со временем повысить уровень дохода, увеличивают и сумму, желательную

для достижения полного счастья. Другими словами, когда те, кто прежде зарабатывал \$50 000, достигают своей цели и начинают получать \$100 000, они вновь поднимают планку и говорят, что теперь для полного счастья им нужно \$200 000.

Это означает, что реальные цифры (то есть денежные суммы сами по себе) никак не связаны с решением проблем: меняя одну цифру на другую, вы не меняете сути проблемы. Мы слышим от людей: «Мне нужно в два раза больше, чем у меня есть, чтобы стать счастливым». Замените «два» на «три» — ничего не изменится. И это лишь один из примеров. Существуют десятки других, столь же иррациональных.

В статье *The New York Times*, посвященной денежным проблемам, говорится: «Хотя существует множество пособий о том, как разбогатеть, ни психологи, ни финансовое планирование не помогают должным образом увязать деньги и эмоции... По мнению многих экспертов, деньги до сих пор являются закрытой темой, редко обсуждаемой в этой стране... Некоторые психологи полагают, что финансовый шторм, разразившийся на Уолл-стрит, заставит многих людей пересмотреть свои отношения с деньгами, в том числе и за пределами банковских счетов или инвестиционных портфелей. В июне [2008 года], до того как в прессе стали появляться тревожные сообщения, связанные с кризисом, Американская психологическая ассоциация провела онлайн-опрос. Оказалось, что для 75% из более чем 2500 взрослых респондентов деньги являлись главным источником стресса»*.

Деньги действительно говорят — иногда в полный голос, иногда едва уловимым шепотом. Они уговаривают

* Sarah Kershaw. How to Treat a 'Money Disorder' // *The New York Times*, 25.09.2008.

и обещают, они побуждают и мотивируют, они угрожают и убеждают. Однако до тех пор, пока мы не овладеем их таинственным языком, мы будем слышать и понимать лишь обрывки фраз, творить с нашими деньгами странные вещи и, как всегда, впадать в шок от полученных результатов. Умные люди тратят деньги, которых у них нет. Профессионалы допускают ошибки. Рациональные люди отказываются от отдыха в пользу заработка, надеясь когда-нибудь в будущем вернуть обратно хотя бы часть времени, которым жертвуют сейчас. Мы используем деньги, пытаюсь купить любовь, счастье, власть, престиж, одобрение или достоинство, — однако часто обнаруживаем, что нашли совершенно не то, что искали.

Иногда нам кажется, что наши действия направляются какой-то внешней силой. Мы знаем, что не должны в панике бросаться продавать свои акции. Мы знаем, что не должны покупать часы, которые не можем себе позволить. Тем не менее мы делаем это. Мы заявляем: «Я не могу позволить себе новый телевизор», а через несколько часов обнаруживаем себя сидящими перед ним в собственном доме. Появляется ощущение, что телевизор купил *кто-то другой*, а не мы сами. Подсчитывая расходы, мы думаем: «Кажется, пора вызывать охотников за привидениями!»

Но привидения здесь ни при чем. Кто интерпретирует язык денег? Вы сами. Ваши мысли о них и ваши решения, связанные с ними, не всегда соответствуют друг другу. Это звучит немного сложно. Нам в целом свойственно усложнять наши рассуждения, связанные с деньгами. Причина, по которой язык денег остается секретным, заключается в том, что нам свойственно держать его в секрете *от самих себя*.

Не все из нас являются богатыми наследниками, подобно Роберту, или матерями-одиночками в затруднительном положении, подобно Барбаре. Но каждый из нас имеет

собственное уникальное представление о том, что *значат* деньги, исходя из того, какую историю они нам рассказывают.

К счастью, мы можем научиться раскрывать секретную историю денег, и тогда сумеем увеличить уровень своего благосостояния, испытывая счастье и удовольствие при том достатке, которым обладаем в данный момент. Мы попробуем помочь вам понять вашу денежную историю, и если это не та история, с которой вы хотите жить, то эта книга поможет вам написать новую.

Глава 2

Что значат деньги

Деньги — это свобода,
Отличная работа, хорошая зарплата — и все в порядке.
Деньги — это летучий газ,
Хватай их обеими руками и делай записку.
Новая машина, икра, четырехзвездочная мечта,
Пора купить себе футбольную команду.

Песня «Money» (1973) Роджера Уотерса

Исследование, проведенное в 2001 году организацией National Household Travel, показало, что в каждом американском домохозяйстве имеется в среднем 1,9 машины (то есть фактически две). Это заметный скачок для страны, в которой в 1960-х годах две машины было только у двух из пяти семей.

Однако статистика предоставляет нам еще одну интересную цифру. То же исследование показало, что в среднем на домохозяйство приходится лишь 1,8 водителя — то есть количество водителей меньше, чем количество машин. Если бы все водители Америки одновременно сели за руль и поехали, то в гаражах осталось бы около 10 миллионов машин. Как видим, уже сейчас мы физически не можем управлять всеми имеющимися у нас автомобилями. А так как средние затраты на покупку и обслуживание машины составляют

около \$10 тысяч в год, мы как нация в целом тратим каждый год около \$100 миллиардов на расходы, связанные с автомобилями, на которых мы не ездим*.

Когда количество машин у нас в собственности превышает количество, которое мы можем использовать в единицу времени, мы удаляемся от потребительской реальности и попадаем в финансовую «сумеречную зону».

У нас *нет нужды* в дополнительных машинах, и мы не можем их использовать. Так почему же мы платим \$100 миллиардов в год просто за то, что они спокойно стоят в гаражах и на парковках?

Ответ заключается в том, что иногда машина — это не просто средство передвижения. Мы тратим эти \$100 миллиардов вовсе не на то, чтобы добраться до работы или супермаркета. Мы оплачиваем таким образом нечто совершенно иное.

Это заставляет меня вспомнить историю Бриттани. Впервые я встретился с ней много лет назад; она была из числа тех, кто испытывает маниакальную тягу к шопингу. История ее жизни (а также некоторых других людей, подверженных тому же стремлению) подвигла меня всерьез заняться изучением секретного языка денег.

Бриттани объясняла свои импульсивные траты необходимостью завладеть чем-то материальным, что помогло бы ей хорошо себя чувствовать. «Я вскакиваю и несусь в магазин, как только у меня появляется непреодолимое желание купить себе новую одежду, — рассказывала она мне. — Я впадаю в состояние какой-то опустошенности. Я чувствую безумие, истощение и бешенство».

Непреодолимое желание Бриттани делать покупки коренится в ее ощущении покинутости. Ее родители развелись,

* American Automobile Association and Runzheimer International, Your Driving Costs, 2005 Edition. <http://www.apta.com/research/stats/fares/drivcost.cfm>.

когда Бриттани было всего четыре года, и с тех пор она жила то с одним из них, то с другим, а иногда ее отправляли к тете или дедушке с бабушкой.

Бриттани быстро адаптировалась к этой схеме общения с родственниками и вскоре обнаружила, что она позволяет использовать деньги в качестве средства эмоционального обмена. Она интуитивно знала слабые места опекающих ее взрослых. Желая получить какую-либо вещь, Бриттани искусно и метко била в ахиллесову пяту. Мать была готова купить ей новое платье, как только Бриттани жаловалась, что чувствует себя несчастной. Девочка быстро научилась получать деньги от отца и умела с легкостью обработать дедушек и бабушек, чтобы удовлетворить свои капризы.

Для Бриттани деньги не были просто деньгами: она воспринимала их как некий клей, необходимый для удержания непрочных связей.

Опрос

Если вы считаете поведение Бриттани иррациональным, то вспомните об автомобилях, отдыхающих в гаражах многих американцев. Подобно вещам, скупаемым Бриттани, 10 миллионов неиспользуемых машин представляют собой классический пример воздействия тайного языка денег. Мы ежегодно швыряем \$100 миллиардов на покупку машин по причинам более веским, чем необходимость или практическая польза. В этом случае действует очень мощная сила, оказывающая серьезное влияние на то, как и сколько мы зарабатываем и как распоряжаемся деньгами.

Для того чтобы лучше понять природу этой силы, давайте обратимся к собственному опыту. Попробуйте ответить одним словом на приведенный ниже вопрос. Не раздумывайте над ответом долго: у вас будет возможность обдумать его потом, по мере чтения этой главы. Итак:

Деньги означают для меня _____

Ваш ответ отражает некое уравнение — то есть основной смысл, который лично вы придаете деньгам, ту призму, сквозь которую вы видите мир: людей, предметы, события. Это портал, с помощью которого вы принимаете решения — как экстренные, так и повседневные.

Осторожная мать семейства, у которой синонимом денег является понятие безопасности, скорее всего, приобретет дорогую, но и наиболее безопасную со статистической точки зрения машину Volvo. А ее муж, для которого деньги означают свободу, выберет внедорожник, способный проехать по бездорожью Аляски (даже если эта машина будет простаивать у него в гараже в Аризоне).

Для каждого из нас существует свой уникальный тайный язык денег, основанный на столь же уникальном денежном уравнении. Тем не менее есть определенный набор представлений, своего рода культурный словарь, в котором многие из нас бессознательно черпают представления и стереотипы, связанные с деньгами, и применяют их в своей жизни.

Деньги = свобода

Так как обладание деньгами в большинстве случаев расширяет возможности выбора, нет ничего удивительного в том, что для большинства людей деньги становятся синонимом свободы. Нам представляется, что безграничное благосостояние может освободить нас от многих пугающих препятствий и открыть в жизни новые горизонты. Нет больше скуки, нет ощущения пустоты и лишений,

с которыми мы сталкиваемся с раннего детства, нет страхов и неудач: деньги являются истиной, а истина способна нас освободить! *Всего лишь один выигрыш в лотерею, и мы наконец свободны!*

Однако Джек Уиттакер вряд ли согласился бы с такой точкой зрения. Проснувшись рождественским утром 2002 года, он обнаружил, что выиграл главный приз лотереи Powerball — \$314 миллионов. В мгновение ока мистер Уиттакер стал невероятно богат.

В течение нескольких последующих лет кажущееся безграничным благосостояние Джека и связанная с ним полная свобода привели их обладателя к плачевному результату. Джека несколько раз грабили, знакомые и незнакомые постоянно просили у него денег. Он развелся, прошел через ряд неприятных судебных процессов и в конце концов отдался от семьи и друзей. Кроме того, он подсел на наркотики. Его внучка, которую он баловал и задаривал щедрыми подарками, скончалась от передозировки наркотиков. Ее тело, завернутое в кусок брезента, обнаружили в багажнике старого грузовика. С момента невероятного выигрыша Джека прошло всего два года.

Деньги = безопасность

Финансовая безопасность является вполне измеримой и достигаемой целью. Она требует определенного плана игры, заключающего в себе цели и стратегии для их достижения. Также нужны карта, позволяющая определить текущее местонахождение, и измеримые показатели, позволяющие оценить степень продвижения. Имея в распоряжении все перечисленные компоненты, вы уверенно справитесь с задачей.

С другой стороны, ассоциирование денег с *эмоциональной* безопасностью увлекает в бесконечность. Вспомните упражнение из главы 1: в попытке выразить в реальных

долларах желаемый уровень благосостояния большинство из нас не способно остановиться на какой бы то ни было сумме. Это чем-то напоминает число «пи»: можно считать знаки после запятой до бесконечности — финальной точки не существует (мы вернемся к теме «достаточности» в главе 11).

Если деньги представляют для вас средство удовлетворения каких-либо эмоциональных потребностей — в безопасности, любви или власти, — вряд ли существует предел ваших материальных притязаний. Чтобы сделать вашу жизнь такой, какой вы хотите ее видеть, не хватит никаких денег.

Деньги = любовь

«Я не слишком забочусь о деньгах, ведь они не смогут купить мне любовь», — пели в свое время Джон Леннон и Пол Маккартни. Миллионы поклонников Beatles подпевали своим кумирам — а потом возвращались к своей обычной жизни и раз за разом пытались использовать деньги, чтобы получить любовь.

Похоже, ради любви и денег мы с готовностью обманываем сами себя. Очень часто между ними возникает некая связь, особенно когда мы используем одно в качестве символа другого. Обычно ничего хорошего из этого не выходит.

Родители могут компенсировать деньгами (или подарками, покупаемыми за деньги) свое физическое отсутствие в жизни ребенка, например, вследствие развода или по причине сильной занятости. Для сохранения уверенности в себе мы тратим деньги до тех пор, пока не увязнем в долгах по шею.

Не все типы связи «деньги—любовь» являются очевидными. Нам проще заработать деньги и с их помощью манипулировать людьми, чем найти и взрастить любовные

отношения. Поэтому мы часто выбираем путь наименьшего сопротивления. Работу мы можем контролировать с гораздо большей легкостью, чем отношения, и мы с готовностью уходим в нее с головой.

Мы можем тратить деньги, пытаясь доказать свою любовь к детям, супругам, родителям, стараясь выказать расположение к друзьям. С помощью денежных пожертвований мы хотим продемонстрировать любовь к своей общине, Богу и стране.

Деньги не способны купить любовь, однако очень многим *кажется*, что это возможно.

Деньги = счастье

Убеждение, что чем больше у вас денег, тем больше счастья, является одним из самых распространенных в современном обществе. Но насколько оно истинно?

Исследования показывают, что деньги, так же как и антидепрессанты, не делают нас более счастливыми. Разумеется, и деньги, и антидепрессанты способны предотвращать те или иные негативные обстоятельства. Например, деньги позволяют нам получать более качественное медицинское обслуживание, обеспечивать себе безопасность, жить в приятном окружении, приобретать желаемые вещи и, в конце концов, просто поднимать себе настроение.

Доктор Даниэл Гилберт, психолог из Гарварда, продемонстрировал, что ни значительный доход, ни совершаемые покупки не оказывают серьезного и постоянного влияния на состояние счастья. Проведенное им исследование показало: события, которые, как мы ожидаем, сделают нас счастливыми, на практике не особенно захватывают нас. Нам кажется, что мы будем более довольными жизнью, когда нам, к примеру, повысят зарплату или когда мы сделаем желаемое приобретение. В реальности мы оказываемся гораздо менее счастливыми, чем ожидали. Даже в тех случаях,

когда, получая определенные финансовые выгоды, мы приходим в хорошее настроение, оно не длится долго. Психолог из университета штата Иллинойс доктор Дэвид Майерс обнаружил, что после первоначального возбуждения, связанного с внезапной удачей, например получением наследства, выигрышем в лотерею или карьерным продвижением, люди склонны возвращаться к *характерному* для себя состоянию счастья или уныния.

Другое исследование, проведенное политологом из Йеля Робертом Лейном, показало, что величина дохода оказывает измеримое, однако весьма слабое влияние на уровень счастья. Эта положительная корреляция была в значительной степени выражена среди бедных слоев населения (что неудивительно). По всей видимости, деньги могут купить счастье лишь в ограниченных пределах: если определенная сумма позволяет нам перестать беспокоиться о физическом выживании. Кроме того, мнение о том, что рост дохода приводит к умножению счастья, представляет собой лишь теоретическую аксиому, не находящую достаточного подтверждения в реальной жизни.

Деньги = власть

Мы начинаем ставить знак равенства между понятиями «деньги» и «власть» с раннего детства. Дети обладают заметным уровнем контроля окружающей их среды: стоит им закричать, как они сразу получают пищу, чистые пеленки, комфорт и родительские объятия. Здоровые и любимые дети — вот истинные властелины мира.

Однако по мере взросления мы постепенно утрачиваем эту власть. Оставаясь все еще сравнительно беспомощными, мы начинаем верить во всемогущество взрослых (особенно родителей) и пытаемся восстановить нашу собственную власть путем идентификации себя с окружающими нас взрослыми.

Распространенная фантазия о несметных богатствах — и присущей им безграничной власти — результат нашего детского желания восстановить привычные когда-то эффективность и мастерство решения проблем. Почти все мы склонны ставить знак равенства между богатством и властью, и в определенной степени все мы хотим получить и то и другое. Деньги служат для оценки наших достижений и показывают, насколько нам удалось добиться власти и уважения. Они превращаются в мерило нашей власти, статуса и степени влияния в обществе и, похоже, нашей собственной ценности в глазах общества.

Однако это обоюдоострый меч. Когда денег становится достаточно, чтобы наделить вас властью, они начинают сами властвовать над вами.

Деньги = время

Значение денег и значение времени формировались рука об руку на протяжении тысячелетий и менялись по мере развития наших культур. Подобно тому, как деньги перестали быть помощником при бартерных обменах и превратились в символ ценности, время перестало быть простым разделителем утра, дня, вечера и ночи или сезона жатвы от сезона пахоты и приобрело четкие атрибуты — часы, минуты и секунды.

Наука и бизнес наших дней создали концепцию линейного времени, а с ростом индустриализации и развитием торговли время начало приобретать стоимость. Стало возможно измерять время деньгами. С тех пор как каждому рабочему часу стал соответствовать определенный уровень заработной платы, мы не только ощущаем время, но и *используем его, расходует* или *экономим*.

Эта связь пронизывает всю нашу жизнь. Вопрос «Сколько времени это займет?» определяет, чем мы будем заниматься. Вопрос «Долго ли ехать до школы или места работы?» определяет, где мы живем.

В наши дни любая покупка превращается в двустороннюю сделку: вы расходуете время и энергию на то, чтобы заработать деньги, а затем расходуете эти деньги на то, чтобы приобрести товары и услуги, являющиеся выражением времени и энергии кого-то другого. Эта связка «время—деньги» порой напоминает собаку, гонящуюся за собственным хвостом: мы тратим время на приобретение денег, с помощью которых надеемся вернуть часть времени, потраченного на получение денег.

Деньги = автономия

Подобно первым шагам ребенка, наши первые значительные покупки — плата за обед или билет в кино при первом свидании, первый автомобиль, первый дом или квартира, — часто выступают в качестве подтверждения нашего статуса как независимой, автономной личности. И наоборот, полная благоустроенность с раннего возраста способна нанести ущерб нашему ощущению самостоятельности и уровню амбиций*.

Именно это случилось с моим клиентом по имени Джон, который получил один из высших управленческих постов в международной компании, основанной его отцом. Подразделение, которым руководил Джон, работало очень успешно, однако он сам испытывал смутное недовольство. Однажды он рассказал мне, почему решил присоединиться к семейному бизнесу вместо того, чтобы начать собственное дело.

«Было бы глупостью не сделать этого: уж слишком много преимуществ, — сказал он. — И потом, смог бы я добиться того, что у меня есть, не в отцовской компании, а где-то еще? Не знаю».

* В своей книге «Республика» Платон писал о том, что люди, получающие наследство, обычно менее других заинтересованы в заработке и могут посвящать свою жизнь решению других, более важных вопросов.

Джон унаследовал место в жизни, которое позволило достичь высокого уровня благосостояния, однако поставило под сомнение его собственную ценность.

Для многих богатых наследников, в чью пользу открываются трастовые фонды*, путь к богатству еще более прост, чем путь Джона, однако оно точно так же не приносит им пользы. Они часто наследуют деньги из фондов в возрасте, когда их личность еще не сформирована, поэтому на их жизнь неизбежно влияет ощущение гарантированного финансового будущего. У тех же, кто создает богатство с нуля, вынужденная автономия с возрастом создает другой тип связи с деньгами: они пытаются компенсировать себе и своим детям то, чего не имели прежде.

Одно из исследований черт личности успешных предпринимателей показало, что стремление таких людей к независимости уходит корнями в раннее детство. Многие истории успешных бизнесменов наполнены рассказами о сложных отношениях с родителями, которые постоянно критиковали детей или соревновались с ними, вследствие чего дети начинали проявлять признаки неповиновения, стремления к независимости и успеху. По данным исследования, такие люди фактически не способны подчиняться вышестоящей власти, однако часто успешно преодолевают экономические трудности и выходят победителями из почти безнадежных ситуаций.

Большинство из них мотивированы не стремлением к обогащению, а жадной сверженной. Страсть к достижениям заставляет этих людей неустанно двигаться к поставленной цели.

* Трасты (наследственные или прижизненные) являются распространенной формой управления активами, при которой бенефициары получают ряд преимуществ: установленный на много лет вперед порядок работы с активами, сохранение в тайне размера семейных активов, а в ряде случаев и освобождение от уплаты налогов на наследство. *Прим. перев.*

Деньги = зависимость

Хотя для многих людей деньги являются символом свободы, некоторые усматривают в них угрозу личной независимости.

Нина всегда мечтала открыть музыкальный магазин, однако ее действия были скованы боязнью риска. Она покинула дом, в котором жила вместе с матерью, склонной к чрезмерному контролю, и вслед за своим школьным приятелем поступила в избранный им колледж. Вскоре они поженились. Все важные решения в семье принимались мужем единолично. Нина испытывала подспудную злость от такого положения вещей, однако вслух не возражала — напротив, она по мере сил помогала в реализации решений супруга.

Муж Нины регулярно давал ей деньги, однако возражал против того, чтобы она открыла собственный бизнес, считая, что это слишком рискованно и может потребовать большего количества денег, чем семья способна предоставить. Нина унаследовала небольшое состояние, которого было бы достаточно для финансирования ее бизнеса, однако она прислушивалась к возражениям мужа и подчинялась им. Своими действиями муж Нины способствовал формированию у нее зависимости точно так же, как это прежде делали ее родители.

Нина не имела возможности испытать свои способности и убедиться в том, что может достичь успеха без контроля со стороны матери (в детстве) или мужа (во взрослом возрасте). Она жила, ожидая от других людей подсказок, что и когда, шаг за шагом, ей нужно делать.

Деньги говорят на языке человека: они могут стать декларацией независимости или манифестом рабства.

Деньги = самооценка

«Когда я была подростком, — вспоминает Бекки, — в меня никто не верил. Мои друзья не верили даже, что я смогу окончить колледж. Деньги превратились для меня в источник сравнения, единственный способ заставить других

поверить в меня. Деньги стали аргументом, от которого невозможно отмахнуться. Моим родителям, чтобы поверить в меня, всегда нужны были убедительные доказательства: например, что я могу пробежать дистанцию быстрее других девочек в классе или получить отличную оценку».

Сегодня тридцатичетырехлетняя Бекки возглавляет собственную страховую компанию. Ее бизнес вполне успешен. По всем канонам Бекки можно считать состоявшимся человеком.

«Я потратила кучу времени и энергии на то, чтобы показать им, что я могу сделать, — рассказывает Бекки, — и доказать, что я заслуживаю их любви».

Сработал ли такой подход?

«Я старалась сделать все, что в моих силах, чтобы они гордились мной, и стараюсь до сих пор. — Она замолкает на минуту, а потом добавляет: — Только теперь по отношению к своему мужу».

Формула «деньги = самооценка», которую Бекки скопировала у матери в свою взрослую жизнь, заставляет ее двигаться от одной финансовой цели к другой и пытаться оценивать в денежном выражении то, что оценить таким образом невозможно.

Подобно Бекки, многие из нас делают множество правильных вещей и бывают вознаграждены по заслугам, но продолжают испытывать подспудную неудовлетворенность. Мы торгуемся сами с собой и решаем, что ответом на мучающие нас вопросы будет очередное достижение, еще больший доход или повышение в карьере. Нам кажется, что этот маневр исправит что-то сломанное или восполнит недостаток чего-то. Но раз за разом мы обнаруживаем, что наши действия не приносят желаемого облегчения.

Ценность личности имеет мало общего с нашей ценностью на рынке труда или ценностью принадлежащего нам бизнеса, однако спутать одно с другим на удивление просто.

Деньги = страх

Нередко переживания, сопряженные с деньгами, распространяются на другие сферы нашей жизни, которые не имеют ничего общего с финансами. К примеру, когда мы, приходя в банк за ссудой, боимся отказа, это событие перестает быть обычной деловой операцией. Заемщики часто испытывают такое облегчение, когда банк предоставляет им кредит, что принимают любые диктуемые банком условия, вместо того чтобы обсудить наиболее благоприятные для себя. Чувство освобождения, связанное с согласием другой стороны, и избавление от страха отказа создают переживание, мешающее осознать смысл происходящего.

Боязнь нехватки или нужды может наносить человеку глубокие раны и оставлять заметные шрамы. Одна женщина рассказывала мне о беспокойстве, которое она испытывает, если ей приходится есть из одноразовых тарелок. Когда она была ребенком, ее семья вынужденно покинула родные места и в процессе переезда потеряла все накопления. Картонные тарелки пробуждают в этой женщине ощущение незащитности, которое она испытала десятилетия назад. Поэтому сегодня в ее доме десять столовых сервизов. Квинтэссенцией ее секретной истории является широкий спектр негативных чувств, связанных с нехваткой денег.

Деньги = альтруизм

Деньги могут служить средством выражения определенных идей. Деньги, призванные выражать ценности, выступают эмблемой всего лучшего и высокого в нас. Они помогают нам создать видение, соответствующее нашим идеалам.

Промышленник XIX века Эндрю Карнеги, считавшийся при жизни богатейшим человеком в мире, относился к накоплению богатства как к «худшему из видов идолопоклонства» и в последние годы жизни использовал свой огромный капитал для того, чтобы стать крупнейшим филантропом своего века.

«Нет более жалкого класса, чем тот, который владеет деньгами и ничем больше, — писал Карнеги. — Деньги могут быть лишь средством получения вещей несоизмеримо более высоких. Чем бы ни представлялись нам деньги, они все равно остаются Калибаном*, ведущим себя подобно животному».

Деньги = алчность

Для некоторых деньги являются векселем на приобретение еще большего количества денег.

Айвен Бозски, объясняя после ареста** свое желание получить еще больше денег, сказал: «Это похоже на болезнь, перед которой я бессилен».

«Не так давно в ходе крушения корабля у берегов Калифорнии, — писал социальный критик Джон Раскин в 1860 году, — один из пассажиров надел на себя пояс, внутри которого были зашиты золотые монеты общим весом около 90 килограммов. В этом поясе его и достали позже со дна океана. Когда он тонул, владел ли он золотом? Или золото владело им самим?***»

Деньги = зависть

Рекламное объявление Visa гласит: «Почему карты American Express Card зеленые?» Ниже следует ответ: «От зависти». Сложно найти более уместную ассоциацию: компании, производящие кредитные карты, процветают за счет того, что способны удовлетворить даже ту зависть, которая заставляет вас зеленеть.

* Персонаж пьесы Шекспира «Буря», уродливый и дикий раб. *Прим. перев.*

** Айвен Бозски занимался покупкой акций компаний на основании инсайдерской информации непосредственно перед объявлением о слиянии или поглощении. В результате скандала, разразившегося в середине 1990-х, и последовавшего за ним судебного разбирательства Бозски вступил в сделку со следствием, после чего был приговорен к трем с половиной годам тюремного заключения и штрафу в \$100 миллионов. *Прим. перев.*

*** John Ruskin. *Unto This Last*. 1860, 17.86.

Зависть входит в число семи смертных грехов, упомянутых Данте в «Божественной комедии». И на то есть веские причины. Каждый не раз испытывал нелепое (иногда возникающее вследствие обиды) желание иметь что-то принадлежащее другому человеку.

Зависть может являться следствием низкой самооценки, а может и сама порождать ее. Средства массовой информации и социальные стереотипы заставляют нас обращать внимание на внешний вид, богатство и престиж. Истинные ролевые модели часто заменяются вымышленными, присущими героям кинофильмов. Реклама пробуждает в нас желание завладеть той или иной вещью или подсказывает нам, в каком направлении двигаться.

Зависть возникает вследствие простой связи, часто существующей вне нашего сознания: мы сравниваем свое внутреннее содержание с *внешней* оболочкой других. Такое сравнение яблок с грушами всегда получается не в нашу пользу.

Если в ситуации «деньги = счастье» мы надеемся с помощью денег восполнить нехватку чего-либо, то в случае зависти мы стремимся избавиться от этого чувства, изменить ситуацию... превратившись в объект зависти других.

Обладание богатством принимает формы показательного выступления. Наше восхищение чужим достатком является, по всей видимости, плохо скрываемым выражением нашего желания оказаться на месте его обладателя. Известное телевизионное шоу «Кто хочет стать миллионером?» задает нам риторический, по сути, вопрос: *кто же не хочет?*

Тем не менее зависть, связанная с деньгами, носит достаточно амбивалентный характер и порой преобразуется в непреодолимую радость, вызванную падением прежде богатых и знаменитых людей. Нас восхищают как несметные богатства, так и истории их потери.

Деньги = стыд

Стыд, вызванный невозможностью соответствовать собственным идеалам, может создавать серьезное препятствие для объективного отношения к деньгам. К примеру, стыд может возникать из-за несвоевременной оплаты счета или причитающихся с вас налогов. В ситуациях, когда вы не можете вовремя сделать очередной платеж по кредиту, чувство стыда зачастую вынуждает вас игнорировать телефонные звонки или письма, связанные с денежными расчетами; вы перестаете регулярно проверять баланс по чековой книжке. Проблема нарастает как снежный ком, порождая тягостное ощущение несвободы.

Стыд может любопытным образом связываться с финансовыми вопросами любого рода. Так, в большинстве социальных систем обсуждение зарплат, долгов, платежей по ипотекам и прочих финансовых тем находится под негласным запретом. Несмотря на всю важность и даже определенное главенство, которое деньги часто имеют в нашей жизни, попытки обсуждения связанных с ними вопросов часто воспринимаются как богохульство или невоспитанность.

Этот аспект тайного языка денег нередко довлеет над нашими умами с самых ранних лет жизни. Во многих семьях действует негласное правило: не обсуждать такие важные вопросы, как доходы, величина семейных активов, важные долги или суммы наследства.

Писательница Дафна Меркин вспоминает, какой стыд она испытывала при обсуждении денежных вопросов со своей матерью: «Я чувствовала жуткую неловкость из-за того, что вообще затрагивала эту тему: я казалась себе одной из дочерей короля Лира, но не целомудренной Корделией, а жадной Гонерильей. Моя мать (так же, как и отец, пока был жив) никогда не была готова к открытому обсуждению финансовых вопросов и твердо заявляла, что все это меня не касается.

И хотя в те дни ей приходилось собираться с силами даже для того, чтобы отогнать комара, она приходила в неистовство при любых моих попытках обсуждать необсуждаемое. Мать считала, что финансовое состояние нашей семьи не должно никого интересовать, особенно людей моего типа с эфемерным писательским мышлением. В пылу ярости она угрожала, что вышвырнет меня из комнаты»*.

Деньги = возможности

Для некоторых людей наличие денег означает возможность заплатить по всем счетам, сохранив тем самым финансовый порядок. Другими словами, деньги дают им возможность продолжать жить привычной жизнью. Однако для многих других деньги представляют собой способ изменения существующего положения вещей и нынешних жизненных обстоятельств.

«Я принадлежу к среднему классу: я *покупаю* вещи и ценности, — как-то сказал комментатор радиостанции NPR Пол Форд. — А богатые люди *создают* ценности с помощью своих денег. Я много раз видел, как они превращали миллионы долларов в уважение, партнерство или новый бизнес. Они конвертируют имеющиеся у них средства в возможности или связи, способные превратить деньги во власть, а их идеи — в новые направления бизнеса, летние дома или налоговые гавани.

Я пытался понять, каким образом они действуют, — продолжает Форд. — Я силился разобраться, как работает фондовый рынок, в чем смысл производных ценных бумаг и сделок по слиянию или что такое *voodoo accounting*** ...

* Mother of All Surrogates // The New York Times, 14.05.2006.

** Вуду-учет. Набор бухгалтерских приемов, позволяющих изменить значение тех или иных позиций в финансовой отчетности. Часто используется для демонстрации высокой прибыльности компании. При наступлении неблагоприятных последствий нарисованные показатели прибыли исчезают как по волшебству. Прим. перев.

[Они же] думают о деньгах как о свете или о сигнале и умеют слушать, когда к ним обращаются возможности...»

Последняя фраза достаточно четко отражает желание Форда освоить секретный язык денег. При этом он откровенно признается в наличии у себя «акцента среднего класса», то есть в том, что этот язык не является для него родным.

Часто кажется, что люди, для которых деньги означают возможности, притягивают богатство как магнит. В то же время люди, воспринимающие деньги как коварную ловушку или игру с нулевой суммой, похоже, отталкивают деньги от себя.

Деньги = проверка

Помните Бриттани, которая заглушала эмоциональный голод путем беспрестанных трат в магазинах? Безрассудное расходование денег создавало у нее иллюзию, что она может позволить себе все что хочет и о чем мечтает. Умом понимая всю абсурдность ситуации, Бриттани не могла ей противостоять. Почему? Потому что деньги шептали ей на своем секретном языке.

Маниакальный шопинг Бриттани уходит корнями в детство, когда разведенные родители постоянно перебрасывали ее друг другу. Став взрослой, Бриттани продолжает двигаться в привычном русле. Время от времени сталкиваясь с проблемами из-за кредитного лимита по своим банковским картам, она, как и в детстве, обращается за содействием то к одному, то к другому родителю. Сигнал SOS в кризисной ситуации может восстановить отношения.

Для нее траты означают утверждение самого факта ее существования. Деньги являются доказательством сохранения отношений с важными для нее людьми; она научилась говорить на этом языке как на своем родном.

Деньги = контроль

Деньги — а точнее, процессы их вручения или изъятия — являются, пожалуй, самым распространенным инструментом, с помощью которого мы контролируем других, особенно тех, кого любим. Не кажется ли вам, что даже идеальные родители грешат использованием денег для манипулирования и контроля над собственными детьми?

Я убеждался в этом каждый раз, когда один из моих детей покидал родной дом, отправляясь на учебу в колледж. Для каждого из них я разработал разумный бюджет, размер каждой статьи которого был ограничен, за исключением двух: междугородные звонки и поездки домой. Разумеется, для всех остальных телефонных звонков и поездок имелись бюджетные ограничения. Ведь наличие определенных ограничений — это нормально?

Деньги = алиби

В той же степени, в которой мы используем деньги для контроля над самыми близкими нам людьми, мы используем их для оправдания неучастия в их жизни. Деньги выражают собой универсальное решение: «Я не смог присутствовать на празднике, поэтому послал (читай: купил) поздравительную открытку».

Родители могут тратить деньги на детей, чтобы компенсировать свое отсутствие в их жизни. Хорошо известен архетип разведенного «воскресного папы», который нейтрализует свое чувство вины с помощью денег, подарков и проведенных вместе запоминающихся (в лучшем случае) каникул. Подобные компенсации часто приносят немалые поступления церкви, благотворительным организациям и цветочным магазинам.

Мы используем деньги в качестве алиби не только в случае своего физического отсутствия, но и в ситуациях, когда просто *ведем себя не так*, как хотят, надеются или ожидают наши

близкие. Желая компенсировать свое недостаточное участие в отношениях, мы предлагаем им дорогие подарки — как если бы это было простым математическим упражнением по переносу цифры из одной части уравнения в другую.

Но, как мы уже видели в главе 1, такие деньги не смогли особенно помочь Роберту. Отец, мучимый чувством вины, оставил ему в наследство \$20 миллионов, но это не помешало Роберту бездарно промотать их.

Деньги = жизнь

Мой собеседник Майк сказал мне, что «реально чувствует себя живым», когда занимается бизнес-проектами. Сталкиваясь со сложностями или прямым риском, он осознает свою ценность для других. Завершая работу над одним проектом, он сразу же берется за следующий: не имея возможности снова погрузиться в работу, он испытывал сильный дискомфорт.

«Как только мне удастся чего-то достичь, я сразу теряю интерес к делу, как будто оно перестает быть мне нужным, — объяснял Майк. — После заключения важной сделки я начинаю чувствовать внутреннюю пустоту, мне даже хочется разрушить часть уже сделанного. Поэтому я постоянно ставлю себе новые задачи.

Когда случается что-нибудь хорошее, я начинаю ждать плохого. Я могу заработать на сделке полмиллиона, но буду думать только о тысяче долларов, которую упустил. Это не позволяет мне любить свое дело. Зарабатывать деньги сравнительно легко; сложно научиться получать радость от этого процесса».

Майк чувствует неудовлетворенность, несмотря на то что он относительно богат и пользуется уважением в своем кругу. Он не дает себе расслабиться — ведь для того, чтобы *чувствовать себя живым*, он должен постоянно загружать себя делами и зарабатывать все больше денег.

«Удовольствие связано с процессом охоты, а не с добычей, — объяснял он. — Если я расслаблюсь и начну наслаждаться своим положением, то утрачу амбиции».

Деньги = мониторинг

Для многих из нас деньги представляют собой способ слежения за тем, насколько хорошо нам удается... да практически все, что, по нашему мнению, требует контроля.

Поясню свою мысль. Требуется ли жизнь сама по себе какой-то оценки? Существует ли какая-то универсальная шкала, по которой каждый может оценить эффективность своей деятельности? Существует ли для меня, Дэйва Крюгера, некое объективное мерило, с помощью которого я мог бы проверять, насколько я соответствую идеальному Дэйву Крюгеру?

По всей видимости, мы все (или большинство из нас) думаем, что такое объективное измерение и сравнение возможны. И хотя размер богатства, физическая привлекательность (по нашим собственным стандартам) или должность могут показаться вполне адекватными инструментами для такого сравнения, они не обладают такой же степенью универсальности или однозначности, как старая добрая музыкальная гамма «до-ре-ми...».

Деньги и вещи, которые мы на них покупаем, являются наиболее распространенным способом ответить на мучающий нас вопрос «Как обстоят мои дела?».

В своей книге «Искусство заключать сделки» («The Art of the Deal») Дональд Трамп вспоминает, как однажды посетил дом миллиардера Эднана Хашогги и поразился размеру комнат. Такой огромной гостиной ему не доводилось видеть никогда.

Трамп немедленно купил квартиру по соседству со своим пентхаусом в небоскребе Trump Tower и сломал стены между двумя квартирами. Это дало ему возможность

расширить размер гостиной — она стала даже больше, чем у Хашогги.

«Честно говоря, мне вряд ли нужна гостиная площадью в несколько сотен квадратных метров, — признавался Дональд, — но это сильно меня заводит».

Деньги = все что угодно

Шел человек зимой по лесу и заблудился. Пожалел его лесной сатир, привел в свою пещеру, предложил горячей похлебки. Вошел человек, стал дышать себе на руки. «Что ты делаешь?» — «Отогреваю их». Сел человек, стал дуть на похлебку. «Что ты делаешь?» — «Стужу ее». Помрачнел сатир, вывел гостя и прочь послал. «Видно, — говорит, — двуличный ты человек, если у тебя из одних и тех же губ и тепло идет, и холод».

Из басен Эзопа

Волшебство денег заключено в их универсальности. Именно универсальность придает им безграничную власть, позволяющую гипнотизировать нас и отражать именно тот смысл, которым мы их наделяем. К примеру, в зависимости от ситуации мы можем по-разному распоряжаться одной и той же суммой: *найденные* деньги мы можем спустить на всякую ерунду, *подаренными* сорим без особых раздумий, *заработанные* тратим после глубоких размышлений, а *сбережения* начинаем расходовать только в случае острой нужды.

Деньги, как дыхание человека, тоже могут быть холодными или горячими. Они могут быть любыми — в зависимости от того, какими вы хотите их видеть. Деньги являются настолько мощным и универсальным символом, что могут быть связаны практически со всем спектром эмоций. Они способны мгновенно вызывать разнообразные чувства: амбициозность, безопасность, зависть, страх, ревность, вину.

Если человек склонен к соперничеству, ощущает тревогу или увлекается фантазиями, деньги предлагают ему надежную и устойчивую универсальную систему координат.

А так как мы часто принимаем решения на уровне эмоций, чувства, вызываемые секретным шепотом денег, приобретают огромную важность. В случае финансовой необходимости люди могут добровольно создавать самые невозможные, абсурдные или просто убийственные схемы. И напротив: реализация стоящих идей может быть остановлена под надуманным предлогом «чрезмерной дороговизны» или «невозможности» в случаях нехватки денег.

В сфере финансов можно столкнуться с эмоциями и отношениями всех мастей и оттенков, и деньги здесь будут выступать в качестве ответа, проблемы, причины или результата. Языком денег можно говорить о боязни успеха или неудачи, им можно выразить импульсивность или инерцию. В ситуациях финансового кризиса боязнь автономии или желание быть объектом заботы со стороны других людей будут использовать один и тот же язык. Деньги служат для оценки самочувствия, подтверждения наших достижений, смягчения вины или формирования привязанности.

Деньги могут заявлять о чем угодно, нести любое сообщение и отражать любую точку зрения. Деньги чем-то напоминают наши фантазии: они приобретают любую форму по нашему желанию.

Ваше денежное уравнение

Изучение секретного языка начинается с четкого и сознательного понимания ваших собственных предположений и убеждений, связанных с деньгами. Следующее ниже упражнение поможет вам понять скрытые мотивы и смысл принимаемых вами финансовых решений.

1. *Какие три последние покупки на сумму, эквивалентную \$100 и более, вы сделали?*
 - а) _____

 - б) _____

 - в) _____

2. *Что эти покупки значат для вас? Иными словами, что вы чувствуете, став обладателем приобретенных вещей?*
 - а) _____

 - б) _____

 - в) _____

3. *Если бы эти покупки не привели к возникновению у вас таких чувств, стали бы вы делать их по той цене, которую заплатили?*
 - а) _____

 - б) _____

 - в) _____

4. *Если, отвечая на вопрос 3, вы дали ответ «нет» относительно хотя бы одной покупки, то какую сумму вы заплатили бы за каждую из купленных вещей, зная, что приобретаете лишь саму вещь, не получая при этом нужных ощущений?*

- а) _____

- б) _____

- в) _____

Внимательно изучите свои ответы и подумайте, стали ли вы теперь лучше понимать ваш собственный секретный язык денег. Знали ли вы в процессе покупок, почему вы их делаете — с точки зрения как практических, так и эмоциональных причин?

Теперь давайте вернемся к упражнению, которое вы делали в начале этой главы, и посмотрим, будет ли отличаться ответ с учетом того, что вы узнали.

Итак, заполните пробел одним словом:

Деньги означают для меня _____

Глава 3

Цена денег

Грабитель: «Не двигаться, это ограбление. Пошевеливайся — кошелек или жизнь! [длгая пауза] Слышь, я сказал, *гони деньги или прощайся с жизнью!*»

Джек Бенни*: «Подожди минутку — я еще не выбрал!»

Как видим, персонаж мистера Бенни был немислимым скрягой: ценность денег он приравнивал к ценности собственной жизни. Эта шутка была признана одной из самых удачных за всю историю долгой и славной карьеры Бенни и превратилась в канонический пример высказываний в его стиле.

Разумеется, в реальной жизни никто не стал бы говорить такие слова. Или я не прав?

Дорогостоящее хобби

Дениз всю жизнь занималась коллекционированием. Одно из ее первых воспоминаний связано с коллекцией фарфоровых кукол. В основе ее страсти к коллекциониро-

* Американский комик 30–50-х годов XX века. *Прим. перев.*

ванию лежало чувство контроля. Покупая кукол и периодически переставляя их с места на место, Дениз испытывала ощущение абсолютного контроля над своей маленькой вселенной.

К тридцати годам ее страсть к коллекционированию выросла, и она начала покупать кукол через каталоги: ей не хотелось, чтобы от этого занятия ее отвлекало общение с другими людьми. К сорока годам она, освоив Интернет, часами торговалась на онлайн-аукционах и разыскивала все новых кукол. Она постоянно говорила себе, что создает чрезвычайно ценную коллекцию.

Много раз Дениз безуспешно пыталась ограничить расходы на свое увлечение. Она устанавливала для себя недельные денежные лимиты, однако сразу же их отвергала, давая самой себе различные рациональные объяснения поступков, призванных компенсировать ее одиночество, внутреннюю пустоту или депрессию. Дениз была уверена, что коллекционирование позволяет ей чувствовать себя лучше. Тем не менее ее мгновенная радость, возникавшая при получении новой купленной куклы, улетучивалась довольно быстро. В конечном счете суровая реальность поставила ее перед выбором: либо положить конец покупкам в Интернете, либо окончательно выбиться из своего месячного бюджета.

Когда я познакомился с Дениз, ей было сорок три года. К этому времени она стала достаточно опытным экспертом в области своего хобби, а ее коллекция приобрела значительную ценность. Помимо того что она тратила по несколько часов в день на приведение коллекции в порядок и создание каталога, она *ежемесячно* расходовала от восьми до десяти тысяч долларов из средств своего трастового фонда на приобретение новых экспонатов. Ее увлечение последовательно уменьшало оставленное ей наследство и буквально высасывало из нее *саму жизнь*.

Если бы грабитель вместо Джека Бенни напал на Дениз и потребовал: «Коллекция твоих кукол или жизнь!», что, по вашему мнению, она бы ответила?

Цена денег

В восемь лет я начал работать на ферме. Жаркими летними днями я помогал отцу собирать хлопок, получая за каждый убранный ряд колоссальную сумму в десять центов. Работа была горячей, тяжелой и грязной. Тем летом я честно зарабатывал каждый свой цент.

После работы я часто встречался со своими одноклассниками, многие из которых, так же как и я, делали первые шаги в мире автономной экономики. После напряженного трудового дня мои товарищи любили зайти в ближайший магазинчик и обменять свои только что полученные активы на минеральную воду и сладости. Разумеется, я к ним присоединялся. Угощения быстро исчезали, а с ними — и тяжким трудом заработанные деньги. Поздно вечером я оставался наедине с собой, усталый и грязный, озадаченный одним-единственным вопросом: неужели этот леденец стоил того, чтобы ради него собирать хлопок с ряда длиной несколько сотен метров?

Для меня это был один из первых уроков познания цены денег. Речь идет не о *ценности* самих денег — я точно знал, сколько леденцов могу купить за десять центов, — а о цене, которую я заплатил за то, чтобы получить эту монету. Я понял, что люди не просто покупают товары за деньги: они покупают и сами деньги, платя за них чем-то другим. И совсем скоро я стал задавать себе вопрос «Получу ли я от купленного стакана лимонада достаточно удовольствия, чтобы оправдать несколько часов сбора хлопка?». Ответ был отрицательным.

Этот урок может показаться достаточно простым, однако мы часто отказываемся задавать себе такие несложные вопросы.

Опрос

Перечислите пять вещей в вашей жизни, которые вы действительно цените.

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

А теперь ответьте на вопрос: какие из этих вещей вы были бы готовы добровольно обменять на деньги?

Если вы указали вещи, которые действительно цените, то скорее всего ответите: «Ни одну из них!» Почему вы должны менять на безликие дензнаки что-то по-настоящему ценное для вас?

С другой стороны, оценивая тот или иной предмет из полученного списка, вы могли бы ответить вопросом на вопрос: «А о какой сумме мы говорим?»

Именно этот вопрос был так сложен для Дэвида и Дианы Мерфи, героев фильма «Непристойное предложение» («Indecent Proposal»). Им очень нужны деньги, так как экономическая ситуация грозит отнять у них все, что они имеют. Поэтому пара направляется в Лас-Вегас в надежде на крупный выигрыш. История приобретает новый оборот, когда с Дэвидом знакомится богатый человек, предлагающий ему миллион долларов в обмен на ночь с его женой Дианой.

С самого раннего детства мы любим играть в игры с бесчисленными вариациями этой мрачной дилеммы. Наверняка многие из вас играли в игру «А ты сможешь [сделать что-то неприятное или нехорошее] за миллион долларов?». Став взрослыми, мы то и дело наблюдаем, как эти фантазии находят свое отражение в многочисленных реалити-шоу.

Редкий месяц обходится без того, чтобы в новостях не прозвучала очередная сенсационная история о политике, спортивной звезде или известном бизнесмене, который ставит все, что у него есть, на эту игру и пытается найти ответ на этот вопрос. Мы качаем головой, шокированные происходящим, и верим в то, что *сами* никогда бы так не поступили.

Или не верим?

Во всяком случае, мы вряд ли оказались бы в столь сложной ситуации, в какую угодили Дениз, Дэвид Мерфи или очередной герой скандала в СМИ. Но, возможно, нам доводилось побывать в сопоставимых по значимости ситуациях, когда мы вели себя в точности как герои моего рассказа? Позвольте привести лишь несколько примеров наиболее распространенных компромиссов, на которые мы идем, сами того не замечая и пытаясь выяснить, что составляет действительную ценность нашей жизни.

Обмен времени на деньги

Время является самой ценной вещью из всех, которые мы обмениваем на деньги.

Время является основной единицей обмена для большинства работающих людей. Если мы хотим иметь больше денег, то нам, скорее всего, потребуется больше времени, чтобы их получить. При этом нам свойственно всегда хотеть большего.

Несмотря на это, мы продолжаем настаивать, что время для нас *гораздо важнее*, чем деньги сами по себе. В ходе исследования, проведенного исследовательским центром Pew Social & Demographic Trends Project, 67% респондентов заявили, что считают своим основным приоритетом свободное время, и лишь 13% признались, что больше всего ценят богатство.

Но это слова. А наши действия свидетельствуют о другом. Работающие американцы ежегодно не используют свои отпуска полностью и тем самым дарят своим работодателям

дополнительное время, совокупно выражающееся в колоссальной цифре 1,6 миллиона лет*. Мы пытаемся обменять это время отдыха на дополнительные деньги, поощрения или надежду вскарабкаться на следующую ступень карьерной лестницы.

Такова парадоксальная черта нашей эпохи: мы меняем наше время на деньги в расчете получить больше времени впоследствии. Однако время постоянно убегает от нас.

Обмен свободы на деньги

Очередной герой моего повествования, Ламар, создал отличный бизнес и вполне преуспевал в нем. Управление собственной компанией давало Ламару возможность реализовать свой творческий потенциал, который он не мог применить, работая на других, в частности на собственного отца в рамках сходного бизнеса. И хотя он на протяжении нескольких десятков лет отдавал много времени и сил тому, чтобы вырастить компанию, он наслаждался тем, что был начальником самому себе.

Ламар использовал свои деньги на приобретение свободы делать то, что он хочет и считает нужным. Ему нравилось, как работает компания, и, разумеется, ему льстило то, что она приносит большие деньги.

В определенный момент он решил вознаградить себя за упорный многолетний труд и продать компанию крупной международной корпорации. Сделка обещала быть крайне прибыльной. Ламар не собирался упускать попутный ветер. Продав компанию, он остался в ней на должности консультанта, однако со временем стал тяготиться своей новой — чрезвычайно ограниченной — ролью в новой структуре. Разумеется, он стал более богатым, однако уже не руководил своим бизнесом. В конце концов Ламар понял,

* <http://money.cnn.com/2006/08/03/technology/fbvacations0803.biz2/index.htm>

что обменял столь ценную для себя свободу всего лишь на один из ее символов — благосостояние.

Обмен здоровья на деньги

В 1969 году один молодой сотрудник японской газетной корпорации умер на рабочем месте от сердечного приступа. Его смерть стала первым официально признанным случаем *кароши* — «смерти от переутомления на работе». Чуть позже журнал *The Economist* назвал подобные случаи корпоративным эквивалентом *харакири*. К 1980-м годам *кароши* официально обосновалась в числе причин смертей в Японии, а суды стали присуждать семьям пострадавших значительные суммы, доходившие до миллиона долларов*.

И хотя *кароши* является достаточно экстремальным примером обмена времени на деньги, переутомление серьезно сказывается на нашем здоровье. Согласно расчетам *American Institute of Health*, стрессы обходятся компаниям в сумму около \$300 миллиардов — это расходы, вызванные ростом текучки персонала, выплатами дополнительных компенсаций и страховок, оплатой медицинского обслуживания и снижением производительности. Рост случаев психических заболеваний, в особенности неврозов или депрессий, все чаще связывается со стрессами на работе и другими проблемами, сопряженными с деньгами.

Мы испытываем душевные и физические страдания, а проблема тем временем усугубляется.

Обмен взаимоотношений на деньги

Символичная когда-то картинка, на которой отец и сын играют в футбол по выходным, сегодня уже неактуальна. Средний американец играет со своими детьми всего сорок минут в неделю. Мы проводим с детьми значительно

* http://www.economist.com/world/asia/displaystory.cfm?story_id=10329261

меньше времени, чем тратим на покупки в магазинах или просмотр телевизионных программ*.

Наша неспособность понять язык денег отражается не только на детях. Деньги являются основной причиной конфликтов в отношениях семейных пар. Исследование, проведенное The Financial Planning Association, показало, что 40% финансовых консультантов считают деньги основным фактором, определяющим решение семейной пары о разводе. И хотя конфликты в отношениях часто действительно связаны с деньгами, во многих случаях финансовые вопросы являются лишь маской истинной проблемы. Кто контролирует финансы? Кто принимает основные решения в области денег? Каким образом решаются разногласия, связанные с деньгами?

Денежное уравнение, использующее финансы в качестве атрибута власти, может разрушить любые отношения, направленные на обретение любви и счастья.

Обмен счастья на деньги

Группа ученых, написавших книгу «Well-Being: The Foundations of Hedonic Psychology»**, исследовала связь между деньгами и счастьем. Как оказалось, корреляция между деньгами и счастьем довольно низка (то же касается связи богатства с внешностью и интеллектом).

Что же обладает самой высокой корреляцией со счастьем? Брак. Именно то, чем люди часто жертвуют в борьбе за финансовое благополучие, в действительности является основным фактором, благодаря которому возможно счастье. Следующими по важности условиями счастья оказываются родственные и дружеские отношения. И погружение в жизнь (в частности, физические упражнения и духовное

* De Graffe, J., D. Wann and T.H. Naylor. *Affluenza: The All-Consuming Epidemic*. San Francisco: Berrett-Koehler Publisher, Inc. 2001.

** Well-Being. *The foundations of Hedonic Psychology* / Kahneman D., Diener E., Schwarz N. (eds.). N.Y.: Russell Sage, 1999.

развитие) — то есть все те вещи, которые мы часто приносим в жертву в гонке за богатством.

Пытаясь добыть счастье с помощью денег, мы редко обретаем радость. Гораздо чаще мы сталкиваемся со страхом, завистью, алчностью или стыдом.

Обмен благосостояния на деньги

Неужели мы действительно способны отказаться от *благосостояния* в погоне за деньгами? Звучит парадоксально, однако такое случается.

В апреле 2005 года Соединенные Штаты Америки были официально признаны расточительной нацией*. В этот месяц население страны официально потратило больше, чем получило текущих доходов после налогообложения, что привело к возникновению отрицательной нормы сбережений. Эта тенденция сохранилась и в следующем году: 2006 год стал первым полным годом со времен Великой депрессии, когда американцы потратили больше, чем заработали. Если сравнить личные балансы среднего американца за 2006 и 2007 годы, можно заметить, что ситуация *усугубилась*.

При этом первое десятилетие XXI века нельзя сравнивать со временами Великой депрессии. Доходы росли на протяжении нескольких десятилетий — это было лучшее время для того, чтобы заняться сбережениями, однако наши расходы росли вместе с доходами и в определенный момент их обогнали. А все эти расходы напрямую связаны с нашими денежными историями.

И еще раз к опросу

Перед тем как двинуться дальше, задайте себе прежний вопрос, немного переиначив его. Возможно, вы поймете что-то новое.

* http://money.cnn.com/2006/12/21/news/economy/savings_rate/index.htm

На какие компромиссы ради денег идете сейчас лично вы в собственной жизни? _____

Ну-ка, денежка, скажи...

Если бы нас спросили, готовы ли мы обменять дорогие для нас отношения, здоровье или счастье на деньги, мы, вероятно, без колебаний ответили бы «нет». Тем не менее в реальной жизни мы именно так и поступаем. Почему?

Потому что деньги говорят с нами на двух языках. Первый — язык простой математики: сложение и вычитание. Вы получаете, расходуете или сберегаете. Простые цифры в статьях вашего баланса. Ничего сложного, правда? Разумеется. Однако деньги говорят с нами и на другом языке — *секретном*.

Мы делаем множество странных вещей с нашими деньгами. Причина этого в том, что мы привыкли использовать деньги для нефинансовых целей: от регулирования нашего настроения и самооценки до установления контроля над другими. По мере увеличения стажа нашего взаимодействия с деньгами наши отношения становятся многослойными и приобретают различные значения, порой противоречащие друг другу.

В главе 2 мы изучили различные значения денег, которые сами им присваиваем в соответствии с нашим мировосприятием (тем самым позволяя им корректировать его). Но это только начало. Часто наше отношение к деньгам определяется не только тем, как мы видим мир, но и тем, как мы видим *самих себя*. Деньги что-то значат для нас. Но есть и другой уровень: то, что, по нашему мнению, деньги говорят

о нас самих. Мы изучали тайный смысл денег, используя для этого простые выражения, создав своего рода словарь. А в этой главе мы перейдем к *разговорнику* тайного языка денег.

Деньги представляют собой объектив, сквозь который мы видим окружающий нас мир в преломлении наших надежд и страхов. Но показав нам мир, деньги превращаются в зеркало, отражающее то, какими мы хотим или не хотим быть. Тайный язык денег использует так называемые *личностные высказывания*.

Личностное высказывание — уникальный способ донесения до других информации о вашем опыте и точке зрения на те или иные вещи. Все, что вы говорите или делаете, являет собой безусловное личностное высказывание ваших убеждений и того, как вы воспринимаете реальность. Именно личностные высказывания соотносят деньги с богатством, самооценкой, возможностями, препятствиями, желаниями или конкуренцией. Когда мы говорим о деньгах, или о нашем опыте, или об идеях, связанных с деньгами, мы говорим о самих себе. Позвольте привести пример.

Существует понятие *демонстративного потребления*. Вы покупаете ярко-красный кабриолет и гордо раскатываете в нем по многолюдным улицам. Еще один пример демонстративного потребления: вы покупаете красный кабриолет в разгар кризиса среднего возраста и проезжаете на нем мимо дома вашей бывшей жены. Оба этих примера способны сказать о вас очень многое.

Деньги становятся зеркалом, в котором мы видим себя такими, какими надеемся или боимся себя увидеть. Деньги — с нашей подачи — присваивают атрибуты, которых мы желаем, как и те, которых мы боимся или в которых нуждаемся. В зависимости от того, что мы хотим или не хотим увидеть в нашем зеркале, мы начинаем жаждать денег, страдать от их

нехватки, отвергать или презирать их. Иногда мы одновременно испытываем все эти эмоции.

Деньги чем-то похожи на картинку из теста Роршаха: по сути, это просто чернильное пятно, однако, когда у нас появляется возможность придать этому изображению какой-то смысл, мы создаем свои интерпретации — разнообразные настолько, насколько хватает фантазии.

В чем кроются корни тайного языка денег?

В основе языка денег лежат сами деньги. После рождения у нас начинает формироваться собственный «лексикон» языка денег на базе слов, действий и отношения к деньгам наших родителей.

Мы изучаем язык денег точно так же, как английский, испанский, японский или любой другой язык, на котором разговаривают члены нашей семьи. С момента рождения (а иногда и до него) мы слышим слова и выражения. Понемногу, день за днем, мы учимся придавать смысл тем словам, которые слышим. Помимо вербального компонента общения мы улавливаем жесты, интонации и т. п.

К концу первого года жизни мы начинаем имитировать и повторять жесты, выражения лиц, интонации и слова людей, которые нас окружают.

Перейдя из младенчества в детство, мы начинаем понимать, что не имеем доступа к деньгам. Теперь нас окружает огромный мир, в котором мы чувствуем себя беспомощными, неопытными и маленькими. Наши первые фантазии относительно мира связываются с безграничным богатством, способным избавить нас от беспомощности.

Со временем детей начинает интересовать возможность приобретать вещи на деньги: для начала это помогает им планировать свои покупки. Фантазии относительно планирования будущего заканчиваются в тот момент, когда

нам удастся сэкономить достаточно денег для того, чтобы купить видеоигру или удовлетворить аналогичную потребность. Со временем в нашу картину мира денег включаются отношения: например, наши родственники, живущие в другом городе, могут при определенных условиях купить нам новый iPod на Рождество.

Став подростками, мы стремимся присоединиться к группе сверстников и быть принятыми ими. Однако члены группы должны одеваться в определенном стиле, слушать определенную музыку — все это, так же как и еженедельные групповые походы в кино, требует денег.

Миновав подростковый период, мы начинаем использовать деньги — сначала родительские — для покупки денег *в будущем*: например, для оплаты обучения в вузе (не говоря уже о расходах на такие привычные атрибуты студенческой жизни, как пицца и пиво). По окончании учебного заведения деньги выражают нашу сравнительную ценность и уровень благосостояния. В этот момент мы начинаем заниматься карьерой и выстраиванием отношений, задумываемся о семье и обеспечении собственной безопасности.

Все это время наши родители демонстрируют нам определенную модель отношений с деньгами, так что при решении своих личных финансовых вопросов мы опираемся главным образом на нее. Стоит отметить, что язык денег в основном воздействует на область бессознательного и выражается в позах и мимике. Пониженные плечи, глубокие вздохи или насупленные брови при обсуждении тех или иных финансовых затрат — все это невербальные знаки негласного языка денег.

По мере того как мы выстраиваем отношения с друзьями, коллегами, супругами или другими важными для нас людьми, мы взаимодействуем с *их* тайным языком денег. До определенной степени мы можем воспринять диалект наших

собеседников. В некоторых случаях мы неприемлем их язык и порой бессознательно вступаем в настоящие схватки. В общении с людьми, знакомыми с детства, мы используем некий общий секретный язык денег, заключающий в себе как наши, так и их суждения.

Становясь родителями, мы постепенно знакомим детей с нашим секретным языком. Наше поведение и слова, наши жесты и интонации образуют для них модель, которую, повзрослев, они станут воспринимать как собственную.

И в большинстве случаев все вышеописанное происходит с человеком на бессознательном уровне.

Вернемся к дорогостоящему хобби

Помните Дениз и ее одержимость коллекционированием кукол? Ее поведение становится объяснимым теперь, когда мы понимаем, что ее действия связаны с определенными фразами ее собственного языка денег.

Для Дениз, как и для каждого из нас, основной словарь этого языка сформировался в раннем детстве. Дениз выросла в относительно богатой семье и с рождения была окружена самым лучшим. Родители всегда привозили ей великолепные подарки из своих частых путешествий. Но оба они активно занимались бизнесом, и часто их поездки были связаны с деловой необходимостью, в результате чего Дениз и ее старшая сестра оставались на попечении няни и экономки. Дениз вспоминает, что иногда заходила в гардеробную матери и зарывалась лицом в одну из ее меховых шуб. Ей нравился не только запах шубы, но и возникавшее ощущение внутренней безопасности. Ей казалось, что в эти моменты ее обнимает сама мама.

С раннего возраста Дениз выучила тайный язык денег, присущий ее родителям. Согласно его нормам, материальные объекты (в особенности дорогостоящие)

заменяли собой такие ценности, как привязанность, близость, одобрение и признание. Подобное положение дел знакомо многим. Однако в случае Дениз проблему составляли не частые отлучки родителей или их отстраненность. С трех до шести лет Дениз неоднократно подвергалась сексуальному насилию со стороны сестры, которая, в свою очередь, подвергалась сексуальному насилию со стороны няни.

Когда поведение няни стало известно родителям, она была уволена, а сестра Дениз прошла курс психотерапии. Эти шаги позволили прекратить насилие, однако родители так и не узнали о действиях сестры по отношению к Дениз, и ее переживания, связанные с этим кошмаром, никогда не были предметом обсуждения.

Став взрослой, Дениз получила финансовую свободу и широкие материальные возможности. Денежные траты стали означать для нее способность контролировать жизнь: она могла приобрести все, что хотела. Упорядочивание коллекции давало ей чувство управления процессом, что противопоставлялось болезненному ощущению потери контроля над собственным телом, которое она испытала в детстве, будучи объектом насилия. Поэтому в ее случае деньги символизировали не только привязанность и одобрение, но и контроль, самозащиту и автономию.

Оставаясь наедине с собой, Дениз чувствовала себя одинокой и опустошенной. Чтобы заглушить возникающее в связи с этим беспокойство, она занималась покупками. Коллекционирование служило тем механизмом, который всегда позволял ей обрести желаемое настроение.

Дениз говорила, что покупка чего-либо с помощью кредитной карты, особенно через Интернет, создавала у нее ощущение, что «все это достается бесплатно». В момент покупки она испытывала удовлетворение и не задумывалась о последствиях. Она осознавала, что часто в процессе

покупок не оставляла себе времени на размышление, концентрируясь только на своем порыве получить желаемое; она находилась «внутри импульса».

Дениз рассказывала, что после того, как она проводила несколько часов в Сети, а затем выключала компьютер, она испытывала чувство, сходное с расщеплением личности. Именно такое поведение позволило ей выжить в ситуации, когда она не могла преодолеть нанесенную сестрой травму, — она находила внутреннее спасение в таком расщеплении.

Понимая, что покупка кукол начала подрывать ее душевное здоровье и финансовую стабильность, Дениз попыталась отказаться от дорогостоящей во всех отношениях привычки, но безрезультатно. Многие люди в обращении с деньгами сталкиваются с подобной проблемой: невозможностью действовать рационально. Это происходит потому, что с помощью денег мы заявляем миру о различных вещах.

С точки зрения сознательного языка денег действия Дениз говорили: «Я создаю ценную коллекцию объектов искусства». Если бы все было именно так, у нее не было бы проблемы с тем, чтобы притормозить. Однако в то же время она посылая миру множество других сообщений на тайном языке денег:

- «Я представляю собой что-то значимое. Я — ценный специалист!»
- «Я не одинока».
- «Я контролирую ситуацию и не полагаюсь на милость других».
- «Я хозяин и эксперт, а не жертва».
- «Я окружена красотой и невинностью».

С помощью своих денег она говорила и множество других вещей — и все это на бессознательном уровне, настолько глубоко, что и сама не могла их услышать.

От языка к повествованию

Я рассказал историю Дениз, чтобы показать, насколько значительными могут быть финансовые последствия наших действий, а также какое влияние могут оказать детские психотравмы на дальнейшее поведение. Но, в сущности, никто из нас не отличается от Дениз. В детстве мы постоянно сталкивались с несовершенством мира и были окружены несовершенными людьми. Каждый из нас без исключения создал свою личную, до мелочей детализированную внутреннюю систему, определяющую, что именно мы хотим выразить с помощью денег.

Как только мы начнем сознательно принимать во внимание всю широту помыслов, негласно выражаемых с помощью денег, мы поймем, что имеем дело не только с секретным языком денег. Секретный язык позволяет создавать секретные истории.

О них-то мы и поговорим в следующей главе.

Глава 4

Ваша жизнь как история

«Ильза, возможно, я говорю жестокие вещи, но проблема трех маленьких людей несоизмерима с масштабом людских страданий в этом безумном мире. Когда-нибудь ты это поймешь».

*Реплика Рика из фильма «Касабланка»
(Casablanca)*

В 1940 году четыре французских подростка и собака по кличке Робот занялись поиском сокровищ. Согласно старой легенде, от замка, расположенного неподалеку от их деревни, шел затерянный подземный ход, набитый драгоценностями. И хотя путешественникам не удалось найти ни золота, ни серебра, они смогли найти богатство иного рода. Протиснувшись через узкий вход, они попали в пещеру, наполненную сотнями великолепных образцов наскальной живописи. Со временем исследователи смогли составить каталог более чем 2000 изображений из пещеры Ласко, относящихся к периоду палеолита и появившихся около 17 000 лет назад.

В этих картинах есть много интересного (например, использование такого продвинутого приема рисования, как перспектива), однако наиболее примечателен тот факт, что все они идут в определенной последовательности. На

изображениях, шедших слева направо, запечатлены охотники, преследующие стадо, убивающие животное, а затем с триумфом возвращающиеся домой. Подобно комиксам, эти древние картины изображали последовательность событий, происходивших в определенный промежуток времени. Иными словами, они рассказывали *историю*.

Изображения в пещере Ласко считаются в наши дни одним из первых примеров истории, рассказанной человеком. Они являются мощным доказательством существования и важности историй для жизни *homo sapiens* как традиции, живущей и властвующей и поныне.

В начале было слово, и слово позволяло рассказывать истории. Потребность в историях, по всей видимости, издревле присуща всему роду человеческому. Начиная с пещер Ласко и шумерских глиняных табличек и заканчивая подкастами и блогами, человечество постоянно запечатлевает свое существование и освещает его с помощью историй.

Древние люди использовали истории для осмысления таких непостижимых явлений и предметов, как рождение и смерть, гром и молния, звезды, времена года и затмения. Сегодня мы продолжаем использовать истории для объяснения других неизведанных областей нашей жизни, в том числе наших эмоций, желаний, надежд и мечтаний.

К примеру, одна молодая мама решает проводить меньше времени на работе (и следовательно, получать меньше денег), чтобы проводить больше времени со своим малышом. Другая молодая мама решает вернуться на работу при первой возможности, чтобы обеспечить своей семье лучшие условия жизни. Что между ними общего? Обе матери действуют в соответствии со своей внутренней системой убеждений, *историей о роли родителя*, которую рассказывают сами себе, чаще всего бессознательно.

Первая выражает себя в качестве «мамы-домохозяйки». Ее скрытая история звучит так: «Я хорошая мать, потому

что остаюсь дома со своими детьми и уделяю им много времени. Если бы я этого не делала, это означало бы, что я их меньше люблю».

Вторая представляет собой внешний архетип «работающей мамы». Ее скрытая история звучит так: *«Я хорошая мать, так как обеспечиваю своих детей самым лучшим и даю им возможность продвигаться вперед в жизни. Если бы я этого не делала, это означало бы, что я их меньше люблю».*

Обе мамы проявляют заботу и любовь. Своими — противоположными — действиями они стремятся не только обеспечить благополучие своим детям, но и дать себе уверенность в том, что делают для этого все возможное. Они могут быть похожи друг на друга и в тысячах других вещей. Тем не менее они действуют противоположными способами лишь по одной причине: их скрытые истории различны.

Истории придают смысл вещам. Они представляют собой не просто описание идей или событий, происходящих во времени. Истории выявляют причинно-следственные связи: они описывают связи между отдельными вещами или событиями, показывают, какое событие вызывает к жизни следующее и что означает то или иное событие.

Наша самобытность и предположения об окружающем нас мире формируются и уточняются с помощью историй. Мы осознаем мир — и самих себя — с помощью историй. Это не имеет ничего общего с развлечением: истории напрямую соотносятся со здравым смыслом и выживанием.

Мы делим информацию на узнаваемые категории, структурируем ее, и это позволяет нам видеть и запоминать те детали и оттенки, которые соответствуют создаваемому нами сюжету. Этот сюжет формируется за счет нашего уникального индивидуального набора убеждений и предположений и определяет то, каким образом мы приобретаем и осмысливаем свой жизненный опыт. Сюжет помогает нам выбрать в безграничном море возможностей те, которые

пригодны именно для нас. Благодаря ему мы понимаем, чего ищем и как следует распорядиться искомым.

Когда мы видим пассажира бизнес-класса, с чем ассоциируем его выбор: с плодами алчности или успеха? Считаем мы это наградой за упорный труд или незаслуженной удачей? Ответ на этот вопрос мы извлекаем из своей собственной истории.

Мы отбираем данные, которые подтверждают наши убеждения и соответствуют сюжету истории, которую мы рассказываем сами себе. Мы фиксируем в своем сознании информацию и опыт, соответствующие принятой нами системе убеждений, и игнорируем или отвергаем все, что не соответствует ей. Мы сами пишем сценарий собственной жизни и сохраняем ему приверженность даже в ситуациях, когда те или иные наши убеждения показывают свою ограниченность. С помощью историй, которые мы создаем из окружающих нас обстоятельств, мы формируем самих себя.

В этом ключевое свойство историй: они не существуют сами по себе и независимо от нас, подобно скалам, деревьям или закатам. Это не объективные обстоятельства, в которые мы попали волею судеб. Они существуют лишь потому, что *мы их создали*. Другими словами, истории являются продуктом нашего выбора, сознательного или бессознательного.

Две истории

Когда я встретил Роберту, она упорно пыталась подтянуть свою учебу в бизнес-школе. За последние шесть месяцев дела пошли хуже некуда, и она столкнулась с перспективой отчисления из университета.

Роберта описывала мне, насколько предвзятым было отношение к ней, особенно со стороны одной преподаватель-

ницы. Она не преминула привести еще несколько примеров из своей жизни, когда чувствовала себя жертвой и ощущала острую дисгармонию отношений. Она состояла в связи с мужчиной, с которым никак не могла достичь эмоциональной близости и который был буквально «женат на своей работе». Когда она забеременела, партнер бросил ее, не предложив никакой материальной помощи. Это лишь утвердило ее в состоянии жертвы. Казалось, что Роберта буквально притягивает к себе несправедливость.

Интересно, что при этом Роберта имела чрезвычайно высокие профессиональные и финансовые ожидания от самой себя. Она была довольно амбициозна — однако в ее восприятии амбиции были связаны с преодолением значительных препятствий. Роберта жила в соответствии со своей историей и в результате развила у себя уникальную склонность «вырывать поражение из пасти победы».

Другая история приключилась с Уильямом Митчеллом. Бывший морской пехотинец, он работал водителем экскурсионного автобуса в Сан-Франциско. Однажды он попал на мотоцикле в аварию, вследствие чего 65% поверхности его тела оказалось обезображено ожогами, к тому же он лишился нескольких пальцев. После бесконечной череды операций по пересадке кожи Митчелл собрался и переехал в Колорадо, где стал успешным бизнесменом, а впоследствии и мэром своего города.

Но судьба готовила ему новое испытание: небольшой самолет, на котором летел Митчелл, рухнул на землю, и в результате наш герой оказался почти полностью парализованным, утратив способность самостоятельно передвигаться. Что же сделал в этой ситуации Митчелл, обгоревший до неузнаваемости, да еще и прикованный к инвалидной коляске? Он снова собрался с силами, активно занялся охраной окружающей среды и теперь выступает с лекциями по всему миру.

«Пока меня не парализовало, — говорит Митчелл, — я мог делать десять тысяч разных вещей. Теперь же могу делать только девять тысяч. Можно переживать из-за тысячи потерянных — или заняться остальными».

Видите ли вы разницу между жизнью Роберты и Митчелла? Они проживают две различные истории. И это единственная разница между ними. Все остальное — лишь детали того, как разворачивается история во времени.

Наша история влияет на нашу реальность...

Два антрополога проводили аналогичные независимые эксперименты, наблюдая на протяжении года за жизнью обезьяньих колоний. Оба ученых были очень похожи с точки зрения типа личности, жизненной философии и образования. Через год, сопоставив свои записи, они вопреки ожиданиям обнаружили, что результаты их деятельности сильно различаются между собой.

После окончания периода первичной адаптации первый антрополог был принят стаей за своего и смог внедриться в ее жизнь. В течение года работы ему удалось достичь высокого уровня комфорта в обезьяньем сообществе.

Второй антрополог, напротив, так и остался в своей первоначальной позиции стороннего наблюдателя. В течение всего года он сохранял осторожность и бдительность. Он так и не смог найти общий язык с обезьянами и постоянно ощущал, что находится на грани конфликта с ними.

Ученые пытались понять, что же послужило причиной столь значительных различий. Наконец они выяснили, в чем состояла единственная разница в их поведении. Когда они отправились к своим обезьяньим колониям, второй антрополог взял с собой ружье.

Он никогда не показывал его обезьянам. Он никогда его не использовал, и обезьяны даже не знали о том, что оно

у него есть. Но это знал он сам. Он знал, что если дела пойдут плохо, то у него всегда будет «средство решения проблемы». Антрополог, у которого не было ружья, смотрел на ситуацию по-другому. Он с самого начала знал, что либо сможет, либо не сможет справиться с проблемой самостоятельно.

Два человека попали в одинаковую ситуацию. У каждого из них была своя история, и именно принесенные ими истории (а не сама ситуация) создали для каждого из них свою уникальную реальность.

Обратите внимание на то, что исход ситуации определялся не ружьем как предметом, но сознанием человека, содержащим информацию о его наличии.

Все мы ежедневно год за годом попадаем в различные жизненные ситуации. И у каждого из нас, как у второго антрополога, есть спрятанное ружье — это *наши собственные истории*. Подобно тому антропологу, мы часто даже не осознаем историй, в соответствии с которыми живем, — притом что создаем их сами. Сюжеты наших историй часто скрыты не только от посторонних, но и от наших собственных глаз. Однако тот факт, что мы не ведаем о них, вовсе не отменяет их определяющего воздействия на нашу жизнь.

...и по сути, наша история создает нашу реальность

Пациенты, которых везли на колясках по территории Медицинского центра Университета штата Канзас, чувствовали себя счастливыми, несмотря на неудобство: грудь каждого из них была исполосована швами от хирургической операции (внутренней лигатуры молочной железы). После операции они могли ощущать незначительное временное неудобство, которое не шло ни в какое сравнение с постоянной опасностью стенокардии или закупорки коронарной артерии, которая и привела их в больницу.

Все они действительно чувствовали себя значительно лучше. В этом не было ничего удивительного: хирургическое вмешательство проводилось именно с этой целью. Но если бы они знали правду, то были бы *крайне удивлены*: на самом деле никто из них не подвергался хирургической операции.

Пациенты были участниками эксперимента, проводившегося в Медицинском центре в 1950-х годах. В обычной ситуации при данном заболевании врачи соединяют между собой две артерии, чтобы обеспечить нормальный приток крови в сердце. Однако в рамках эксперимента они просто делали разрез на коже, а затем быстро накладывали швы.

Тем не менее все без исключения «прооперированные» пациенты чувствовали себя значительно лучше, причем многие из них считали себя полностью исцелившимися и возвращались к активному физическому труду*.

Дальнейший сюжет закручивался еще интереснее. Отдельной группе пациентов — в рамках того же эксперимента — была действительно проведена внутренняя лигатура молочной железы. Эта операция была впоследствии признана не приносящей вообще никакого положительного эффекта. Однако 70% пациентов, подвергшихся операции, отмечали, что «чувствуют себя лучше». Технически бесполезная операция по сшиванию артерий, не способная изменить физическое состояние, заставляла пациентов *чувствовать себя лучше*.

Эксперимент в УКМС был лишь одним из множества поразительных исследований, демонстрировавших силу *эффекта плацебо*: фиктивного лечения, приводящего к реальным улучшениям здоровья с медицинской точки зрения.

Эффект плацебо являет собой один из наиболее значительных примеров способности мысли изменять реальность. Примеры его действия многочисленны. Более того,

* <http://www.theatlantic.com/issues/2000/10/fisher.htm>

медицинские эксперименты, призванные отделить эффект реального лечения от воздействия *наших мыслей* на ход такого лечения, выявили противоположное явление — *ноцебо*. При применении безвредного препарата пациентам описываются *болезненные побочные эффекты*. Пациенты начинают испытывать вполне реальную отрицательную реакцию, несмотря на то что все описанные побочные действия являются полностью вымышленными.

Любая мать знает, как изгонять из шкафов несуществующих монстров, пугающих детей, хотя ученым не удается четко объяснить это явление. Иными словами, любое плацебо создает эффект благодаря истории, которая его сопровождает. Помимо безвредной таблетки пациент получает определенные надежды: ему говорят, *что должно произойти*, и в большинстве случаев это действительно происходит. Мы можем создать некий результат, просто прогнозируя его наступление.

Плацебо не создает медицинского эффекта; оно создает ожидания, соответствующие истории. История создает истину, причем настолько мощную, что она способна *изменить* фармакологический эффект действия лекарства. Плацебо можно назвать ложью во спасение или вымыслом, становящимся реальностью.

Ткань жизни каждого из нас состоит из плацебо и ноцебо в гораздо большей степени, чем мы можем себе представить. Мы не просто проживаем истории, которые рассказываем, — мы сами становимся этими историями. Ваша история жизни — это не история *о вашей жизни*. Это — сама ваша жизнь.

Какова же ваша история?

В фильме *Stranger than Fiction** несчастный налоговый инспектор по имени Гарольд Крик делает обескураживающее

* В России фильм известен под названием «Персонаж». Прим. перев.

открытие: жизнь, которую он проживает, оказывается на самом деле историей, которую пишет известный автор бестселлеров. Самое плохое в этой ситуации то, что герой не знает, участвует ли он в трагедии или комедии. Не знает этого и сам автор.

А что с вашей жизнью? Какую историю она повествует?

Чтобы ответить на этот вопрос, попытайтесь представить свою жизнь через десять лет. Что вы видите? Как изменились условия вашей будущей жизни по сравнению с сегодняшними?

Теперь попробуйте представить себе этот десятилетний отрезок времени: какими событиями он может быть наполнен? Кстати, не надо лукавить, мол, «Откуда я знаю? У меня нет ни малейшего представления». Вы не должны *знать*, просто *представьте* себе это. Когда вы думаете о своем будущем в десятилетней перспективе, что ожидаете увидеть?

А теперь спросите себя: увидели ли вы какие-нибудь сложности или препятствия на этом пути? Или вы видели лишь блестящие возможности, успехи и достижения?

По словам Гарри Трумэна, «пессимист — это тот, кто превращает возможности в проблемы, оптимист же превращает стоящие перед ним проблемы в возможности». Эта точка зрения отлично описывает различие между классическими идеями трагедии и комедии.

Разумеется, жизнь использует не только черную и белую краски.

В своем классическом труде «Поэтика» Аристотель описывает четыре типа сюжета: трагедия, комедия, эпос и сатира. Истории, которые мы можем видеть в кино, представляют собой множество разнообразных жанров: комедии, трагедии, драмы, приключения, фантастику, вестерны, мыльные оперы, детективы и полицейские истории, фильмы ужасов, фэнтези, сатиру и фарс.

Я прошу вас одним словом закончить нижеследующую фразу:

История всей моей жизни — это _____

Какую роль в своей истории играете вы сами?

У каждой истории есть свой набор персонажей. В ней могут участвовать добры молодцы, злодеи или случайные прохожие, оказавшиеся в неправильном месте в неправильное время и подстреленные случайной пулей в первые же секунды. Главные герои, второстепенные персонажи, сотни или тысячи статистов...

Кто является героем *вашей* жизненной истории? Кто выступает в роли жертвы? Кто изображает закадычного друга? Кого любит главный герой? И кем из этих героев видите себя вы сами? Итак:

В моей истории жизни я играю роль _____

Возможно, вы, как и Гарольд Крик, не знаете, внутри какой истории находитесь, и не понимаете, какую играете роль. Вы можете, подобно Роберте, время от времени выступать в роли жертвы. В других ситуациях вы хотите быть таким, как Уильям Митчелл, неутомимый герой, преодолевающий любые сложности. Иногда в жизни могут происходить события, после которых вам становится стыдно за то, что вы сделали, — и вам кажется, что в вашей истории именно вы являетесь злодеем.

Но все это лишь эпизоды. Истина заключается в том, что вы не являетесь ни одним из этих персонажей. У вас есть

роль, но она вне приведенного выше перечня ролей. И если у вас есть желание изменить свою историю жизни, написанную под диктовку денег, вы сможете добиться поставленной цели, лишь поняв для начала, какую роль в своей собственной истории играете на самом деле.

А для того, чтобы это понять, давайте ненадолго окунемся в мир мультфильмов студии Warner Brothers.

В снятом Чаком Джонсом в 1953 году классическом мультфильме *Duck Amuck* утенок по имени Даффи Дак предстает в виде сумасбродного фехтовальщика перед средневековым судом. «Отступите назад, мушкетеры, — шепелявит он, — и они ишпытают мой клинок на шебе!» Его клинок сверкает, однако как только он замахивается своей саблей, декорации вокруг него внезапно исчезают.

«Эй, — говорит Даффи, — кто-нибудь знает, куда делись декорации?» Декорации появляются — но теперь Даффи оказывается на ферме. «Хорошо, — думает он, — будем действовать по-новому». Он начинает неторопливо прогуливаться туда-сюда, напевая: «У Даффи Дака была ферма, хейя, хейя, хо...», но вдруг декорации снова меняются, и теперь Даффи Дак стоит посередине эскимосского иглу.

События принимают крутой оборот. В руках у Даффи вдруг оказывается гитара, он пытается на ней играть, но вместо привычных звуков раздаются другие — от стрельбы из автомата до бляения. Он пытается говорить, но вместо этого то кукарекает, то ухает. Его тело исчезает, и вместо него появляется тело внеземного существа, напоминающего жука. Тут же Даффи выпрыгивает с парашютом из самолета, парашют исчезает, и вместо него появляется (чего и следовало ожидать) наковальня. Пытаясь хоть как-то приноровиться к тому, что с ним происходит, Даффи начинает стучать по наковальне молотом. Внезапно наковальня превращается (ну разумеется) в бомбу, которая взрывается прямо перед ним.

Наконец, раздраженный свыше всякой меры, Даффи, глядя прямо в камеру, кричит: «Ладно, хватит! Это последняя капля! Кто за это отвечает? Я требую, чтобы ты показал свое лицо! Кто ты?! А?!»

Но отчаянные крики нашего героя остаются без ответа — карандаш художника рисует дверь и толчком ластика закрывает ее перед носом утенка. Камера берет другой план: мы видим стол художника и того, кто создал весь этот бедлам. Кролик Багз Банни поворачивается к зрителям и с оскалом самодовольства на лице произносит знаменитую финальную фразу: «Ну не подлец ли я?»

Да, он действительно подлец. А мы частенько ощущаем себя в собственной жизни подобно Даффи. Кажется, что все события выходят из-под контроля. Пейзаж вокруг меняется. Как только остается лишь один шаг до победы, наша ферма превращается в эскимосское иглу. Мы выскакиваем из сложной ситуации, благодаря судьбу, что за спиной у нас парашют, — как вдруг он превращается в нелепую наковальню. Короче говоря, что бы мы ни делали — наша карта априори бита.

Мы можем вознегодовать, как Даффи Дак, и возопить в пространство: «Хватит, кто за это отвечает?!» Но стоит нам взглянуть внимательнее, и мы увидим, что рука художника, рисующего все эти кошмарные картины нашей жизни, принадлежит не Багзу Банни, а нам самим.

Порой вы можете чувствовать себя героем или злодеем, интриганом или простаком, победителем или побежденным, но в своей истории вы играете одну-единственную неизменную роль — *автора*.

Работа в процессе

Вы должны понять единственно важную вещь относительно вашей истории — вы занимаетесь работой

в процессе. Ваша жизненная история иногда представляется вам определенной заранее, руководимой ветрами судьбы или расположением звезд на момент вашего рождения. Однако мир полон людей, изменивших предначертанный им путь после весьма неблагоприятного старта. Элвис Пресли, Опра Уинфри, Билл Клинтон, Мишель Обама... Это лишь несколько известных имен из числа миллионов людей, дерзнувших пойти наперекор судьбе.

По расчетам журнала *Forbes*, почти две трети миллиардеров в мире сделали свои состояния с нуля. Они не унаследовали богатства и не выиграли в лотерею. Напротив, они начали с самых низов и упорным трудом пробили себе путь наверх. Так, единственным источником дохода создательницы книг про Гарри Поттера Джоан Роулинг в момент начала работы над романом было пособие для матерей. Через несколько лет журнал *Forbes* назвал ее первым человеком в истории, ставшим миллиардером благодаря написанию книг.

Ничто в вашем будущем не является определенным раз и навсегда. Вы сами вольны выбирать направление движения в жизни. Как автор своей истории вы можете переписать ее, отредактировать или создать новую главу. Подобно режиссеру, вы можете изменить сценарий, скомандовать: «Мотор!» или «Снято!», когда захотите.

Эта теория верна как для вашей жизни в целом, так и для одной из ее сюжетных линий — таинственной, уникальной и весьма влиятельной — вашей денежной истории.

Глава 5

Ваша денежная история

Работай день, работай ночь,
хоть как-то выкрутиться смочь;
Вот беда...
Я на ногах уже чуть свет,
и ни копейки лишней нет
Никогда.
Лишь в мечтах я вижу вдруг:
Мне достался богатый друг —
Не надо как юла кружить,
а просто жить и не тужить.
Money, money, money, все в кармане
В мире богачей.
Money, money, money, все так манит
В мире богачей.
Все во власти твоей, если ты имеешь деньги.
Все для богачей.

*Песня «Money, Money, Money» группы ABBA**

Когда Джерри впервые показалась на пороге моего офиса, ей было за пятьдесят и она являлась признанным профессионалом. Она написала книгу о китайском фарфоре, была замужем за очень успешным архитектором и входила в состав правления одной видной некоммерческой организации в крупном городе. На первый взгляд, история ее жизни говорила о богатом опыте, достижениях и успехах.

* Перевод Алексея Кортнева. Прим. перев.

Однако реальное поведение этой женщины по отношению к деньгам могло рассказать совершенно другую историю.

Джерри могла позволить себе многое, но окружала себя вещами, приобретенными задешево на распродажах или в магазинах уцененных товаров. Это касалось одежды, мебели, предметов быта и всего, чем она пользовалась в повседневной жизни. По ее собственному мнению, она не заслуживала самого лучшего или просто хорошего. Ей даже казалось, что достойный ее уровень — *ниже среднего*. Иначе она чувствовала себя не в своей тарелке.

Причины такого отношения человека к себе обычно кроются в его детстве. Описанный случай не был исключением.

Давным-давно мать Джерри посредством тайного языка денег внушила дочери мысль о ее определенной неадекватности. Желание Джерри иметь красивую одежду и хороший дом подвергалось критике со стороны матери, стыдившей ее. Мать наказывала Джерри, когда та пыталась потратить на себя какую-то сумму. В детстве Джерри чувствовала себя покинутой матерью, а будучи взрослой, считала, что не заслуживает того, чего сумела добиться.

И хотя внешние условия жизни Джерри с течением времени значительно изменились, пролог ее денежной истории оставался прежним. Отношение к ней матери — в чем бы оно ни проявлялось — заключало в себе сообщение о том, что Джерри *не является достойной*. Верность этому принципу Джерри пронесла сквозь десятилетия.

Ваша денежная история

Ваша денежная история представляет собой подсознательную сказку о том, кто *вы есть*, что значат деньги *для вас* и что они говорят *о вас самих*. Это постоянный внутренний диалог, который вы ведете сами с собой о том, чего вы заслуживаете, сколько вы стоите, на что вы способны и что

было бы, если б вы вдруг разбогатели или, наоборот, все потеряли.

Когда мы видим новый автомобиль и начинаем его хотеть, то действуем в точном соответствии с правилами своей денежной истории. На уровне более глубоком, чем наше сознание, мы добавляем еще один эпизод к собственной денежной истории и говорим себе, что *эта машина позволит доказать, что и мы сами чего-то стоим. Новая машина избавит нас от внутренней борьбы. Она побудит людей уважать нас.*

Представьте, что в вашей жизненной истории деньги играют роль, связанную с бедностью и нехваткой. Давайте предположим, что ваш сюжет примерно таков: «Дела идут не особенно хорошо, но мне удастся сводить концы с концами».

В рамках этой истории, даже если вы поставите своей целью финансовую свободу и процветание, ваш внутренний цензор будет шептать вам на ухо: «...Но я никогда не смогу выбраться из долгов по кредитным картам». Не важно, слышите ли вы эти слова в своем сознании; если в подсознании вы рассказываете себе именно эту историю, ваша реальная история станет развиваться именно в этом ключе.

Наша денежная история рассказывает нам не только о деньгах. Она рассказывает практически *обо всем*. Она влияет на все, что мы делаем, и незримо контролирует каждый аспект нашей жизни. Наша денежная история влияет на то, что мы едим, пьем, читаем, чего боимся, что планируем или приобретаем. Наше здоровье, наша работа, наша семья, наши мечты — все это прямоком направляется туда, куда предписывает денежная история. С каждым днем, с каждым нашим действием, с каждым долларом — постепенно наша денежная история становится историей *всей нашей жизни*.

Наглядным подтверждением моих слов служит пример Джека Уитакера. Внешние обстоятельства (выигрыш в лотерею) ни на йоту не изменили его внутренний статус бедняка

и неудачника. Напротив, его жизненная история распорядилась выигрышем в соответствии со своими правилами, превратив потенциальное благо в череду бедствий. Случай Уитакера, при всей своей драматичности, вполне типичен для людей, выигрывающих в лотерею: большинство из них вскоре возвращается к привычной для себя жизни, наполненной внутренними конфликтами и долгами. Денежная история обладает поистине мощной силой.

Но вектор этой силы подконтролен нашему сознанию. Еще раз вспомните о том, что большинство миллиардеров не были богаты с рождения. Почему их жизнь изменилась к лучшему? Только потому, что они рассказывали себе самим истории об этой новой жизни.

Опрос

В главе 1 я просил вас ответить на вопрос «Сколько денег мне нужно для полного счастья?». Сейчас я бы немного видоизменил его: «Какую максимально возможную сумму годового дохода я мог бы *оправданно* ожидать от себя?»

Этот вопрос ни в коей мере не является сугубо теоретическим — я не спрашиваю, сколько денег *может заработать человек* в принципе. Вопрос имеет самое прямое и личное отношение *именно к вам*. Речь не идет о случайном выигрыше в лотерею или о том, что вы могли бы вследствие внезапного озарения создать новый Google. Мы говорим о том, чего вы можете *оправданно* ожидать.

Итак...

Какую максимальную сумму годового дохода я могу зарабатывать на основании имеющихся у меня разумных ожиданий? _____

А теперь давайте разберем ваш ответ. Почему вы указали именно эту сумму?

Знакомы ли вы с людьми, зарабатывающими больше указанной вами суммы? С теми, кто зарабатывает в два раза больше? А с теми, кто зарабатывает больше в десять раз? Есть ли в мире люди, чьи заработки в двадцать или в сто раз превосходят указанную вами сумму? Разумеется, такие люди есть, и их тысячи. В их числе, например, выдающиеся спортсмены, а вы знаете, что вас самого уж никак нельзя назвать Тайгером Вудсом. Вы знаете, что вы не Джулия Робертс и не Билл Гейтс. Но при всем при том сотни тысяч других людей — которые не являются ни звездами кино, ни чемпионками спорта, которые не более умны и не более одарены по сравнению с вами, которые не имели благоприятных стартовых условий — смогли тем не менее сколотить состояние.

Возникает вопрос: на чем основаны ваши «разумные ожидания»? На вашей истории.

По сути, правильный вопрос звучит так:

Какой максимальный уровень годового дохода позволит мне иметь моя денежная история? _____

Вы можете быть правы в своих предположениях, в чем бы они ни состояли, так как проживаете свою жизнь в соответствии с определенным сценарием. Вы позволяете себе зарабатывать и сохранять только те суммы, которых вы, по собственному убеждению, достойны.

Ваша система убеждений содержит в себе элемент неизбежности. Вы можете не знать собственную денежную историю или не владеть ею. Но единственным способом избежать влияния собственных ограничивающих факторов для вас станет осознание того, что и когда должно обязательно случиться, — а после этого вы посредством собственных усилий должны будете сделать так, чтобы это неизбежное произошло.

К примеру, когда люди сомневаются в своей способности установить высокую ставку за свою работу и получать за нее столько денег, сколько они считают нужным, очевидно, что им будут недоплачивать. Если они боятся, что их просьба о повышении оплаты будет отвергнута, они не решаются поднимать этот вопрос. Таким образом, они собственными руками создают то, чего больше всего боятся.

Если вы верите в то, что вам могут чего-то недодать, для вас возможны три сценария: вы будете взаимодействовать с людьми, которые именно так и поступают; своим поведением вы будете сподвигать людей на такие действия по отношению к вам; вы будете воспринимать происходящее — каким бы оно ни было на самом деле — в том контексте, который оправдывает ваше изначальное предположение.

Следует также отметить, что денежные истории, связанные с самоограничением, не всегда продиктованы дефицитом средств, но порой изобилием.

Менеджер из Техаса, достигшая определенного уровня благосостояния, в течение десяти лет представляла себе дом своей мечты. Со временем они с мужем смогли построить такой дом — восхитительное шато площадью 4800 квадратных метров.

Это один из самых больших домов в мире, цена его составляет около \$48 миллионов. Вход в дом расположен от массивных ворот поместья на расстоянии городского квартала. Помимо прочего в доме есть чайная комната, убранство которой напоминает интерьеры нью-йоркского ресторана Tavern on the Green, два лифта, открытый и закрытый бассейны, театр, бальный зал, дорожки для боулинга, теннисный корт и гараж на пятнадцать машин. Счастливые владельцы — мистер и миссис Голдфилд — назвали свой замок Champ d'Or, что означает «Золотой Дом».

Думаете, они жили в этом сказочном дворце долго и счастливо?

Ошибаетесь. Прожив в нем два месяца, хозяева решили выставить дом на продажу. «Некоторые мечты лучше оставлять нереализованными», — говорила впоследствии миссис Голдфилд.

Секрет от самих себя

Большинству из нас не так повезло, как миссис Голдфилд. Не потому, что нам не довелось жить в доме стоимостью \$48 миллионов, но потому, что мы не способны увидеть денежную историю, в рамках которой обитаем, в истинном свете или предпринять шаги к созданию новой, которая позволит нам чувствовать себя более счастливыми.

Для большинства из нас денежная история так и остается тайной. Проблема в том, что мы не можем исследовать то, чего не видим, а значит — не можем и изменить. Возможно, Сократ погорячился, говоря, что «нет смысла жить, не исследуя жизнь», однако мы вполне можем согласиться с тем, что, не исследуя жизнь, невозможно ее изменить.

Я знаю одного финансового консультанта, посвятившего своему делу четверть века. В течение многих лет работы он просил сотни своих клиентов подготовить простой отчет о доходах и расходах. Угадайте, какая доля клиентов за все эти годы предоставила ему отчет, правдиво и четко отражавший истинное положение вещей? Половина? Или четверть? Правильный ответ — ноль процентов. Ни один человек.

Именно так проявляется гипнотическая власть историй: умные, образованные и опытные в собственном представлении люди склонны прятать свои истории даже от самих себя.

Вот еще несколько распространенных примеров нашей игры в прятки с самими собой.

Отрицание. Мы не держим в голове суммы своих задолженностей по кредитам и помним только об отдельных значительных покупках, вследствие чего пребываем в неведении относительно точной суммы затрат. «Вещь, конечно, дорогая, но *один раз* я могу себе такое позволить», — утешаемся мы, не осознавая того, сколько аналогичных случаев происходило с нами в недавнем прошлом и сколько произойдет в ближайшем будущем.

Категоризация. Когда деньги приходят к нам неожиданно (например, мы получаем бонус или возврат излишне уплаченных налогов), мы тратим их не так, как наши сбережения: «Эти деньги, можно сказать, свалились с неба, так что эти траты не считаются, правда?»

Рационализация. Мы оправдываем для себя значительную покупку, разнося ее стоимость на длительный период времени: «Может показаться, что я потратил большую сумму на свою стереосистему, однако если распределить эту сумму на три года, то получится, что система обходится мне всего в шесть центов в день».

Уклонение. Мы продолжаем хранить акции, не растущие в цене и не приносящие дивидендов, невзирая на очевидную бессмысленность этого шага и рассчитывая на то, что они еще принесут нам деньги, хотя умом понимаем, что этого не случится. Или, зная, что не можем позволить себе покупку, все равно ее осуществляем, но не за наличные, а с помощью кредитной карты — нам кажется, что уплаченные деньги находятся «где-то там», а не взяты из нашего кармана. Зная, что необходимо срочно оплатить счет, мы спокойно пропускаем срок оплаты и ничего не предпринимаем по этому поводу. (Можно подумать, что, если мы будем продолжать в том же духе, наш долг исчезнет сам по себе!)

Сделки с самим собой. Мы балуем сами себя незапланированными покупками, при этом давая себе обещание

«с понедельника» начать новую жизнь — в режиме строгой экономии.

Неверность себе. Строго определив цели, конкретные шаги и стратегии (например, размер ежемесячных сбережений), мы тут же нарушаем собственные планы.

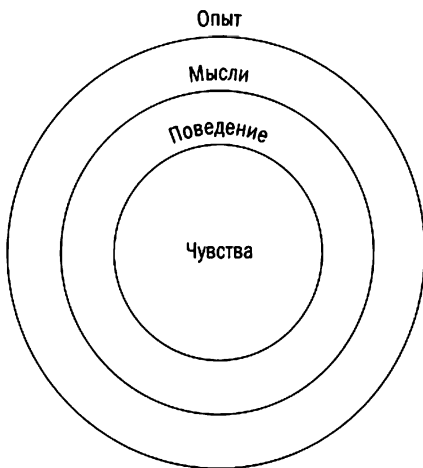
Неповиновение. Спланировав бюджет, учитывающий наши важнейшие интересы, мы вдруг видим вещь, которую очень хотим купить, но цена которой превышает все возможные бюджетные ограничения. Мы встаем во весь рост и провозглашаем известный лозунг (носителями которого часто являются бамперы американских машин): *подвергайте сомнению авторитет!** Нам кажется, что мы придаем нашим действиям некий оттенок героического нонконформизма — тогда как на самом деле лишь безрассудно нарушаем четко продуманный план.

Анатомия секрета

Для того чтобы понять, почему нам самим часто неизвестны наши собственные денежные истории, стоит сначала задуматься, как мы создаем их. У каждой денежной истории есть четыре четких уровня.

- *Чувства*: наши внутренние реакции, связанные со стремлениями, эмоциональными атрибутами, убеждениями и представлениями о роли денег в нашей жизни и об окружающем нас мире.
- *Манера поведения*: то, что мы делаем с деньгами и ради денег.
- *Мысли*: что и как мы думаем о деньгах и что они для нас символизируют.
- *Опыт*: наша реакция на деньги; их значение и связанные с ними проявления нашей жизни.

* В оригинале — Question Authority. Прим. перев.



Анатомия денежной истории

Чувства

Мы принимаем решения, связанные с деньгами, на основании подсудных чувств, придающих деньгам эмоциональное значение в наших глазах; со временем смысл денег кристаллизуется в виде наших убеждений относительно денег.

В главе 3 мы упомянули не менее дюжины различных эмоциональных «значений», которые мы придаем деньгам, однако помимо них существуют и десятки других. Деньги могут вызывать глубокие чувства: гнев, обиду, восхищение, сострадание, страсть или враждебность... Символическая роль денег может связываться практически с любой человеческой эмоцией.

Чувства являются самым глубоким из четырех уровней денежной истории — они создают ее основу.

Поведение

Наше поведение является наиболее четким выражением наших убеждений, связанных с деньгами. В отличие от

скрытого, внутреннего мира наших чувств наши действия заметны окружающим.

Наше поведение выражает секретный язык денег наиболее явным и *откровенным* образом. *На словах* мы можем верить в одно. Но *внутри себя* мы можем верить в нечто совершенно другое. А то, *что мы делаем*, является наиболее четким выражением того, во что мы верим на самом деле.

Своим поведением мы демонстрируем свои истинные убеждения, связанные с деньгами и теми ценностями, которые с их помощью мы могли бы иметь. Когда мы решаем отменить отпуск, или сменить работу без предупреждения и очевидных причин, или делаем покупки, не соизмеряясь с имеющимися средствами, наше поведение являет вонне отблески действительного значения для нас денег.

Мысли

Обычно мы не рассуждаем логически или осознанно о наших истинных убеждениях, связанных с деньгами, однако мы думаем (по крайней мере, иногда) о своем поведении, связанном с деньгами.

Но эти мысли не определяют наши действия (хотя мы зачастую убеждены в обратном!). Мы склонны делать покупки, действуя эмоционально и *лишь затем* давая своим действиям рациональное объяснение.

Другими словами, наши мысли не поспевают за нашими действиями. Мысли — это совсем не то, что означают наши истории на самом деле. Мысли — это наши интерпретации значения историй. Подобно тому, как после какого-то события создается его «официальная» версия, истории, которые мы рассказываем сами себе, обычно представляют собой сокращенную или скорректированную версию происходящего. И это логическое объяснение часто загоняет реальную историю в подполье.

В результате возникает интересный парадокс. Сдержанные в целом люди начинают швырять деньги на экстравагантные вещи и поступки или, напротив, неоправданно туго затягивать пояса. Ответственные и пунктуальные во всех отношениях люди начинают игнорировать финансовые проблемы, позволяя им расти подобно снежному кому. Одаренные люди не могут обменять свой талант на соответствующий ему доход. Люди, приверженные порядку и авторитету, создают для себя исключения по отношению к денежным вопросам, подвергают сомнению собственные ценности и даже нарушают закон.

Опыт

Множество отдельных случаев обращения с деньгами создают у нас опыт, который и является для нас *смыслом* самих денег.

Когда мы смотрим на фотографию любимого человека, то видим нечто большее, чем плоское изображение запечатленного момента. Вспоминая этот момент, мы обращаемся ко *всему совокупному опыту* нашего общения с этим человеком. Это всего лишь фотография — но для нас она пробуждает воспоминания о целом периоде жизни.

Опыт в различных своих проявлениях, например в чувствах и эмоциях, убеждениях и мнениях, определяющих наше поведение в отношении денег, — все это со временем становится сутью нашей денежной истории.

Снимая слой за слоем

Обычно мы просто проживаем некий опыт, связанный с деньгами, не выходя за его рамки и не думая о том, что хотели бы изменить. А если и решаем проанализировать ситуацию, то редко погружаемся на уровень более глубокий, чем уровень наших мыслей. Например, у вас накопилось долгов на \$30 000.

Вопрос: Хм-м, что я об этом думаю?

Ответ: Я не совсем понимаю, как это получилось, — ведь я всегда считал, что ответственно отношусь к своим деньгам. Однако в последнее время я часто сталкивался с неблагоприятными обстоятельствами... Экономика на спаде. Так что нет ничего удивительного в том, что у меня появились долги. Пожалуй, с этих пор я буду делать небольшие сбережения [в этом месте вы можете подумать и о другой стратегии или рациональной идее по вашему выбору] и рано или поздно, скорее всего, смогу выбраться из кризиса.

Но это только то, *что мы думаем*. Как ни удивительно, большинство из нас ограничивается лишь логическими размышлениями и не задает себе искренний вопрос «*Что я делаю прямо сейчас? Не важно, что я говорю себе, — каковы мои действия?*». Неудивительно, что наши прогнозы о том, что мы *собираемся делать*, часто оказываются не более точны, чем обоснованные предположения!

Откровенное исследование нашего истинного поведения по отношению к деньгам требует изрядного мужества, не меньшего, чем признание факта зависимости. Но и это не позволит нам значительно продвинуться. Для того чтобы со всей ясностью увидеть нашу истинную денежную историю, нам нужно проникнуть на более глубокий уровень и начать анализировать не само поведение, а чувства, лежащие в основе наших операций с деньгами. Нам необходимо изучить основные предположения и убеждения, присущие нашей истории. Единственный способ работы с нашей денежной историей по ее улучшению заключается в том, чтобы сделать ее явной, внимательно ее рассмотреть и выявить скрытые причины наших действий.

Непреходящие темы наших денежных историй обычно уходят корнями в наше детство. Вот всего лишь несколько примеров тем, связанных с денежными историями, которые мы заучиваем в компании своих родителей:

— Деньги не растут на деревьях.

— Эй, ты думаешь, что у меня есть печатный станок?

- Этого хватало мне и твоему отцу — должно хватить и тебе.
- Нам хватает денег, чтобы удовлетворить все основные потребности; большее их количество может привести к алчности.
- Тебе нужно много и упорно работать, чтобы заработать большие деньги. А как только ты их заработаешь, найдется кто-то, кто захочет их у тебя отнять.
- Деньги являются мерилем по-настоящему важных для человека вещей; люди могут говорить что угодно, однако, пока вы не выложите реальные деньги на стол, все это не больше чем сотрясение воздуха.
- Деньги и истинные ценности — взаимоисключающие вещи: в мире есть те, кто охотится за деньгами, и те, кто делает добрые дела. Пути этих людей никогда не пересекаются.
- Великое изобретение человечества — кредит, и если ты достаточно умен, чтобы умело им пользоваться, то владеешь поистине неиссякаемым источником.

Что-нибудь из этого вам знакомо? Можете ли вы вспомнить подобные этим высказывания, которые слышали в детстве?

Я предлагаю вам три вопроса, отвечая на которые вы упростите для себя процесс исследования собственной истории.

1. На каких убеждениях основана ваша денежная история?

Читая предыдущие главы, вы уже задумывались о *своих чувствах и смыслах*, которыми вы наделяете деньги, а также об *их роли* в вашей жизни. Эти чувства и смыслы кристаллизуются в ваших убеждениях.

Хотя ваши убеждения могут казаться вам объективными фактами, они (так же как и ваши действия) являются вашим собственным созданием. Каждое из ваших убеждений

подпитывается вашими чувствами и возникает вследствие адаптивного решения, которое вы приняли когда-то в своей жизни. Эти убеждения сохраняются и служат основой для решений, которые вы принимаете сейчас. Помните, что вы всегда вольны изменить свое мышление.

2. Можете ли вы вспомнить тот момент в вашей жизни, когда вы приняли то или иное решение, сформировавшее вашу точку зрения или убеждение?

К примеру, ваши решения могут быть следствием глубокого разочарования в чем-то или болезненного события. Ребенок, который знает о беспокойстве своих родителей относительно денег или внезапной потери работы, повзрослев, может перенять это беспокойство или осторожность по отношению к деньгам. Иногда такая осторожность полезна; к примеру, она может создать здоровую мотивацию для формирования сбережений и подготовки к будущему или для тщательного изучения финансовых рисков. Однако она также может выразиться в иррациональном или нездоровом поведении по отношению к деньгам, например в чувстве стыда, возникающем при любом откровенном обсуждении денежных вопросов, или в отказе от любых, даже незначительных рисков, необходимых для дальнейшего роста; иногда это может выражаться в неспособности запросить адекватную плату за проделанную работу или недооценке собственной значимости.

Поведение, связанное с деньгами, не является генетически обусловленным. Однако ощущение себя жертвой или хроническая неспособность свободно заявлять свои справедливые требования могут стать мощной историей, определяющей вашу жизнь и вашу личность.

3. Осознаете ли вы связь между однажды принятым вами решением и вашей нынешней точкой зрения?

Попытайтесь обнаружить плоды возникшего однажды убеждения в своей сегодняшней жизни — в виде вашего

эмоционального и финансового состояния, а также компромиссов, на которые вы идете. Оцените поочередно каждое из ваших убеждений. Вне зависимости от их источника, подумайте над тем, как они влияют на вас сейчас.

К примеру, если ваши родители предпочитали не говорить о деньгах или делали это с большой неохотой, то, возможно, и вы в своей самостоятельной жизни ограничиваете себя в обсуждении этого вопроса. Принятое вами в прошлом решение могло работать в ваших интересах, но не исключено, что вы уже переросли уровень, на котором оно приносило вам пользу. Какую цену вы платите сегодня за то, что следуете когда-то принятому решению?

Поймите, что только вы сами решаете, как воспринимать те или иные происходящие с вами события. Именно вы определяете, в чем смысл того или иного события, и только вы решаете, как вам стоит действовать после того, как вы его осмыслили.

Опрос

Не раздумывайте долго над приведенным ниже вопросом: просто прочитайте его и напишите то, что сразу придет вам на ум.

Какие три важнейших урока, связанных с деньгами, я получил за свою жизнь?

а) _____

б) _____

в) _____

Теперь давайте внимательно рассмотрим ваши ответы.

Возможно, ваш опыт был связан с накоплением или получением значительной суммы денег? Или вы вспомнили о большом долге или потере? Или о крупной покупке?

Спросите себя: с какими чувствами ассоциируются у вас эти события? Что заставило вас считать их самыми важными?

- а) _____

- б) _____

- в) _____

Давайте разберем ваши ответы и попытаемся понять, что именно «доказывает» полученный вами урок. Если бы вам пришлось описать произошедшее, завершив рассказ фразой «Мораль же истории такова...», как бы вы закончили это предложение?

Успех исследования вашей денежной истории определяется тем, насколько хорошо вы понимаете себя и свои действия. За деньги вы не купите счастья, однако приобретете жизненный опыт.

У любых важных отношений есть своя история, которая развивается со временем и формирует свой собственный язык. Одни из самых длительных отношений в нашей жизни — это отношения с деньгами. Наши родители беседовали о деньгах задолго до того, как мы появились на свет, а наши потомки будут делать это и после того, как мы покинем этот мир. Мы можем использовать машину на протяжении десяти лет или прожить вместе с супругом несколько десятилетий — однако, что касается денег, то мы не можем порвать с ними отношения, развестись, убежать от них или заставить их любить нас еще сильнее.

А это значит, что нам стоит выстроить с ними правильные отношения.

Здесь-то и проявляется реальная сила вашей денежной истории: так как она проникает во все значительные аспекты вашей жизни, ее можно считать поистине фантастической «точкой доступа».

Если вы сможете изменить свою денежную историю, это даст вам силы изменить историю всей вашей жизни.

Визит трех духов

В книге Чарльза Диккенса «Рождественская песнь в прозе» главного героя по имени Эбинезер Скрудж посещают три духа, которые помогают ему поднять завесу и увидеть истинную картину его жизни. Эбинезер, человек, который никогда не думал ни о чем, кроме денег, впервые столкнулся лицом к лицу со своей денежной историей — и описание этого момента стало одним из лучших в истории мировой литературы описаний трансформации всей жизни человека.

Вы можете относиться к нашим вопросам как к трем духам из книги Диккенса. Обдумывая их, вы, возможно, придете к неожиданному осознанию важных вещей. Они могут быть не столь значительными, как в истории Скруджа, но не менее осмысленными — в конце концов они помогают вам познать *самих себя*.

Дух денежного прошлого

Какие уроки, идеи или ситуации, связанные с деньгами, вы можете вспомнить из своего детства?

Какие идеи или стереотипы по отношению к деньгам, их важности и использованию передавались вам по мере взросления?

Что чувствовали и как вели себя ваши родители по отношению к деньгам?

Что они чувствовали, что говорили и как вели себя по отношению к людям, у которых было больше денег, чем у них самих?

Что они чувствовали, что говорили и как вели себя по отношению к людям, у которых было меньше денег, чем у них самих?

Что говорили вам родители относительно денег?

Их слова соответствовали их собственным действиям по отношению к деньгам?

Дух денежного настоящего

Во что вы верите, думая о деньгах? Например, согласны ли вы, что:

- счастливы те люди, у которых много денег;
- деньги приходят, когда мы этого заслуживаем;
- благосостояние и духовность — две взаимоисключающие вещи: вы можете быть либо богаты, либо добродетельны;
- богатые люди отличаются от других;
- в нынешних экономических условиях сложно заработать хорошие деньги?

И еще несколько вопросов.

- Что должно означать или чему должно способствовать ваше использование денег для вас самих и для окружающих вас людей?
- Считаете ли вы деньги платой за покорность или наградой за деятельность?
- Создают ли деньги для вас возможности?
- Служат ли деньги для вас средством контроля (например, когда вы покупаете членам своей семьи то, что нравится лично вам)?

- Применяете ли вы деньги в качестве средства наказания (например, лишая детей денег на карманные расходы)?
- Используете ли вы деньги для того, чтобы манипулировать другими?

Если мы с вами согласны в том, что метод использования денег является наиболее четким выражением глубинной самоидентификации человека, то что может сказать ваш метод использования денег о вас как о человеке?

Способствуют ли ваши деньги и способ их получения вашему единению с окружающим миром или, напротив, изолируют вас от других?

Дух денежного будущего

Используете ли вы деньги для того, чтобы развивать у себя чувство свободы? Креативности? Или власти? Собственного авторитета? Своей ценности как личности?

Насколько полно и честно вы обсуждаете со своими супругами или партнерами финансовые вопросы, связанные с расходами, целями, сбережениями и долгами?

Насколько откровенно вы разговариваете со своими детьми о деньгах?

Что вы рассказываете детям о своем опыте, связанном с деньгами?

Насколько ваше поведение соответствует вашим рассказам?

Часть II

Перекосы сюжета

Глава 6

Как вы мыслите о деньгах

Единственное, чего нам следует бояться, — это самого страха, безымянного и беспричинного ужаса, который парализует все наши попытки превратить отступление в наступление.

*Первая инаугурационная речь
Франклина Делано Рузвельта,
4 марта 1933 г.*

Исследователь из Гарвардского университета по имени Джошуа Грин проводит эксперимент, позволяющий ему изучить работу человеческого мозга в процессе мышления. Давайте на минуту присоединимся к группе добровольцев, с которой работает Грин, и попытаемся понять, к каким выводам он приходит.

Несущийся на огромной скорости локомотив убьет пятерых ничего не подозревающих людей, стоящих на его пути, если только вы, опередив события, не столкнете под колеса одного человека (и тем самым не остановите локомотив). Сделаете ли вы это? *Да*, столкнете человека, или *нет*, не столкнете? Ответьте на этот вопрос вслух, а затем продолжайте чтение.

Вам сейчас не нужно рассматривать моральную сторону вопроса или пытаться учесть все обстоятельства — просто дайте свой немедленный ответ.

Ответив на вопрос, переходите к следующему.

Пять человек стоят на левой ветке железнодорожного пути. Еще один стоит на правой. Мчащийся поезд убьет пятерых человек на левой ветке, если только вы не переведете стрелку, пустив поезд по правой ветке, так что погибнет лишь один человек. Сделаете ли вы это?

Да, вы переведете стрелку, или нет, вы не переведете ее? Снова ответьте на вопрос вслух, а затем продолжайте чтение.

Исследование Грина связано с *моральной дилеммой*, классическим философским инструментом: участники должны выбрать один из двух вариантов, каждый из которых обязательно нарушает их этический кодекс. Выбор в данной ситуации связан со значительным неудобством, однако позволяет понять, каким образом работает человеческое мышление.

Итак, что же говорили добровольцы в рамках эксперимента Грина? Почти все ответили «нет» на первый вопрос, однако большинство ответило «да» на второй. Другими словами, они *не стали бы* толкать человека под колеса поезда, чтобы спасти пять других жизней, но *перевели бы стрелку*, направив поезд по другому пути, что привело бы к гибели одного человека, а не пятерых.

С точки зрения логики на оба вопроса следовало бы дать положительный ответ — тогда в обоих случаях погиб бы один человек, а не пять. Однако большинство из нас принимает то или иное решение в зависимости от заданного сценария.

Такие дилеммы на протяжении столетий интересовали философов и психологов, изучавших процессы мышления. Однако Грин не просто констатирует факты или строит предположения о том, как работает мозг, задавая подобные задачи, связанные с жизнью и смертью. Он может *наблюдать* за происходящими в головном мозге процессами, используя с этой целью оборудование для функциональной магнитно-резонансной томографии (МРТ).

МРТ позволяет увидеть потрясающие вещи: в процессе представления двух различных сценариев задействуются разные области мозга.

Сценарий, в котором участники должны решить, толкать ли человека под поезд, задействуются фронтальные и теменные доли мозга, которые обычно связаны с чувством страха или страдания. Внутреннее сопротивление непосредственному воздействию (толчку человека навстречу смерти) активизирует зону мозга, отвечающую за обработку эмоций и называемую поясной извилиной. Однако, когда участники решают, перевести ли стрелку, эта зона мозга, ответственная за эмоции, не активизируется.

Логически все участники понимают, какое действие в обоих случаях приведет к наименьшему из двух зол; тем не менее их мозг реагирует на эти ситуации по-разному. Это указывает на важнейшую особенность, которая присуща всем решениям, задействующим эмоции: и наш разум, и наш мозг могут сказать свое слово — и иногда они говорят на разных языках.

С первых страниц книги, по мере знакомства со все новыми историями наших побед, компромиссов и поражений во взаимоотношениях с деньгами, вы, проигрывая в уме собственные ситуации, наверняка не раз спрашивали себя: *«Как я мог совершить подобную глупость? Что у меня с головой?!»* Если вас одолевают подобные вопросы, постарайтесь не принимать их близко к сердцу: дело не в том, что вы умны или глупы. Скорее, проблема в том, что все мы несколько... непросы. Нам может казаться, что мы — логически мыслящие потребители, рационально оценивающие свои покупки и инвестиции, а наши решения нацелены на то, чтобы принести нам максимальную пользу. Но на самом деле наши решения о покупках основаны на целом комплексе мыслей и эмоций, ассоциаций из прошлого, знакомых с детства стереотипах, стадном инстинкте и многом другом.

Инструментом нашего мышления является мозг, который порой работает *совершенно нелогично*.

Последние исследования в области изучения мозга подтверждают парадоксальный факт: при определенных условиях — особенно в ситуациях, насыщенных разнообразными эмоциями, — мы, люди, склонны с большой вероятностью принимать невыгодные финансовые решения.

У нас не один мозг

Нам привычно представлять себе человеческий мозг как однородное серое вещество, однако на самом деле он состоит из многих независимых областей, отвечающих за различные виды деятельности, начиная с таких сложных, как речь или память, и заканчивая автономными функциями тела, такими как саморегуляция температуры или поддержание ритма сердцебиения. Ученые выявили сотни, если не тысячи различных областей мозга, однако, когда мы рассуждаем о благосостоянии и денежной истории, нам важно принимать во внимание единственное структурное различие. Эволюция мозга привела к возникновению трех отличных друг от друга участков: мозга рептилии (также называемого древним или внутренним мозгом), мозга млекопитающего (среднего мозга) и неокортекса (или внешнего мозга).

Глубоко внутри мозга находится зона, обычно называемая *мозгом рептилии*. Это самая старая и достаточно примитивная структура, которая имеется у всех позвоночных животных. Мозг рептилии, практически незатронутый в процессе эволюции, контролирует основные функции организма, такие как дыхание и саморегуляция температуры. Так как мозг рептилии в огромной степени связан с выживанием, то происходящие в нем процессы определяют наши инстинкты. Реакции этой зоны мозга обычно происходят автоматически — *и очень быстро*.

По мере того как мы эволюционировали от рептилий к млекопитающим, развивался наш *мозг млекопитающих*. Этот отдел мозга принял на себя частичное управление основными функциями организма, а также усовершенствовал способность памяти, за счет чего у человека появилась возможность действовать на основе прежнего опыта, а не только инстинктов. Мозг млекопитающих также позволил нам формировать сознательные чувства, связанные с тем или иным событием. Благодаря этому у нас появилась способность испытывать страх и реагировать на него.

Поистине эволюционным скачком явилось развитие *неокортекса* — внешнего уровня, который и принято считать собственно *человеческим* мозгом. Именно здесь и находится пресловутое «серое вещество» — субстанция, напоминающая пудинг, которую мы представляем себе, думая о мозге. Неокортекс составляет примерно 85% массы мозга, и по праву. Именно эта зона отвечает за абстрактную логику, воображение, сложные эмоции и такие функции, как способность говорить, читать или писать. Все эти виды деятельности требуют наличия в мозгу множества внутренних связей.

Но для нас важно не только это структурное деление или различия между областями мозга. Человеческий мозг делится также на правое и левое полушария, которые соединяются между собой толстым пучком нервных волокон, называемых мозолистым телом (*corpus callosum*).

В последние десятилетия ученые поняли, что по мере развития кортексного, или «человеческого», мозга у правого и левого полушария сформировались различные наборы функций, и каждое из них функционирует по-своему. Левое полушарие отвечает за системность, логику и действия. Правое полушарие связано с воображением, ориентацией в пространстве, интуицией, а также с чувствами и эмоциями. В зависимости от того, какой деятельностью

мы занимаемся в тот или иной момент времени, в большей или меньшей степени задействуется либо одно, либо другое полушарие.

Рациональные деньги и эмоциональные деньги

Неудивительно, что иногда сложная структура нашего мозга оказывает значительное влияние на то, как мы управляемся с нашими финансами.

На первый взгляд, вся наша деятельность, связанная с деньгами, может казаться исключительно логической. В конце концов, речь идет об элементарных *арифметических* операциях: нам нужно сложить суммы нашей заработной платы и прочих доходов за месяц, рассчитать величину возврата на наши инвестиции или определить сумму скидки, предлагаемой на пару новых туфель. Анализ с помощью левого полушария способен, как нам кажется, дать правильный ответ в любой момент времени.

Экономисты называют такой подход к деньгам, задействующий логику, *рациональным*. В соответствии с принципами рациональности люди считаются логически мыслящими существами, пытающимися максимизировать благоприятный исход в любой ситуации. Это предположение о рациональности стало главенствовать в экономике с момента, когда было впервые сформулировано. Однако реальность не так проста. Исследования в области мозга убедительно свидетельствуют, что мы не являемся логически мыслящими существами — или являемся таковыми *далеко не всегда*. Часто нами руководят эмоции, а исследования, подобные предлагавшейся Джошуа Грином дилемме с поездом, показывают, что эмоциональное мышление использует мозговые процессы, слабо связанные с логическим мышлением.

Представьте, что вы едете в машине, пребывая в мире и спокойствии. Вдруг вы замечаете, что машина, ехавшая по встречной полосе, меняет направление движения и несется прямо на вас. Вы можете расстаться с жизнью буквально через несколько секунд. Вы мгновенно реагируете. Время как будто замедляется, окружающая действительность словно замирает. Не задумываясь, вы давите на педаль тормоза и жмете на сигнал, одновременно резко выкручивая руль вправо.

За доли секунды в вашем организме происходят значительные физиологические изменения.

Ваш организм вырабатывает химические вещества, которые мгновенно попадают в нервную систему и изменяют ваше состояние — от наблюдения и размышления вы переходите к активным действиям. Сама реакция занимает несколько секунд, однако оставляет свой след в нервной и кровеносной системах на несколько часов.

Вы сворачиваете на обочину, чтобы прийти в себя, и только в этот момент замечаете свое лихорадочное дыхание, бешеный пульс и предательскую слабость в ногах. Через несколько часов вы ощущаете смертельную усталость.

В действительности любая наша мысль и любое чувство приводят к возникновению химических реакций в организме, а состав химических веществ в нашем теле и мозге претерпевает значительные изменения.

За нашу реакцию в экстремальных ситуациях, подобных описанной выше, отвечает *лимбическая система* мозга — нейронная сеть, управляющая инстинктивными, мимолетными функциями и основными эмоциями. Сильные эмоции — например, связанные с голодом, сексуальным влечением, боязнью темноты или паникой, вызванной несущимся навстречу автомобилем, — активируют лимбическую систему и наиболее примитивные зоны мозга рептилий и млекопитающих, в то же время блокируя деятельность более рационального неокортекса.

На это время мы теряем доступ к системам нашего мозга, отвечающим за сложный анализ и рациональные решения, то есть к процессам, необходимым для принятия разумных решений относительно наших денег.

Химические изменения, вызванные нашим эмоциональным состоянием, блокируют рациональное мышление, вследствие чего мы начинаем действовать так, как будто находимся перед лицом смертельной опасности. Иногда действие автоматических систем предостережения, необходимых для выживания в диких условиях, приводит к искажению нашего восприятия и осмысления действительности. Растущие в цене акции, неудачная сделка, семейная трагедия — любая из этих или тысяч других ситуаций способна взбудоражить наше эмоциональное мышление и вызвать не взвешенную реакцию, более уместную в таких случаях, а рефлексивный порыв выжить любой ценой. Как показали эксперименты профессора Грина, такое примитивное действие мозга может влиять даже на решение этических вопросов.

Давайте взглянем более пристально на нашу неврологическую реакцию в эмоционально напряженной ситуации, например на аукционе в разгар торгов. Вы наверняка помните аукцион Макса Базермана по продаже купюры в \$100, о котором мы рассказывали в главе 1. Читая об этом аукционе, мы задавались вопросом «Как могут разумные, рациональные люди заплатить за какой-то предмет сумму, в четыре раза превышающую его реальную цену?». И вот, наконец, мы получаем ответ. Теперь мы понимаем причину, по которой эти умные, финансово образованные люди реагируют на происходящее так, словно у них мозги ящерицы. А они действительно в этой ситуации используют лишь специфическую часть своего умственного аппарата: мозг рептилии.

Этот вывод приобретает невероятную значимость в свете того факта, что фондовый рынок на самом деле работает не как магазин или каталог, а как аукцион. Разница заключается лишь в том, что в ходе аукционных торгов цена неуклонно идет вверх и наконец выигрывает самая высокая ставка;

движение цены на биржевых торгах описывает траекторию маятника. Поэтому нет ничего удивительного в том, что мы попадаем под влияние настроений, царящих на рынке, — как ажиотажа, так и депрессии. Такие экстремальные эмоции, как страх или алчность, могут легко выбить нас из состояния трезвого размышления, определяемого неокортексом. Решения в шокирующих нас обстоятельствах определяются желанием выжить и, соответственно, осуществляются совсем не по тем принципам, которым мы следуем при планировании долгосрочных инвестиций. Одолевающие нас страхи не позволяют размышлять над задачей с точки зрения логики и причинно-следственных связей.

В известном фильме «Страх и ненависть в Лас-Вегасе», основанном на реальных событиях из жизни гонзо-журналиста (охотника за сенсациями) Хантера Томпсона, есть сцена, в которой Томпсон, нагрузившись под завязку галлюциногенными препаратами, видит, как посетители бара превращаются в ящериц ростом с человека. Так вот, нейрофизиологические открытия, сделанные с помощью MRI, показывают, что нечто подобное случается в особенно неудачные дни на Уолл-стрит: тысячи мозгов рептилий реагируют на свежие финансовые новости, причем эти реакции столь же осмысленны, сколь инстинктивные действия ящериц.

Когда осенью 2008 года обрушился фондовый рынок США, правительство поспешило накачать национальную кредитную систему \$700 миллиардами. Почему? Несмотря на страх, связанный с наступлением экономического кризиса, большинство американцев сохраняли работу, жилье и подобающий материальный уровень. Крах таких икон Уолл-стрит, как Lehman Brothers, Merrill Lynch и AIG, а также большая вероятность того, что их участь постигнет и другие компании, не так пугали основную массу населения, как кризис, связанный с потерей доверия. Когда Франклин Рузвельт в своей инаугурационной речи 1933 года произнес

знаменитую фразу «Единственное, чего нам следует бояться, — это самого страха», он имел в виду именно это: *кризис представляет собой лишь состояние нашего мышления.*

Основной целью вливания \$700 миллиардов в экономику являлось *восстановление доверия населения.* Более полутриллиона долларов выглядят вполне значительным бюджетом для PR-акции, направленной на изменение эмоционального состояния нации, однако это лишний раз делает очевидной истину: взаимодействие между деньгами и мышлением является гибким и хрупким. Фактически эти \$700 миллиардов являлись платой за широкомасштабную программу, направленную на корректировку фокуса мышления населения или, иными словами, на смещение мыслительных процессов со среднего мозга на передний мозг.

Затерявшиеся в правом полушарии

В минуты стресса или в ситуациях, когда нам необходимо принять сложное решение, мы находимся в плену примитивных областей нашего мозга. Но не только их. Даже когда наши мыслительные процессы полностью осуществляются в области переднего мозга, мы можем потерять баланс, загрузив лишь одно полушарие мозга и отключив другое. Иногда это может вызывать негативные последствия.

Исследования влияния травм на нейрофизиологические процессы показывают, каким образом при решении вопросов, связанных с деньгами, эмоции могут взять верх над логикой и устроить короткое замыкание для всех наших «рациональных» размышлений.

Обычно, перерабатывая информацию в переднем мозге, мы используем и левое, и правое полушария, причем левое в большей степени отвечает за рациональные и логические функции, связанные с исполнением, а правое — за функции, связанные с эмоциями и чувствами.

Доктор Бессел ван дер Колк, директор и основатель Trauma Center в Justice Resource Institute, продемонстрировал в своих работах, что у большинства людей в процессе эмоционального стимулирования с помощью позитронно-эмиссионной томографии (PET scan) активизируется кора и правого, и левого полушария. Такая же активизация происходит и при применении электроэнцефалографии (ЭЭГ).

Однако люди, пострадавшие от значительных травм в прошлом, в ходе аналогичных экспериментов по-другому реагировали на те же стимулы: при проведении позитронно-эмиссионной томографии возрастала активность лишь правого полушария (отвечающего за эмоции), а расшифровки записей ЭЭГ показывают, что левое полушарие (отвечающее за логику) *вообще не реагирует* на раздражение.

Вследствие травмы эмоциональная реакция этих людей брала верх в большинстве ситуаций, а роль причинно-следственных связей или логики оказывалась гораздо менее значительной. Иными словами, эти люди вынуждены заниматься сложным делом: им приходится обрабатывать непростую информацию с помощью той части мозга, которая менее всего способна сортировать информацию и рационально ее анализировать. Они как бы теряются в эмоциональной пустыне правого полушария, не имея возможности подключить логическое мышление.

Но этим дело не ограничивается: правое полушарие имеет в себе зачатки мозга млекопитающих, а тот, в свою очередь, — мозга рептилий. В свете этого возрастает вероятность, что при принятии решений мы не будем размышлять или заниматься рациональным анализом.

Разумеется, можно было бы все списать на последствия в виде посттравматического стресса, однако эксперименты ван дер Колка на этом не заканчивались. И здесь мы

начинаем говорить о вопросах по-настоящему важных. Дальнейшие исследования показали, что в моменты, связанные с сильным эмоциональным возбуждением, даже люди, никогда не получавшие травм, порой переключаются на эмоциональную оценку событий правым полушарием и отключают механизмы логики и рационального мышления, присущие левому полушарию.

Именно по этой причине мы, сталкиваясь с очень хорошими или очень плохими новостями, внезапно отказываемся от своих лучших стратегий и тщательно продуманных планов. В экстремальных ситуациях, например резкого взлета или падения на фондовых рынках, самым сложным становится следование прежним инвестиционным стратегиям и установленным принципам. Алчность или страх позволяют доминировать в процессе принятия решений правому полушарию. Вследствие радостных новостей (например, неожиданное получение большой прибыли) или очень плохих известий (крах фондового рынка) мы внезапно отказываемся от наших тщательно разработанных финансовых планов. Эмоциональное переполнение формирует у нас определенную близорукость по отношению к будущим последствиям наших нынешних действий. Чрезмерно концентрируясь на текущем моменте (как если бы от него целиком зависела вся наша жизнь), мы привыкаем задавать себе единственный вопрос «Что заставит меня почувствовать себя лучше *прямо сейчас?*». Таким образом, мы превращаем премию или бонус в новую игрушку для себя, вместо того чтобы расплатиться с долгами по кредитной карте, а крах фондового рынка побуждает нас полностью отказаться от тщательно продуманной стратегии «покупать и держать акции». Мы стараемся не думать о будущем и перестаем контролировать свое финансовое поведение вопросом «Какие из моих действий принесут мне действительную пользу?».

Деньги, мысли и вознаграждение

Когда Линн Маккой, ведущая блога beingfrugal.net^{*}, погрузила свои кредитные карты в пластиковый контейнер, заполненный водой, а затем поместила этот контейнер в морозильник, чтобы таким образом заблокировать доступ к деньгам, она знала то, что неврологи определяют, анализируя данные сканирования с помощью MRI: мы нацелены на *немедленное удовлетворение своих желаний*, и это побуждает нас тратить средства, которых у нас в действительности нет, на то, чего мы не в силах долго ждать.

Дело не в том, что наше рациональное мышление не способно просчитать долгосрочные последствия наших действий, — разумеется, оно может это сделать. Именно в этом и состоит проблема. Предлобная кора мозга, родина логики и здравого смысла, активизирует мышление, связанное с долгосрочной перспективой, но не отвечает за наши сиюминутные размышления. Например, что вы предпочтете: получить \$15 через две недели или \$20 через четыре недели?

Так как вопрос связан с будущим и с относительно длительным временным отрезком, при ответе на него активизируется именно предлобная доля. А теперь поставим вопрос по-другому: что вы предпочитаете — получить \$15 *прямо сейчас* или \$20 через два дня?

Вопросы выглядят подобными — однако ход наших мыслей при ответе на каждый из них совершенно разный. При ответе на второй вопрос, как показывают исследования MRI, предлобная доля не задействуется, а вместо нее в дело вступают более примитивные участки мозга. И эти структуры мозга рептилий успевают дать рефлекторный ответ на вопрос еще до того, как неокортекс осознает суть происходящего. Как сказал в своем интервью Питер Уайброу,

^{*} Being frugal (англ.) — жить экономно. Прим. перев.

руководитель Института Семела нейронауки и поведения человека (Semel Institute for Neuroscience and Behavior), «инстинктивное мышление существенно опережает по скорости интеллектуальное. Кредитные карты говорят вам, что вы можете сразу же получить то, чего хотите, а платить за это вам придется в отдаленном будущем»*.

По этой причине около 40% жителей США, имеющих возможность создавать для себя пенсионные планы, не занимаются сбережениями во благо будущего. Когда вы размещаете свои средства с помощью индивидуальных пенсионных счетов или используете другой план пенсионных накоплений, это создает конфликт между эмоциональной и рациональной зонами мозга. Кора мозга говорит: «Я делаю сбережения на будущее», а лимбическая система отвечает: «А я хочу деньги прямо сейчас!» Догадываетесь, кто побеждает в этом споре?

Деньги, мысли и риск

Любое важное финансовое решение сопряжено с определенной долей риска. Новое место работы, новый бизнес, покупка акций, продажа дома — это лишь некоторые примеры важных предприятий, которым присущ определенный элемент неизвестности.

Риск субъективен. Даже такие «рациональные» решения в области управления рисками, как распределение активов или диверсификация портфеля, связаны с нашим собственным восприятием риска; а восприятие каждого из нас уникально.

Работа в серой зоне риска еще больше усложняется работой серого вещества в наших мозгах. Глубоко внутри нашей лимбической системы находится *гиппокамп*, трактующий

* <http://blog.wired.com/wiredscience/2008/10/american-dream.html>

значение событий, вследствие чего создается некая эмоциональная память, обладающая сильной и продолжительной властью над нами. Совершив неудачную операцию на фондовом рынке, мы еще долго не испытываем желания вернуться к работе на нем. Это происходит из-за того, что угли поражения продолжают тлеть внутри нашей лимбической системы и готовы вспыхнуть ярким пламенем при первых признаках появления нового риска.

В благоприятных ситуациях происходит возбуждение *амигдалы*, вследствие чего мы становимся способны переносить более высокие уровни риска. По всей видимости, именно это и происходило в мозгах инвесторов во время бурного роста технологических рынков в конце 1990-х годов.

Похоже, если бы нам удалось исключить эмоции из этого процесса, мы могли бы принимать верные решения относительно финансов? Не торопитесь. В ходе исследований, проведенных в Университете Айовы, знаменитый португальский невролог Антонио Дамасио определил, что люди, лишённые эмоций, точно так же склонны к ошибочным решениям. Изучая людей со значительными повреждениями амигдалы, Дамасио обнаружил, что отсутствие страха, связанного с риском, заставляло их терять деньги в тех ситуациях, в которых более сбалансированные и осторожные инвесторы предпочли бы воздержаться от действий.

Химия победы и поражения

На состояние коммуникационной сети нашего мозга влияют два химических вещества, активизирующих деятельность нервных окончаний: *дофамин* и *серотонин*.

Дофамин — это вещество, вызывающее ощущение радости. Именно он создает у нас возбуждение или «приподнятое настроение», связанное с неожиданной удачей. Серотонин

отвечает за наше настроение в течение более длительных промежутков времени. Именно серотонин позволяет нам сохранять ощущение безопасности и уверенности.

Эксперименты нейрофизиолога Вольфрама Шульца из британского Кембриджского университета продемонстрировали, что готовность человека принимать на себя риски связана с притоком дофамина. Эйфория, сопровождающая крупные выигрыши, удачные инвестиции и т. п., напрямую связана с выработкой в организме дофамина.

Чтобы добавить гротеска ситуации, замечу, что чем более неожиданным является успех, тем сильнее дофамин ударяет по нашим нервным окончаниям, создавая еще более высокий уровень эйфории. Если лабораторным мышам дается корм каждый раз, когда они дергают специальный рычаг, то они прекращают это делать, получив пищу. Однако если поступление корма происходит нечасто и нерегулярно, мышь будет продолжать дергать рычаг практически безостановочно. Такое поведение присуще не только лабораторным мышам — в игровых залах Лас-Вегаса можно наблюдать аналогичный процесс с «денежными кормушками» и рычагами.

Мораль: люди порой начинают бессознательно действовать с целью выработки в организме дофамина и получения создаваемого им удовольствия, несмотря на очевидные недостатки этих действий с логической точки зрения.

Одна из причин такого поведения в том, что мозгу не требуется какой-либо значимой награды, чтобы начать производить дофамин: достаточно простого ожидания награды. Когда трейдер сидит перед экраном компьютера, одна только возможность значительного выигрыша — пусть и небольшая — приводит к выработке дофамина и возникновению эйфории, причем все это происходит еще до начала торгов. Многие исследования показывают, что предвкушение награды может приносить даже *большее удовольствие*,

чем ее получение, которое завершает процесс предвкушения и снимает эйфорию.

Таким образом, ожидание грядущего триумфа может заводить нас гораздо сильнее, чем сам триумф.

Если успех на органическом уровне тесно связан с дофамином, то поражение значительно влияет на выработку серотонина, другого химического вещества, действующего в нашем мозгу. Снижение уровня серотонина сопровождается состоянием хронической депрессии. Этот же эффект наблюдается у людей, переживающих хронические неудачи при инвестировании. Уровень серотонина легко снижается под влиянием потерь, но не так легко восстанавливается в процессе работы.

Вот почему краткосрочное инвестирование может оказывать разрушительное воздействие на организм.

Доктор медицины Ричард Питерсон пришел к следующему заключению: для того, чтобы избежать подобного исхода, инвесторам «следует получать прибыль более чем на двух третях заключаемых сделок и не настраиваться на постоянное достижение успеха. Не стоит также относиться к успеху как к наиболее вероятному сценарию».

Нарушение уровня серотонина в мозгу влечет за собой снижение концентрации и активности; сон становится прерывистым, все биологические процессы в организме замедляются. Кокаин, амфетамины и инвестиции с высокой степенью риска представляют собой средства борьбы с низким уровнем серотонина. Но желающие решить с их помощью меньшую проблему, создали себе бóльшую.

Управление состоянием мышления

По мере того как на протяжении тысячелетий мы адаптировались к жестким условиям дикого мира, наш мозг перестраивался. И сейчас мы часто решаем задачи, которые

ставит перед нами цивилизованный мир, с помощью универсальных способов, помогающих нашему обыденному существованию. Искусство управления деньгами требует преобладания мощного сознательного контроля над психофизиологическим мышлением.

Каждый из нас живет внутри континуума различных состояний, таких как тихое расслабление, рефлексивное мышление, концентрация в минуты опасности, спокойное ожидание и эмоциональное стимулирование. Различные состояния нашего сознания можно описать с помощью различных выражений: *мы можем остолбенеть, находиться в прострации, сходить с ума* и т. д. Все эти выражения описывают различные типы нашей способности принимать решения с учетом окружающих нас условий. *В минуты концентрации* наши чувства обостряются до предела, а *в минуты расслабления* происходит обратный процесс.

Мы входим в различные душевные состояния и выходим из них легко и незаметно. Отчасти это напоминает точную передачу эстафетной палочки одним бегуном другому. Мы интуитивно оцениваем стоящую перед нами задачу и погружаемся в соответствующее состояние — концентрации либо расслабления. На практике проблемы в той или иной сфере деятельности гораздо больше связаны с регулированием нашего настроения, чем с уровнем нашего профессионализма.

В истории есть множество примеров того, как художники и писатели умели активизировать нужные процессы и входить в творческое состояние, чтобы заниматься своим трудом.

— Поэты Сэмюэл Джонсон и Уистен Хью Оден стимулировали себя с помощью постоянного употребления чая во время работы. Сэмюэл Тейлор Кольридж перед началом работы выкуривал трубку с опиумом.

- Писательница Вилла Катер читала Библию, чтобы настроиться на рабочий лад. Леди Эдит Ситвелл (поэт и критик) предпочитала перед началом работы неподвижно полежать в открытом гробу, что позволяло ей писать невероятно мрачные стихи.
- Французская писательница баронесса Дюдеван, известная в литературном мире под именем Жорж Санд, бралась за перо сразу же после занятий любовью. А ее соотечественник Вольтер сотней лет ранее использовал спины своих партнерш в качестве письменного стола.
- Художник Уильям Тернер любил привязывать себя к мачте корабля, выходявшего в море во время жестокой бури, — это позволяло ему впоследствии восстанавливать на холсте увиденные картины.
- Бенджамин Франклин относился к водной стихии более спокойно: он мог сконцентрироваться и писать свои произведения, лежа в ванне.

Многие авторы в процессе работы любят слушать по многу раз одно и то же музыкальное произведение: это создает особенный эмоциональный фон для развития создаваемой ими истории. Мы также можем научиться сознательно изменять свое душевное состояние, чтобы добиться нужного результата. Сознательное управление внутренним состоянием определяет степень эффективности при решении задач, в том числе связанных с денежными вопросами.

Управление деньгами требует наличия определенных принципов, последовательности и плана действий. Кроме того, в момент принятия связанных с деньгами решений вы должны пребывать в оптимальном для этого состоянии. Большинство финансовых потерь, связанных с инвестированием, является результатом эмоциональных решений, не принимающих во внимание достоверной информации,

советов и стратегии. Если вы научитесь управлять собственным состоянием за счет приближения себя к реальности, то сможете максимально задействовать свой мыслительный потенциал с его рациональными и эмоциональными элементами, представлять себе общую картину и точно подмечать детали текущего момента. В конечном итоге принимаемые вами решения будут по-настоящему служить вашим главным интересам.

Как добиться приземленного состояния

Приземленность позволяет в полной мере воспользоваться накопленным опытом и достичь значительной степени «присутствия» в процессе мышления. «Заземление» и «центрирование» помогают создать одновременное ощущение расслабленности и готовности — то есть концентрации, а не напряженности. Такое внутреннее состояние обеспечивает свободный доступ ко всем компонентам имеющегося опыта и аспектам самосознания.

Рассеянность и отрешенность помогут преодолеть центрирование, позволяющее сфокусировать внимание на определенном состоянии тела и непосредственном окружении. Концентрация на настоящем вовне и внутри себя также позволяет усилить взаимосвязь между телом и мышлением.

Изложив вам теоретический аспект дела, позволю себе перейти к практическим советам.

- Сконцентрируйте внимание на своем теле, почувствуйте себя «здесь и сейчас».
- Обратите внимание на осанку, сделайте так, чтобы ваш вес был распределен равномерно.
- Расслабьте руки, ноги и плечи, затем челюсть, язык и мышцы лица.

- Дышите ровно и глубоко, старайтесь дышать животом и диафрагмой.
- Смотрите прямо перед собой, замечайте все, что попадает в поле зрения, в том числе периферийные объекты.
- Если есть возможность, подпрыгните несколько раз, чтобы почувствовать все тело целиком.

Шесть правил принятия приземленных решений относительно денег

Содержимое банковской депозитарной ячейки можно извлечь, лишь используя одновременно два ключа, один из которых принадлежит сотруднику банка, а другой — владельцу ячейки. Это вопрос безопасности. Безопасные финансовые решения также требуют одновременного использования двух ключей: правого и левого полушарий мозга. Ниже я привожу семь правил, придерживаясь которых вы не будете уподобляться ящерице в момент принятия финансовых решений.

1. Не принимайте связанных с деньгами решений, находясь во власти эмоций.

Бурные эмоции — позитивные или негативные — сужают перспективу, не позволяют видеть картину происходящего в целом и не дают логически оценить долгосрочные последствия предпринимаемых действий.

Как ни парадоксально, попытки применить разумные доводы и логику при общении с человеком, находящимся в возбужденном состоянии, обычно лишь добавляют масла в огонь его эмоций. Эмпатическое слушание и непротиворечие в такой момент перевозбужденному собеседнику являются гораздо более эффективным способом снижения эмоционального градуса дискуссии.

2. Не принимайте важных решений, связанных с деньгами, в состоянии усталости или внутренней напряженности.

Рост напряженности приводит к эмоциональной регрессии. При нарастании напряжения и назревании конфликта мы реагируем на стресс посредством эмоций, подходящих скорее малым детям. То же справедливо и в отношении усталости. Дайте себе отдых, пусть напряжение спадет — лишь после этого приступайте к обдумыванию решения.

«Не отходи ко сну во гневе своем», — гласит старая мудрая поговорка. В состоянии усталости мы легко теряем самоконтроль, и тогда способны говорить и делать вещи, о которых впоследствии можем горько пожалеть. Вот хорошее правило здоровой финансовой жизни: никогда не принимайте важных решений после 9 часов вечера.

3. Если вам пришла в голову хорошая мысль, обдумайте ее повторно на следующий день.

В жизни не так часто возникают ситуации, требующие быстрого принятия решения. К их числу не относятся инвестирование или покупка телевизора с жидкокристаллическим экраном. Если посетившая вас минуту назад идея действительно является стоящей, она останется таковой и завтра, после того как вы проспите ночь и ваше состояние и перспективное видение изменятся.

Постарайтесь уловить разницу между безразличной инертностью и осознанным выжиданием. «Я посплю с этой мыслью» означает решение, а не отказ от него.

4. Создайте структурированный план, основанный на достаточном объеме информации.

Принимая во внимание общую картину и свои долгосрочные цели, выработайте стратегию и план действий, основанные на фактах, а не на эмоциях и инстинктах. Подумайте, какая помощь может вам понадобиться для того, чтобы получить максимально полную информацию по

интересующему вас вопросу. Периодически пересматривайте свой план на предмет его соответствия объективному мнению специалистов в области финансов или инвестиций.

5. Придерживайтесь своего плана.

Даже во времена, когда дела идут отлично и вы пребываете в эйфории, продолжайте придерживаться плана. Сделайте так, чтобы ваша энергичность и желание рискнуть проявлялись в любых областях, кроме финансовой.

6. Беспokoйтесь лишь о том, о чем стоит беспокоиться.

Определите, что именно вы в состоянии контролировать (ваши планы, ваши действия, ваши решения), а что вы контролировать не в силах (рыночные условия, внешние события), затем сконцентрируйте все свои усилия и энергию на том, что подвластно вашему влиянию. В ситуациях, которые вы не способны ни контролировать, ни изменить, придерживайтесь плана.

Глава 7

Пузыри и ванна с пузырями

Я не могу получить удовлетворения,
Я не могу получить удовлетворения,
Хотя я пытаюсь, пытаюсь, пытаюсь, пытаюсь.
Но не могу, не могу.
Когда я еду в своей машине,
И какой-то мужик по радио
Вещает и вещает мне все больше и больше
Какой-то бестолковой информации
И думает, что это пробудит мое воображение.
Я никак не могу получить, никак...
Эй-эй-эй, вот такие дела!

«Satisfaction», песня группы Rolling Stones

В конце 1593 года ботаник по имени Карл Клузиус привез из Вены на свою родину, в Нидерланды, новый вид цветов. Луковицы этих цветов были посажены в ботаническом саду города Лейдена. К следующей весне садоводческие усилия Клузиуса увенчались успехом: в Нидерландах расцвел первый тюльпан.

Прекрасный цвет и удивительная форма цветка быстро привлекли к себе внимание. Многие увлеклись выращиванием и скрещиванием растений, и некоторые самые привлекательные сорта тюльпанов приобрели поистине статусный характер. «Отсутствие коллекции тюльпанов у человека с достатком считалось проявлением дурного вкуса», — писал

шотландский журналист Чарльз Маккей в своей книге «Наиболее распространенные заблуждения и безумства толпы»*. Вскоре цены на луковицы тюльпанов достигли заоблачных высот из-за того, что к новому безумству с радостью присоединилась элита.

Такие страсти по тюльпану привели к значительному росту спроса на этот простой цветок. Тюльпаномания постепенно поразила не только зажиточную элиту, но и средний класс. В конце концов представители практически всех социальных и экономических классов стали переводить свою собственность в наличные с тем, чтобы инвестировать в цветы все бóльшие суммы. На пике тюльпаномании дошло до того, что луковицы тюльпанов стали биржевым товаром, а биржевые игроки могли использовать для торговли фьючерсные контракты. Лихорадочные покупки еще сильнее подталкивали цены вверх: за луковицу некоторых сортов можно было выручить до 5000 флоринов, что составляло в те времена эквивалент заработной платы квалифицированного ремесленника за тридцать лет.

«Всем казалось, что тюльпановый бум будет длиться вечно, — писал Маккей, — и что богачи со всего мира будут покупать тюльпаны в Голландии, платя за цветы ту цену, которую захотят назначить продавцы».

Но как известно, ничто не вечно под луной. И тюльпаномания продлилась недолго. Настал момент, когда продавцы больше не могли найти покупателей на свой товар по раздутым ценам. В 1637 году рынок рухнул, вся отрасль пришла в упадок и многие игроки обанкротились. В наши дни Соединенные Штаты ежегодно импортируют миллиарды луковиц тюльпанов, а цена каждой луковицы не превышает нескольких центов.

* На русском языке была выпущена издательством «Альпина» в 1998 году.
Прим. перев.

Эта история вам ничего не напоминает? Тюльпаномания, разразившаяся в Нидерландах в XVI веке, считается первым примером «спекулятивного пузыря», явления, которое многократно повторялось на протяжении последующих столетий. Ни на чем не основанное убеждение, цены, взлетающие выше всех разумных пределов, бездумное массовое участие представителей среднего класса в операциях на рынке и следующий за этим коллапс... Все это классические атрибуты циклической финансовой мыльной оперы, которая периодически являет нам новые вариации известного сюжета, и этот сериал кажется бесконечным.

До чего же мы любим эти пузыри... И нас несколько не озадачивает то обстоятельство, что каждый раз, мечтая понежиться в джакузи, мы оказываемся под холодным душем!

«Может показаться, что в наши дни уже все знают о пузырях, — замечает профессор Йельского университета Роберт Шиллер, автор книги “Irrational Exuberance and The Sub-Prime Solution”, — но пузырь сложно распознать, пока он не лопнул». Тем не менее сам профессор Шиллер без труда распознал недавний пузырь на жилищном рынке уже на стадии его роста. Еще в 2005 году в ходе своего интервью на радиостанции NPR он назвал бум на рынке недвижимости США мыльным пузырем, объяснил, что данный термин означает «отрыв цен от экономических реалий», и предсказал, что пузырь лопнет в скором времени. «Единственный вопрос в том, — добавил он, — когда именно это произойдет». Через три года весь мир узнал ответ на этот вопрос.

В ретроспективе многие вещи кажутся нам очевидными. Однако, находясь внутри ситуации, мы склонны верить, что она-то фундаментально отличается от всего, что было раньше. Происходящее кажется нам реальным, выглядит реально и ощущается нами как реальность — так что это никак не может быть пузырем. Эмоции захлестывают и не дают рациональному инвестиционному мышлению ни

малейшего шанса. Особенную важность для нас приобретают действия других людей.

Доктор Вернон Смит получил Нобелевскую премию в области экономики за свои исследования принципов зарождения и развития пузырей на рынках. Объединив знания в области психологии и экономики, он показал, что опасность возникновения пузырей становится гораздо более реальной в тот момент, когда на рынок приходит новое поколение инвесторов. Он обнаружил, что инвесторам свойственно вести себя определенным образом: «обжегшись на молоке, они дуют на воду». Однако даже образованные и опытные инвесторы принимают решения на эмоциональной основе и не анализируют механизмы своих реакций.

Вернон Смит провел ряд экспериментов в области трейдинга с участием студентов-экономистов старших курсов. Доктор информировал их о том, что справедливая цена некоей ценной бумаги составляла три доллара. Тот факт, что студентам-трейдерам была известна *справедливая цена*, давал им значительное преимущество перед обычными трейдерами на Уолл-стрит. Тем не менее в ходе проводившихся ими симуляционных торгов цена акций часто превышала отметку в три доллара. Эксперимент закончился, когда ряд участников прекратил выплаты премиальной наценки, после чего рынок рухнул.

Во втором эксперименте та же группа вновь создала пузырь, хотя и меньший по размерам. И только в ходе третьего эксперимента участникам достало ума остаться в рамках безопасной цены — при том, что эта цена была им известна и до начала первого эксперимента. Когда доктор Смит повторил этот же эксперимент с участием преподавателей финансов и других специалистов в области экономики, пузыри раздувались вновь и вновь — и всякий раз неминуемо приводили к краху.

По всей видимости, в такие моменты внутри нас действует некая иррациональная сила, пленяющая логику и знания, заставляющая прельщаться безумным ростом цен и делать ставку на мнимую бесконечность процесса. Этой силой является *человеческое поведение*. Спрос и предложение формируются за счет действий двух сторон — нуждающихся и предлагающих. Действия каждой из сторон определяются деятельностью лимбической системы (мозга рептилий), переднего мозга, а также правого и левого полушарий. Недостаток экономической системы заключается в том, что она управляется продавцами и покупателями — то есть нами самими. Каждый из нас действует в соответствии с собственной денежной историей, наполненной противоречивыми чувствами, уроками прошлого, значениями, придаваемыми деньгам, лимбическими реакциями и блужданием в закоулках правого полушария.

Наше мышление — очень мощный инструмент. Оно превращает плацебо в сильнодействующее лекарство. Оно вынуждает нас платить миллионы за бейсбольный мяч, цена которому пять долларов. Оно дает событиям то или иное трактование, управляет нашими действиями и определяет наше будущее. Легендарный авиатор Говард Хьюз, проводивший часы за обеденным столом, сортируя бобы в тарелке с помощью специально сконструированной вилки, был известен своим эксцентричным поведением не менее, чем своим фантастическим богатством. Однако иррациональное поведение по отношению к деньгам не предопределяется размером состояния или степенью психических отклонений.

Множество исследований, проводимых в течение длительного времени, выявили ряд заблуждений, связанных с деньгами, широко распространенных ментальных предубеждений, заставляющих нас принимать финансовые решения, которые являются, по сути, нелогичными, нерациональными,

а порой просто безумными. Далее в главе мы рассмотрим восемнадцать наиболее распространенных заблуждений, а также обсудим простые способы избежать ловушек. Какие-то из наших заблуждений связаны с принятием решений, они были описаны экономистами-бихевиористами или иными авторами; другие связаны с известными концепциями, на которые мы посмотрели по-новому в свете принимаемых нами финансовых решений; а некоторые были выявлены в процессе написания этой книги*.

Эффект обрамления (фрейминга)

Представьте себе, что вы страдаете серьезным заболеванием, представляющим серьезную угрозу для жизни, и доктора предлагают вам на выбор два возможных варианта лечения:

- либо процедура А, вследствие применения которой ваши шансы умереть в тот же год составляют 32%;
- либо процедура В, вследствие которой ваши шансы прожить больше года составляют 68%.

Какую из них вы выберете? Если вы подобны большинству опрошенных пациентов, то выберете вариант В: по нашим исследованиям, этот вариант предпочли и 75% докторов.

* К концепциям, предложенным другими авторами, относятся привязка (anchoring), эффект подтверждения (confirmation bias), ошибка экстраполяции (extrapolation error), групповой импульс (group momentum), предотвращение потерь (loss aversion), воспринимаемая ценность (perceived value) и ошибка невозвратных издержек (sunk cost fallacy). К относительно новым широко принятым концепциям относятся предубежденность, связанная с привлекательностью (affinity bias), предубежденность, основанная на примерах (availability bias), и чрезмерный оптимизм (optimism bias). К концепциям, впервые предлагаемым в этой книге, относятся внутренний торг (internal bargaining), предубежденное отношение к собственной неуязвимости (invincibility bias), ностальгические предубеждения (nostalgia bias), предубеждение, основанное на моделировании (pattern bias), оправдание расходов (spending justification), рационализация расходов (spending rationalization) и ошибка переноса (transference fallacy). *Прим. авт.*

В данном случае примечателен тот факт, что оба варианта описывают *одну и ту же процедуру*.

Этот эксперимент демонстрирует нам *эффект обрамления*: одна и та же суть, заключенная в различные формы при подаче, сбивает нас с толку, заставляя принимать иррациональные решения.

Эффект обрамления применим и к финансовым сценариям. Возьмем, к примеру, мою клиентку по имени Бет, которая проехала свыше десяти миль для того, чтобы получить скидку в \$5 при покупке электрического миксера ценой \$20, и была счастлива от 25-процентной экономии при покупке. Через несколько дней она обнаружила, что куртка, которую она собиралась купить за \$200, продавалась в другом магазине (расположенном в пятнадцати кварталах от ее дома) за \$190. На сей раз она сочла, что скидка в жалкие 5% не стоит ее внимания.

С точки зрения логики такое решение, само собой, кажется бессмысленным: Бет проехала десять миль для того, чтобы сэкономить \$5, однако не захотела проехать значительно меньшее расстояние для того, чтобы сэкономить \$10. Ее поведение объясняется тем, что она принимала решения, считая проценты, а не реальные деньги.

Эффект обрамления также заставляет нас по-разному относиться к одной и той же сумме денег в зависимости от создаваемого нами самими для них контекста. С рациональной точки зрения доллар всегда остается долларом, однако мы склонны придавать ему различную ценность в зависимости от того, каким образом мы его зарабатываем, получаем и воспринимаем. «Найденные деньги», такие как выигрыш в лотерею, неожиданная премия или возврат излишне уплаченных налогов, оцениваются нами (а следовательно, и тратятся) совсем не так, как зарплата или сбережения.

Лекарство. Рассматривайте каждый случай расходования денег или инвестирования как независимый и не связанный с источником денег, которые вы используете для

осуществления этой операции. Спросите себя: купил бы я эту вещь, если бы мне пришлось взять на нее деньги из зарплаты? А из сбережений?

Взгляните на свою покупку с точки зрения других временных рамок: буду ли я завтра доволен сделанным мной сегодня выбором? Не буду ли жалеть об этом через год?

Предотвращение потерь

Исследования показывают, что отрицательные чувства, которые мы обычно испытываем вследствие потери, обладают интенсивностью в два раза большей, чем чувство удовольствия от приобретения. Иными словами, потерю \$100 могут восполнить для нас найденные \$200. Неудивительно, что наше стремление избежать расстройств, связанного с потерей, значительно превосходит наше желание получить удовольствие от внезапного приобретения — в этом, собственно, и состоит *«предотвращение потерь»*.

Мы уже сталкивались с примером предотвращения потерь в главе 1, когда познакомились с экспериментом Макса Базермана: участник аукциона считал необходимым сделать очередную ставку, чтобы не проиграть то, что уже поставлено на карту, — словно не осознавая того факта, что в результате рискует проиграть еще больше.

Желание избежать болезненных переживаний часто оказывает решающее влияние на принимаемые инвесторами решения. Так как мы редко осознаем наше стремление к предотвращению потерь, мы склонны сохранять неудачные инвестиции дольше, чем нужно: вместо того, чтобы продать остатки и «зафиксировать» потери, мы рассчитываем на то, что ситуация изменится. Нам кажется, что, пока мы не продали обесценивающийся актив, наших потерь не существует.

Стремление к предотвращению потерь может также принудить нас преждевременно отказаться от прибыль-

ных инвестиций. Терренс Один из Калифорнийского университета в Дэвисе проанализировал состояние 10 тысяч клиентских счетов и обнаружил, что частным инвесторам свойственно раньше срока избавляться от потенциально прибыльных ценных бумаг и в то же время слишком долго держать обесценивающиеся бумаги. К примеру, инвесторы охотнее продавали акции, цена которых *вырастала*, нежели те, цена которых *падала* на ту же величину. В большинстве случаев акции, от которых инвесторы поспешили отказаться, за последующий год прибавили в цене на 3–4% больше, чем акции, за которые они продолжали держаться.

Лекарство. Заранее установите критерии, позволяющие вам сбалансировать эмоциональные реакции. К примеру, определение как финансовых, так и эмоциональных стоп-лоссов (предельной суммы, которую вы готовы потерять) для конкретного актива даст вам возможность создать определенную зону комфорта и минимизировать эмоциональную реактивность. Стоп-лоссы, с одной стороны, позволяют удержаться в приемлемых границах риска, а с другой — помогают воплотить стратегию своевременного выхода в случае успеха.

Ошибка экстраполирования

Мы беспрестанно упражняемся в предположениях и прогнозировании тех или иных событий. Наш мозг инстинктивно распознает те или иные образцы (или паттерны), которые Грегори Бернс, нейропсихиатр из Университета Эмори, называет «бессознательным обучением».

Исследовательская команда Университета Дьюка под руководством Скотта Хюттела продемонстрировала, что в ситуациях, когда некий стимул возникает два раза подряд, мозг начинает воспринимать это как повторение. Таким образом, если некая акция росла в цене на протяжении двух

лет, мы автоматически ждем сохранения этой тенденции и на третий год. В этом и заключается *ошибка экстраполяции*, при которой некорректное решение является следствием попытки предсказать будущее, основываясь на данных из прошлого.

Эта склонность проецировать в будущее свойственные прошлому тенденции затрудняет для нас процесс принятия разумных решений и является одной из основных причин постоянного совершения нами одних и тех же финансовых просчетов. По сути, единственная и главная ошибка большинства инвесторов заключается в том, что они позволяют опыту, накопленному в прошлом, брать верх над размышлением. Питер Бернштейн, человек, который (по мнению журнала Money) знает об инвестировании больше, чем любой живущий на земле, называет ошибку экстраполяции наиболее типичной для инвесторов. Момент, когда вы оказываетесь правы относительно той или иной инвестиции, является, по мнению Бернштейна, наиболее рискованным, «так как людям свойственно переоценивать свои верные решения».

Влияние эмоционального компонента инвестирования — при том, что мы все больше узнаем о механизмах работы фондового рынка, — приводит к тому, что решения большинства людей в области инвестирования не становятся более разумными — и, возможно, никогда уже не станут таковыми.

Лекарство. Не поддавайтесь искушению считать, что будущее — копия прошлого. Помните, что: 1) ваши мысли будут автоматически предлагать заданный ход для любого происходящего в данное время события, так как нам свойственно пытаться осознать будущее; 2) однако будущее неизвестно никому.

Чтобы нивелировать возможность ошибки экстраполяции, проанализируйте все возможные исходы события,

как благоприятные, так и неблагоприятные. Убедитесь в том, что вы чувствуете себя комфортно даже в условиях наиболее неблагоприятного исхода, если уж таковому суждено быть.

Предубежденное отношение к собственной неуязвимости

Как и многие его коллеги, Пол был очень занят своей врачебной практикой. Несмотря на значительную нагрузку, он зарабатывал свыше \$200 тысяч в год, и почти вся эта сумма уходила на обеспечение привычного ему стиля жизни. Основные статьи расходов были связаны со значительными выплатами по ипотеке и членством в клубе. Почему бы и нет? Ежегодно в течение десяти лет, прошедших после окончания университета, Пол стабильно увеличивал размер своего чистого дохода. У него не было оснований сомневаться в том, что подобная тенденция сохранится и в будущем. Вследствие этого аппетиты Пола росли, а вместе с ними росли и расходы. Так продолжалось до середины девяностых.

И вдруг все изменилось: медицинское обслуживание стало регулируемым. Гонорары докторов сократились почти вдвое, а объем административной работы, напротив, увеличился. Медицинские сотрудники были вынуждены приспособливаться к новым условиям и перестраивать свою работу. В течение года Пол вынужденно уволил часть персонала, продал свой дом и поселился в новом, меньшей площади. Новый офис Пола также был существенно меньше прежнего.

Пол совершил ошибку *предубежденного отношения к собственной неуязвимости*. Эта ошибка, в сущности, родственна ошибке экстраполяции и является одной из основных ошибок, связанных с прогнозированием будущего.

Предубежденное отношение к собственной неуязвимости можно выразить примерно так: «Да, я знаю, что в мире может произойти все что угодно, — но ничего плохого не может случиться *со мной*».

Лекарство. И снова мы рекомендуем вам установить пределы расходов, прежде чем осуществлять свою деятельность на практике. К примеру, игрокам в азартные игры стоит заранее установить размер суммы, которой они могут рисковать в игре.

Выявите все возможные варианты исхода, внимательно изучите их, а затем сконцентрируйте свое внимание на реальных возможностях, а не иллюзорном желаемом результате.

Эффект привязки

Группа студентов в аудитории получила задание написать на листе бумаги две последние цифры своего номера социального страхования. Затем им предлагалось поучаствовать в шуточном аукционе, где с молотка уходили шоколадки и шампанское. Внимательное изучение сделанных ставок подтвердило старую закономерность: чем большее число составляют две последние цифры номера социального страхования, тем большие ставки делают их обладатели. Причем разница в размере ставок в ходе эксперимента составляла 60–120%. Как видим, две простые и вроде бы ни с чем не связанные цифры способны значительно влиять на манеру покупательского поведения.

Этот эксперимент, описанный профессором Массачусетского технологического института Дэном Ариэли в книге «Предсказуемо иррациональные: скрытые силы, определяющие наши решения»* («Predictably Irrational: The Hidden

* Dan Ariely. Predictably Irrational: The Hidden Forces That Shape Our Decisions. HarperCollins, 2008.

Forces That Shape Our Decisions»), демонстрирует явление под названием «привязка», то есть принятие решений в неоднозначных ситуациях на основании произвольно выбранной системы координат.

Следы привязки можно обнаружить практически в любом решении о покупке или инвестировании. Когда на автомобиль стоимостью \$15 тысяч вешается ценник \$10 тысяч для того, чтобы его быстрее продать, мы реагируем на факт 33-процентного снижения цены; при этом мы не подвергаем сомнению оправданность первоначальной цены. Аналогичным образом человек, покупающий акцию за \$100, с меньшей вероятностью продаст ее, если цена упадет до \$90 или вырастет до \$110, чем человек, купивший эту же акцию за \$40. Это связано с тем, что цена покупки, равная \$100, служит привязкой — причем вне зависимости от истинной или справедливой цены этой акции.

Ошибка экстраполяции представляет собой частный случай привязки: наши прогнозы на будущее основаны на привязке к нынешним условиям и сопротивлении самой идее о том, что будущее может быть совершенно иным.

Лекарство. Вместо того чтобы бездумно привязываться к текущей цене того или иного актива либо товара, попытайтесь оценить его истинную стоимость. Будьте объективны в своем сравнении и оценке.

Вы можете установить вашу собственную цену привязки. Для этого вам стоит после изучения объекта оценить, какую максимальную цену вы готовы за него заплатить вне зависимости от того, как будут разворачиваться события на аукционе.

Эффект подтверждения

В течение пяти лет, с 1984 по 1989 год, экономисты Барри Стоу и Ха Хоанг изучали тенденции, связанные с игрой

баскетболистов NBA. Они измеряли навыки игроков — например, количество заработанных очков, быстроту (количество результативных подач и перехватов мяча), стойкость (количество подборов мяча под корзиной и удачных блоков), а также количество травм и множество других переменных, которые только могли прийти им в голову. В ходе исследования они пытались выявить факторы, наиболее важные для определения оптимального времени, которое тот или иной игрок должен проводить на поле.

Логически рассуждая, можно было предположить, что тренеры и руководители команды при принятии решения о том, кого, когда и на какое время выпустить на поле, должны были бы в первую очередь интересоваться тем, насколько хорошо играл тот или иной игрок. Однако тренеры, так же как и брокеры с Уолл-стрит, доктора и все остальные, — тоже люди, мыслящие не только передними долями мозга, но и мозгом рептилий и млекопитающих.

Исследователям удалось обнаружить, что на реальные результаты игры в наибольшей степени оказывала влияние единственная переменная — место игрока в списке при формировании команды. Другими словами, тот порядок, в котором игроки отбираются для участия в команде *еще до начала сезона*, оказывал самое значительное влияние на количество времени, которое они проводили на поле, — вне зависимости от того, насколько хорошо они на самом деле играли. И корреляция между порядком отбора в команду и количеством времени, проведенного игроком на поле, сохраняла свою относительную величину и оставалась максимальной среди всех параметров на протяжении пяти лет изучения. *Ожидания* руководителей команды от игроков оказывались более важным фактором, чем *реальные результаты* последних, — вот он, *эффект подтверждения* в действии.

Эффект подтверждения предполагает искажение имеющихся данных в целях подгонки их под сформулированные

ранее убеждения или мнения. Иначе говоря, мы стараемся выбрать из массы доступных нам фактов те, которые в наибольшей степени соответствуют сделанным нами ранее заключениям. Это предубеждение часто превалирует и в нашей финансовой жизни. Практически при любой покупке — недвижимости, акций, одежды или предметов быта — мы склонны основывать наши решения на «объективной информации», свидетельствующей в пользу варианта, к которому мы и без того расположены.

Лекарство. Имейте в виду склонность человека фильтровать факты так, чтобы слышать то, что хочется услышать, и видеть то, во что и без того верится. Ставьте под сомнение свои предположения, тестируйте свои умозаключения. Попробуйте сыграть с собой в «адвоката дьявола»: не важно, насколько хорошими или правильными выглядят финансовые решения, потрудитесь рассмотреть противоположную точку зрения. Спрашивайте мнения других, как только для этого появляется возможность. Будьте готовы услышать то, что вам говорят.

Воспринимаемая ценность

Исследователи из Калифорнийского технологического института проводили эксперимент, направленный на определение влияния различных факторов на выбор людей. В ходе слепых тестов, когда участникам эксперимента была известна только цена бутылки вина, обнаружилось, что вино стоимостью \$90 постоянно получает более высокие оценки с точки зрения вкуса, чем вино, которое стоит дешевле. Однако когда этикетку с ценой \$90 повесили на бутылку вина стоимостью \$10, испытуемые стали отдавать предпочтение именно этому вину*.

* Proceedings of the National Academy of Sciences, 22.01.2008, vol. 105, no. 3, 1050–1054.

Склонность оценивать объекты на основании прикрепленного к ним ценника управляет нашими действиями в различных областях жизни. Исследователи Хэл Аркес и Кэтрин Блумер обнаружили, что люди, готовые больше заплатить за билеты в театр, с большей вероятностью придут на спектакль. Наше восприятие ценности компаний и их акций в значительной степени определяется публикуемой ими квартальной отчетностью. Помните об эффекте плацебо? Мы склонны полагать, что более дорогие лекарства обладают лучшим медикаментозным эффектом*.

Иногда сложно понять, правы мы или заблуждаемся и есть ли на самом деле реальная связь между ценой продукта и его качеством. Этот вопрос интересовал и журнал Consumer Reports: в проводимом им в 2007 году опросе была предпринята попытка изучения связи между ценой и ценностью продукта. В результате оказалось, что корреляция между двумя параметрами была довольно низкой. На самом деле не менее чем в одной трети изученных в рамках опроса случаев была обнаружена *обратная связь*: продукт с высокой ценой оказывался *менее* ценным, чем продукт более дешевый**.

Воспринимаемая ценность (perceived value) исчезает так же быстро, как и вера, лежащая в ее основе. Одна компания, демонстрировавшая на протяжении шести лет кряду растущую прибыль, объявила о росте выручки в очередном квартале на 24 цента. Когда же по итогам квартала было объявлено о росте выручки на 23 цента, то через пять минут после этого объявления компания потеряла \$1,5 миллиарда рыночной капитализации.

Лекарство. Убедитесь в том, что ваш план не противоречит данным экспертов и пониманию истинной величины

* http://www.usatoday.com/news/health/2008-03-04-placebo-effect_N.htm

** <http://www.cba.ufl.edu/mkt/docs/mitra/ObjectiveQuality.pdf>

ценности. Если базовая ценность не меняется, неизменным должен оставаться и план. Если цена акций компании не соответствует ожиданиям аналитиков, пусть даже на несколько центов, это не значит, что компания больше не обладает ценностью, лежащей в ее основе. А сброс акций компании после новостей об объеме выручки говорит лишь о том, что аналитики ошиблись в своих прогнозах.

Ловушка невозвратных издержек

Когда Роберт и Дженни начинали перестройку своего дома и беседки во дворе, то рассчитывали, что строительство обойдется им примерно в \$5000. Они взяли заем на перестройку дома и наняли подрядчика. Очень быстро подрядчик потратил все \$5000, однако довел работу лишь до половины. Новые расчеты показали, что для завершения работ потребуется еще \$6500, — однако цена дома вследствие проведенного улучшения увеличивалась лишь на \$4500. Роберт и Дженни не располагали деньгами, однако решили взять еще один заем. «Мы уже вложили в этот проект пять тысяч, — полагали они, — теперь нам *просто необходимо* его завершить».

Роберт и Дженни попали в *ловушку невозвратных издержек*. Человек может легко оказаться втянутым в новые расходы лишь ради того, чтобы оправдать расходы, понесенные до этого. Именно по этой причине люди часто увеличивают ставки при проигрыше или пытаются купить еще больше акций, курс которых продолжает падать. Мы говорим о таких ситуациях: «Заварил кашу — не жалея масла», словно желая отыскать в этой поговорке некий глубокий смысл вековой мудрости, тогда как она лишь обличает нашу глупость.

Лекарство. Помните, что вы всегда принимаете решения в настоящий момент и они не должны зависеть от решений —

верных или неверны, — принятых в прошлом. Прошлое прошло, и его польза для вас заключается лишь в тех уроках, которые вы можете из него извлечь. Каждое новое решение, связанное с деньгами, должно приниматься с чистого листа. Фраза «Сегодня — первый день оставшейся вам жизни» может выглядеть по-дурацки, если использовать ее для наклейки на бампер, однако ее стоит взять на вооружение при планировании обоснованных финансовых решений.

Оправдание расходов

Оправдание расходов означает создание некоего «убедительного мотива», обычно использующего своего рода алгебраическое уравнение сравнения издержек и ценности: «Если $A=B$, то $C=D$ », при этом в расчет не принимается тот факт, что у A или B нет ничего общего с C или D .

- Если я могу потратить \$9 на кофейные зерна, обжаренные особым способом, то я могу потратить сумму, в два раза большую, на Riedel, специальный бокал для красного вина особой формы: по крайней мере, этот бокал прослужит мне долго.
- Если мы потратили \$65 на ужин вчера вечером, то неужели мы не можем потратить в два раза меньшую сумму на эти чудесные свечи?
- Если мы можем позволить себе бизнес-ланч за \$200, то уж точно можем потратить лишние \$200 и полететь бизнес-классом.
- Эй, мы ведь отдыхаем — мы прилетели в такую даль не за тем, чтобы экономить на гостиничных номерах.

Такого рода оправдания со временем превращают в нашем сознании предметы роскоши в предметы первой необходимости. Бокалы особой формы становятся чем-то обыденным, дорогой ресторан превращается в единственно

приемлемое место для обеда — в итоге наши расходы медленно, но верно увеличиваются.

Цель оправдания затрат всегда одна и та же: легитимизация расходов, которые на самом деле (и мы это знаем в глубине души) обладают сомнительной легитимностью. Таким образом, оправдание по определению представляет собой некую форму самооправдания и поэтому становится еще более опасным: оно не только позволяет нам тратить больше денег, чем мы можем себе позволить, но также формирует у нас привычки потребления, не соотносящиеся с нашими финансовыми реалиями. Каждое наше оправдание трат упрощает следующую трату. В результате снежный ком долгов, связанных с излишествами стиля жизни, нарастает очень быстро.

Лекарство. Если вам требуется оправдать то или иное финансовое решение, вы должны делать это, во-первых, под правильным углом, а во-вторых, при участии хотя бы одного свидетеля. Исследуйте каждое свое финансовое решение в контексте единой системы и принятых вами принципов — избегайте сегментирования решений.

Рационализация расходов

Дражен Прелич и Дункан Симестер из MIT смоделировали аукцион по продаже билетов на баскетбольные матчи с участием команды Boston Celtics. Половине участников аукциона было сказано, что в случае победы им придется заплатить за билеты реальными деньгами, притом им будет предоставлено время для того, чтобы собрать необходимую для покупки сумму. Второй половине было сказано, что оплату выигрыша можно произвести с помощью кредитной карты. Средний размер ставок тех, кто должен был платить наличными, был примерно *в два раза ниже*, чем размер ставок игроков, имевших право платить кредитной картой.

Как видим, одна и та же сумма обладает разной ценностью в зависимости от того, идет ли речь о реальных деньгах или балансе счета кредитной карты. Иными словами, при оплате кредитной картой воспринимаемая цена становится вдвое меньшей, чем при оплате наличными. Другие исследования показали, что при использовании кредитных карт сумма расходов в среднем увеличивается более чем на 23% по сравнению с оплатой наличными или чеком.

Да уж, распорядившись кредитной картой, мы не мелочимся. Именно потому, что воспринимаем происходящее просто как техническое действие — списание суммы; прямо сейчас у нас не появляется никаких обязательств. Таков собственно сценарий *рационализации*.

Подобно оправданию расходов, рационализация представляет собой поиск хорошей причины для принятия плохого решения. Одной из распространенных форм рационализации является минимизация влияния расхода благодаря расчету амортизации: «Разумеется, стереосистема за \$400 может *показаться* дорогой, но при использовании в течение следующих пяти лет она будет обходиться мне всего в 22 цента в день!» Экстраполяция на длительный период превращает в рациональную практически *любую* трату. Дом за миллион долларов? Почему бы и нет, это же всего \$100 в день на протяжении следующих тридцати лет.

Такой самообман связан с нашей анатомией. Если вы помните, то в отличие от неокортекса наша примитивная лимбическая система не позволяет нам размышлять с точки зрения последствий в будущем. Чем большее участие в принятии наших финансовых решений принимает система, связанная с рефлексам, тем активнее мы начинаем тратить в соответствии с моделью «завтрашнего дня не будет» — потому что для части нашего мозга, которая присваивает себе руководящую роль в этих ситуациях, будущего действительно не существует.

Лекарство. Склонным к рационализации людям, как и в случае с оправданием расходов, нужно рассмотреть ситуацию в истинном свете, с участием стороннего наблюдателя и с точки зрения соответствия своим более общим планам.

Внутренний торг

«Боже, дай мне целомудрие и воздержание, только не сейчас». Кто из нас не присоединит свой голос к молитве блаженного Августина, произнесенной им почти две тысячи лет назад? Когда мы говорим себе: «Хорошо, сейчас я съем еще кусок торта, а на диету сяду со следующего понедельника», эта иллюзия будущих обязательств создает у нас фальшивое ощущение силы, которая компенсирует наше сознательно неверное действие. Создается впечатление, что мы берем в долг у наших ограничений в будущем и этот долг позволяет нам рассчитаться за наши нынешние излишества. Однако обещание жесткой диеты в будущем не позволяет человеку сбросить ни грамма жира.

В этом и состоит заблуждение, связанное с *внутренним торгом*, увлекательнейшей формой самообмана, ставящей знак равенства между планом и действием. Когда вы играете в покер, ваш внутренний торг может звучать как: «Мне нужно выиграть всего лишь одну крупную игру, а затем я выйду из-за стола». Сходные мысли могут возникать в отношении личных бюджетов, инвестирования или любой другой области, с которой связаны финансовые решения.

Лекарство. Обязательства перед самим собой вы принимаете один раз. Наиболее трудная и требующая мужества часть изменений состоит не в принятии первоначального решения, а в неизменной готовности следовать намеченным курсом. Успех никогда не бывает окончательным и бесповоротным. Не успокаивайтесь на достигнутом.

Ностальгические предубеждения

Ностальгические предубеждения, иначе называемые «радужное прошлое», представляют собой склонность расценивать явления прошлого как более благоприятные, чем они были на самом деле. Ностальгия связана с идеализированными, а не реальными воспоминаниями. Именно по этой причине, сделав в прошлом неудачное приобретение в сфере недвижимости, мы склонны обвинять в неудаче неблагоприятные рыночные условия, находившиеся вне нашего контроля. А купив в прошлом акции, курс которых впоследствии вырос, мы склонны приписывать себе чуть ли не дар ясновидения.

Проблема ностальгического предубеждения состоит в том, что мы склонны преувеличивать в ретроспективе наши способности и успехи, и это искажение влияет на наши ожидания в отношении будущего. В розовых очках нет ничего плохого, за исключением того, что они делают невидимыми красные чернила*. Мы занимаемся самогипнозом: игнорируя сделанные в прошлом ошибки, мы начинаем думать, что мыслим лучше окружающих, что достигаем бóльших успехов по сравнению с ними и вообще превосходим остальных если не во всем, то уж во многом. Исследование Harpers показало, что 19% респондентов относят себя к 1% населения, получающему максимальный доход!

Ностальгия вполне невинная вещь — но не тогда, когда дело касается решений, связанных с деньгами.

Лекарство. Еще раз обратите внимание на все отрицательные индикаторы, красные флаги и предупредительные сигналы, которые вы проигнорировали в прошлом, приняв неудачные решения. Попробуйте понять, в какой степени

* Традиционно красным цветом в финансовых отчетах обозначаются убытки или отрицательные величины. *Прим. перев.*

вам присуще приукрашивание, склонность забывать неприятные для вас вещи или минимизировать роль ваших прежних ошибок. Если вы будете смотреть на свое прошлое холодным и непредвзятым взглядом, то сможете увидеть теплое и расположенное к вам будущее.

Чрезмерный оптимизм

В 1990 году фондовый рынок поднял цену акций компании AOL до крайне высокой отметки: если бы такому росту курса акций соответствовал аналогичный рост выручки, то этот интернет-гигант должен был бы иметь около 18 миллиардов подписчиков (что в три раза превышает количество жителей нашей планеты). Перед нами наглядный пример широкомасштабного предубеждения, связанного с *чрезмерным оптимизмом*.

Чрезмерный оптимизм тесно связан с ностальгическим предубеждением. Если ностальгия искажает наше прошлое, то оптимизм влияет на наши ожидания от будущего и минимизирует значение возможных негативных исходов и предупредительных сигналов. Например, люди, достигшие значительного успеха в одной области, вдруг начинают думать, что их талант автоматически распространяется и на другие сферы.

Один врач вложил \$25 тысяч в серебряный рудник, купив права на него у своего соседа, который также занимался инвестированием. Доктор предположил, что эта инвестиция безопасна, раз пай куплен у знакомого человека. Он ошибся дважды. Серебряный рудник практически не приносил денег, а продавец вскорости развелся с женой и быстро уехал в другой конец страны.

Другая проблема состоит в том, что чрезмерный оптимизм блокирует мысли о возможности негативного исхода. Многие азартные игроки знают, что шансы обычно против

них; тем не менее они игнорируют этот факт и продолжают делать ставку за ставкой, что приводит только к росту потерь.

Лекарство. Исследуйте те области, в которых вы особенно очарованы возможными грядущими результатами. Обратите внимание на случаи, когда вы ожидаете определенных исходов, не имеющих под собой реальных оснований. К примеру, если колесо рулетки четыре раза подряд останавливается на красном, вы можете предполагать, что это случится и в пятый раз, хотя логика говорит вам, что вероятность этого события составляет всего 50%.

Слушайте не только то, что вы хотите услышать. Обращайте внимание на теневую сторону любой истории.

Ошибка переноса

В психоанализе существует понятие *переноса* — то есть принятия решений в настоящем, основанного на чувствах, сформировавшихся в прошлом. Так, негативные чувства по отношению к отцу, возникшие в детстве, могут переноситься во взрослом возрасте на другого человека, внешне напоминающего отца, но в остальном не имеющего с ним ничего общего.

Этот эффект находит свое отражение и в мире денег. Инвесторы, к примеру, склонны усматривать аналогии там, где их на самом деле нет. Имея негативный опыт работы на фондовом рынке, мы горазды рисовать одним цветом похожие друг на друга компании, отрасли или целые рынки.

— В течение Войны в Заливе* фондовый рынок упал за период с июля по сентябрь 1991 года на 14%, отчасти

* Военный конфликт между Ираком и многонациональной коалицией за освобождение и восстановление независимости Кувейта. Один из наиболее известных военных конфликтов второй половины XX века.

из-за того, что это событие эмоционально связывалось с событиями Второй мировой войны, когда фондовый рынок переживал не лучшие времена.

- В 1990 году, когда компания Digital Equipment Corporation объявила о 13-процентном снижении выручки от продаж, капитализация другой компании — Hewlett-Packard — снизилась в тот же день вдвое, несмотря на то что на деятельность HP никак не влияли проблемы, остро стоявшие перед DEC.

Ошибка переноса, спроецированная на будущее, превращается в ошибку экстраполяции. Если цена некоей акции вырастает вдвое, мы склонны ожидать продолжения роста — история начинает раскручивать сама себя и в определенных условиях может привести к возникновению пузыря.

Лекарство. Изолируйте свои решения от воздействия внешних обстоятельств и влияния факторов прошлого. Нынешняя ситуация видится вам аналогичной ситуациям прошлого? В чем именно проявляется сходство, а в чем можно увидеть различия? Признайте тот факт, что прошлое отнюдь не всегда тождественно настоящему и не всегда определяет будущее.

Предубеждение, связанное с привлекательностью

Когда вы ставите \$20 на фаворита Суперкубка и проигрываете, это можно назвать неудачей. Когда же вы теряете \$2000, делая ставку на то, что ваша университетская команда выигрывает чемпионат, при этом игнорируя тот факт, что команда находится в самом низу турнирной таблицы, это называется *предубеждением, связанным с привлекательностью*.

Такой вид предубеждения означает склонность недооценивать риски и переоценивать значимость приятных для нас вещей, таких как алкоголь, табак или наши любимые

инвестиции. Пол Словик из Университета штата Орегон и Барух Фишофф из Карнеги-Меллон продемонстрировали, что именно предубеждением, связанным с привлекательностью, объясняются причины недооценки риска определенных ценных бумаг со стороны профессиональных инвесторов, как это случилось во времена активного роста пузыря на технологическом рынке в 2000 году.

Предубеждение, связанное с привлекательностью, работает и в противоположном направлении: мы склонны недооценивать степень влияния или способности тех, *кого недолюбливаем*, например команды противников или политической партии.

Лекарство. Помните о возможном влиянии на ваши действия чрезмерного предубеждения, связанного с привлекательностью, особенно когда делаете ставки на доходность интересных для вас акций или на победу своей университетской команды в футбольном матче. Как уже предлагалось ранее, сыграйте роль «адвоката дьявола»: попробуйте рассмотреть возможность инвестирования денег в компанию (или футбольную команду), которая вам не особенно симпатична: с каким чувством вы будете осуществлять инвестиции в этом случае?

Предубеждение, основанное на моделировании

Мы любим создавать модели. Как мы уже видели выше, сама структура нашей нервной системы заставляет нас привязываться к определенным моделям, и для этого есть веские причины: моделирование окружающего мира помогает нам выжить. Однако наши предсказания, основанные на моделях, зачастую приводят к проблемам.

Исследования нобелевского лауреата Дэниэла Канемана и его покойного коллеги Амоса Тверски показали,

что люди с готовностью строят модели на основании данных, которые в действительности являются случайными. В этом и заключается *предубеждение, основанное на моделировании*: восприятие моделей, не существующих на самом деле. Когда мы наблюдаем последовательный рост на протяжении трех лет, наше предубеждение говорит нам о том, что рост сохранится и на следующий год. Если же этого не происходит (а мы уже вложились в ожидаемый рост), возникает конфликт между нашим образом бытия и реальностью.

Пытаясь найти недостатки существующих моделей с тем, чтобы повысить свои шансы на успех, мы совершаем *ошибку игрока*. К примеру, если мы бросаем монетку три раза и каждый раз выпадает орел, то ошибка игрока заставляет нас думать, что в результате следующего броска выпадет решка, хотя на самом деле шансы для орла и решки остаются прежними — пятьдесят на пятьдесят.

Лекарство. Вместо того чтобы основывать свои решения на кажущейся тенденции или модели, попытайтесь выстроить для них новую базу на основе серьезного исследования, реальных фактов и очевидно разумных выводов. Изучите прошлую деятельность, чтобы выяснить, какие типы ваших решений сработали, а какие не привели к ожидаемой отдаче. Используйте имеющиеся у вас знания о принципах формирования моделей для выбора правильного решения во времена всеобщей паники (в периоды резкого падения рынков) или повального ажиотажа (в случаях резкого роста рынков).

Предубеждение, основанное на примерах

Когда мы пытаемся предсказать вероятность наступления события, то ищем в своей памяти сходные ситуации и пытаемся сопоставить два набора данных. Однако мы не

понимаем того, что наша память склонна удерживать более свежие и наполненные эмоциями события; из-за своей сравнительно легкой доступности они представляются нам заслуживающими большего внимания с точки зрения предсказания будущего. Если вы в недавнем прошлом стали участником дорожно-транспортного происшествия, то с высокой долей вероятности будете считать вождение автомобиля опасным делом. Если ваш друг недавно подвергся разбойному нападению на пороге своего дома, это говорит вам о том, что он живет в опасном районе, хотя более точное и менее эмоциональное исследование фактов может свидетельствовать об обратном.

Предубеждение, основанное на примерах, усложняет процесс принятия верных финансовых решений, так как искажает оценку рисков. Негативный опыт при покупке объекта недвижимости делает в наших глазах «слишком рискованной» саму отрасль, однако сорванный куш в Лас-Вегасе заставляет нас думать, что шансы на следующий выигрыш «выше, чем может показаться».

Лекарство. Мой любимый тренер всегда говорил: «Следите за мячом и думайте об игре». Сконцентрируйтесь на настоящем моменте и не отвлекайтесь (*следите за мячом*), но держите перед глазами общую картину, помните свою цель и план (*думайте об игре*) — и тогда все, что вы делаете, будет способствовать вашему продвижению вперед.

Групповой импульс (стадный инстинкт)

В 1848 году популярный цирковой клоун по имени Дэн Райс сумел значительно повысить уровень осведомленности населения о кандидате на пост президента США Захари Тейлоре посредством двух простых вещей: музыки и фургона. Идея получила необходимый импульс: в скором времени такие «путешествия» стали крайне популярными

среди политиков, желавших повторить успех Тейлора. В английском языке даже появилось устойчивое выражение *getting on the bandwagon* (попасть в фургон, где едет оркестр), обозначающее участие в очевидно выгодном или успешном мероприятии.

Наши индивидуальные поступки легко корректируются действиями больших групп; *стадный инстинкт* способен оказывать невероятное влияние как на рынки в целом, так и на поведение отдельного человека. *Групповой импульс* заставляет курсы акций двигаться в определенном направлении по мере того, как все больше людей «запрыгивают в фургон», несущийся в определенном направлении. В результате появляются переоцененные или недооцененные акции и стабильно неточные прогнозы аналитиков. Когда курсы акций растут, мы хватаемся за калькуляторы, планируя суммы наших пенсионных накоплений. Когда рынок падает, мы прощаемся с мыслью когда-либо оказаться на пенсии. По мере того как все большее количество людей начинает реагировать на краткосрочные события, наши страхи и надежды превращаются в самоисполняющиеся пророчества.

Стадный инстинкт чрезмерно реагирует на существующие тенденции, тем самым *создавая* новые.

Аналитики с Уолл-стрит не обладают иммунитетом против этого явления. Многочисленные исследования постоянно подтверждают, что аналитики ошибаются в своих прогнозах относительно цен акций в среднем на 40% в ту или иную сторону. Во многом импульс возникает из-за склонности инвесторов продавать растущие акции быстрее, чем падающие, и держать падающие акции дольше, чем требуется, вследствие нежелания признавать свои ошибки. Иногда эффект импульса продаж и покупок приводит к росту продаж или покупок, что еще больше усиливает движение акций в изначальном направлении.

Лекарство. Оставайтесь открытыми к точкам зрения и мнениям других людей, но помните, что фондовый рынок не имеет ничего общего с демократией: движение большинства в ту или иную сторону не означает, что, следуя ему, вы придете к желаемым результатам. Будьте готовы принять новую информацию, однако четко различайте эмоциональную болтовню и фундаментальные данные.

Помните, что даже у «экспертов» есть лимбическая система. Неважно, что говорят вам заголовки журналов, авторитетные телевизионные комментаторы или финансовые гуру. Неважно, насколько убедительно они выглядят. Помните, что и они часто ошибаются.

В спорных ситуациях консультируйтесь с советником, которому вы доверяете, и помните, что любой финансовый консультант является вашим сотрудником, а вы — его генеральным директором. Делайте все возможное, чтобы принять наилучшее в каждой конкретной ситуации решение, не забудьте оценить свое решение на следующее утро, а затем разработайте план и осуществляйте его.

Опрос: как работает ваше инвестиционное мышление?

Ответьте, пожалуйста, на нижеследующие вопросы.

- | | Да | Нет |
|--|--------------------------|--------------------------|
| 1. Создается ли у вас впечатление, что вы постоянно теряете деньги на инвестициях? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 2. Испытываете ли вы страх в случаях, когда перед вами встает вопрос о возможности инвестирования? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

- | | Да | Нет |
|--|--------------------------|--------------------------|
| 3. Создает ли для вас проблему осознание того, что для управления вашими деньгами и их инвестирования вам требуются дополнительные знания? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 4. Позволяете ли вы другим людям (не являющимся экспертами) принимать за вас какие-либо финансовые решения? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 5. Возникает ли у вас чувство подавленности или вины в случаях финансовых выигрышей? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 6. Возникает ли у вас при финансовых потерях чувство гнева или ощущение собственной никчемности? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 7. Болезненны ли для вас признание ошибок или фиксация потерь? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 8. Сложно ли вам отказаться от мыслей типа «а вот если бы» в ситуациях, когда вы несвоевременно осуществили инвестиции или вышли из них? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 9. Способны ли вы сопротивляться поступающим предложениям или советам, в том числе противоречивым, при оценке перспективной инвестиции или решения, связанного с бизнесом? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 10. Чувствуете ли вы себя вполне способным самостоятельно принимать все свои финансовые решения, несмотря на то что ваш жизненный опыт свидетельствует об обратном? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

Семнадцать распространенных ошибок при инвестировании и методы их преодоления

1. Отсутствие генерального плана, основанного на информации и знаниях экспертов.

Лекарство: выработайте свой собственный план. Убедитесь в том, что создаваемая вами система достаточно комфортна для вас. Отсутствие внутреннего комфорта делает вас уязвимым для эмоциональных решений и внешне привлекательных предложений. Объективный структурированный план игры включает в себя цели, стратегии, контрольные точки (связанные со временем или денежными суммами), стоп-лоссы, а также регулярные (с точки зрения периодов времени и/или денежных сумм) взносы в пенсионные или накопительные фонды.

2. Неверие в то, что инвестирование — это бизнес.

Лекарство: вы сами являетесь СЕО по отношению к вашим финансам. То, что вы делаете с вашими деньгами, важно не меньше, чем то, каким образом вы их получаете. Инвестирование — это именно бизнес. Для получения отдачи придется вложить в него деньги и время.

3. Неиспользование опыта и знаний других людей.

Лекарство: если у вас еще нет советника в области финансов, которому вы можете доверять, вам следует его найти. Регулярно обсуждайте с ним ваши планы. Организуйте встречи с ним, руководствуясь заранее определенным графиком (раз в год, в квартал и т. д.), а не своим желанием, вызванным эмоциями. Обдумайте вопрос создания группы советников или консультантов для проведения мозговых штурмов ваших финансовых планов.

4. Непоследовательность в исполнении плана.

Лекарство: наличие плана — только половина успеха. Вторая половина — в его последовательной реализации. Дела могут идти хорошо или плохо. Рынок может находиться

под влиянием «медведей» или «быков», а принадлежащие вам акции могут резко расти или падать в цене. Не стоит реагировать на всякое изменение. Порой вы можете попадать в эмоционально насыщенные ситуации, с которыми ваше мышление не способно адекватно справиться, потому что оно *требует действий*. Избежать морской болезни во время шторма можно, лишь сконцентрировавшись на одной точке на горизонте. Ваш финансовый план представляет собой именно такую точку, особенно в беспокойные времена. Держите свой план в голове и следуйте ему, *тем более* в моменты, когда сильно искушение от него отказаться.

5. Действия по чужим формулам, методологиям или системам.

Лекарство: установите собственные цели с учетом личных приоритетов. Разберитесь с имеющимися у вас ресурсами и потенциальными препятствиями. Разработайте собственные принципы действий и регулярно оценивайте собственный прогресс с должной степенью объективности.

6. Обвинение других в собственных ошибках.

Лекарство: будьте хозяином своих решений. Не спешите «казнить гонца» — это даст лишь сиюминутное облегчение, но не принесет действительной пользы. Признавая свои ошибки, вы начинаете видеть различные варианты действий и принимаете на себя ответственность за них. Принятие на себя ответственности формирует способность избегать повторения ошибок.

7. Стремление к быстрому обогащению.

Лекарство: гоните от себя страх и алчность, величайших врагов любого инвестора. Лучшими друзьями инвестора являются терпение и постоянство.

8. Экстраполяция своей успешности в определенной сфере на любую другую.

Лекарство: научитесь признавать ошибки и избавляться от неудачно выбранных ценных бумаг. Учтите тот факт, что

талантливые люди не всегда талантливы во всем, что им нравится (в частности, в инвестировании).

9. Отсутствие диверсификации.

Лекарство: диверсификация является уникальным и самым эффективным способом не дать вашему мозгу работать против вас. Помните о компании Enron*. Помните о Marsh and McLennan**. Распределяйте свои сбережения и инвестиции в различных направлениях.

10. Нераспределение портфеля между инвестициями с просчитанными рисками и инвестициями с низкой степенью риска.

Лекарство: по мере приближения к определенному возрасту мы начинаем по-другому воспринимать этот возраст. То же самое справедливо и в отношении изменений, связанных с рисками. Старайтесь управлять финансами в трех категориях: деньги, предназначенные для пенсионного периода; инвестиции, обеспечивающие рост благосостояния; средства, используемые для спекулятивного или агрессивного накопления (ваша игровая сумма). Наличие специально выделенной игровой суммы призвано обезвредить эффект действия амигдалы и рецепторов, снабжающих мозг дофамином.

11. Отсутствие полного согласия с выработанным решением.

Лекарство: иногда лучше повременить с принятием решения, нежели принять то, с которым согласны лишь на половину.

* Хотя название компании Enron стало символом корпоративного мошенничества, не стоит забывать о том, что компания действительно успешно работала примерно в 430 направлениях бизнеса, в том числе в торговле фьючерсами и услугах по предоставлению широкополосного доступа. *Прим. перев.*

** Корпорация Marsh and McLennan является пятой по величине среди американских компаний, оказывающих услуги в области diversified finance. *Прим. перев.*

12. Страх потери денег, парализующий мышление.

Лекарство: определите, какую сумму вы готовы потерять без особых эмоциональных переживаний по этому поводу. Определите, какую сумму вы готовы потерять без значительного финансового риска для своего существования. Обратите внимание на разницу между этими двумя суммами.

13. Упование на возвращение курса акций к определенному уровню.

Лекарство: смотрите фактам в лицо. Например, чтобы курс ценных бумаг вернулся к прежнему значению после резкого падения с \$80 до \$15 за акцию, компания должна работать значительно лучше, чем рынок в целом, — примерно на 15% в год на протяжении двенадцати последовательных лет.

14. Нежелание оперативно фиксировать потери.

Лекарство: не цепляйтесь за надежду возврата к прежнему благоприятному состоянию. Фиксируя свои потери и быстро продавая падающие ценные бумаги, вы тем самым признаете убыток и делаете его реальным. Это всегда болезненный акт, однако игнорирование реальности может обойтись вам гораздо дороже.

15. Приложение усилий к решению неразрешимых задач.

Лекарство: сосредоточьте свои усилия на том, что вы можете изменить. Примите как данность явления и вещи, над которыми вы не властны. Концентрируйтесь на фактах, а не на чувствах — пренебрегайте интуицией, когда вас переполняют эмоции. Воздержитесь от постоянного мониторинга рынка: это освободит вас от необходимости реагировать на каждое изменение рыночной ситуации — позитивное или негативное. Минимизируйте влияние эмоций. Выработайте для этого четкие принципы и хорошо продуманную систему действий.

16. Игнорирование стресса.

Лекарство: давайте себе возможность восстанавливать силы через равные интервалы времени. В стрессовых ситуациях воздержитесь от принятия серьезных решений до тех пор, пока не успокоитесь и не сможете объективно оценить положение дел. Создайте для себя ритуал или процедуру, позволяющие вам отдыхать каждый день.

17. Принятие импульсивных решений.

Лекарство: помните, что в жизни на самом деле не так много ситуаций, требующих немедленных решений. Инвестирование к ним не относится. Вы должны с большой осторожностью относиться к ситуациям, которые, как вам кажется, требуют немедленных решений, не оставляют времени для размышлений или позволяют вам войти в число «избранных счастливиц». Каждая из этих ситуаций должна быть тщательно изучена и обдумана. Но учтите также, что постоянная отсрочка принятия решения или бесконечное исследование вопроса влекут за собой бездействие, связанное с нежеланием испытать возможные негативные последствия. Принимайте решения с должной осторожностью — но все же принимайте их.

Глава 8

Трать, детка, трать!

Куплю тебе, дружок, колечко с брильянтом,
Если тебе это будет приятно,
Достану для тебя, дружок, все, что пожелаешь,
Если тебе это будет приятно,
Деньги меня не сильно волнуют — ведь на деньги
не купишь любовь.

«Can't Buy Me Love» (1964), песня The Beatles, написанная Полом Маккартни

Шэннон желала расстаться со своим приятелем и обрести эмоциональную и финансовую независимость, но при этом очень боялась остаться в одиночестве. Вскоре после того, как они с Бертом наконец разошлись, она вдруг почувствовала непреодолимое желание «пойти в магазин и купить себе что-нибудь новенькое: серебряный браслет или новую майку — неважно что, лишь бы купить что-то новое».

В итоге Шэннон потратила \$600 на юбку, куртку, ремень, туфли и серьги. Все покупки были сделаны именно в том магазине, где прежде она покупала вещи вместе с Бертом.

По ее собственным словам, она хотела убедиться в том, что, как и прежде, может пойти в магазин и потратить

деньги. «Когда я покупала все эти вещи, то испытывала ощущение всемогущества и уверенности в себе, — говорила она, — тогда как перед этим чувствовала себя опустошенной и обессиленной».

Дело было не в том, что Шэннон действительно хотела иметь все эти вещи, — ей необходимы были внутренние ощущения, связанные с процессом шопинга. Сам факт покупки позволял ей почувствовать силу и ценность своей личности. К сожалению, все эти чувства преходящи. Едва покинув магазин, она поняла, что своими приобретениями лишь приблизила себя к финансовой пропасти.

При тех или иных своих нюансах история Шэннон в целом знакома всем нам. Кому из нас не доводилось, потратив деньги, убедиться (нередко в очередной раз), что произведенные траты не оправдали наших ожиданий и не решили наших проблем — скорее, создали дополнительные. Для таких ситуаций существует специальный термин — «раскаяние покупателя».

Главная причина всех проблем, связанных с деньгами, заключается в том, что нам кажется: мы действительно ведаем, что творим. Осознавая себя разумными и рассудительными людьми, мы считаем, что наши действия руководятся нашими мыслями. Но это иллюзия. Когда дело касается финансов, наши действия руководятся нашими *чувствами*, а сознательные мысли являются к шапочному разбору. Четко усвойте последовательность процесса: сначала возникают чувства, затем действия и лишь потом мысли. Иногда, в зависимости от состояния мышления, сознательное обдумывание произошедшего наступает гораздо позднее.

Трата денег представляет собой эмоциональное действие. Это очень важно помнить. Если из всей книги вы вынесете лишь один этот факт, ваши шансы на улучшение финансовой стороны жизни значительно возрастут.

Иногда для этого достаточно просто признать единственную важную истину. Когда мы тратим деньги, это меняет наши чувства — и чувства в этой ситуации играют определяющую роль.

Цикл безудержных трат

Мы тратим деньги по многим причинам, определяемым нашими историями. Мы тратим, чтобы компенсировать одиночество или внутреннюю пустоту, чтобы заглушить внутреннее беспокойство, чтобы ощутить уверенность в себе или повысить самооценку. Проблема заключается лишь в том, что достигаемый таким образом эффект недолговечен. Наши попытки создать внутренний комфорт не связаны с реальной причиной дискомфорта, и со временем такое поведение лишь ухудшает ситуацию: произведенные нами траты увеличивают сумму долгов. А беспокойство, связанное с долгами, вновь запускает механизм импульсивных покупок.

На примере истории Шэннон можно проследить четкие повторяющиеся этапы.

Дискомфорт → Поиск → Ограничение → Оправдание →
→ Дискомфорт

Дискомфорт. Проблема в отношениях создает ощущение беспокойства и внутренней пустоты, которая в свою очередь требует заполнения новыми ощущениями.

Поиск. Наше стремление заполнить пустоту обращается к конкретным объектам — например, новому платью.

Ограничение. Навязчивое желание вынуждает нас сузить фокус и тем самым лишает возможности видеть общую картину; такие категории, как доступность, полезность или реальная необходимость данного приобретения — хотя лишь на время — перестают для нас существовать.

Оправдание. Мы преодолеваем нелогичность своих действий путем создания для себя убедительной аргументации: «Если я не куплю это сейчас, потом это будет мне недоступно» или «К черту все — я заслуживаю таких вещей».

Дискомфорт. В какой-то момент пелена неизбежно спадает с наших глаз, и мы начинаем видеть реальность. На смену эмоциональному куражу приходит чувство вины, а с ним нередко и необходимость справляться с финансовыми последствиями наших действий.

Удовольствие от покупки обычно длится недолго, а возвращающийся дискомфорт, как правило, оказывается более сильным, чем прежний. Цикл запускается вновь, иногда на следующем уровне: мы делаем более дорогостоящие покупки или поднимаем ставки. В определенный момент импульсивные действия превращаются в нечто большее — *страсть к приобретениям*.

Страсть к приобретениям как модель поведения характеризуется непреодолимым желанием тратить деньги, обычно на вещи, которые мы не можем себе позволить и не планируем покупать; ко всему прочему, они нам не особенно нужны. Подобно другим видам зависимости, страсть к приобретениям представляет собой попытку облегчить состояние депрессии посредством заполнения пустоты или эмоциональной вовлеченности в связи с другими людьми.

Опрос: свойственно ли вам непреодолимое стремление к покупкам?

Даже те из нас, кто не вовлечен в полномасштабный цикл страсти к покупкам, временами обнаруживают склонность к подобным действиям. Постарайтесь определить, в какой степени вам присущи стереотипы поведения, указанные ниже.

- | | Да | Нет |
|--|--------------------------|--------------------------|
| 1. Делаете ли вы покупки (в магазинах или через Интернет) для того, чтобы избавиться от чувства скуки, пустоты, поражения, гнева или страха? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 2. Возникает ли у вас в период разочарования или неудачи мысль, что покупка может вам почувствовать себя лучше? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 3. Приводят ли ваши траты к внутренним конфликтам или конфликтам с другими людьми? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 4. Часто ли вам приходится сожалеть о сделанной покупке? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 5. Создавали ли ваши покупательские привычки хаос в вашей жизни? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 6. Покупаете ли вы с помощью кредитной карты вещи, которые не стали бы покупать за наличные? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 7. Меняется ли ваше настроение после похода в магазин? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 8. Возникает ли у вас в процессе покупки ощущение, что вы совершаете некое запретное или опасное действие? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 9. Случается ли вам думать о суммах, которыми вы не обладаете, а после этого идти в магазин и покупать то, что вам нравится? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 10. Приходится ли вам менять стиль жизни или отказываться от отпуска вследствие произведенных вами трат в магазинах? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

- | | Да | Нет |
|---|--------------------------|--------------------------|
| 11. Мешало ли вам когда-нибудь чувство вины, стыда или неловкости в полной мере насладиться удовольствием от сделанного приобретения? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 12. Совершаете ли вы покупки для того, чтобы повысить уровень самооценки? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 13. Стали бы вы делать покупки с меньшей вероятностью, будучи уверенными, что никто, кроме вас самих, никогда не узнает об этом? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

Если вы дали положительный ответ хотя бы на один из приведенных выше вопросов, значит, время от времени вы совершаете покупки с целью регулирования своей самооценки. В таком случае ваши траты в определенной степени контролируют ваше поведение, а не наоборот.

В ситуации бесконтрольных трат люди склонны создавать поверхностные ограничения: разрезать на части кредитную карту, обещать себе больше не делать покупок в том или ином магазине. Проблема такого подхода заключается в том, что вы пытаетесь логическим способом контролировать свои расходы, тогда как дело касается не логического мышления, а чувств: именно ваши чувства, а не мысли управляют вашими действиями. Единственно верное решение проблемы состоит в том, чтобы обратиться к самим чувствам. То есть понять, чего вы ищете или чего стремитесь избежать на самом деле.

Конкурентные и показательные расходы

Исследования выявляют поразительные факты, касающиеся относительной ценности богатства. Участникам одного эксперимента предлагалось выбрать один из двух вариантов:

либо получать \$100 000 в социальном окружении, другие участники которого получают по \$150 000, либо получать \$80 000, когда остальные получают по \$60 000. Большинство участников предпочитало второй вариант: при том, что абсолютная величина дохода меньше, она все равно превышает уровень дохода окружающих. Мы хотим быть не просто богатыми, мы стремимся быть богаче остальных.

Понятие *конкурентных расходов* (*competitive spending*) точно поясняет выражение «не хуже, чем у людей». Этот тип поведения не перестает служить мишенью для шуток в пьесах, кинофильмах, сериалах и комедиях положений, описывающих людей, которые расходуют свои деньги для укрепления социального престижа и соревнования с другими представителями своей социальной группы. Разумеется, такое соревнование может легко превратиться в растущую спираль, некую денежную «гонку вооружений» между двумя или несколькими соседями. Каждая новая покупка поднимает планку; единственным подтверждением более высокого статуса становится еще более затратная покупка заметных объектов материального благосостояния: домов, автомобилей, одежды, мебели и других потребительских товаров.

Мы начинаем расходовать деньги не для того, чтобы удовлетворить свои действительные потребности, но чтобы получить всеобщее признание и восхищение. Окружающим остается лишь наблюдать за тем, как легко и непринужденно мы сорим деньгами направо и налево. Люди, практикующие подобный стиль обращения с деньгами, могут хвастаться размером счета за ужин в ресторане или делать благотворительные взносы в пользу организаций, крупным шрифтом публикующих имена меценатов. Конкурентные траты постепенно обретают все более заметные черты.

В главе 1 мы познакомились с Барбарой, которая покупала себе экстравагантную бижутерию и одежду, при том

что ее ежемесячного пособия едва хватало для поддержания нормального уровня жизни ее и двоих детей. Подобно другим людям, тратящим деньги чтобы произвести впечатление на окружающих, Барбара воспринимала их как инструмент социального престижа.

Многим поколениям знакома отчасти анекдотичная фигура полного стареющего влиятельного «папочки», посещающего под ручку с молодой особой различные престижные мероприятия. Над таким персонажем посмеиваются не потому, что он сорит деньгами на публике, а потому, что он платит за льстивое отношение, ложный интерес и притворное сексуальное расположение к нему его избранницы. В этом и заключается трагедия конкурентных и показательных затрат, да и других дисфункциональных видов потребления: человек пытается купить любовь, близость, престиж, признание, комфорт и множество других вещей, которые невозможно купить за деньги.

Расходы в отместку

Если показательные траты являются, по сути, публичной формой потребления, то расходы в отместку носят скрытый характер, служат некоей формой тайного выражения гнева или обиды.

Лиза, по ее собственному признанию, была «фанаткой каталогов» и проводила многие часы, листая толстые журналы, которые доставлялись ей на дом не ежемесячно и не еженедельно, а ежедневно. Часто она не могла вспомнить, что именно заказала и у какой компании, поэтому доставляемые заказы воспринимались ею не как произведенные покупки, а как сюрпризы.

Обычно Лиза начинала заниматься покупками после ссор со своим мужем Джеком. Семейная пара ссорилась часто, и в основном из-за денег. Лизе казалось, что Джек слишком

скуп и эгоистичен. Джек же считал покупательское поведение Лизы слишком безответственным.

Лиза в отличие от своего мужа не могла выносить долгие споры. Казалось, что Джек в ходе спора накапливает энергию. А Лиза в эти моменты чувствовала себя опустошенной. Если спор затягивался, то Лиза просто выходила из комнаты, прервав разговор на полуслове. Через несколько минут она уже оформляла заказ по каталогу. Лиза, очевидно, не находила другого способа сообщить мужу, что ее желания тоже имеют право на существование. *«Ты должен был послать мне букет роз в знак примирения, — думала она, — но раз ты этого не делаешь, то я сама сделаю себе подарок и куплю новое платье».*

Женщины склонны обращать расходы в инструмент мести. Они часто чувствуют себя неуверенно в спорах (обычно корни такой неуверенности кроются в их детстве), и это не позволяет им довести спор до логического конца. Преждевременный выход из обсуждения не позволяет разрешить важные вопросы, оставляя внутри осадок гнева и недовольства, который затем выплескивается косвенным образом.

Мужчинам также свойственны подобного рода траты. Мужчина может купить себе дорогостоящее спортивное снаряжение или просто пропить часть зарплаты в ближайшем баре, желая выплеснуть гнев, связанный с поведением жены, которая опять потратила на свои «шмотки» немислимую сумму. Если в детстве мужчина конфликтовал с матерью, склонной его ограничивать, то поведение жены вступит в определенный резонанс с его прежним опытом и последует логичная реакция: трата денег в отместку. Другой типичный сценарий — косвенная схватка с недовольным отцом либо боссом. В этом случае после конфликта мужчина покупает себе впечатляющий своей ценой подарок, о приобретении которого в обычные времена даже не помышлял.

Патологическая экономия

Разумеется, наши денежные проблемы не ограничиваются чрезмерными тратами.

Стивен работал бухгалтером и зарабатывал достаточно, чтобы обеспечить себе нормальный уровень жизни. Однако он так боялся бедности, что это сильно подорвало его способность разумно тратить деньги. Он пытался экономить на всем, сокращая свои потребности, но страх за состояние своих финансов его не покидал, зачастую переходя все разумные пределы. Такая модель поведения неразлучно сопровождала его на протяжении почти всех тридцати четырех лет жизни.

Жизнь Стивена в той ее сфере, что связана с удовольствиями, была крайне ограниченной. Он редко встречался с представительницами противоположного пола и был чужд экстравагантных поступков. Он проводил кучу времени в поиске скидок, а в свободное время чинил свою машину и самостоятельно ремонтировал дом, чтобы не платить за работу кому-то еще.

Он мог позволить себе многое, но отказывался даже от самого необходимого, а каждый потраченный доллар оплакивал как друга, ушедшего в мир иной. По сути, Стивен получал удовольствие от самого общения с деньгами — не только наличными, но и депозитными квитанциями, банковскими счетами и прочими символами своей безопасности.

На уровне сознания Стивен жаждал денег, а на подсознательном ему не хватало любви. Отношения Стивена с другими людьми были ограниченными и сдержанными. Будучи ребенком, Стивен жил в строго регламентированных условиях. Его родители часто общались с ним в форме приказов и часто наказывали. Это вызывало у него чувство вины в случаях, когда он не реагировал на их пожелания нужным для них образом. Они награждали его деньгами

за прилежное поведение, хорошие отметки и другие дела, соответствовавшие принятым в семье правилам. Стивен освоил различные эффективные способы получения денег, и они стали олицетворять в его восприятии привязанность и безопасность, которых он так жаждал.

Став взрослым, он мог наградить себя за выдающиеся результаты (например, самостоятельную уборку дома) коробкой шоколадного печенья, что было в его глазах редкой и экстравагантной выходкой. Для Стивена трата денег ассоциировалась с потерей контроля. Свои чувства он сохранял так же бережно, как деньги.

А вот другая поучительная история.

Уилл, убежденный холостяк, работал экспертом в области технологий. К своим тридцати семи годам он достиг неплохого уровня дохода и мог легко позволить себе купить хороший дом в престижном районе. Однако он не мог вынести мысли о том, что ему придется оплачивать огромные счета за коммунальные услуги, благодаря которым его проживание в доме было бы более комфортным. Чтобы сэкономить на коммунальных платежах, Уилл допоздна оставался на работе, пользуясь офисным освещением для выполнения своих домашних дел. Находясь дома, он неустанно занимался сортировкой мусора: что-то шло на удобрение почвы, что-то находило второе применение, а оставшийся мусор сжигался. Уилл отапливал свой дом с помощью мусора, который собирал из помойных бачков соседей и сжигал у себя в камине. Он не оплачивал счета за уборку мусора, что приводило в недоумение муниципальные санитарные службы: они никак не могли понять, каким образом Уилл обходится без их услуг.

Уилл участвовал в социальной жизни общества, возглавляя группу скаутов. Он учил мальчиков перерабатывать мусор, чинить старые вещи и заставлять работать различные механизмы с помощью подручных средств.

Уилл с отвращением тратил деньги на одежду, приемлемую для работы в офисе. Ему становилось все сложнее сообразовываться с новыми тенденциями в своей области: для этого нужно было покупать книги и оборудование, а значит, тратить деньги.

Разумное распоряжение деньгами похоже на здоровое питание. Оно не руководствуется правилом «чем меньше, тем лучше». Сбалансированный и здоровый подход к материальным затратам предполагает использование денег для удовлетворения необходимых потребностей и наилучших интересов в соответствии с жизненными целями человека. Иррациональная страсть к сбережению способна испортить жизнь не хуже, чем маниакальная склонность к тратам.

«Маска, я вас знаю»

Подозрения бывшей королевы красоты Донны Кэмпбелл в отношении ее мужа, Амима Рамдасса, достигли своего апогея, когда он отключил в доме телефонную линию и телевизионный кабель. Его объяснения звучали неубедительно; ей стало казаться, что муж пытается скрыть от нее какую-то информацию. Наконец Донна решила залезть в Интернет, откуда и узнала, что он вместе со своими коллегами выиграл в лотерею \$19 миллионов.

Донна подала в суд, потребовав выплаты половины выигрыша. Однако к этому моменту ее супруг благополучно исчез, что создавало серьезные трудности для удовлетворения иска. Донна разыскивала мужа несколько месяцев. В конце концов окружной судья Дженнифер Бейли отклонила ее иск, заявив, что «наилучшим образом разрешить этот конфликт сможет судебное заседание по вопросу развода».

Судья Бейли попала в точку. Иногда материальные разногласия в семье действительно связаны с деньгами; но так же часто они искусно маскируют другую, истинную проблему.

Невысказанные предположения относительно денег, власти и вопросов отношений между полами остаются тайной, но лишь до тех пор, пока не кристаллизуются в определенных ситуациях. К таким ситуациям может относиться внезапно возникающая нехватка денег, например, связанная с потерей работы, или, напротив, свалившееся как снег на голову богатство, как в случае Амима Рамдасса. Иногда проблемы возникают при перемене ролей, когда один из супругов вдруг начинает зарабатывать больше денег, чем другой. Денежные споры часто встречаются при разводе или получении наследства. Отношения многих пар представляют собой некое извечное противостояние, при котором один из партнеров исполняет роль «желающего», а другой изображает «препятствующего». К примеру, муж хочет купить новую машину, а жена — сделать накопления. Один из партнеров хочет заняться сексом, другой к этому не готов. Собираясь выехать в город поужинать, один участник отношений хочет пойти в новый, более дорогой ресторан, а второй, склонный к консерватизму, заявляет: «Почему бы нам не пойти туда, где мы всегда едим? Мы знаем, какие там подают блюда, они нам нравятся — а цены не такие высокие».

В действительности такие взаимоотношения представляют собой своего рода ролевую игру. Желания и боязнь препятствий, осторожность и стремление к приключениям присущи обеим сторонам, однако, сталкиваясь с проявлением определенной черты у партнера, другая сторона отказывается признать наличие этой же черты у себя самой.

В процессе взаимодействия участники могут меняться ролями, например, когда «скряга» внезапно соглашается с «мотом»: «Хорошо, давай купим то, что ты просишь». В этой ситуации «мот» может просто согласиться с тем, что его роль берет на себя партнер, хотя вслух произнесет что-нибудь вроде: «Хорошо, подожди. Возможно, твое возражение оправданно и нам не стоит так торопиться».

Эмоциональная инерция на подсознательном уровне контролирует распределение ролей для сохранения сценария, типичного для данных отношений. Если один из партнеров вдруг выступает в несвойственной для себя роли, другой, бессознательно корректируя ситуацию, также принимает на себя чужую роль. Сюжет длится до тех пор, пока участники не возвращаются к своим привычным прежним ролям, что обычно случается довольно быстро. Система продолжает действовать, поддерживая определенное дисфункциональное равновесие. В этом случае истинные потребности, чувства, точки зрения и мысли обеих сторон остаются неисследованными в полной мере.

Нам не всегда случается разучивать свои роли в процессе развития отношений: иногда мы начинаем отношения с уже сложившимися взглядами, и именно они играют первоочередную роль в развитии этих отношений. Другими словами, мы избираем партнеров исходя из своих устоявшихся взглядов.

На самом деле было бы слишком просто считать, что этот обмен является полностью дисфункциональным. Противоположные точки зрения «скряги» и «мота» определяются вполне разумными доводами. Логично обеспечивать свою безопасность за счет накоплений. Не менее логично радоваться жизни сегодня. Оба стремления не только разумны, но и достаточно благородны. Дисфункциональность проявляется в неспособности открыто и честно говорить об истинных чувствах и ценностях — очевидно, что такой стиль общения не служит развитию долгих и полноценных отношений.

Его деньги, ее деньги

Одна из причин, по которой финансовый аспект часто осложняет отношения, заключается в том, что мужчины

и женщины склонны по-разному рассматривать деньги. Исследования показали, что пол человека во многом влияет на его решения, связанные с тратами и инвестированием. За годы моей работы я часто замечал, что мужчины склонны рассматривать деньги как символ власти и собственного превосходства, а женщины — как символ безопасности и автономности.

Приведу несколько интересных выводов, полученных в ходе различных исследований и опросов:

- Мужчины склонны инвестировать для увеличения основного капитала. Женщины обычно инвестируют с целью сохранения капитала.
- Женщины-инвесторы менее агрессивны, заключают меньше сделок и в целом зарабатывают на заключенных сделках больше, чем мужчины.
- Женщины склонны больше беспокоиться о возможности потерять деньги, чем об отсутствии активных действий. Мужчины же видят опасность для себя в бездействии.
- Женщины склонны испытывать чувство вины в случае потери инвестиции. Мужчины реже чувствуют личную ответственность и склонны скорее возлагать вину на рынок, экономику в целом или своего брокера.
- Женщины воспринимают своих финансовых советников как участников долгосрочных и основанных на доверии отношений, в которых именно советник контролирует основные решения в области инвестиций. Мужчины считают, что они сами контролируют инвестиционные решения, поэтому создание доверительных отношений с советником — дело десятое.
- Мужчины ориентированы на результат. Для женщин приоритетом являются связи и отношения.

- В ходе деловых бесед мужчины склонны сохранять независимость и поддерживать свой статус в группе. Женщины концентрируются на доверительном общении, полагая, что именно оно укрепляет деловые связи.
- Мужчины рассматривают эффективное управление деньгами с точки зрения долгосрочных стратегий и уделяют внимание налоговому планированию, пенсионным накоплениям и выбору объектов для инвестирования. Женщины склонны к управлению деньгами в аспекте краткосрочных целей, таких как финансирование отдельных сделок, поддержание остатка на кредитной карте и максимальное сокращение текущих долгов.

Ложь — во спасение ли?

Как показал опыт Донны Кэмпбелл, одним из наиболее распространенных симптомов дисфункции отношений является *обман, связанный с деньгами*. Исследование, проведенное журналом Money, продемонстрировало, что 40% супругов говорят своим партнерам неправду о цене той или иной покупки, а каждый шестой состоящий в браке человек совершает покупки тайком. Женщины обычно говорят неправду о цене одежды или подарков, а мужчины — о цене высокотехнологичных устройств и билетов на спортивные мероприятия. Мужчины склонны утаивать информацию о дорогостоящих покупках, которые они делают для себя, а женщины — о покупках ценой до \$100, которые они делают для детей.

Показателен и тот факт, что 44% респондентов считали вполне нормальным утаивать от супругов различные финансовые вопросы, по крайней мере, в определенных обстоятельствах. А 71% участников, как выяснилось, имел финансовые секреты от своей второй половины.

Можно, конечно, предположить, что обман, связанный с деньгами (как в случае Амима Рамдасса), процветает на почве алчности и бесстыдства. Однако почти 50% респондентов признались, что обманывали супругов, рассчитывая таким образом *избежать конфликта*. Иногда такой обман является следствием самообмана — мы путаем нежелание быть объектом обсуждения с нежеланием нести ответственность за свои действия. Желание избежать неудовольствия, гнева или негативного суждения со стороны супруга может превзойти готовность взять на себя ответственность. В ходе того же исследования было замечено, что 29% респондентов давали неверную информацию о своей финансовой ситуации членам своей семьи и друзьям. В определенном отношении они вели двойную жизнь*.

Невероятно, но факт: когда дело касается денег, мы часто склонны сами верить собственной лжи. К примеру, исследование, проведенное компанией Genworth Financial, занимающейся оказанием финансовых услуг, показало, что многие американцы тратят больше, чем могут себе позволить, в попытках соответствовать уровню окружающих их людей. В этом выводе нет ничего нового, не правда ли? Но есть один интересный нюанс: восемь из десяти участников видели причину своего поведения в их окружении, и лишь один из десяти признавал, что находит причину этого в себе самом.

Исследование журнала Money показало, что примерно каждый третий его участник (36%) старается — и очень деятельно — не знать о своем реальном финансовом положении. Каждый шестой участник предпочитал не общаться с финансовыми консультантами. Примерно столько же участников отказывались изучать балансы своих банковских

* Scott Medintz. Secrets, Lies and Money // Money, 1.04.2005.

счетов или финансовую отчетность. Во всех этих случаях причина была одна: люди не хотели думать о деньгах. 13% участников оплачивали свои счета с задержкой — не потому, что у них не было денег, а потому, что это являлось для них способом избежать столкновения с неприятной реальностью.

Упражнение для семейных пар

Эксперты пока не пришли к единому мнению о том, насколько важен материальный фактор в семейных разногласиях и при разводе, однако все имеющиеся у нас данные убедительно свидетельствуют, что денежные проблемы играют не менее существенную роль при разрыве отношений, чем сексуальные. И в основе обеих проблем — денежной и сексуальной — лежит недостаток доверия и дефицит общения.

Нижеследующее упражнение призвано помочь вам создать взаимное доверие и укрепить существующие отношения благодаря изучению денежных историй друг друга. Иными словами, у вас есть возможность лучше узнать о том, что думает о деньгах и как их воспринимает ваш партнер.

Первая часть упражнения выполняется отдельно. Каждый из вас берет ручку и лист бумаги, а затем записывает свои ответы на предложенные вопросы. Не нужно писать много, развернутыми предложениями. Сделайте ваши ответы краткими и лаконичными. Для ответа на каждый вопрос требуется всего одно или несколько слов.

1. *Какие три вещи или события в вашей жизни, связанные с деньгами, вызывают у вас гордость?*

а) _____

- б) _____

- в) _____

2. *Какие три вещи или события в вашей жизни, связанные с деньгами, вызывают у вас чувство смущения или стыда?*

- а) _____

- б) _____

- в) _____

3. *Какие три самых толковых решения, связанных с деньгами, вы приняли в своей жизни?*

- а) _____

- б) _____

- в) _____

4. *Какие три главные ошибки, связанные с деньгами, вы делали в своей жизни?*

- а) _____

- б) _____

- в) _____

5. *Какие три лучшие денежные инвестиции вы сделали за свою жизнь?*

а) _____

б) _____

в) _____

6. *Какие три худшие денежные инвестиции вы сделали за свою жизнь?*

а) _____

б) _____

в) _____

7. *Какие три самые важные вещи в своей жизни вы приобрели с помощью денег?*

а) _____

б) _____

в) _____

8. *Какие три самые важные вещи в своей жизни вы променяли на деньги?*

а) _____

б) _____

в) _____

9. Какие три наиболее важные для вас вещи можно купить за деньги?

- a) _____

- б) _____

- в) _____

10. Какие три вещи вы не сможете приобрести с помощью денег?

- a) _____

- б) _____

- в) _____

11. От каких трех вещей вы были бы готовы отказаться в обмен на деньги?

- a) _____

- б) _____

- в) _____

12. Какие три наиболее важные вещи вы сделали бы, будь у вас побольше денег?

- a) _____

- б) _____

- в) _____

Закончив упражнение, прочтите поочередно вслух свои ответы друг другу. Работа вашего партнера на этом этапе состоит в том, чтобы просто слушать вас, принимая все, что вы говорите, воздерживаясь от каких-либо суждений, критики или оценок любого рода. Перед тем как вы приступите к чтению, ваш партнер должен пообещать — твердо и искренне, — что не будет никаким образом комментировать то, что вы написали. Все комментарии могут касаться только самого процесса обсуждения и делаться только в позитивных выражениях, таких как выражение благодарности и уважения за честность и смелость, с какими вы готовы обсуждать весьма сложные вопросы.

Если в какой-то момент слушающий партнер *все же делает* критическое замечание, то по правилам этой игры вы должны вновь начать чтение с самого начала с тем, чтобы вместе изучить весь список. Отнеситесь к предложенному упражнению как к конструктивному процессу более глубокого познания друг друга, но остерегайтесь использовать его как повод для взаимных придирок и обвинений, пусть и не беспочвенных.

Представьте себе ваше общение как ровную гладь пруда. Если один из вас бросает камень в воду, то обоим придется сидеть на берегу и ждать, пока не разойдутся круги.

Глава 9

Разреженный воздух, или Секретный язык долгов

Я посмотрел на бездомного, стоявшего на улице, и подумал: «Этот парень на \$900 миллионов богаче меня!»

Цитата из книги «Как стать богатым»^{}
Дональда Трампа, описывающая его
размышления в момент, когда его долги
составляли \$900 миллионов*

В 2008 году некогда благополучная страна Зимбабве оказалась в когтях масштабного экономического кризиса. Столкнувшись с гиперинфляцией настолько жесткой, что потребительские цены в стране удваивались каждые 17 дней, центральный банк Зимбабве был вынужден выпустить банкноту номиналом \$100 миллиардов.

Сто миллиардов долларов — звучит впечатляюще. К огромному сожалению жителей Зимбабве, банкнота в \$100 миллиардов была равна по покупательной стоимости примерно одному доллару США, и на эту сумму в стране нельзя было купить даже буханку хлеба (правда, можно было купить, например, четыре апельсина). Уровень инфляции был настолько заоблачным, что среднемесячный

^{*} М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. Прим. перев.

бюджет каждой зимбабвийской семьи исчислялся триллионами долларов.

Число сто миллиардов выражается единицей, за которой следуют одиннадцать нулей. Большинство кассовых аппаратов, калькуляторов и банкоматов в стране не могли работать с таким количеством знаков. Для жителей Зимбабве эта сумма была столь же невообразимой, сколь и для их вычислительных устройств. Суммы превратились в некую абстракцию. Многие жители вообще перестали пользоваться деньгами, а вместо них при расчетах пускали в ход талоны на бензин; компании стали выплачивать своим сотрудникам часть заработной платы продуктами питания. Бумажные деньги, универсальный стандарт в торговле и эталон ценности, стали терять свой смысл.

Наглядной иллюстрацией того, насколько велик был разрыв между номиналом и реальной ценностью денег в стране, служит тот факт, что зимбабвийская банкнота в \$100 миллиардов, реальная покупательская способность которой в стране составляла всего \$1, продавалась на интернет-аукционе eBay по цене \$80.

А в январе 2009 года центральный банк Зимбабве объявил о грядущем выпуске банкнот в \$10 триллионов, \$20 триллионов, \$50 триллионов и \$100 триллионов*.

Однако за примерами того, как деньги могут превратиться из реальности в фантазию, вовсе необязательно ехать в Африку. Сами Соединенные Штаты умудрились поставить свою экономику на грань краха и инициировать первый по-настоящему глобальный финансовый кризис в истории, начало которому положил клич «Давайте притворимся».

Однажды мы решили, что жизнь в больших и красивых домах — это то, что нам нужно. Все, что от нас требовалось, —

* В апреле 2009 года правительство Зимбабве приняло решение приостановить функционирование этой валюты на год, после чего она практически исчезла из оборота. *Прим. перев.*

это притвориться, что мы можем их себе позволить, хотя на самом деле нам это было не по средствам. Банки и ипотечные компании начали ссужать нам деньги без должной оценки нашей платежеспособности. Мы притворялись, что способны выплатить ссуды и вернуть кредиты, а они притворялись, что верят нам.

В сущности, именно в этом и состоит секретный язык долгов. Мыльная опера с участием субстандартных ценных бумаг продемонстрировала нам классический пример того, насколько убедительным и соблазнительным может быть этот язык. Трата денег создает иллюзию обладания крупной суммой. Убедительности этому приятному, но беспочвенному ощущению добавляет реклама: «в жизни есть лишь немного по-настоящему бесценных вещей, а для всего остального есть Mastercard». И мы готовы войти в сговор с Мэдисон-авеню* за счет рационализации («Не стоит беспокоиться, у нас впереди целый год для того, чтобы рассчитаться с долгами»), чрезмерного оптимизма («К моменту, когда нужно будет оплатить счета, я должен получить премию») и прочих трюков нашего мышления, о которых мы говорили в предыдущей главе.

В условиях сегодняшней «культуры рычага» (то есть активного использования заемного капитала) выбор, который мы делаем, все чаще переходит реальные границы, а критерии выбора становятся все более эфемерными. Банки разрешают нам превышать остатки по счету и предоставляют кредитные линии — все это помогает нам тратить деньги, которых у нас нет, и давать несбыточные обещания нашим добрым кредиторам. Условия предоставления ипотеки и потребительских кредитов позволяют нам пользоваться домами или пакетами акций, как если бы они действительно принадлежали нам.

* Здесь: добровольно попасть под влияние рекламы (Мэдисон-авеню в Нью-Йорке считается центром американской рекламной индустрии). *Прим. перев.*

Отсрочка выплаты изменяет наше представление о реальности времени. Благодаря современным инструментам кредитования наши долги рядятся в разные одежды. Возможно, мы не знаем, что означает выражение «кредитно-дефолтный своп», однако мы хорошо знакомы с правилами игры, в которой с удовольствием участвуем с самого раннего детства. Она называется «Давайте притворимся».

Дойные коровы и игры с ракушками

По сути, *притворство* лежит в основе всей денежной системы: доллар стоит столько, сколько он стоит, лишь потому, что мы договорились так считать.

Однако в самом начале все было по-другому. Наиболее старой формой экономики является система обмена под названием *бартер*, в рамках которой обмениваются две вещи, имеющие одинаковую ценность. Одними из самых ранних эквивалентов денег считаются сельскохозяйственные животные и зерно. Потребность в них была повсеместной и участники любого обмена с готовностью меняли их на другие нужные вещи с сопоставимой ценностью. Современные английские слова *salt* (соль) и *salary* (заработная плата) происходят от латинского слова *salarium*. Это не просто совпадение: римские солдаты получали свое жалованье солью. Здесь не было никакого обмана: крупный рогатый скот, пшеница и соль имели важнейшее значение для жизни.

Бартер представлял собой эффективную экономическую систему, однако в его основе лежало желание двух сторон обменяться тем, что они имеют, в определенный момент времени. Обмен коровы на горсть зерна и копые не всегда казался оправданным с практической точки зрения. Кроме того, отсутствовало понятие стандарта ценности, вследствие чего сложно было определить истинную ценность коровы, горсти зерна или копыя. Со временем сформировалась идея

товаров широкого потребления: материальных объектов, обладавших ясной полезностью, которые можно было обменивать. К примеру, объективная полезность металла выражалась в том, что его можно было превратить в инструмент, оружие или другой нужный предмет. Обмен с участием этих материальных объектов значительно упрощался, так как в силу своей полезности они могли впоследствии без проблем быть обменены на что-либо еще.

Первым историческим шагом в придании деньгам абстрактного характера явилось введение так называемых *представительных денег*. Идея заключалась в том, что некий объект, не имеющий практической ценности сам по себе, мог стать *символом* ценности. Таким объектам, как ракушки каури или камни, присваивалась определенная ценность. Именно они стали первыми в мире настоящими валютами. Туристы, посещающие микронезийский остров Яп, могут увидеть огромные круглые камни, которые и сейчас, в XXI веке, используются жителями в качестве средства платежа.

Постепенно, с появлением металлических денег, исчез разрыв между товаром, обладающим собственной потребительской ценностью, и предметом, несущим исключительно представительскую ценность. Металлические деньги сохраняли некую «реальную» функцию объектов, обладавших ценностью (при необходимости их можно было переплавить или использовать для новых целей).

Следующий шаг в сторону придания деньгам абстрактного характера был сделан в Китае в VII веке при появлении первых бумажных денег. К IX веку правительство Китая полностью перевело экономику страны с металлических на бумажные деньги.

Собственно говоря, кашу заварил в начале XVIII века шотландский экономист Джон Лоу, выступив с идеей пустить в оборот больше денег, чем могло бы быть обеспечено золотом. В качестве обеспечения для таких денег предлагалось

не золото, а будущая ценность земель, принадлежавших правительству. Эта качественно новая концепция, ставшая предвестницей современной банковской системы, быстро превратила Францию из страны, борющейся за свое выживание, в платежеспособного партнера и создала такой высокий уровень благосостояния, что во французском языке того времени появилось новое слово — *миллионер*. К великому прискорбию, прогрессивная концепция виртуального богатства, предложенная Лоу, имела и обратную сторону, а его масштабный спекулятивный проект, связанный с землей в штате Луизиана и известный в наши дни под названием «миссисипский пузырь», привел к коллапсу французского фондового рынка и краху экономики страны (а также к банкротству многих новоиспеченных миллионеров). Прошло почти семьдесят лет, прежде чем страна вновь вернулась к бумажным деньгам.

Несмотря на свой абстрактный характер, бумажные деньги в целом оставались привязаны к различным объектам, обладавшим некоей физической ценностью (например, к золоту), пока в 1971 году федеральное правительство США не отказалось от так называемого «золотого стандарта», отменив возможность конвертации долларов в золотой эквивалент. С этого момента бумажные деньги стали поистине независимыми от материальной реальности.

В течение последующих десятилетий границы реальности, связанной с деньгами, были раздвинуты еще шире — за счет бурного развития кредитных и дебитовых карт, банковских услуг через Интернет, электронных денег и других форм оцифровки долларов. В наши дни деньги можно тратить, используя для этого мобильные телефоны, отпечатки пальцев или даже сканирование сетчатки. Мы можем оплатить покупку, просто напечатав несколько символов, авторизовав операцию голосом или просканировав код интересующего нас предмета. По мере того как деньги

превращаются в нечто совершенно неземное, существующее только в виде цифровой информации, мы видим, как они начинают проникать во все сферы нашей жизни — начиная от одежды, которую мы носим, и заканчивая самими нашими телами. По мнению журнала *The Economist*, бонусы, начисляемые авиакомпаниями для поощрения постоянных клиентов, являются второй по объему валютой в мире.

В 2004 году объем электронных расчетов в США впервые в истории превысил объем расчетов наличными. Согласно исследованию AC Nielsen, к 2020 году лишь 10% всех торговых операций в США будет осуществляться за наличные. Можно, конечно, продолжать говорить об «Их Величестве Деньгах», однако этот монарх сидит на шатком троне.

Абстрактность денег

В 2002 году компания Black Snow Interactive открыла свой офис в мексиканском городе Тихуана. Компания работала двадцать четыре часа в сутки. Единственным занятием низкооплачиваемых сотрудников, трудившихся в три смены, было безостановочное участие в онлайн-игре *Dark Age of Camelot*. Сотрудники компании постепенно наращивали навыки виртуальных персонажей и приобретали для них артефакты. Затем эти персонажи продавались на онлайн-аукционах за вполне реальные доллары.

В 2005 году Эдвард Кастронова, адъюнкт-профессор экономики Калифорнийского университета в Фуллерноте, занимался изучением виртуальной экономики другой онлайн-игры под названием *Everquest*. Он обнаружил, что экономическая система этой игры теоретически ставила ее «страну» на седьмое место среди богатейших стран мира, а ее валюта обладала большей ценностью, чем японская иена.

Когда компания Sony, создатель игры, запретила продажу виртуальных товаров *Everquest* в реальном мире, возник

огромный черный рынок, на котором за реальные деньги продавались объекты виртуального мира.

О нашей уязвимости перед абстрактным характером денег знают не только исследователи. Владельцам казино хорошо известно, что, когда игроки делают ставки с помощью пластиковых фишек, казино получает гораздо большую выручку, чем при ставках реальными деньгами. Эта идея воплощена и в слот-машинах — в наши дни игровой автомат, «потребляющий» реальные монеты вместо кредитных карт или жетонов, можно по праву считать раритетом. Компании, выпускающие кредитные карты, разработали свою версию стратегии «притворства», применяемой в казино: они рассылают своим клиентам по почте «чековые книжки», с помощью которых клиент может выписать чек на покупку в любое удобное для него время. Разумеется, деньги, с помощью которых финансируются покупки, поступают не с настоящего банковского счета, привязанного к чековой книжке, — они просто добавляются к балансу по кредитной карте, однако письма, сопровождающие рассылку чековых книжек, не говорят об этом ни слова. Они скорее обращают внимание клиентов на удобство использования: клиент может купить все, что захочет, с помощью кусочка бумаги, оказавшегося у него в почтовом ящике.

Примерно 25% наличных бумажных денег в мире используется для незаконных целей. Торговля наркотиками, терроризм и незаконный оборот оружия процветают во многом благодаря наличным расчетам. С точки зрения государства и правоохранительных органов такое положение вещей должно еще больше стимулировать действия, укрепляющие абстрактный характер денег. По их мнению, операции с цифровыми деньгами проще отслеживать и контролировать (и, само собой, проще брать налоги). По сути, именно это и попыталась сделать компания Sony: стремясь остановить развитие черного рынка, связанного с Everquest,

компания запустила свою собственную валютную биржу. Однако новая система не только не снизила объем операций на черном рынке, но и немедленно привлекла множество людей, занимающихся отмыванием денег.

Великая иллюзия

Следует признать, что абстрактность денег позволяет сделать нашу повседневную жизнь гораздо более удобной во многих аспектах. Все проще становится носить деньги с собой, получать к ним доступ, заниматься учетом и использовать денежные рычаги. Возникает, однако, другая проблема: *тратить* деньги также становится все проще.

Виртуальные деньги легче расходовать, а искушение становится все сильнее. Вследствие этих двух причин рост задолженности вылился в проблему национального масштаба. Нам регулярно присылают предложения о приобретении кредитных карт с низкими процентами, апеллируя при этом как к нашим потребностям, так и к нашим желаниям. В 2008 году сумма совокупной задолженности американцев составила около \$2,5 триллиона, что почти в три раза превышало денежную массу в обращении в стране. В 2003 году объем задолженности, переданной для работы в американские коллекторские агентства* и связанной в основном с кредитными картами, финансированием лечения и обучения, составил около \$135 миллиардов. В последующие годы эта цифра выросла более чем в два раза.

Согласно данным общественной информационно-пропагандистской организации Demos средняя американская семья в наши дни владеет шестью кредитными картами с общим лимитом около \$21 000. По данным Carddebt.com, среднее американское домохозяйство имеет примерно \$9000 в виде неоплаченных долгов по кредитным картам.

* Компании, занимающиеся сбором и реструктуризацией долгов. Прим. перев.

Стив, консультант по маркетингу, имеет постоянный баланс задолженности по кредитной карте, который в течение последних двух лет остается неизменным. Он регулярно пытается разработать схему погашения, больше не пользоваться картами или даже взять часть денег из своих накоплений и расплатиться с долгами одним махом. Но дело всегда заканчивается привычным перечислением средств с одной кредитной карты на погашение остатка по другой. Стив, как и 50 миллионов других американцев, является так называемым *revolver**. Маркетинговые исследования определяют людей, подобных Стиву, как сравнительно молодых, недавно сменивших место жительства, получающих среднюю (или чуть меньшую) зарплату по сравнению со своими сверстниками и рассматривающих кредитные карты как некий вспомогательный краткосрочный резерв.

Более богатые люди обычно имеют меньшее, чем представители вышеописанного типа, количество кредитных карт и не практикуют подобное поведение. Двое из трех владельцев кредитных карт используют «револьверный» подход; их совокупные выплаты лишь за пользование кредитом составляют свыше \$60 миллиардов. Эти \$60 миллиардов платятся только за то, что долг переносится с одного счета на другой. Люди, подобные Стиву, управляют с бумагами, касающимися перевода долга, так, как это не снилось никому бюрократу.

А теперь в дело вовлекаются и дети. В 2004 году компания под названием Legend Credit Inc. выпустила на рынок кредитную карту с брендингом Hello Kitty**, предназначенную специально для детей. Заявленная цель выпуска звучала как

* Понятие «револьверного кредита» означает кредит, возобновляемый после каждого соответствующего погашения. *Прим. перев.*

** Популярный во всем мире бренд детских игрушек и сувениров, принадлежащий японской компании Sanrio. Мировой объем продаж товаров с брендингом исчисляется сотнями миллионов долларов. *Прим. перев.*

«помощь детям в обучении управлению своими финансами». На этой карте уже имеется определенный предоплаченный баланс: родители открывают счет и кладут на него деньги до того, как дети начинают их расходовать. Эта система позволяет родителям обходить ограничение, согласно которому кредитные карты можно открывать только людям, достигшим 18-летнего возраста. Поддержание Kitty Card в активном состоянии стоит \$15 в год, еще \$3 взимаются за проведение текущих операций, \$1,5 доллара — за каждое пользование банкоматом, а телефонный разговор с представителем клиентской службы обходится в \$1 за минуту.

Компании, выпускающие кредитные карты, зарабатывают основную часть денег на том, что их клиенты опаздывают с платежами. За пятилетний период, с 1996 по 2001 год, сумма штрафов за несвоевременную оплату задолженности увеличилась в четыре раза — с \$1,7 миллиарда до \$7,3 миллиарда. По данным Cardweb.com, американцы ежемесячно оплачивают лишь 14–16% задолженности по своим кредитным картам. Многие из них, недолго думая, возмещают лишь минимальную сумму. Для долга по кредитной карте в \$2500 минимальная ежемесячная плата при ставке в 17% потребует выплаты в течение тридцати лет; общая сумма выплаты составит \$7733. Долг в \$5000 на тех же условиях будет погашаться в течение сорока лет, а выплаченная сумма составит \$16 305.

Но об этом мы, по примеру прославленной героини знаменитого романа, подумаем завтра*.

Анатомия пристрастия

Возможно, основным негативным качеством абстрактного характера денег является то, что, чем менее материальными они становятся, тем больше нематериальных ценностей

* Речь идет о финальной фразе Скарлетт О'Хара, героини романа «Унесенные ветром». *Прим. перев.*

мы пытаемся получить с их помощью. Мы покупаем новый дом или автомобиль, на самом деле стремясь обрести уверенность в себе, покой в своих мыслях и счастье. В наших бумажниках лежат карты, символизирующие для нас все что угодно. Пытаясь удовлетворить свою потребность с помощью того, что в принципе не способно ее удовлетворить, мы рискуем обрести навязчивую склонность к мотовству, как это произошло с Дениз, собирательницей фарфоровых кукол из главы 3.

Цикл задолженности

Долговые горы не образуются вдруг. Они вырастают постепенно, начинаясь с первой кредитной карты, которую мы открываем в студенческом возрасте. Потом мы берем небольшую ипотеку на первый дом. Постепенно снежный ком долгов накатывается и достигает таких размеров, что мы оказываемся не в силах с ними рассчитаться. Подобный постепенный рост не случаен. Это не простое стечение обстоятельств. Это прямой результат наших последовательных шагов, определяемых нашей денежной историей.

Как и безудержная трата денег, процесс накопления долгов представляет собой постоянный, повторяющийся и саморазвивающийся цикл.

Навязчивая тяга → Стыд → Отрицание → Навязчивая тяга

Навязчивая тяга

Долговой цикл возникает в тот момент, когда у нас появляется непреодолимое желание купить что-то, что мы не можем себе позволить. Зная, что эта покупка нам не по карману, мы вынужденно совершаем ее, так как убеждены, что это позволит нам чувствовать себя определенным образом.

Еще раз замечу, что весь механизм возникновения долга основывается на простой истине, состоящей всего из трех

слов: покупки совершаются эмоционально. Наше непреодолимое желание тратить, побуждаемое такими мощными силами, как навязчивое стремление к потреблению, желание возмездия, ощущение пустоты или необходимость общения (и тысячами других эмоциональных импульсов), создает у нас потребность, которая не терпит здравых рассуждений, предлагаемых в этот момент голосом разума.

Каким образом мы удовлетворяем такую потребность, если у нас *нет* денег? Мы используем кредит, то есть некую иллюзию денег. Кредит позволяет нам почувствовать силу покупателя, а нам свойственно отождествлять способность покупать с финансовой властью. Мы хватаем в руки кредитную карту и бежим в супермаркет или кидаемся к компьютеру.

Стыд

Если бы мы просто потратили большую, чем положено, сумму, то никакого цикла не возникло бы. Вернувшись из магазина, мы ужаснулись бы содеянному, а затем придерживались бы жесткого бюджета до конца недели, месяца или года, чтобы выйти из финансового пике.

На деле же все не так. Вернувшись из магазина, мы ужасаемся содеянному. Затем оглядываемся по сторонам, чтобы убедиться в том, что нас никто не видит, и начинаем уничтожать все улики, заматывая следы своей вины.

Именно эти две реакции формируют две последующие стадии цикла.

Итак, сначала — раскаяние: «О боже! Что я наделал?!» Для людей, находящихся внутри долгового цикла, эта фраза значит больше, чем простое понимание ситуации и связанной с ней безрадостной перспективы. Осознание реального положения дел для них ассоциируется с наказанием. «*Как же я мог сделать такую глупость? Я знал, что не могу себе этого позволить! Что со мной произошло?*» Мы смотрим по

сторонам (пусть лишь мысленно), желая убедиться в том, что никто не видит нас с покупками в руках, словно с еще дымящимся пистолетом. Это весьма показательно: мы не хотим, чтобы кто-либо узнал о том, что мы натворили.

Мы можем скрыть свои действия от всего мира, но не от *самих себя*. Пребывая в неведении о том, каким именно образом наша лимбическая система отстраняет неокортекс от принятия решений, мы никак не можем понять, почему ведем себя столь безрассудным образом, и наше раскаяние окатывает нас волной стыда.

Отрицание

Исследования показали, что люди, пользующиеся кредитными картами, склонны недооценивать размер своего долга. Лоренс Осубел, экономист из Университета Мэриленда, обнаружил, что владельцы карт помнят лишь о четырех из каждых десяти долларов своего долга.

Почему же люди, находясь в здравом уме и трезвой памяти, отрицают 60% своего долга? А почему любители выпить так скромны в оценке количества принятого спиртного? Причина проста — стыд, который заставляет людей скрывать свои неподобающие действия, словно военную тайну.

Итак, покинув место преступления, мы принимаемся мысленно заметать следы и стирать отпечатки пальцев: мы хотели бы не делать того, что сделали, и поэтому начинаем притворяться, что *не делали этого* на самом деле. Вот несколько примеров обычных тактик отрицания: мы не открываем письма, в которых нам приходят счета, убирая их в какой-нибудь дальний угол, чтобы не попадались на глаза; мы вносим минимальный платеж в счет долга по кредитной карте, не отягощая себя воспоминаниями о долговой сумме целиком; мы прячем счета к оплате от членов семьи; мы лжем относительно сумм наших долгов или о стоимости

сделанной покупки; мы снижаем размер долга по одной кредитной карте за счет увеличения долга по другой.

Одна из моих клиенток заметила, что каждый раз, когда она пыталась открыто обсудить с кем-либо состояние своих финансов, у нее перехватывало горло, как в приступе аллергии. Это делало практически невозможным любое честное обсуждение денежных вопросов. Моя клиентка находилась на третьем этапе долгового цикла. Она испытывала стыд от наличия долгов, однако на бессознательном уровне пыталась сохранить это в тайне даже от тех, кто мог бы ей помочь.

Именно в этом и заключается трагичность долгового цикла. Однажды перейдя на стадию отрицания и притворившись, что долга не существует (а для нашего эмоционального мышления эта фантазия об отсутствии долга легко становится реальностью), мы как ни в чем не бывало отправляемся в магазин или садимся за компьютер для того, чтобы выйти на новый виток цикла.

Опрос о долгах

Ответьте на каждый вопрос «да» или «нет», обведя кружком балл в соответствующей колонке.

	Да	Нет
1. Склонны ли вы обычно погашать долги по кредитным картам минимально требуемыми суммами?	-5	5
2. Увеличиваются ли постепенно суммы вашей задолженности по кредитным картам от месяца к месяцу?	-5	5
3. Превышает ли размер вашего долга хотя бы по одной кредитной карте 50% от установленного для этой карты лимита?	-5	5

	Да	Нет
4. Часто ли вы используете ваши кредитные карты для оплаты прочих счетов?	-5	5
5. Склонны ли вы переводить долг с одной кредитной карты на другую с целью оплаты счетов?	-5	5
6. Имеются ли у вас постоянные просрочки с оплатой счетов, арендных платежей или платежей по ипотеке?	-5	5
7. У вас нет сбережений или их сумма незначительна?	-5	5
8. Отказывали ли вам в кредите или выпуске новой кредитной карты в течение последнего квартала?	-5	5
9. Происходил ли в течение последнего квартала хотя бы один случай, когда вы не смогли оплатить покупку безналичным способом в связи с отсутствием средств на счету?	-5	5
10. Получали ли вы в течение последнего квартала хотя бы одно уведомление или телефонный звонок от коллекторской компании?	-5	5
11. Случалось ли вам когда-либо прятать, отрицать или искажать информацию о состоянии ваших долгов от супруга (супруги) или других членов семьи?	-15	10
12. Случалось ли вам хотя бы раз прятать отчет по вашему банковскому счету или кредитной карте от супруга (супруги) или других членов семьи?	-15	10

	Да	Нет
13. Вы неспособны немедленно и без изучения документов указать точную сумму ваших долгов на данный момент?	-20	20

Итоговое количество баллов может колебаться в пределах от 100 до минус 100. Чем меньше набранное вами количество баллов, тем больше вы подвластны долговому циклу.

В чем состоит решение проблемы? Как вырваться из этого порочного круга? Так как вся последовательность действий в этом случае подчинена притворству, начнем с того, что открыто посмотрим в глаза истине.

Сила откровения

В детстве мы из многого делали секреты — для сохранения своего внутреннего пространства. Секрет — родственник отрицания, свойственного нам в первые годы жизни. Эта примитивная позиция часто ошибочно воспринимается как выражение негативного отношения, однако на самом деле обозначает нечто другое. Дело совсем не в том, что дети пытаются выступить против родителей или окружающего мира. На самом деле они просто хотят заявить: «В этой точке заканчиваешься ты и начинаюсь я. Я — не часть тебя. Я — это я». По мере того как мы становимся старше, наши секреты способствуют сохранению у нас внутренней сущности, отличающей нас от родителей. Кроме того, секреты позволяют нам сохранить в тайне сам факт нашей автономности. Необходимость в секретах сама является секретной.

Став взрослыми, мы продолжаем придерживаться прежней стратегии — но теперь уже имеем секреты не только от других, но и от самих себя.

Секрет позволяет сохранять, словно в капсуле, важную для нас информацию. Сама возможность открыть секрет

пугает нас неизбежным обнажением связанных с ним чувств (в особенности стыда). Кроме того, мы боимся лишиться иллюзий, которые обычно являются частью нашего секрета.

Наибольшая сложность при открытии секрета связана с тем, что нам приходится стать лицом к лицу с иллюзией — обещанием, которое мы никогда не исполняли и никогда не сможем исполнить. Раскрытие секрета представляет собой самую интимную вещь, которую вы можете сделать по отношению к самому себе. Это может пугать и возбуждать одновременно. С одной стороны, вы можете столкнуться со страхом, смущением и стыдом, а с другой — почувствовать вкус новой свободы.

Единственный способ узнать собственные секреты — рассказать их другому человеку. Нераскрытый секрет сохраняет свою власть над нами, но в момент его раскрытия таинственным образом освобождается огромное количество эмоциональной энергии — этот процесс чем-то напоминает высвобождение энергии при расщеплении ядра атома.

Раскрытие секрета начинается с признания его наличия. Иногда к признанию приводит отрицание — секрет может быть спрятан столь глубоко, что процесс его познания начинается с отрицания его существования. Однако, как только секрет выплывает на поверхность, пусть через отрицание, ситуация меняется.

Расплата с удовольствием

Для Дениз, коллекционирующей кукол, возвращение к нормальной жизни началось с понимания того, что она использовала свои покупки через Интернет для изменения состояния своего мышления. Каждый раз, получая сигнал, свидетельствующий о внутреннем дискомфорте, она по

мере сил гнала от себя *саму идею* подойти к компьютеру и за счет привычного занятия привести себя в норму. Заметив, что ее состояние может меняться даже раньше, чем она касается клавиш компьютера, Дениз постепенно поняла, что освобождению от внутренней боли не помогает ни сам процесс покупок, ни собранная коллекция кукол. Понимание власти, которую имеет мышление над эмоциональным состоянием, позволило ей по-новому взглянуть на «магию» Интернета, а также найти другие, более действенные способы изменения своего сознания.

Все мы, подобно Дениз, можем вырваться из замкнутого круга долгов с помощью действий, способных существенно изменить к лучшему наше внутреннее состояние.

Трата денег затягивает. В процессе покупок в мозг поступает дофамин и самочувствие улучшается. Один из секретов освобождения от пожизненного плена долгов заключается в том, чтобы научиться достигать столь же хорошего самочувствия в процессе *расчета по долгам*.

Неоплаченный счет создает ощущение смутного беспокойства. Осознаем мы его или нет, оно присутствует в глубине сознания. Владение чем-то, нам не принадлежащим — например, чужими деньгами, — может формировать угнетенное настроение. Даже когда мы удобно обезличиваем этот процесс, считая, что деньги принадлежат каким-то неизвестным учреждениям или абстрактным кредиторам, деньги все равно остаются чужими, и до тех пор, пока мы их не вернем, нас будет преследовать ощущение незавершенного дела. Неоплаченные долги приводят к накоплению не только финансовых, но и эмоциональных процентов, и это выводит нашу жизнь из состояния равновесия.

В книге «*Making Peace with Money*» Джерролд Мундис описывает позитивную энергию, возникающую при оплате долга. Герой, держащий в руке чек на оплату, говорит: «Я благословляю эти деньги. Я возвращаю их тебе. Я надеюсь, что

ты получишь удовольствие, используя их». Мундис замечает, что, практикуя подобный подход к оплате долга, люди могут развить в себе внутреннюю дисциплину в вопросах возврата занятых денег и оплаты долгов.

Человек испытывает удовольствие при достижении состояния покоя. Лао-цзы сказал в своей книге «Дао дэ цзин»: «Возвращение — это путь Дао». Завершение цикла займа и возврата денег формирует ощущение закрытия, а закрытие является надежным способом реализации.

Семь советов по «заземлению» в финансовой реальности

Долг по сути своей не что иное, как игра в притворство. Единственный способ жить без долгов состоит в том, чтобы положить конец этой игре и честно посмотреть в глаза реальности.

В главе 6 «Как вы мыслите о деньгах» мы с вами изучили методы «заземления», не позволяющего эмоциональной и реактивной части нашего мышления затормозить процесс разумного осмысления вопросов, связанных с деньгами. Давайте сделаем еще один шаг вперед и освоим способы «заземления» в условиях личной финансовой реальности.

Итак...

1. Изобразите на листе бумаги четкую картину всех имеющихся у вас долгов.

Это первый шаг к финансовому оздоровлению. Включите в расчет суммы всех взятых вами кредитов, займов и т. п., а затем сложите их, чтобы получить итоговую цифру.

Некоторым людям достаточно получаса; другие же могут потратить на это упражнение несколько часов, а то и целый день. Позаботьтесь о том, чтобы иметь информацию в полном объеме. Даже если это займет несколько дней, посвятите себя выяснению всех данных по всем долгам так, чтобы

картина вашей задолженности была изображена на одном листе бумаги и все суммы были сведены к одной.

Сложно убить дракона, не видя все его головы.

2. Приступайте к погашению своих долгов. Начните с тех, по которым начисляются самые высокие проценты.

Возьмите схему, которую вы создали на первом этапе, и расставьте приоритеты. Скорее всего, вы и сами захотите в первую очередь рассчитаться с долгами, имеющими самую высокую процентную ставку. Перепишите список долгов заново, теперь в порядке их приоритета. Храните этот список в легкодоступном месте и ежемесячно корректируйте его.

Этот листок будет представлять собой письменный приказ, который вы отдаете сами себе. Ваша цель состоит в том, чтобы рассчитаться по всем долгам, закрывая один долг за другим до тех пор, пока сумма не станет равной нулю. Обратите внимание на то, что погашение минимально допустимой суммы нельзя считать полноценным платежом: обычно этой суммы едва хватает на то, чтобы закрыть набежавшие проценты.

3. Определите зону своего Бермудского треугольника.

Идет ли речь об одежде, питании в дорогих ресторанах или покупке электронных новинок — для вас существует некая область, в которой вы испытываете наибольшее искушение сделать импульсивную покупку. Вы должны понять, что такие товары или услуги для вас то же, что спиртное для алкоголика. Попадая в зону своего Бермудского треугольника, сохраняйте трезвость мышления и контроль над собой.

4. Если это необходимо, порежьте на кусочки свои кредитные карты и закройте счета по ним.

Навязчивая страсть к покупкам обычно вызывается депрессией, беспокойством или другими формами

эмоционального или ментального стресса. Если вы склонны к такому поведению, то вам стоит прекратить постоянные покупки, прежде чем двигаться дальше. Поясню на аналогии: алкоголик, решивший вести трезвый образ жизни, сначала должен перестать пить; только после этого он начнет понимать, в чем состоят причины, побуждающие его к деструктивному поведению.

Не стоит пытаться прекратить пить или курить, пока алкоголь или сигареты доступны в вашем доме. То же относится и к кредитным картам. Пожалейте себя: уберите из виду искушающие вас объекты. Порежьте на куски кредитные карты, закройте кредитные линии.

5. Каждый раз, сталкиваясь с необходимостью траты, рассматривайте ее в контексте общей картины.

Видение общей картины подчиняет ваши действия двум направляющим и фокусирующим вопросам:

- Какие действия будут соответствовать моим (или нашим) лучшим интересам?
- Буду ли я доволен принятым сегодня решением через год?

Принятие решений в контексте общей картины не гарантирует абсолютной правильности каждого из них. Даже самые опытные или знающие финансовые эксперты никогда не дают 100-процентной гарантии в случаях, когда речь заходит об их собственных инвестиционных решениях. Однако такая стратегия позволяет «заземлиться» и существенно повышает вероятность принятия вами наилучшего решения в каждой конкретной ситуации.

6. Аккуратно и последовательно фиксируйте все ваши приходы и расходы в течение месяца.

Фиксация доходов и расходов формирует осмысленный подход к денежным тратам.

Не усложняйте этот процесс. Вы должны иметь четкое представление о том, сколько денег приходит к вам ежемесячно, сколько уходит и куда именно. Вы можете записывать эти данные на листе бумаги или создать компьютерный файл — это не важно. Используйте самую простую и удобную для вас систему.

7. Проконсультируйтесь с профессионалом, который поможет вам разработать план сокращения долгов.

Вы можете сделать это и сами, создав собственный сводный список долгов и распределив их в порядке важности для себя, о чем мы писали выше. Однако если вам понадобится помощь, не стесняйтесь обратиться к профессионалу. Любой финансовый консультант или профессиональный бухгалтер может за вполне умеренную плату создать простой и практичный план, который поможет вам выбраться из финансовых дебрей.

Семь принципов построения здоровой финансовой жизни

1. Помните, что деньги — это всего лишь деньги.

Сделайте глубокий вдох. Наличие у вас долгов, каких бы то ни было, ничего не говорит о ценности вашей личности. Точно так же владение крупными суммами ничего не говорит о вас как о человеке. Это просто деньги. Освободитесь от эмоционального напряжения и чрезмерного внимания, которое вы уделяете деньгам, тратам, долгам, собственности, самооценке и тому подобному. Разумеется, важно, чтобы вы относились ко всем этим вопросам с должной ответственностью и пониманием, но помните, что деньги — это всего лишь деньги.

Если вы будете во всех своих действиях придерживаться фундаментального принципа «Деньги — это всего лишь

деньги», то сможете принимать взвешенные финансовые решения и вести себя правильным образом.

2. Поймите, что внутренняя удовлетворенность поможет вам справиться с властью денег.

Деньги значат гораздо меньше, если у вас в душе есть покой; они становятся всего лишь мерой обмена, свободной от дополнительных смыслов или надежд, связанных с вашей самооценкой.

Мы живем в обществе, склонном ставить знак равенства между успехом и финансовой состоятельностью. Однако финансовый успех — это лишь одна из форм успеха; он не является мерилom жизненных достижений. Наиболее успешные люди обычно реализуют себя в областях, которые для них интересны и значимы. Это создает у них особую мотивацию, а их финансовый успех является лишь побочным продуктом более важных достижений.

Немецкий поэт и философ Иоганн Вольфганг Гете сказал: «Секрет жизни заключается в самой жизни». Мне нечего прибавить к мудрому наблюдению гения.

3. Знайте, что в деньгах нет ничего неправильного.

Не идеализируйте бедность и не пытайтесь убедить себя в том, что жалкое прозябание почетнее значительного благосостояния. Деньги предоставляют своему владельцу множество вариантов действий, недоступных при безденежье. По словам Альбера Камю, «люди, считая, что могут быть счастливы без денег, являют тем самым свидетельство денежного снобизма».

4. Научитесь сохранять баланс между деньгами на сегодня и деньгами на будущее.

Деньги могут использоваться для удовлетворения желаний и получения удовольствия от жизни. Но такие траты необходимо сбалансировать накоплением денег для обеспечения безопасности в будущем.

5. Создайте финансовый план, отражающий ваши ценности и приоритеты.

Финансовый план незаменим на распутье, когда вы не знаете, куда следует двигаться дальше. Денежные проблемы возникают, когда кредиты становятся слишком доступными, однако мы попадаем в ловушку кредитов только тогда, когда у нас нет четкого и долгосрочного плана.

Финансовый план не должен быть слишком сложным. На самом деле, чем он проще, тем лучше. Вы должны определить свои приоритеты в жизни, некоторые финансовые цели и средства их достижения, а также изобразить общее направление достижения ваших целей.

6. Заручитесь предложениями и советами экспертов.

Обращение за помощью к специалистам, компетентным в определенных вопросах, является логически правильным решением, однако его реализация может быть сложна с эмоциональной точки зрения. Гораздо проще проконсультироваться с человеком, полностью согласным с вашим мнением, чем выслушивать критические замечания или противоположную точку зрения.

Суть общения с экспертом состоит не в том, чтобы всецело следовать его советам и полностью отказаться от собственного видения. Вы должны сохранять свою точку зрения, при этом оставаясь открытым к новой информации для формирования гибкой и всеобъемлющей позиции.

7. Сядьте на «медийную диету».

Средства массовой информации умеют отлично разжигать угли навязчивого потребления. Как часто нам приходится слышать: «У вас чрезмерный вес, вы плохо пахнете, вы непривлекательны, ваша жизнь скучна и опасна — но все эти проблемы могут быть решены с помощью одной-единственной покупки».

Попытайтесь определить, насколько телевидение, журналы и другие средства массовой информации влияют на ваш выбор, на то, что вы покупаете и потребляете. Раз в неделю выбирайте один источник массовой информации, с которым вы не согласны или который не вызывает у вас доверия. Почувствуйте разницу в своем прежнем и нынешнем восприятии.

Научитесь сознательному предпочтению источников информации; реализуйте свое право выбирать, что смотреть, читать и слушать, так, чтобы вы могли черпать пользу и удовольствие в выбранных источниках.

Пост хорош не только для тела, но и для души: попробуйте провести хотя бы один день в неделю без средств массовой информации.

Глава 10

Невероятные сделки и нереальные возможности: секретный язык мошенничества

«Эта стратегия является нашей собственностью.
Я не могу рассказывать о ней в деталях».

*Бернард Мэдофф, ответ на вопрос
относительно применявшейся
им стратегии трейдинга,
еженедельник Barron's, 7 мая 2001 года*

Накануне Рождества, вечером 22 декабря 2008 года, Рене-Тьерри Магон де ля Виллюше сообщил уборщикам своего офиса на Мэдисон-авеню о том, что собирается работать допоздна, и попросил их закончить уборку до семи часов вечера. Сотрудники были вынуждены подчиниться. Придя на работу на следующее утро, они обнаружили, что дверь офиса заперта. Когда они наконец проникли в офис, их взору предстала следующая картина. Мертвый де ля Виллюше сидел за своим столом, перед ним лежала упаковка снотворного, а в мусорное ведро стекала кровь из раны на запястье, которую он нанес себе офисным резакom для бумаг.

Де ля Виллюше был одним из основателей Access International Advisors, известной инвестиционной компании,

специализировавшейся на работе с хеджевыми фондами и обслуживавшей многих богатых и влиятельных аристократов Европы. По некоторым данным, AIA доверила \$1,4 миллиарда известному манхэттенскому управляющему фондами, бывшему председателю совета директоров NASDAQ и знаменитому филантропу Бернарду Мэдоффу, который вскоре после этого был арестован за величайшее мошенничество в истории инвестирования*.

В письме своему брату, Бертрану, де ля Виллюше признался, что, шокированный действиями Мэдоффа, он чувствовал личную ответственность за потери клиентов своей компании. Как сказал Бертран газете *The New York Times*: «Он чувствовал свою вину и ответственность за происшедшее. Финансовый мир давно отверг эти архаизмы; люди не терпят обвинений, даже справедливых, в свой адрес».

В популярных фильмах вроде «Аферы» или «Одиннадцать друзей Оушена»** главный герой предстает в образе симпатичного изгоя, некоего Робин Гуда, который побеждает своих вороватых врагов-толстосумов за счет комбинации лихого обаяния, дара речи и немалой толики удачи, подкрепленной голливудскими штампами.

Трагедия де ля Виллюше свидетельствует о том, что в реальной жизни в мошенничестве нет ничего очаровательного или романтического. Оно приносит беды и страдания.

Купон Карло и гамбургеры от дядюшки Сэма

Когда Карло Понци приехал в Соединенные Штаты в 1903 году, ему был всего двадцать один год. Подобно

* В июне 2009 года Мэдофф был приговорен к 150 годам тюремного заключения. *Прим. перев.*

** «Афера» (*The Sting*), фильм 1973 года с участием Роберта Рэдфорда и Пола Ньюмена. «Одиннадцать друзей Оушена» (*Ocean's Eleven*) — первый (2001 г.) фильм из трилогии с участием Джорджа Клуни, Брэда Питта и Джулии Робертс. *Прим. перев.*

многим другим эмигрантам того времени, он испытывал нехватку денег (в кармане у него было около \$2,5), но не испытывал нехватки в амбициях. К сожалению, его амбициям не всегда соответствовал должный уровень морали, поэтому Карло постоянно попадал в беду: его преследовали за подделку чеков или ловили на обчете клиентов в бытность его работы официантом. Он провел несколько лет в тюрьмах Канады и США, а затем начал развивать свою бизнес-идею, связанную с продажей рекламы в известном деловом справочнике. Его идея потерпела крах, однако по своей сути была вполне стоящей — со временем она воплотилась в жизнь в виде справочника «Желтые страницы».

Не сработавшая в то время идея Карло тем не менее зародила в нем новый замысел. Когда некая испанская компания прислала ему запрос об условиях размещения информации в его каталоге, то приложила к письму так называемый международный ответный купон (International Reply Coupon, IRC), который предполагалось использовать при покупке американских марок для ответного письма. Раньше Карло никогда не видел IRC и заинтересовался ими. В определенный момент он понял, что эти купоны открывают немалые возможности.

После Первой мировой войны цена IRC в Италии в долларовом эквиваленте упала. Это означало, что IRC номиналом в один доллар можно было купить в Италии меньше чем за доллар. План Карло состоял из трех этапов и был прост:

- 1) отправить деньги за границу и купить на них международные ответные купоны;
- 2) обменять приобретенные купоны на марки в Соединенных Штатах;
- 3) продать марки на территории США и заработать прибыль.

Эта стратегия «купить дешево и продать дорого» была совершенно законной и представлялась вполне реализуемой.

Была лишь одна проблема: Карло нуждался в инвесторах. Он обратился к своим друзьям и коллегам, пообещав им 50-процентную прибыль в течение 45 дней в случае, если они инвестируют свои средства в его новую компанию под названием Securities Exchange Company. Некоторые люди вложили в компанию свои деньги и получили прибыль в оговоренные сроки. Распространившиеся слухи привлекали в компанию все больше инвесторов. К февралю 1920 года у Карло было уже \$5000; менее чем через шесть месяцев он заработал миллионы. На пике процветания компании почти 30 000 жителей Бостона ежедневно вкладывали в нее \$250 000.

Но была одна проблема.

Марки недороги. При миллионных прибылях от их продажи компания должна была нести огромные накладные расходы. Финансовый аналитик Кларенс Баррон рассчитал, что для поддержания операций компании на нужном уровне необходимо было продавать не менее 160 миллионов ответных купонов, однако всего в обращении находилось лишь 27 000. Дальнейшее расследование в почтовом ведомстве США подтвердило его подозрения: на самом деле IRC не покупались ни в США, ни за границей.

Мошенничество раскрылось. В ноябре того же года Карло Понци был приговорен к пяти годам тюрьмы за мошенничество в отношении почтового ведомства США, а термин «схема Понци» прочно обосновался в американской лексике.

Стратегия Понци была основана на двух факторах. Во-первых, он совершенно верно предположил, что многие из его инвесторов станут реинвестировать и основную сумму, и полученную прибыль. Это означало, что ему не нужно было выплачивать им реальные деньги. Во-вторых, он рассчитывал на постоянный приток денег от новых

инвесторов, что позволяло ему рассчитаться с инвесторами, пришедшими ранее и решившими по каким-то причинам выйти из игры. Именно этот второй фактор — выплаты старым инвесторам за счет денег, поступающих от новых, — и является основой схемы Понци, которая зародилась на почтовых купонах Карло и совершенствовалась в многомиллиардных сделках Бернарда Мэдоффа на Уолл-стрит.

Система Понци отличалась простотой и элегантностью. Автор не предлагал сложных финансовых схем, не рассказывал о чудесных научных изобретениях типа двигателей, в которых воспламеняется вода, и не обещал огромных богатств. Инвесторы, у которых в кармане было всего \$10, могли инвестировать в компанию, обещавшую 50-процентную прибыль в течение 90 дней. Это звучало как лозунг великой американской мечты, поэтому люди тянулись к Понци. Это казалось слишком хорошим, чтобы быть правдой. Это и не было правдой.

«Я с удовольствием заплачу тебе в четверг, если ты мне дашь свой гамбургер сегодня», — говорил Вимпи, персонаж комикса Макса Флейшера «Попай» («Popeye»), популярного в 1930-е годы. Схема Понци питалась нашей извечной надеждой на то, что мы можем получить что-то *сейчас*, а заплатить за это *потом* (читай: «никогда»). Она полностью соответствует принятому в современной Америке предположению о том, что жизнь наших детей будет лучше, чем наша, а мы сами через неделю будем жить лучше, чем сегодня. Почему я должен беспокоиться о том, что в следующий четверг мне придется заплатить за сегодняшний гамбургер? К тому моменту я, конечно же, стану богаче... правда?

Это повальное увлечение мифологией иногда приводит к возникновению странных историй. Возьмем, к примеру, систему социального страхования США. Немногие в наши

дни знают, что возраст выхода на пенсию в 65 лет был установлен более ста лет назад в Пруссии (предшественнице нынешней Германии) Отто фон Бисмарком. В то время гарантия пенсии по достижении 65 лет не представляла для правительства абсолютно никаких проблем: люди в 1880-х и 1890-х годах редко доживали до этого возраста. В наши дни, вследствие гораздо большей продолжительности жизни населения, подобные гарантии могут превратить государство будущего в банкрота.

Теоретически деньги, которые вы вкладываете в систему, представляют собой те же деньги, которые вы сможете в будущем получить от этой системы; но на практике эта схема не работает. Социальные отчисления из вашей зарплаты не работают на вас: они используются для выплат людям, начавшим делать свои вклады в систему много лет назад и достигшим к настоящему времени пенсионного возраста. На протяжении многих десятилетий эта система работала нормально, так как всегда находилось достаточное количество новых работников, делавших свои вклады в систему. Это позволяло осуществлять выплаты тем, кто мог на них претендовать по возрасту.

Постойте-ка... Это вам ничего не напоминает? Совершенно верно: то, что начиналось как благородный жест со стороны правительства, превратилось, пусть и не преднамеренно, в глобальную схему Понци, управляемую государством.

Почему мы любим мошенников?

Крах Мэдоффа вызвал в мире инвесторов шок, сравнимый с произведенным компанией Enron в 2001 году. Тот факт, что дела компании Madoff Investment Securities стали достоянием гласности всего через несколько недель после памятного обвала фондового рынка в сентябре 2008 года

(подобно тому, как коллапс компании Enron наступил через несколько недель после террористических атак 11 сентября), способствовал серьезному осмыслению обществом происходящего. Конечно, велико искушение излить наш праведный гнев на провинившихся Берни МэдOFFа и Кена Лэя, однако полученный нами урок способен многому научить желающих многому научиться. Раскаяние, выраженное де ля Виллюше в письме брату (несмотря на его собственную невиновность в произошедшем), затрагивает в каждом из нас тайную струнку, которая тихо зазвучала, как только мы стали узнавать об обвале на рынке субпремиальных бумаг:

«Как мы могли попасться на эту удочку?»

Печальная правда в отношении мошенничества состоит в том, что в отличие от таких преступлений, как разбойное нападение, грабеж или убийство, это совершается с нашего согласия. Старая американская поговорка «танго танцуют вдвоем» справедлива и в данном случае.

Облигации, спрятанные ЦРУ в пещерах в 1940-х годах и предназначенные для финансирования борьбы Чан Кай-ши против коммунистов... Тропические острова, которые можно приобрести в собственность... Выгодные контракты на поставку контейнеров для сельскохозяйственных удобрений... Библиотека из 250 старых и неизвестных фильмов, которые никогда раньше не выходили на VHS или DVD...

Всем этим инвестиционным проектам присущи две общие черты: 1) они являются выдумкой от первого до последнего слова: ни один из них не существует и никогда не существовал; 2) в свое время нашлось достаточно разумных и богатых инвесторов, которые в них поверили.

Каким образом создаются такие аферы, скорее напоминающие культ? Для начала каждая из них содержит предложение, которое напрямую затрагивает расплывчатые

и туманные фантазии множества людей и дает понять, что эти фантазии находятся в пределах досягаемости. Они рисуют картину, позволяющую людям увидеть то, что они хотят видеть. Люди проецируют свои желания на многообещающую историю, которая придает форму их фантазиям, связанным с магическим обогащением. По сути, нас обманывает не мошенник, а мы сами, руководимые импульсом притворства — того самого, что побуждает нас покупать вещи, которые мы не можем себе позволить, за деньги, которых у нас нет.

Рынок высоких технологий конца 1990-х нельзя считать мошенничеством в чистом виде, однако его бурное развитие и связанный с этим ажиотаж повлекли за собой массовое искажение видения; поведение инвесторов во многом напоминало действия тех, кто потерял свои состояния в афере Карло Понци сто лет назад. Подпитываемое взрывообразным ростом повсеместной финансовой наивности, буйство рынка высоких технологий быстро превратилось в саморазвивающуюся игру, участники которой активно обманывали самих себя.

Мошенничества в области инвестиций распространились настолько, что Североамериканская ассоциация администраторов рынка ценных бумаг (North American Securities Administrators Association, NASAA), организация, которая объединяет представителей нескольких государств, осуществляющих надзор в области ценных бумаг, начала регулярно выпускать список 10 крупнейших инвестиционных мошеннических схем. В 1987 году NASAA впервые подсчитала количество денег, отданных инвестиционным мошенникам: эта сумма составляла \$40 миллиардов в год. Сегодня же, по данным ФБР, *одни только* мошеннические схемы в области страхования в США отнимают у инвесторов более \$40 миллиардов ежегодно. Несмотря на огромное количество публикаций по этому вопросу и возросшую финансовую

грамотность населения, финансовые пирамиды и схемы Понци (такие, как продажа флоридских болот*) и якобы «горячие» предложения тех или иных акций до сих пор находят себе инвесторов.

Чему бы жизнь нас ни учила, но сердце верит в чудеса... Почему? Все дело в том, что басни удачливых мошенников вторят обнадеживающим историям, которыми мы охотно потчует сами себя. Мошенники умеют добиться своего, потому что говорят нам *то, что мы хотим услышать*.

Наше уязвимое мышление

Как мы уже выяснили в главе 6, нам свойственно делать определенные ошибки в области финансов, и эти ошибки связаны не только с законными инвестициями или бизнес-возможностями. Та же неврологическая слабость, которая делает нас уязвимыми перед лицом «ограниченного предложения революционных новинок», заставляет нас верить в сказочные истории о старых облигациях, спрятанных ЦРУ в далеких пещерах.

Предлобная кора — зона мозга, в которой принимаются логичные и взвешенные решения, — представляет идеальный ресурс для противодействия мошенническим предложениям. К сожалению, мы крайне редко консультируемся с нашим рациональным мозгом. Мошенники предлагают *быструю и большую прибыль*, апеллируя к нашей лимбической системе, так что мы не успеваем задействовать свое логическое, ориентированное на длительную перспективу мышление. Возбужденные *обещаниями высокой прибыли*, мы не реагируем на предупредительные сигналы, подаваемые неокортексом. Американскому менталитету присуще

* Распространенный вид мошенничества. Мошенники продают клиентам заболоченные участки земли, не имеющие реальной ценности, убеждая в возможности их освоения. *Прим. перев.*

желание быстрого обогащения; здесь никто не хочет упустить новые и интересные возможности.

Так как для развития более сложных функций предлобной коры требуется определенное время, а с возрастом количество времени, необходимого для реакции, возрастает, то воздействию эмоционально насыщенных мошеннических предложений в наибольшей степени подвержены либо очень молодые, либо пожилые люди. Дети падки на рекламу, предлагающую конфеты, игры и развлечения. Пожилые люди часто соблазняются предложениями недооцененных акций, фальшивых кондоминиумов или услуг подставных благотворительных организаций. Увеличение среднего возраста жителей США послужило одной из причин быстрого развития рынка мошеннических действий.

Потребность в вере

В ходе изучения коллекции древностей в 2002 году французский исследователь сделал открытие, потрясшее весь мир. Ученый, специалист в области древних языков, нашел склеп, а в нем — урну из известняка, обычно использовавшуюся в древнем Иерусалиме для хранения человеческих останков. На урне были начертаны слова: «Иаков, сын Иосифа, брат Иисуса».

Новый Завет несколько раз упоминает о том, что у Иисуса был брат, ставший после распятия Иисуса предводителем растущего христианского движения в Иерусалиме. Урна являла наиболее убедительное (из когда-либо найденных) физическое подтверждение действительного существования Иисуса — разумеется, ее находка вызвала возбуждение мирового масштаба. Люди тысячами стекались в Торонто, где была выставлена урна, а христианские организации по всему миру праздновали обретение этого неопровержимого доказательства реального существования Иисуса.

Единственная проблема заключалась в том, что урна была подделкой, как оказалось, одной из целого ряда фальшивых «исторических» артефактов, созданных развитой глобальной мошеннической сетью, которая зарабатывала миллионы долларов и обманывала музейных экспертов на протяжении добрых двадцати лет. Как так получилось, что опытные эксперты и коллекционеры позволяли себя планомерно дурачить на протяжении двух десятилетий? Отчасти этому благоприятствовала бессознательная глубокая потребность людей в неопровержимом доказательстве жизни Иисуса на земле.

У каждого человека, независимо от возраста, опыта, интеллектуальных способностей и т. п., есть мощная потребность, которую можно обозначить как *потребность в вере*. Иногда она не имеет ничего общего с религией: это простой и чистый человеческий импульс, знакомый каждому из нас с раннего детства. В глубине души каждый из нас хотел бы верить в Санта-Клауса, доброго старичка, приносящего нам в подарок то, чего мы желаем. И неважно, насколько смыслеными мы становимся с возрастом. Мы все, как в детстве, надеемся найти лампу Аладдина, с помощью которой сможем вызвать джинна, способного исполнить наши самые сокровенные желания.

Мошенники добиваются своего только потому, что нам свойственно попадать под власть магических сил, обещающих нам несметные богатства, сулящих уникальные возможности, доступные лишь избранным. Нашего опыта и образования не всегда бывает достаточно для того, чтобы преодолеть внутреннюю потребность в вере во что-то слишком хорошее для того, чтобы быть правдой. Вот почему даже умудренные опытом корифеи с Уолл-стрит подвержены влиянию мошенников в той же степени, что и инвесторы со значительно меньшим профессиональным стажем. Люди остаются людьми. Так было и так будет всегда.

Необходимость доказательства нашей ценности

«Я не уверен, что вы сможете воспользоваться возможностью, о которой я собираюсь вам рассказать. Но если она вам по силам, то это может стать сделкой всей вашей жизни. Смогли бы вы собрать нужную сумму денег, если потребуется?»

«Возможно, нам стоит еще раз рассмотреть все цифры, потому что вы, вероятно, не понимаете сути программы. Толковые люди узнали о ней много лет назад».

Это реальные шедевры коммуникативного искусства мошенников. Они олицетворяют собой отточенный до мелочей способ, с помощью которого артистичные аферисты волнуют нашу чувствительную струну — необходимость высокой самооценки.

Большинство профессиональных мошенников умеют отлично «читать» людей и отлично знают, как обхаживать тех из нас, самооценка которых повышается в случаях, когда они могут позволить себе любые продукты или инвестиции. Сомнение в собственных силах и ощущение опасности часто свойственны людям, покупающим больше, чем они могут себе позволить. Таким людям хочется нравиться другим и быть любимыми ими. По этой причине они могут испытывать смущение в ситуациях, связанных с деньгами. К примеру, они не осмеливаются сказать своему брокеру о том, что не располагают достаточным количеством денег, чтобы последовать его рекомендациям. Вместо этого они пускаются на поиски финансов, едва закончив разговор с брокером. Такие люди легко попадаются и на провокации продавцов, выказывающих сомнение в их платежеспособности.

Некоторые инвесторы начинают вкладывать деньги лишь потому, что боятся показаться глупыми. Разговорчивый и «компетентный» продавец способен вызвать у покупателя чувство смущения, которое переходит в желание компенсировать свое невежество или несоответствие

ситуации — а в результате, и в согласие следовать советам продавца.

Продавцы играют на вашей алчности и страхе. Они способны вызвать у вас как минимум смущение в случаях, когда вы не в состоянии выложить требуемую сумму денег. Если вы мужчина, то ваше желание посоветоваться с супругой, адвокатом или инвестиционным консультантом трактуется как выражение вашей неадекватности: «Кто в вашей семье глава? Вы производите впечатление человека, способного принять самостоятельное решение».

Если вы проявляете твердость, профессиональный мошенник сочувственно предполагает, что, возможно, ваше несогласие основано на непонимании всей элегантности и простоты предложения: если вы решите еще раз ознакомиться с цифрами (корректно вдалбливает он вам, словно умственно отсталому), то вы поймете суть предложения. А затем, спекулируя на вашей алчности, он объявит о срочности, давая понять, что если вы не примете правильное решение *прямо сейчас*, то «ваш поезд ушел».

Потребность в избранности

Одна моя клиентка, молодая дама, однажды услышала о крайне успешном инвесторе и загорелась желанием стать его клиенткой. Посетив его офис, она невероятно впечатлилась роскошью и техническим оснащением. С первых минут встречи ее захлестнула волна благодарности инвестору за то, что он согласился рассматривать ее в качестве клиента и позволил ей, как выразился он сам, «играть с деньгами в толковые игры».

Лишь позднее она осознала, что предпочла игнорировать несколько отчетливых предупредительных сигналов. Если бы она внимательно ознакомилась с имеющейся информацией, то поняла бы, что этот «специалист по прорывным инвестициям» не был никоим образом связан с брокерской

компанией, о которой упоминал в разговоре, и что, по сути, его успехи в области инвестиций не были столь уж великими. Предупредительные сигналы могли бы развеять ее первоначальные иллюзии, которые стоили ей \$28 000.

Доступ к инсайдерской информации часто кажется нам особенно привлекательным. Он создает у нас ощущение избранности и принадлежности к элите. Люди, которым присуща скрытая (а порой и не очень) страсть к демонстрации своей исключительности, часто принимают решения из желания стать избранным, а не исключенным из узкого круга. Некоторые инвестиционные схемы эксплуатируют веру в то, что люди со значительными средствами имеют доступ к инвестиционным возможностям, недоступным для других. Этот миф о привилегированных узких кругах часто упоминает секретные банковские системы и тайные узы таинственной власти и говорит об избранности и возможности участвовать в сделках, доступных только богатым. «Большие люди с Уолл-стрит не хотят, чтобы такие люди, как мы с вами, знали о такого рода сделках».

Инвесторы, попадающие в ловушку, верят в свою способность заработать деньги на «горячих» сделках, предназначенных для крупных игроков. Когда мастер мошенничества предлагает им шанс войти в узкий круг, то апеллирует одновременно к алчности и «исключительности» своих собеседников.

Те в свою очередь успешно подыгрывают, приходя в приподнятое состояние духа, так как осознают свою «избранность». Позже они убеждаются, что действительно были избраны, — к сожалению, совсем для иной цели.

Потребность в принадлежности

Моя клиентка по имени Мелани возбужденно рассказывала мне о «горящем предложении», связанном со слухами

о грядущем поглощении одной компании другой. Ее монолог звучал примерно так:

«Судьба любит меня. Если я выиграю, несмотря на все препятствия, значит, судьба ко мне действительно благосклонна. Я переполнена восхитительными фантазиями. А когда я выигрываю, то чувствую себя очень умной, даже если это случилось лишь благодаря стечению обстоятельств. Когда я ставлю на правильную команду, то начинаю анализировать свою стратегию и причины, побудившие меня принять такое решение. Если у меня все получится, я перестану жить однообразной жизнью и займусь спортивными прогнозами или стану рыночным гуру. Главное — поставить на правильную команду и не вложиться в убыточные акции».

Когда я более глубоко исследовал эмоциональную основу высказываний Мелани, то понял, что для нее были важны не триумф, не гениальность решения и не адреналин, нагоняемый успехом. Мелани хотела испытать чувство принадлежности. Из ее рассказов о ставках на футбольных матчах выяснялось между прочим, что все игры проводились по воскресеньям. Гораздо большее значение, чем ставки, для нее имела вовлеченность в окружение людей, которые делали свои ставки в той же игре.

Мелани всю свою жизнь создавала «семьи», которые компенсировали для нее отсутствие связей и единства в собственной разрозненной семье. Когда Мелани была ребенком, то ощущала недостаток эмоционального участия со стороны своих родителей. Вследствие своей уязвимости и чувствительности Мелани стала особенно восприимчива к проявлениям привязанности, одобрения, любви. К сожалению, в своей семье она ничего подобного не находила.

Став взрослой, она добилась признания и тесных взаимоотношений с помощью азартных игр и работы на фондовом рынке. Если акции росли в цене, то группа людей, сведенных вместе брокером, получала свой выигрыш. Если же дела шли не так хорошо, то Мелани все равно могла наслаждаться окружением приятных ей людей. Для нее это было

важнее, чем деньги, которые она зарабатывала. Сама она говорила так: «Мы чем-то похожи на группу альпинистов, покоряющих вершину. Мы собираемся вместе по понедельникам и, если нам везет, празднуем нашу победу: это общее дело».

Потребность в заботе

Фебус Смит, новый прихожанин церкви United Christian Fellowship Church в Палмдейле, Калифорния, часто говорил о своем желании сделать богатыми других представителей черной расы за счет удачных инвестиций. Он неоднократно выражал пастору свою готовность позаботиться о других членах прихода. Епископ Эдвин Деренсдоро пригласил мистера Смита обратиться к группе прихожан и первым из собравшихся вверил свои деньги его инвестиционной заботе.

Через шесть месяцев инвестиция пастора вернулась к нему со значительными процентами, и он пересел на «роллс-ройс» — подарок мистера Смита. Все шло неплохо. Да что там, все шло отлично. Тысяча прихожан доверила мистеру Смиту свыше двух миллионов долларов. Через несколько месяцев деньги испарились.

Мошенники ловко используют в своих целях желание людей получить заботу со стороны окружающих, особенно в группах, тесно связанных теми или иными узами. В частности, этим активно пользуются аферисты, действующие внутри религиозных групп. Они используют связи, основанные на доверии между пастырями и паствой; как только пастор попадает под влияние мошенника, уязвимой становится вся паства.

Федеральная торговая комиссия США организовала специальный саммит по вопросам «мошенничества, связанного с церковью» в Северной Каролине — именно

в этом штате огромное количество церквей пали жертвами мошенничества. Все пострадавшие от рук аферистов впоследствии замечали, что ситуация находилась вне их контроля. Они воспринимали происходившее пассивно и часто подписывали чеки на значительные суммы в пользу неизвестных им людей, не имея практически никакой информации о том, что и зачем они делают. Дальнейшее исследование вопроса показало, что те же самые люди гораздо более внимательно изучали рекомендации кандидатов на должность офисных секретарей (которые могли заработать за три года меньше, чем сумма любой из описанных выше инвестиций).

Таким образом, инвестиции воспринимались этими людьми не как результат сознательного выбора, а как слепое доверие другому человеку, предлагающему позаботиться о самих инвесторах и об их средствах.

Чувствительность к импульсу

«Не исключено, что завтра это предложение уже не будет действовать. Если вы не примете решение сейчас, потом может быть поздно».

Мошенники часто применяют подобный подход, устанавливая для нас жесткие сроки однозначного ответа, — тем самым они используют в своих интересах нашу восприимчивость к импульсу. А драпируя свое обращение конфиденциальностью и секретностью, они подстегивают наше эмоциональное мышление.

Помимо быстрого обогащения, многие мошенники упоминают и о других, более высоких целях, таких как спасение окружающей среды, помощь голодающей стране или борьба с эпидемией какой-либо болезни.

Жертвам такого подхода присуще импульсивное поведение и неспособность оценить последствия своих решений

или степень привлекательности предложения. Поняв, что их обманули, они приходят в состояние шока, ибо даже не принимали в расчет такую возможность.

СВОЙ СВОЯКА...

Мошенники знают, что инвесторы, не обсуждающие свои решения с другими, находятся в более рискованном положении. Самоизоляция ограждает инвесторов и делает их более уязвимыми в отношении собственной готовности «видеть то, во что они верят». Позже стыд и смущение, переживаемые вследствие неверного решения, заставляют их скрывать свои ошибки.

Игроки распознают чужую игру. Мошенник замечает у жертвы готовность обмануть других и успешно пользуется этим. Жертва хочет получить много и сразу, не тратя времени на кропотливую работу по формированию сбережений и методичному инвестированию. Вот почему мошенники никогда не говорят о доходности в 9% в год: в таком предложении нет ничего выдающегося. Для них важны те, кто хочет стать успешнее других, — те, кто хочет получить слишком много за счет небольших усилий.

В телевизионном сериале «Клан Сопрано», Коррадо «Джуниор» Сопрано имеет в виду именно это, когда рассказывает племяннику, как они с братом затеяли мошенничество, назвав его «игрой в руководителей».

«Ты знаешь, мы с твоим отцом начали эту игру много лет назад. Как-то у нас зашел разговор о том, каким образом работают компании, выпускающие кредитные карты. Их совершенно не волнует, что именно ты покупаешь, до тех пор, пока ты с ними не рассчитаешься полностью. Они высасывают из тебя все соки, а ты благодаришь их за то, что они дали тебе право иметь кредитную карту. Ты и сам скорее предпочтешь, чтобы из тебя высасывали все соки по капле, чем согласишься рассчитаться с долгами одним махом. В эту игру может играть не каждый — поэтому мы и называем ее “игрой в руководителей”».

Подобная «алчность жертвы» представляет собой смесь надежды, желаний, воспринимаемых прав и невежества. К перечисленным ингредиентам иногда добавляются грандиозные планы или упование на чудо.

Светлые мечты о том, что однажды вы сорвете джекпот и станете единственным избранным из 35 миллионов, представляют собой банальную разновидность того, что в медицине именуется *«радужным мышлением»*.

Кинуть, выжать, повторить

Как это ни парадоксально, люди, ставшие жертвой мошенников однажды, с большой вероятностью могут угодить снова в мошеннические силки. Некоторые фирмы составляют и продают так называемые *sucker lists* — списки одураченных людей с указанием полученной в ходе предыдущих надувательств информации о размере их дохода и инвестиционных предпочтениях.

Что заставляет жертв мошенничества снова наступать на те же грабли? Почему люди, однажды пострадав от обмана, не приобретают иммунитет в отношении подобного рода предложений?

- Некоторые люди склонны продолжать инвестировать в такие проекты, подсознательно не желая признать себя жертвой мошеннических схем.
- Другие пытаются компенсировать свои потери за счет последующих инвестиций с высокой степенью риска и потенциально высокой прибылью. Их логика аргументирована тем, что «снаряд никогда дважды не попадает в одну и ту же воронку». При этом они не принимают в расчет тот факт, что эта теория верна по отношению к снарядам, а не к простакам.
- Некоторые люди, едва успев залатать финансовую брешь — следствие мошенничества, попадают под

власть обаяния нового, особо убедительного злоумышленника.

- Некоторые считают, что когда-то им должно повезти: «Если я найду заслуживающую внимания фирму, то смогу заработать с ее помощью». Смущение, вызванное неудачной инвестицией, создает в нас уязвимость: мы пытаемся компенсировать свои потери как в части денег, так и в части собственной репутации. В результате мы не можем выносить здравые суждения в условиях, когда сталкиваемся с «новыми возможностями». Смущение и стыд не дают нам откровенно признать свои ошибки даже перед самими собой.
- Некоторые мошенники используют схему так называемого объединения. Они выражают сочувствие жертве в связи с ее прежними неудачными решениями, а иногда и сами заводят с пострадавшими разговор о том, как те подверглись влиянию мошенников. Все эти действия направлены на то, чтобы обезоружить инвестора, выстроить с ним товарищеские отношения и заручиться его доверием. В ходе беседы вжившись в роль, мошенник может вскользь проронить что-то вроде: «Да, мы знаем этих парней: мы выбросили их из бизнеса».

Вариации на тему

У невероятных сделок и фантастических возможностей есть лишь одна проблема: они слишком часто *кажутся* заслуживающими внимания и доверия.

Способность создавать иллюзии присуща любому успешному продавцу. Один успешный и совершенно честный трейдер, торговавший облигациями, как-то сказал мне: «На самом деле я не торгую облигациями. Я продаю истории.

Для меня важно рассказать в истории все, что я знаю, но я всегда знаю, что продаю именно историю». Это справедливо в отношении всех торговцев, представителей шоу-бизнеса, писателей, политиков и, к величайшему сожалению, жуликов.

Позвольте привести несколько примеров историй, которые по праву можно считать диалектами секретного языка мошенников.

Мягкое мошенничество

Мягкое мошенничество связано с представлением искаженной картины о реально существующих компаниях, продуктах, деловых связях, тех или иных событиях. Благотворительные подарочные аннуитеты*, предлагаемые малоизвестными организациями, которые предоставляют лишь поверхностную информацию, могут оказаться мошенничеством. Независимые страховые агенты, соблазненные высокими комиссионными со стороны мошенников, могут продавать ценные бумаги, обещающие высокий доход с минимальным риском.

8 августа 2000 года в деловой новостной сети Internet Wire было распространено сообщение о том, что CEO компании Emulex Corporation подал в отставку, а компания является объектом расследования со стороны Комиссии по торговле ценными бумагами (SEC). Уже на следующее утро курс акций за первые шестнадцать минут торгов упал с \$103 до \$45. Это привело к феноменально быстрому падению капитализации компании на \$2,2 миллиарда за короткое время, которое потребовалось руководству NASDAQ для того, чтобы принять решение о приостановке торгов.

* Контракт между клиентом и благотворительной организацией, по которому клиент передает организации собственность или деньги, а взамен получает частичное освобождение от налогов и пожизненное фиксированное содержание от организации. *Прим. перев.*

Как выяснилось впоследствии, дела компании были в полном порядке, CEO никуда не уходил, а что до взаимоотношений с SEC, то Emulex добросовестно оплачивала все свои расходы вплоть до парковочных талонов. Пресс-релиз был фальшивкой, запущенной в Сеть сотрудником Internet Wire с целью создания паники. Этот мошенник продал без покрытия* акции Emulex, а затем обратил их в наличность при падении рынка. Инвесторы потеряли свыше \$100 миллионов за один день.

Жесткое мошенничество

В отличие от мягкого мошенничества жесткое мошенничество связано с несуществующими компаниями или продуктами.

Инвестиционная компания Hammersmith Trust предлагала своим клиентам «первоклассную схему» с доходностью не менее 1600% в год — в итоге клиенты были облапошены не менее чем на \$100 миллионов. Дэвид Гиллиан, глава Hammersmith Trust (один из восьми сотрудников, оказавшихся в итоге за решеткой), поражал богатых и умудренных опытом инвесторов своими выдающимися знаниями в области международных финансов. Когда он рассказывал о тайных международных банковских инструментах и инсайдерской торговле, даже профессионалам казалось, что они слушают гения.

Потенциальные инвесторы, приглашенные в «узкий круг», услышали предложение, которое казалось им вполне законным, хотя и в значительной степени спекулятивным. Гиллиан убедил их привлечь заемные средства и вложиться в международные облигации, приносящие гарантированный

* Продажи без покрытия (называемые также короткой позицией) предполагают продажу ценных бумаг, которых нет в наличии, и последующую их покупку (обычно по более низкой цене) в момент наступления срока передачи ценных бумаг. *Прим. перев.*

доход в размере 30% в месяц. Позднее инвесторы узнали, что ни один их доллар так и не был инвестирован куда бы то ни было.

Даже после того, как агенты ФБР и таможенной службы США конфисковали всю переписку, компьютеры и деловую документацию, представители Hammersmith умудрялись привлекать все новых дойных коров.

Игра на бестолковых инвестициях

Этот вид мошенничества связан с реально существующими продуктами, инвестиции в которые рискованны и, как правило, бестолковы. Инвесторы, поверившие рассказам о высоком доходе с минимальным риском, покупают доли в сомнительных нефтегазовых партнерствах, компаниях, занимающихся арендой оборудования для телефонии, банкоматов или интернет-киосков.

Uniprime Capital Acceptance, небольшой автомобильный дилер из Лас-Вегаса, публично торговал своими акциями по цене \$1 за штуку. В один прекрасный день компания сделала потрясающее объявление: ей удалось найти лекарство от СПИДа.

Неудивительно, что сразу появились вопросы: как же мог автомобильный дилер найти лекарство от этой ужасной болезни? Оказалось, что у Uniprime есть небольшое подразделение под названием New Technologies and Concepts и возглавлявший его доктор в течение пятнадцати лет тихо работал над своим изобретением в клинике, расположенной в Испании.

Эта новость широко обсуждалась в Интернете. Было понятно, что лекарство способно в значительной степени повлиять на здоровье и благосостояние людей во всем мире — и при этом принести немалые деньги своим создателям. Акции Uniprime сразу стали называть «величайшими акциями в мире» или «акциями, подобными Microsoft,

но которые можно купить за копейки». Акции подскочили в цене до \$5, а капитализация компании составила почти \$100 миллионов.

Это было слишком хорошо, чтобы оказаться правдой. Однако правда оказалась не менее поразительной, чем вымысел. «Доктор» те пятнадцать лет, которые якобы посвятил работе над изобретением, провел в тюрьме в Колорадо. Он имел отношение к медицине постольку, поскольку когда-то работал дворником в доме престарелых.

Мошенничество, основанное на сходстве

Доверие является необходимым условием успешной сделки. И ничто так не стимулирует рост доверия, как демонстрация сходства между объектом мошенничества и самим мошенником. Мошенники, работающие на доверии, выбирают крупные целевые группы, демонстрируя им сходство по какому-то признаку: например, религии, этносу или профессии. Некоторые продавцы имитируют акцент, присущий населению того региона, куда они звонят с предложением сделки. Если потенциальная жертва родилась в небольшом городке, то мошенник — какое совпадение! — тоже окажется уроженцем тех мест. Если жертва раньше работала в такой-то компании, то в ней довелось работать и брокеру.

Кража персональной информации

В последние годы широкое распространение получила кража личных данных, то есть использование в своих целях чужого номера социального страхования, кредитных карт, информации о банковских счетах или другой существенной информации.

Так, мошенник из Атланты, выдававший себя за судебного пристава, звонил богатым владельцам бизнеса со словами: «Вы забыли ответить на вызов в суд присяжных и должны уплатить за это штраф. Я могу уладить дело для вас

прямо сейчас, если вы дадите мне кое-какую информацию». Этой базовой информации было вполне достаточно для того, чтобы начать расходовать деньги, прикрываясь именем жертвы.

Вполне убедительной является схема, связанная с кредитными картами. Например, вам может поступить звонок от человека, называющего себя «представителем службы безопасности компании Visa». В качестве подтверждения звонящий называет свой личный номер и говорит: «Ваша карта была использована для совершения сомнительного платежа, и я звоню, чтобы удостовериться, что вы в курсе». Упомянув название банка, выпустившего карту, он спрашивает: «Покупали ли вы устройство для блокирования телевизионной рекламы за \$385,5 у маркетинговой компании из Невады?» Если вы отвечаете «нет», то он готов «увеличить на эту сумму кредитный лимит по вашей карте». Он собирается начать расследование факта мошенничества и сообщает вам контрольный номер. Для того чтобы «убедиться в том, что вы на самом деле владеете этой картой и что она не была украдена или потеряна», он просит вас прочитать трехзначный код, расположенный на обратной стороне карты. Этот код позволит мошеннику делать покупки с помощью вашей кредитной карты по телефону и через Интернет.

Мошенничество в Интернете

С появлением Интернета мошенничество с деньгами и кража персональной информации обрели для себя плодородную почву. Мошенники используют Сеть как крайне эффективный инструмент противозаконной деятельности. Любой сотрудник любой компании, использующий компьютер с доступом в Интернет, является уязвимым, вне зависимости от того, насколько серьезной признается опасность мошенничества на уровне руководства компании. Вот лишь несколько примеров.

Рассылка спама. Молодой человек по имени Джереми Джейнс ежедневно рассылает несколько сотен тысяч электронных писем, рекламирующих программные продукты, схемы работы на дому или порнографические сайты. Джейнс работает в своем доме в небольшом американском городке и использует для работы шестнадцать высокоскоростных интернет-каналов — обычно мощности такого объема используются компаниями, штат которых превышает тысячу человек. И хотя он получает ответ лишь на одно из 30 тысяч рассылаемых сообщений, этого оказывается достаточно для того, чтобы зарабатывать до \$750 тысяч в месяц.

Фишинг. Суть этого типа мошенничества заключается в рассылке на первый взгляд правдоподобных писем, исходящих якобы от крупных известных организаций и направленных на сбор информации. Показательным примером фишинга можно считать электронное письмо, якобы рассылаемое Citibank, предупреждающее клиентов банка о потенциальной угрозе безопасности и направляющее их на сайт, где они могут обновить ПИН-коды своих дебетовых карт. Разумеется, клиенты перенаправлялись не на сайт Citibank, а на сайт мошенников, расположенный в германском городе Бремен.

Предложение кредита. Владельцы небольших компаний получают письмо от финансового консультанта с предложением кредита на развитие бизнеса под низкие проценты. Для получения кредита достаточно заполнить прилагаемый опросный лист. Информация из заполненных опросных листов впоследствии используется мошенниками для получения доступа к фондам.

Фальшивый сайт. Клиенты компании перенаправляются на фальшивый сайт, где их просят указать личную информацию «в целях достоверности». К примеру, письмо, отправленное якобы от имени интернет-аукциона

eBay, уведомляет клиента о том, что доступ к его счету заблокирован до тех пор, пока он не обновит свои личные данные.

Поставка расходных материалов для офиса. Некто звонит в офис компании от имени компании-поставщика и просит секретаря уточнить название модели и серийные номера офисных принтеров под предлогом подтверждения или продления гарантии. Чуть позже в компанию приходит письмо, якобы от известной компании-поставщика обычных расходных материалов. В письме упоминаются модели принтеров, имеющиеся в компании, и предлагается значительная скидка при покупке большого количества картриджей. Оплаченные безналичным способом материалы так никогда и не поступают в компанию.

Схема пирамиды

Ближайшая родственница схемы Понци, пирамида, работает за счет того, что одни ее участники вовлекают в процесс других. При этом пирамида может ничего не производить. Классическим примером пирамиды являются так называемые «письма счастья». Такие письма рассылаются по цепочке, в них содержится просьба отправить их копии с приложением нескольких долларов пяти вашим знакомым. Не так давно пирамиды возродились под названием «благотворительных клубов» (gifting clubs) или «программ дарения» (giving programs): часть денег, которые вы отправляете, якобы направляется на благотворительность, и как только сумма пожертвований достигает, например, \$10 000, вы должны получить в качестве подарка освобождение от уплаты налогов.

Другой вариант этой схемы, «Обеденный клуб» (The Dinner Club), напоминает обед из нескольких блюд. Восемь новичков — «закуски» — размещаются на нижнем уровне. Каждый из них платит по \$5000 каждому из представителей

«десерта» — на верхнем уровне. По мере появления новых участников существующие перемещаются на уровень «супа и салата», а затем — на уровень «основного блюда». По достижении уровня «десерта» бывшие «закуски» получают от восьми очередных новичков по \$5000, то есть в общей сложности по \$40 000. Эта система, исправно функционирующая поначалу, в определенный момент терпит крах — как только недосчитывается новых участников, желающих заплатить по \$5000, чтобы стать «закусочной».

Нострадамусы фондового рынка

Способность точно предсказывать будущее привлекала жертв мошенников на протяжении столетий. Сегодня ничего не изменилось.

Некто, представляющийся брокером, звонит или пишет вам с предложением об инвестиции: «Эта акция будет значительно расти в цене в ближайшее время. Я не настаиваю на том, чтобы вы купили эту акцию или хотя бы задумались над тем, чтобы вложить в мою компанию деньги. В конце концов, вы меня даже не знаете. Просто проследите за тем, как будет вести себя эта акция в ближайшее время».

Вы наблюдаете за акцией, и, когда ее цена начинает расти, «брокер» снова связывается с вами: другая акция, по его мнению, скоро значительно упадет в цене. «Я не хочу, чтобы вы предпринимали в отношении этой акции какие-либо действия, просто следите за ее поведением». Когда цена акции снижается, раздается третий звонок. Вам предлагается возможность инвестирования в конкретную акцию (обычно речь идет о сумме от \$10 тысяч до \$25 тысяч), и вы должны принять решение максимально быстро. Получив ваш вклад, «пророк» исчезает вместе с деньгами.

Как же ему удавалось делать такие точные прогнозы? Откуда он мог знать, что случится в будущем? Он и не знал; он просто играл с вероятностью. Взяв список из ста

человек, он говорит пятидесяти, что определенная акция вырастет в цене, а другим пятидесяти — что цена упадет. После этого он продолжает общение только с теми, кто получил правильный «прогноз». Он снова делит оставшихся на две группы, и вновь говорит половине о том, что цена на акцию вырастет, а другой — что цена упадет. Обычно ему удается впечатлить своим искусством одного-двух за сеанс.

Семь способов защиты от мошенников

1. Работайте с профессионалами.

Попросите у брокера, с которым вы собираетесь работать, рекомендации — и обязательно связывайтесь с людьми, давшими рекомендации. Доверяйте деньги только зарегистрированным брокерам, способным ответить на все ваши вопросы.

Обсудите со сторонним профессионалом планируемую инвестицию, относительно которой у вас есть вопросы или сомнения.

2. Держите язык за зубами.

Старайтесь не вступать в общение с брокерами или продавцами из неизвестных вам фирм. Никогда не передавайте и не подтверждаете свою персональную информацию неизвестным вам собеседникам, даже если они, по их собственным словам, представляют ваш банк или компанию, с которой вы работаете.

Сказанное справедливо для телефонных разговоров, электронных сообщений и личных коммуникаций.

3. Следите за своими кредитными картами.

Уничтожайте или храните в надежных местах любые чеки или счета, на которых указан номер вашей кредитной карты. Изучайте все расходы по счету вашей кредитной карты на предмет наличия сомнительных списаний.

4. Не поленитесь изучить важный вопрос дважды.

Существует некое пространство между желанием и действием: именно в нем живет наше здравое суждение. Обратите внимание на это пространство, уважайте и цените его: заполните его размышлением, планированием ваших инвестиций и консультациями с экспертами.

Поспешись — людей насмешишь, а иногда и накликаешь на себя беду. Не позволяйте загнать себя в рамки: инвестирование не терпит поспешных действий. Принимайте продуманные, взвешенные решения.

5. Будьте осторожны во времена кризиса.

Ваша уязвимость в определенных ситуациях может привести вас прямо в руки мошенников. Уязвимость нарастает во времена кризисов, таких как развод, потеря работы, смерть близкого человека или экономический спад. Часто уязвимость возникает из-за страха бедности по достижении нетрудоспособного возраста. В таких ситуациях люди склонны доверять тем, кто обещает избавление от страха нищеты.

Не надейтесь на других. Иллюзии могут вам дорого обойтись.

6. Старайтесь слушать не только то, что хотите услышать.

Каждый продавец — добросовестный или мошенник — знает о том, что у вас есть свои мечты и фантазии, которые вы хотели бы сделать явью. Выслушивая предложение, связанное со сделкой или акцией, вы хотите в первую очередь услышать о том, насколько хорошо пойдут дела в будущем.

Однако вам стоит слушать и то, о чем не говорится. Не забывайте об общей картине — рассматривайте не только лучший, но и худший вариант развития событий, а также промежуточные варианты, основанные на разумных ожиданиях.

Если перспективы слишком радужные, проконсультируйтесь с профессионалом, который не склонен к фантазиям, созданным вами при участии продавца.

7. Если все выглядит слишком хорошо, чтобы быть правдой, то, скорее всего, правдой и не является.

Никогда не занимайтесь инвестициями, основанными на «горящем предложении» или «предложении только для избранной группы людей».

Спросите себя, почему вам вдруг так повезло. Каждый хотел бы получить подарок судьбы. Чем более привлекательным выглядит предложение, тем более имеет смысл от него отказаться. Будь оно настолько выгодным и безрисковым, как о том рассказывает продавец, вас бы к делу не привлекали. Поймите простую вещь: никто не станет предлагать вам кусок пирога просто потому, что он вкусный, будучи сам сладкоежкой.

Вкладывайтесь только в то, в чем разбираетесь, что можете понять и объяснить с помощью одного-единственного предложения.

Часть III

Начнем с чистого листа

Глава 11

Достаточно — это сколько?

«Чуть больше, чем у меня сейчас».

*Джон Рокфеллер, богатейший человек
своего времени, ответ на вопрос репортера
«Сколько денег для вас — достаточно?»*

Рон пришел ко мне из-за поистине потрясающего события в его жизни: на стенах его дома закончилось свободное место.

Рон был успешным архитектором, но речь не о том. Он работал как механизм, устанавливающий и достигающий цели. Достаточно было поставить перед ним цель, чтобы он ее достиг. Много лет назад он решил, что будет чувствовать себя комфортно и защищенно, только если сможет обеспечить свою старость. Прошло немного времени, и ему удалось достичь этой цели. Тогда он решил поднять планку и полностью рассчитался с ипотекой за свой дом. Затем он решил рассчитаться с ипотекой за свой летний домик, в котором проводил отпуска, — и снова все получилось. Потом Рон решил заработать \$5 миллионов. Заработал.

Задавая себе очередную цель, Рон убеждал себя, что достижение ее поставит точку в его исканиях. В свое время он поставил перед собой цель зарабатывать не менее \$400 000

в год, однако воплощенные мечты вызывали к жизни еще более амбициозные стремления, и он продолжал мчаться во весь опор. Ему казалось, что счастье совсем близко — достаточно сделать еще один шаг... Он ставил и достигал цели одну за другой, а счастье так и оставалось недостижимым.

Незадолго до прихода ко мне Рон получил национальную премию в области архитектурного дизайна. Когда награда прибыла в его офис, он сделал то же, что десятки раз до этого: повесил красиво оформленную табличку на стену, и тут оказалось, что награда заняла последнее свободное место на ней. Каждый метр вертикальной поверхности его офиса был украшен наградами и медалями, а шкаф, купленный для хранения наград, уже не мог вместить в себя ничего больше.

Другой бы в этот момент испытал прилив невероятной гордости, но для Рона это означало жизненный кризис. Почему? Он покрыл каждый сантиметр стен офиса свидетельствами своего успеха, но *этого было мало*. Рон пришел ко мне, потому что внезапно с ужасом понял, что совершенно не представляет себе, что значит «достаточно» — казалось, для этого человека такого понятия не существовало.

История Рона напомнила мне диалог между Алисой и Чеширским Котом:

- Скажите, пожалуйста, куда мне отсюда идти? — спросила Алиса.
- Это во многом зависит от того, куда ты хочешь прийти, — ответил Кот.
- Да мне почти все равно, — начала Алиса.
- Тогда все равно, куда идти, — сказал Кот.
- Лишь бы попасть куда-нибудь, — пояснила Алиса.
- Не беспокойся, куда-нибудь ты обязательно попадешь, — сказал Кот, — конечно, если не остановишься на полпути*.

Рон зашел слишком далеко — но никуда не пришел.

* Льюис Кэрролл. Алиса в стране чудес / пер. Б. Заходера.

Почему людям свойственна эта бесконечная гонка? Почему понятие «достаточного» настолько не определено? Все дело в том, что на самом деле это понятие не связано с деньгами. Как мы уже убедились, для большинства людей деньги — нечто большее, чем просто деньги. Это, скорее, символ чего-то другого. В таком случае деньги не способны удовлетворить нашу пусть неосознанную, но истинную потребность. Представьте себе, что вы, испытывая голод, вырываете несколько страниц из журнала *Gourmet* или *Bon Appetit* и съедаете их.

Вместо того чтобы удовлетворить свой истинный голод, мы начинаем охоту за деньгами, которая постепенно лишает нас здравого смысла и погружает в мрачную зону зависимости.

«Еще один разок...»

Рики Брумфельд впервые посетила Лас-Вегас в июле 1987 года, вскоре после перенесенной операции на позвоночнике. Она вовсе не помышляла сорвать банк у «однорукого бандита», однако надеялась, что возбуждение, связанное с игрой, позволит ей хотя бы на некоторое время отвлечься от постоянной боли в спине. Но она была совершенно не готова к тому, что ждало ее впереди. Новичкам везет, и с первой же попытки она выиграла \$3700 — но это было только начало. К своему глубочайшему удивлению, Рики обнаружила, что во время игры совершенно не испытывала привычной боли. Эффект был сравним разве что с инъекцией морфия: *боль просто ушла.*

Рики моментально попала под власть слот-машин. Она испытывала приступы ревности, когда ее любимая слот-машина вознаграждала джекпотом случайных игроков. Менее чем за год Рики умудрилась потерять на игре свыше \$100 000. Она потратила собственные деньги и влезла

в долги по кредитной карте. Ее безудержную страсть в конце концов укротил арест по обвинению в жестоком обращении с детьми. Оставив двоих детей в запертом автомобиле на парковке казино, она снова испытывала судьбу в зале игровых автоматов. «Я знала, что поступаю неправильно, — призналась впоследствии Рики, — но желание играть было сильнее материнского инстинкта»*.

Не будем осуждать несчастную женщину — причиной столь печальной метаморфозы явились не ее безволие или глупость. Сама среда казино призвана создавать у посетителей такое состояние. Никто не изучал психологию и нейрофизиологию зависимого поведения и не применял полученные знания на практике так активно, как производители игровых автоматов. Дизайн машин и программное обеспечение, управляющее их работой, используют новейшие и сложнейшие выводы поведенческой психологии — все это позволяет манипулировать человеческим сознанием и стимулировать ненасытное стремление к большему.

Энтони Баэрлохер, главный дизайнер игр в компании International Game Technology, описывает сценарии, по которым слот-машина сначала награждает игроков небольшими выигрышами для того, чтобы стимулировать у них желание продолжить игру. Игрок, получивший пару небольших джекпотов, заглатывает наживку. Слот-машина под названием The Price is Right выдает небольшие выигрыши, потихоньку отъедая от них за счет многократных проигрышей игрока. Наиболее успешная слот-машина из когда-либо созданных, которая называется Wheel of Fortune, работает по принципу близости выигрыша: стрелка останавливается всего в одном делении от выигрыша «250 к одному». Это создает у игрока ощущение реальности

* Gary Rivlin. The Chrome-Shiny, Lights-Flashing, Wheel-Spinning, Touch-Screened, Drew-Carey-Wisecracking, Video-Playing, «Sound Events» — Packed, Pulse-Quickening Bandit // *The New York Times*. 9.05.2004.

выигрыша и заставляет его продолжать игру. Wheel of Fortune позволяет казино зарабатывать более миллиарда долларов в год.

Слот-машины справедливо именуется «кокаином азартных игр». Никакая другая игра не манипулирует человеческим мышлением столь властно и изощренно. Свыше сорока миллионов американцев ежегодно играют в слот-машины. Это число продолжает расти. В конце 1980-х годов деятельность казино была разрешена всего в двух штатах. Сегодня они законно работают более чем в тридцати. Отрасль азартных игр развивается в основном за счет слот-машин, приносящих владельцам в одних только Соединенных Штатах в среднем \$1 миллиард в день.

«Пожалуйста, сэр, я хочу еще немного...»

Зависимость, по сути, представляет собой охоту за чем-то вещественным, способным регулировать, пусть и временно, наше внутреннее состояние. И хотя количество объектов нашей зависимости поистине неограниченно — от денег и работы до секса и наркотиков, — во всех случаях происходит один и тот же процесс. Базовыми компонентами зависимости являются *предрасположенность* и *толерантность*.

Предрасположенность, вызывающая зависимость, воспринимается нами как некая форма наркомании. Однако формирование зависимости возникает вследствие второго компонента, толерантности, так как со временем для того, чтобы удерживать позитивное состояние и избегать негативных проявлений посредством удовлетворения зависимости, требуется все большая стимуляция. Вот почему наш аппетит со временем лишь возрастает. Зависимость укрепляется тем, что формирующее ее действие — например, курение или употребление

наркотиков — создает долгосрочные последствия в нашем мышлении. Наш мозг подстраивается под определенный тип поведения, направленный на получение удовольствия. Как показывают исследования, изменения в структуре и образе действий нейронов головного мозга, вызванные регулярным употреблением наркотиков, могут сохраняться в течение нескольких лет после прекращения употребления.

Более того, зависимость подпитывается не только самим действием, но и предвкушением его. Так, алкоголик начинает испытывать удовольствие при виде своего любимого бара или держа в руке стакан. Мозг кокаиниста начинает работать по-другому при одном взгляде на картинку с изображением дорожек кокаина на зеркальной поверхности.

Не стоит ожидать, что деньги смогут удовлетворить наши эмоциональные потребности или разрешить наши привычные конфликты, — но мы год за годом живем именно с таким убеждением. Некоторые люди умудряются на протяжении всей жизни поддерживать в себе иллюзию того, что в один прекрасный день деньги принесут им счастье и ощущение собственной значимости; они продолжают искать «делку своей жизни» или полагают, что совсем скоро деньги станут для них универсальным решением всех проблем.

Давайте рассмотрим историю Джеймса Трейнора. Во время ограбления банка во Флориде Трейнор (названный впоследствии в газетах «целующим бандитом») вдруг замер в долгом поцелуе с... пачкой денег, которую держал в руках. К несчастью для Джеймса, он решил продемонстрировать свою любовь прямо перед камерами наблюдения. Неудивительно, что Трейнор был достаточно быстро пойман. Его оперативному аресту также способствовал тот факт, что он не предпринял никаких попыток скрыться.

Если вы любите деньги настолько сильно, что готовы ограбить банк и целовать банкноты прямо перед камерами наблюдения, проблема вряд ли состоит лишь в дефиците вашего бюджета. Это становится настоящим пристрастием — ваша денежная история начинает развиваться в неверном направлении.

Кризис среднего возраста

Так называемый средний возраст, промежуток жизни от сорока с лишним до пятидесяти с лишним лет, характеризуется страхами потери былой красоты, вечной энергии, силы и могущества. Многим кажется, что именно деньги способны восполнить все потери, понесенные в этом возрасте. Чем слабее развит и более уязвим наш внутренний мир, тем сильнее мы начинаем полагаться на нашу материальную собственность и тем более притягательной для нас становится магия денег.

Вступая в средний возраст, люди неизбежно начинают переоценивать значение работы, любви, денег и успеха. Те, кто достиг этого возраста, не до конца сформировав собственную идентичность, пытаются самореализоваться в работе или деньгах.

Я часто наблюдаю людей средних лет, свершивших множество достойных дел и достигших значительных результатов, но испытывающих заметную неудовлетворенность. Они хотят изменить внешние атрибуты — карьеру, спутника жизни или место жительства, и надеются на то, что такая перемена поможет им восполнить некую внутреннюю пустоту. Когда они проводят все возможные изменения в своем внешнем окружении и понимают, что не приблизились к решению проблемы ни на шаг, у них наступает кризис среднего возраста: болезненное осознание, что они не только не обрели искомого, но и полностью утратили понимание того, что является *достаточным* для их жизни.

В рекламе автомобилей «роллс-ройс» задается вопрос: «Какова цена “роллс-ройса”?» — и приводятся следующие варианты ответов:

- Много лет без отпусков.
- Дружба, которую вы потеряли.
- Здоровье, возложенное на алтарь успеха.
- Незамеченные первые шаги ваших детей.
- Стремление к совершенству во всем, что вы делаете.

Реклама заканчивается утверждением, что «роллс-ройс» стоит дороже, «чем большинство людей готовы заплатить». Однако, как показал пример Рики Брумфельд, мы часто *ошибочно считаем*, что не готовы отдать за деньги все, что у нас есть.

При определенных обстоятельствах наркоман или алкоголик сделает все что угодно ради получения вожделенной дозы: он может быть способен на воровство или даже на убийство. Зависимость от денег ничем не отличается от наркотического пристрастия. В главе 9 мы с вами проанализировали несколько примеров поведения, связанного с циклом задолженности: порядочные люди, подобно мелким воришкам, вынуждены лгать о сумме счетов или прятать чеки и т. п. В главе 10 мы рассмотрели сумрачную зону мошенничества. Однако пристрастие к деньгам может погружать людей в зоны еще более темные, чем мошенничество. Стремление ублажить ненасытную страсть способно заставить человека переступить этическую грань, за которой начинаются хищения, разбой, насилие или убийства.

Конечно, это исключительные случаи: большинству людей удастся держать свои финансовые пристрастия в социально приемлемых рамках. Мы не готовы в буквальном смысле слова убить ради денег, зато способны медленно, но верно душить себя самих и своих близких, перекрывая доступ счастья и полноты в свою жизнь.

На работу как на праздник

Помните Майка, успешного бизнесмена, который говорил об «ощущении полноты жизни» в случаях, когда ему удавалось совершить крупную сделку? Завершая работу над одним крупным проектом, он сразу брался за другой. Майк находился под влиянием навязчивой необходимости постоянно создавать для себя новые задачи — и при этом он был практически неспособен насладиться плодами своего труда.

По его собственным словам, у него всегда было ощущение, что он от чего-то убегает. Он признался, что всегда боялся неудачи — но еще сильнее боялся потерять этот страх, так как в этом случае он мог потерять и мотивацию к достижению успеха. Майк сказал, что он страшился наслаждаться текущим моментом, ибо тогда ему пришлось бы понемногу отказываться от своих амбиций. Майк действительно убегал — он убегал от настоящего, от *нынешнего момента*. Он активно зарабатывал себе на жизнь, ограждая себя при этом стеной от жизни.

Охотник за сделками, игрок по-крупному, жесткий делец — так говорят о подобных людях. Но оставив эти живописные определения, обратимся к правде жизни: Майк является трудоголиком.

Майк не одинок в своем пристрастии. Миллионы американцев работают более шестидесяти часов в неделю. Примерно треть канадцев признает себя трудоголиками. Эти люди рассматривают работу как единственную сферу жизни, в которой они обретают свою идентичность и могут наслаждаться чувствами собственной значимости и признанности окружением. Некоторые используют работу для противостояния глубоко скрытым чувствам собственной неадекватности и неэффективности. В любом случае трудоголики не способны отдышаться.

Люди, которые по-настоящему пристрастились к работе, не обязательно находят в ней удовольствие, а успех часто приводит их к спаду. Как и в случае Майка, финальный аккорд вызывает разочарование, отчаяние и желание делать еще больше. Им постоянно чего-то недостает; они хотят *большего*.

Вот как описала это состояние одна женщина, настоящий профессионал в своей области:

«Моя работа придает мне чувство уверенности. Когда я устаю от других дел, то перехожу к работе, которую знаю хорошо, и это меня успокаивает. Я постоянно стремлюсь к достижениям, ибо то, что я могу, существует в пространстве и времени и является объективно реальным. Моя работа является для меня лучшей наградой».

Она рассказывала, как работа наполняет ее жизнь ощущениями постоянства и стабильности. Когда в личной жизни происходили сбои, она еще глубже погружалась в работу, что помогало ей восстановить внутреннее ощущение порядка. Она вспоминала, что даже ребенком, испытывая обиду, могла уйти к себе в комнату и с головой погрузиться в детский вариант «работы».

Зависимость от работы становится еще более разрушительной в случае, когда мы не признаем самого факта наличия зависимости. Действительно, упорный труд считается благом в обществе и среди людей, нас окружающих. Такие ярлыки, как «успешная бизнес-леди», «кормилец семьи» или «ударник производства», нередко навешаны на печальные истории людей, сжигающих себя на работе.

Темная сторона совершенства

В работе есть своя особенность, отличающая ее от других пристрастий: общество не порицает людей за их беспорядный труд — напротив, даже восхищается ими. Из всех вещей, которые вообще способны быть предметом зависимости, деньги и работа снискали себе наибольшее одобрение

со стороны общества. Эта всепоглощающая страсть находит оправдание, а следовательно, процветает в достаточно благоприятных условиях.

Зависимости, связанной с работой, легко найти рациональное объяснение типа «мой упорный труд поможет моим детям реализовать любые имеющиеся возможности». Людям гораздо легче переживать разрушительные последствия зависимости от денег, когда общество трубит о том, что именно такое поведение делает нас хорошими родителями, супругами или друзьями. Страсть к деньгам, найдя себе оправдание, сразу включается в нашу денежную историю, а затем утверждается в ней нашими близкими, коллегами, работодателями и культурой в целом. Чувство меры «по праву» поглощается неумеренностью. В конце концов, разве не обещание достойной награды за упорный труд и преданность своему делу влекло людей в Америку на протяжении столетий? Таким образом, одержимость профессиональными достижениями становится не просто приемлемой чертой, но знаком гражданской доблести.

Не поймите меня превратно: совершенствование достойно восхищения, тяжелый труд, направленный на достижение цели, является вполне достойным путем. Но поиски совершенства могут привести нас к темной стороне Силы (если использовать фразу Джорджа Лукаса*) — это происходит, когда мы обращаем собственную самооценку в демонстрацию своего совершенства другим.

Для доказательства мы можем использовать деньги и материальные приобретения, но не только. Мы можем искать подтверждения со стороны других — в виде аплодисментов,

* Сила — одно из важнейших понятий в серии фильмов Джорджа Лукаса о звездных войнах. По словам одного из героев, Сила представляет собой «энергетическое поле, создаваемое всеми живыми существами». Темная сторона Силы питается злыми эмоциями, гневом, жадной властью, чувством превосходства. *Прим. перев.*

похвал или, как в случае Рона, дипломов и призов. Иногда мы склонны испытывать гордость не от результата, а от самих усилий, которые прилагаем для его достижения. Бесчисленное множество трудоголиков едва сводят концы с концами и гордятся не заработанными деньгами, а многими годами своего безупречного труда. Именно в этом они находят основание для гордости и доказательство собственного достоинства. В пьесе Артура Миллера «Смерть коммивояжера» главный герой по имени Вилли Ломан проводит все время в попытках оценить себя с точки зрения репутации, количества заключенных сделок, достижений собственного сына и семейных ценностей — оценка не выдерживает критики. В конце концов он приходит к печальному заключению, что его единственная ценность состоит в том, чтобы умереть, обеспечив свою семью солидной денежной суммой по страховке.

Таков логический финал пути трудоголиков, а единственную возможность свернуть с этого пути предоставляет понимание того, что истинная ценность не может выражаться во внешних символах или наградах извне. Вы должны обрести эту ценность внутри себя.

Ни деньги, ни вещи, которые можно купить с их помощью, не могут удовлетворить ваши глубинные невещественные потребности, разрешить многолетние внутренние конфликты, создать ощущение завершенности. Люди, которые умудряются на протяжении всей жизни обольщаться верой в то, что когда-нибудь деньги принесут им счастье и смысл, проживают год за годом в ожидании «сделки всей жизни», повторяя известное заклинание фанатов слот-машин: *в следующий раз, в следующий раз, в следующий раз*. Тем самым они пытаются предотвратить экзистенциальную депрессию, которая поглотила Вилли Ломана в тот самый момент, когда он осознал, что сделка всей жизни никогда не состоится.

Опрос: являетесь ли вы трудоголиком?

Долгие часы работы, а также удовлетворение ее результатами *еще не делают* человека трудоголиком. Истинный трудоголик может не испытывать удовольствия от своей работы, но он вынужден работать: без этого он страдает не меньше, чем заядлый курильщик, лишенный сигарет.

Ваши ответы на предложенные вопросы позволят определить, подвержены ли вы этой зависимости.

- | | Да | Нет |
|---|--------------------------|--------------------------|
| 1. <i>Вторгаются ли телефонные звонки, встречи, электронные сообщения и т. п. в ваше личное время после окончания рабочего дня?</i> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 2. <i>Свойственно ли вам проигрывать в уме разговоры, переоценивать решения и продумывать те или иные нюансы, касающиеся работы, во вне рабочее время?</i> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 3. <i>Бывает ли вам сложно наслаждаться какой-либо деятельностью, не связанной с работой?</i> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 4. <i>Испытываете ли вы беспокойство, угнетенность или какое-либо другое дискомфортное ощущение, сходное с ощущением разлуки, в случаях, когда по каким-либо причинам не можете заниматься работой?</i> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 5. <i>Случалось ли вам убеждать себя в том, что успех в вашей области требует и высокой степени самоотверженности, — так что вы, может быть, и не хотели бы проводить на работе так много времени, но «этого требует дело»?</i> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

- | | Да | Нет |
|---|--------------------------|--------------------------|
| 6. Принимаете ли вы неудачу, негативный отклик либо критику того или иного проекта на свой счет? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 7. Считаете ли вы, что ваше предназначение как человека заключается в том, что вы делаете в своей работе? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 8. Пытаетесь ли вы с помощью работы, которую исполняете, доказать свою ценность — для самого себя или кого-то другого? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 9. Верите ли вы в то, что лишь невероятные усилия и нацеленность на результат смогут в полной мере явить миру вашу истинную ценность? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 10. Является ли для вас работа убежищем от нежеланных явлений и дел, например семейных обязательств или семейных конфликтов? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 11. Жалуются ли близкие на то, что вы проводите на работе слишком много времени и практически никогда не доступны? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 12. Называл ли вас трудоголиком кто-нибудь из близких? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

Опрос: присуща ли вам склонность к меньшему?

Поведение, формирующее зависимость, не всегда связано с понятием «большого»: оно может также выражаться в постоянном стремлении к меньшему. Обратной стороной медали пристрастия к деньгам является стремление

к бедности — противоположности благосостоянию. Положительный ответ на любой из приведенных ниже вопросов предполагает, что вам присуща в той или иной степени предрасположенность к бедности.

- | | Да | Нет |
|---|--------------------------|--------------------------|
| 1. Верите ли вы, что бедность является более добродетельной или достойной восхищения, чем богатство? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 2. Верите ли вы в то, что бедные люди более духовны, чем богатые? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 3. Когда к вам попадают в руки деньги, стремитесь ли вы потратить их быстро и/или импульсивно, а затем быстро вернуться к привычному состоянию бедности? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 4. Склонны ли вы воздерживаться от необходимых расходов (например, от ремонта машины или дома либо от медицинских процедур) из-за того, что не можете себе позволить потратить на это деньги? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 5. Предпочитаете ли вы тратить деньги на кого-то другого, нежели на себя самого? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 6. Склонны ли вы просить за свою работу меньшую оплату, чем полагается? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 7. Случалось ли вам находиться в двух шагах от обеспеченной жизни, когда разразившийся серьезный кризис ставил крест на ваших планах? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

Шесть рекомендаций для формирования здорового отношения к работе

1. Четко определите для себя цели своей работы.

Понятно, что с помощью своей работы вы добываете средства к существованию и оплачиваете счета. Но не это истинная цель и содержание вашей работы. Задумайтесь, делаете ли вы ее в надежде на похвалу и одобрение со стороны кого-либо другого или же в своих интересах и с целью достижения собственных идеалов. Не важно, в чем состоит ваша работа и какова ваша должность, — убедитесь, что вы делаете именно то, что приносит вам удовлетворение.

2. Создайте четкие границы.

Установите четкие границы между работой и личной жизнью: для каждого рабочего или выходного дня и для периодов ваших отпусков. Установление таких границ и соблюдение их позволяют полностью присутствовать как в рабочей, так и в личной жизни.

3. Оставьте работу на работе.

Оцените количество времени, которое вы проводите за обсуждением рабочих вопросов с членами своей семьи и друзьями, а также со своими коллегами или людьми, занятыми в той же сфере, что и вы. Постоянное мысленное присутствие на работе указывает на неспособность установить границы для работы и личной жизни или на привычку ассоциировать свою личность с работой.

4. Концентрируйтесь в течение дня на вопросах эффективности, а не рабочей этики.

Примите сознательное решение об изменении личного стандарта оценки удовлетворенности с «X часов в день» на «работа сделана хорошо». Вы можете делать это даже в тех ситуациях, когда ваша работа требует присутствия в течение заранее заданного количества часов: вместо того, чтобы просто отсиживать нужное количество часов,

рассматривайте каждый рабочий день как приключение, направленное на достижение личного удовлетворения той работой, которую вы проделали за день.

5. Создайте четкие финансовые цели.

Создайте в качестве части вашего финансового плана (который мы обсуждали в главе 9) конкретные и измеримые цели, связанные с вашими деньгами, инвестициями и пенсионными накоплениями. Определите четкую цель для каждой вашей инвестиции: учеба, пенсия, покупка нового дома, неприкосновенный запас и т. д.

6. Смиритесь с тем фактом, что у вас есть личная жизнь.

Один из способов смягчить ощущение вины или дискомфорта, связанное в вашем сознании с тем, что некоторое время вы проводите вне работы, — это договориться с собой считать данное время необходимым дополнением к работе. Это не софистика и не рационализация: хотите хорошо работать — умеете хорошо отдохнуть.

Создание нового сценария

Подобно тому, как страдающий анорексией хочет избавиться «всего от двух килограмм», а потеряв их, худеет до тех пор, пока не оказывается на грани смерти, ваша искаженная денежная история может завести вас в опасные дебри. Все начинается с невинных действий, как в случае Рики, решившей сыграть на два десятка долларов, или Майка, проводившего в офисе лишние два часа. Но именно так закручивается спираль и вашими усилиями увлекает вас в бесконечную бездну зависимости.

На примере анорексии удобно проиллюстрировать пути избавления от денежной зависимости. Для людей, которые страдают от нарушений, связанных с питанием, пища олицетворяет нечто большее, чем просто питание. Каждому блюду, каждому проглоченному куску присваивается

множество символических значений — опека и комфорт, спокойствие и уверенность, контроль и протест, эмоциональная важность изобилия как противовеса нехватке. Эти значения можно назвать автостоперами, которые передвигаются вместе с каждым пищевым компонентом блюда. Они создают для еды историю со своим сценарием, персонажами и сюжетными линиями. Выздоровление для людей, страдающих анорексией, не связано с едой. Речь идет о *редактировании истории*.

Таким образом, проблема решается не увеличением количества принимаемой пищи, а изменением отношения к еде. Анорексик выздоравливает не тогда, когда начинает правильно питаться и набирать вес, а когда начинает относиться к пище лишь как к источнику питательных элементов и ничего больше.

То же касается наших перекосов в отношении к деньгам и работе. Мы «выздоровеем», когда сможем высадить наших автостоперов на обочине и продолжить путешествие с деньгами, которые будем воспринимать просто как средство платежа. Для того чтобы деньги, пища или работа стали тем, чем они являются, и не более того, ваше ощущение себя должно стать более полным и не должно регулироваться излишними значениями любого из этих понятий.

Так сколько же будет достаточно?

В одной из фортепианных сонат Шумана есть часть, отмеченная как *so rasch wie möglich*, что означает играть «так быстро, как только возможно». Однако через несколько тактов появляется ремарка *schneller* — «быстрее», а затем *noch schneller* — «еще быстрее!».* Эту историю часто рассказывают как анекдот об отношении Шумана к работе. И это было

* Sonata No. 2 in G minor (1838), Op. 22.

бы смешно, когда бы не было так грустно. Как можем мы хотеть еще большего, когда мы уже хотим всего? Древнегреческий мыслитель Эпикур в свое время высказал очень мудрую мысль: «Кто не способен довольствоваться малым, не способен довольствоваться ничем».

Откуда вы знаете, сколько для вас будет достаточно? А если все же знаете, значит у вас есть понимание «разумной достаточности». Это, в свою очередь, означает, что вы обладаете некоей внутренней убежденностью в собственной ценности. Если вы ставите знак равенства между любовью и самооценкой — с одной стороны, деньгами, славой и властью — с другой, то тем самым обрекаете себя на поражение. Вы можете нарисовать себе потрясающую историю — с огромным домом, собственным самолетом и всеми подобными атрибутами, однако, воплотив эту историю в жизнь, вы не обретете чувство собственного достоинства. Оно не может вырасти вне вас, и его невозможно *купить*.

Большинство наших проблем в отношении денег связано с неспособностью провести одно небольшое различие: нам никак не удастся отделить то, *что у нас есть*, от того, кем *мы являемся*. Помните опрос из главы 1, показывающий относительность финансовых целей?

1. *Мой текущий ежегодный доход составляет _____*

2. *Чтобы я мог чувствовать себя счастливым, уверенным в себе и не испытывал проблем и беспокойств, связанных с деньгами, мой ежегодный доход должен составлять _____*

Если вы подобны большинству людей, то вторая указанная вами цифра примерно в два раза больше первой. Пока все хорошо: у нас есть цель, и мы ставим перед собой грандиозные задачи. Но что происходит, когда мы *берем эту*

высоту? Вместо того чтобы остановиться, мы находим для себя новую вершину — в два раза бóльшую цифру — и все начинается сначала. Чем больше мы сберегаем, покупаем, имеем и тратим, тем больше нам хочется сберегать, покупать, иметь и тратить. Этот нескончаемый цикл известен как «*крысиная гонка*».

Говоря об умелом целеполагании, мы не ведем речь о застывших мишенях, испещренных пробоинами от наших многократных попаданий. Определение финансовых целей является важной частью написания новой денежной истории, однако фокус при этом должен быть обращен не к цели, а к стрелку. Ваша новая денежная история начинается не с того, *что вы хотели бы иметь*, а с того, *кем бы вы хотели быть*.

Возможно, вам интересно узнать, что случилось с Роном, который впал в депрессию на фоне стен, увешанных наградами. После того как мы детально и с огромным трудом изучили его денежную историю, он сел за стол и написал список всех своих личных и профессиональных приоритетов с целью приведения их в соответствие между собой. Через некоторое время он смог выработать стратегию: вместо того, чтобы хвататься за каждый бизнес-проект, попадающий в зону его внимания, он решил браться только за те, которые мог *выполнить блестяще* и по отношению к которым испытывал подлинную страсть.

Внесенная Роном в его историю поправка сделала его не только более счастливым, но и более богатым, а также принесла полноту в его жизнь. Он стал посвящать часть высвободившегося времени спонсорству и организации публичных мероприятий. Рон смог получить больше — больше денег, больше времени и больше работы, а кроме того, больше удовлетворения.

Глава 12

Суть дела

Я помню, что мы с Уилбером не могли дождаться наступления утра, чтобы заняться чем-то по-настоящему для нас интересным.

*Орвилл Райт, цитата из книги
«The Miracle At Kitty Hawk»**

Когда Гэри впервые появился в моем офисе, он сам плохо представлял, что именно ему нужно. Даже после того, как он поведал мне в подробностях свою историю, Гэри не мог понять, почему решил прийти в первую очередь ко мне.

Он знал лишь, что его бизнес находится в плачевном состоянии. Гэри был практикующим врачом, переход к регулируемой медицине значительно увеличил его накладные расходы. Гэри нарисовал довольно мрачную картину своего положения. Одна только страховка от нарушений, связанных с медицинской практикой, увеличилась в предыдущем году на \$20 000. «Если так пойдет и дальше, — сказал он, — мне придется закрыть офис через полгода».

* Miracle At Kitty Hawk. The Letters of Wilbur & Orville Wright. New York: Da Capo Press, 2002. Посвящена братьям Райт, изобретателям первого в мире самолета, способного к полету. *Прим. перев.*

Закончив свой рассказ, Гэри посмотрел на меня взглядом, полным безнадежности. Я выразил сочувствие по поводу услышанного, а потом задал несколько вопросов о его работе и жизни. Я спросил, что ему наиболее интересно в личной и профессиональной жизни, однако он не смог ответить.

Интерес? Страсть? Об этом он даже не думал.

«Что же тогда вас возбуждает?» — спросил я. Он недовольно посмотрел на меня. Он не мог вспомнить *ничего*, что могло бы его обрадовать. Последние несколько лет он кружил по нисходящей финансовой спирали. Все его цели были связаны лишь с выживанием. Его собственная история полностью поглотила его. Гэри давным-давно не чувствовал себя по-настоящему живым.

Как ни печально, подобная ситуация отнюдь не редкость. Проведенное в 2005 году компанией Harris Interactive исследование почти 8000 взрослых респондентов представило безрадостный результат: 33% чувствовали, что работа загоняет их в тупик, 42% признались, что «сгорают на работе». Менее половины (44%) респондентов сообщили, что испытывают удовольствие от работы на своих нынешних работодателей*.

Короче говоря, значительная часть людей ненавидит свою работу. Мы с ужасом просыпаемся в понедельник — и во вторник, и в среду, и в любой другой рабочий день. Если бы не наше стремление к потреблению во все возрастающих масштабах, то многие из нас вообще не стали бы утруждать себя какой-либо трудовой деятельностью. Живя на автопилоте, мы совершаем те или иные действия, оплачиваем счета, делаем свою работу... и так день за днем, неделю за неделей. Мы не пытаемся взглянуть вперед, за горизонт. Подобно Гэри, мы позволяем нашей истории поглотить

* http://www.harrisinteractive.com/harris_poll/index.asp?PID=568

нас — причем не только денежной истории, но истории всей нашей жизни.

Так не должно продолжаться.

Самое удивительное в вашей истории то, что она не высечена на камне, не написана в книге, стоящей на дальней полке в библиотеке. Ваша история живет и дышит — и именно вы создаете ее день ото дня. А раз так, только вы можете ее изменить.

Искра страсти

После долгих обсуждений Гэри все же смог найти одну вещь, которая ему нравилась. Речь шла об определенной медицинской процедуре. Я попросил его рассказать о ней побольше, объяснить, в чем она заключается и к каким результатам приводит. По мере повествования его поза стала меняться, заметно улучшилось и настроение. Поглощенный рассказом, он настолько оживился, что пересел на краешек кресла. Мы отыскивали нечто особенное: *страсть*.

Я спросил Гэри о том, как много других докторов в крупной городской больнице, где он работал, делали эту процедуру.

«На самом деле, — сказал он с затаенной гордостью, — больше этого не делает никто, по крайней мере в нашей больнице. В городе есть только один врач, кроме меня, который знает, как это делать».

Он любил свое занятие и, что немаловажно, оно весьма хорошо оплачивалось. Но главное — эта процедура, чрезвычайно полезная для его пациентов, могла изменить их жизнь. Именно это наполняло Гэри вдохновением.

На момент нашего разговора он проводил одну такую процедуру в месяц. Я спросил его, возможно ли изменить этот график. Немного подумав, он сказал: «Было бы отлично, если бы я мог делать одну процедуру в неделю, но, честно

говоря, если бы можно было делать две или три в неделю, это было бы просто великолепно!»

Наступил момент истины: Гэри копнул в сердцевину своей истории, связанной с работой. Изменение жизни людей с помощью непростой процедуры, которую кроме Гэри мог делать лишь один доктор в городе, являлось для Гэри настоящей страстью. Сумей он полностью сконцентрироваться на ней — это придало бы новый смысл работе, профессии, а следовательно, и всей его жизни. Когда мы принялись за составление стратегии, которая позволила бы Гэри достичь своей цели, его страсть проявилась в полной мере. Мы начали с разработки плана, направленного на поиск источников для рекомендаций на местном и на региональном уровнях и на информирование их о компетенции Гэри.

Мужчина, покидавший мой офис, был совершенно не тем человеком, который вошел ко мне чуть более часа назад.

По мере того как Гэри реализовывал свой план на практике, создавая свою новую профессиональную историю, он все чаще ощущал возбуждение, которого ему не хватало многие годы. Он начал замечать различные возможности в своей профессии, стал по-новому подходить к решению вопросов и видеть вещи в новом свете.

Он организовал множество профессиональных и других сообществ по всему региону.

После небольшой тренировки в Toastmasters* Гэри презентовал свою работу и умозаключения группе коллег, собравшихся со всех концов страны. Кроме того, он нанял консультанта, который помог ему создать план развития бизнеса, связанного с выходом на международный уровень.

* Международная некоммерческая образовательная организация клубного типа, помогающая своим участникам улучшить навыки коммуникации, публичных выступлений и лидерства. В настоящее время насчитывает свыше 230 000 участников в 92 странах мира. *Прим. перев.*

Спустя четыре месяца после нашей встречи Гэри проводил по две-три процедуры в неделю.

Стремление к счастью

Наша культура взрастила глубоко укоренившийся миф, согласно которому наибольшего успеха достигают самые мотивированные люди, работающие без остановки, жертвующие своей личной жизнью и даже здоровьем из-за неумолимого стремления ко все новым достижениям.

В наших мозгах глубоко засели образы богатого и несчастного Скруджа и счастливой и нищей семьи Крэтчитов, и вывод: *вы можете быть либо счастливы и любимы, либо успешны и богаты, но совместить эти дары судьбы невозможно.*

Проблема этой «истины» состоит в том, что она не является истиной. Успех и счастье — это не взаимоисключающие категории; скорее, наоборот.

В ходе одного из наиболее продолжительных исследований этого вопроса психиатр из Гарварда по имени Джордж Вейлент на протяжении нескольких десятилетий изучал группу людей. В результате он обнаружил, что вопреки распространенному убеждению люди, в наибольшей степени довольные своим браком и взаимоотношениями с друзьями, были чаще всего успешны в своей профессии и карьере.

Вейлент также обнаружил, что основными факторами, способствующими долгой и активной жизни, являются творческая деятельность, формирование дружеских отношений и социальных связей, а также интеллектуальный интерес и обучение на протяжении всей жизни.

Многие из успешных участников его исследования были настолько уверены в себе и своих целях, что предпочитали собственный небольшой бизнес большому уровню благосостояния и карьере в крупной компании.

Благосостояние являлось следствием страсти. Как сказал Вейлент в интервью *Harvard University Gazette*, «вы можете добавить к своему возрасту новую жизнь, а не просто энное количество еще непрожитых лет». Участники исследования утверждали, что новая жизнь приносит с собой и новую сумму долларов.

Шесть способов найти свою собственную страсть

Есть ли в вашей жизни то, что вам хорошо удается и приносит особое удовольствие? Возможно, подобно Гэри, вы умеете делать нечто исключительное и важное. А может, есть что-то, чем вы наслаждаетесь в полной мере, что заряжает вас энергией и позволяет проявить свои лучшие качества во благо окружающим? В чем заключается ваша страсть?

Мало кому из нас первый взгляд внутрь себя способен сразу открыть ту самую, заветную стезю. Но помните, что чувствовал Гэри, когда начал излагать свою историю. Безысходность и депрессия, часто сопровождающие работу, не обязательно должны быть ее постоянными спутниками. Внутри каждого из нас есть своя *страсть* — искра, способная разжечь пламя.

Поиск начинается с изменения мировоззрения и способов взаимодействия с окружающим миром. На этом этапе вам могут помочь нижеприведенные советы.

1. Станьте любопытным.

Признайте тот факт, что есть вещи вам неизвестные, и начните задавать себе вопрос «Почему?». Развейте в себе голод ко всему новому, непонятному и непривычному.

2. Станьте вовлеченным.

Сложно отыскать страсть, если вы не готовы покинуть свою скорлупу. Страсть представляет собой направленную

энергию, а ее реализация требует от вас участия в новых видах деятельности, знакомства с новыми людьми — в общем, выхода из вашей зоны комфорта. Вступите в клуб или присоединитесь к какой-нибудь команде. Говорите «да» в ситуациях, в которых привыкли отвечать отказом.

3. Не концентрируйтесь на деталях.

Страсть Гэри пребывала на поверхности, однако волнение из-за растущих расходов, подавленность и смятение не давали Гэри возможности ее распознать.

Страсть требует способности видеть общую картину. Поэтому создайте себе созерцательное пространство. Используйте «медийную диету», о которой мы говорили в главе 9.

4. Вспомните времена, когда вы были ребенком.

Каждый человек хотя бы когда-нибудь испытывал страсть. Страсть присуща детям, они реализуют ее по умолчанию, однако со временем она исчезает из виду. Найдите время для того, чтобы мысленно вернуться в детство. Вспомните времена, когда вы были более всего увлечены, гибки и жили полной жизнью. Что вы любили в это время? Кем вы *хотели стать* в будущем?

5. Попросите о помощи.

Вам, как и Гэри, может понадобиться посторонняя помощь для обнаружения своей страсти. Это может быть участие профессионала или просто близкого друга, партнера, которые могут рассказать вам о том, в каких ситуациях вы по-настоящему живете.

Обратитесь к профессиональному тренеру, наставнику или группе экспертов. Привлеките других к своему поиску — и вы не пожалеете.

6. Двигайтесь.

Старый пес лежит в полудреме на крыльце магазина и тихо скулит под лучами солнца. Озадаченный увиденным, покупатель обращается к владельцу магазина: «Почему ваша собака так странно себя ведет?» — «Эта? — переспрашивает

владелец. — Это Гомер. Он скулит потому, что лежит на остром гвозде». — «Так почему же он не сдвинется?» — «Потому что ему пока еще не слишком больно».

Когда Гэри вошел в мой офис, он был настолько поглощен своей финансовой историей, что не мог сконцентрироваться ни на чем другом. Достаточно легко попасть в наезженную колею — удариться во многообразные пересказы своей истории самим себе или другим людям, готовым нас слушать: о бросивших нас подружках, о бестолковых супругах, разрушивших нашу жизнь, об обманывающих нас партнерах, о работе, которую мы ненавидим, но которую не можем бросить, о правительстве, об экономике, о мерзкой погоде...

В таких историях всегда есть доля истины — причем значительная. Однако это всего лишь истории. И только от вас зависит, какой истории вы будете уделять свое время и силы и посвятите свою жизнь. Этот выбор вы вольны делать каждый день, каждый час и каждую минуту.

Но прежде необходимо сдвинуться с того места, на котором вам до боли удобно лежать, поскуливая. Только тогда вы сможете расширить горизонты настолько, чтобы обрести свою подлинную страсть.

Идеалы, потребности и желания: сила соответствия

Лесли пришла ко мне на консультацию, так как хотела развить свой бизнес, но в какой-то момент вошла в ступор. Признанный эксперт в своей достаточно небольшой нише, Лесли координировала деятельность консультантов, работавших на нее. И хотя она вполне удовлетворяла финансовые интересы своих клиентов, ее собственные доходы были значительно ниже, чем того заслуживали ее опыт и знания.

По примеру ситуации с Гэри я решил для начала определить, что Лесли удастся делать лучше других, надеясь таким

образом нащупать ее истинную страсть. Однако в случае Лесли чего-то недоставало.

Я отправил ей документ под названием «Список идеалов, потребностей и желаний», который использую на сеансах коучинга для руководителей компаний и преподавателей, и попросил ее выбрать из списка три идеала и три потребности, наиболее полно характеризующие ее. Вот что она выбрала:

Идеалы: креативность, мастерство, обучение других.

Потребности: автономия, самосовершенствование.

Желания: забота со стороны других.

Я сразу отметил противоречие между *желанием* Лесли получать заботу со стороны других, ее *потребностью* в автономии и *идеалом* — обучением других. Ее желания, потребности и идеалы не были синхронизированы, а кроме того, не были приведены в соответствие ее целям.

Лесли знала о том, что на протяжении всей жизни деньги входили в определенный резонанс с ее эмоциями. Деньги были языком заботы и любви в ее семье, что подтвердилось завещанием родителей, оставивших ей значительное состояние. Она также понимала, что продолжает жить в рамках той же истории: ее значительные заработки означали, что она могла сама позаботиться о себе; таким образом, ее профессиональный успех также означал, что она отказывается от своего желания получать заботу со стороны других. Невозможное стало доступным благодаря ее собственным усилиям.

Лесли вполне сознательно приняла решение: не ждать исполнения своих желаний другими людьми, достигать своих целей самостоятельно — тем более, что она имела для этого все возможности.

В результате нашей работы Лесли занялась тем, что у нее получалось лучше других, — консультированием отдельных людей и семей в своей узкой области. Ей удалось

перераспределить свое время и каналы доходов за счет организации тренингов по своей собственной программе и лицензирования своей методики.

В определенные моменты жизни мы все чувствуем несоответствие наших потребностей и ценностей. *Семья* является нашей важнейшей ценностью, однако *потребность в достижении* целей заставляет нас надолго задерживаться в офисе вместо того, чтобы проводить время с семьей.

Потребности и идеалы образуют основные темы для сценария жизни каждого человека. Если вам, как и Лесли, известен ваш уникальный набор этих элементов, вы сможете устранить нестыковки своей текущей истории и начать создавать новую, работающую в ваших интересах.

Найдите свои идеалы

Ваши идеалы представляют собой ваши внутренние стандарты совершенства. Они олицетворяют ваши основные ценности, вашу личную модель того, что обладает для вас истинным значением. Мы удовлетворены уровнем своей самооценки и собственной значимости, когда живем в соответствии со своими идеалами. В противном случае мы испытываем стыд и отсутствие наполненности жизни. Наши идеалы входят в резонанс с нашей глубинной сущностью как личности.

Существуют десятки возможных идеалов, каждый из которых обладает определенной ценностью (кто, например, станет оспаривать ценность здоровья, счастья или доброты?). Ваша задача — определить свои ключевые приоритеты в этом вопросе. Ваши высшие идеалы могут развиваться или преобразовываться с течением жизни, однако кардинальные изменения здесь исключены.

Выберите из приведенного ниже списка три наиболее важных для вас идеала. Список не является исчерпывающим,

вы можете дополнить его. Но будьте честны с собой. Выбирайте ценности, поистине значимые для вас, а не те, которые навязаны общественными установками или провозглашаются авторитетными для вас людьми.

<i>Достижение</i>	<i>Щедрость</i>	<i>Обучение</i>
<i>Приключение</i>	<i>Рост</i>	<i>Мастерство</i>
<i>Красота</i>	<i>Счастье</i>	<i>Мир</i>
<i>Притягательность</i>	<i>Здоровье</i>	<i>Удовольствие</i>
<i>Милосердие</i>	<i>Честность</i>	<i>Власть</i>
<i>Сопричастность</i>	<i>Независимость</i>	<i>Самоутверждение</i>
<i>Полезность</i>	<i>Индивидуальность</i>	<i>Проницательность</i>
<i>Креативность</i>	<i>Влиятельность</i>	<i>Духовность</i>
<i>Достоинство</i>	<i>Интимность</i>	<i>Успех</i>
<i>Новаторство</i>	<i>Справедливость</i>	<i>Правда</i>
<i>Семья</i>	<i>Доброта</i>	<i>Победа</i>
<i>Чуткость</i>	<i>Знание</i>	<i>Прочее</i>
<i>Свобода</i>	<i>Лидерство</i>	

Три моих ключевых идеала (в порядке убывания):

1. _____
2. _____
3. _____

Четыре способа жить в соответствии со своими идеалами

После того как вы определили свои идеалы, подумайте, каким образом вы можете воплощать их в жизнь. К примеру:

1. Проследите их проявления в своей жизни.

Рассмотрите различные аспекты своей жизни — карьеру, супружество, родственные отношения, дружбу и т. д.; попытайтесь обнаружить проявления указанных вами важнейших идеалов в каждой из этих сфер.

2. Уважайте установленный вами порядок приоритетов.

Уважайте и понимайте иерархию ваших идеалов при принятии решений. К примеру, немедленные потребности вашего ребенка могут оказаться важнее, чем ваше стремление к учебе или творчеству.

3. Понимайте цену.

Каждый из идеалов имеет свой «ценник» — жертвы, на которые вы готовы пойти для его воплощения. К примеру, если у вас появляется маленький ребенок, вам практически гарантированы бессонные ночи и скучные времена.

4. Живите в соответствии со своими идеалами.

В вопросе следования своим идеалам вы должны поступать как тигрица со своими тигрятами: они составляют наибольшую ценность вашей жизни, и вы сделаете все, чтобы их защитить. Когда вы чувствуете, что не вполне уверены в своих идеалах и не воспринимаете их как неотъемлемую часть своей сущности, найдите время еще раз их осмыслить. Если это необходимо, переписывайте свой список до тех пор, пока он не станет для вас абсолютно точным.

Знайте свои потребности

В отличие от наших идеалов, представляющих желанные для нас стандарты ценности, потребность представляет собой важнейшую необходимость для нашего разума, тела или духа, присутствующую в нашей повседневной жизни. На ранних этапах жизни наши потребности состоят в физической опеке, эмпатическом вовлечении, принадлежности, эффективности, исследовании, претензиях, чувствах и сенсорных ощущениях. Когда же мы вырастаем, наши потребности превращаются во взрослые вариации тех же

основных нужд, связанных с физическим состоянием, комфортом, индивидуальностью, самоутверждением, любовью, безопасностью, а также с сексуальными и чувственными стремлениями.

Последовательное исполнение ваших собственных потребностей приводит к появлению ощущения эффективности и оптимального функционирования. Это ощущение сходно с удовлетворенностью от завершенного дела, когда вы знаете, что сделали все, что могли. Неисполненные или нереализованные потребности создают противоположное чувство постоянного дискомфорта и неэффективности. К примеру, если базовая потребность в связи с другими перестала удовлетворяться, человек начинает испытывать эмоциональную дисгармонию. Не будучи удовлетворяема, потребность может стать очевидной. Как и в случае с идеалами, каждый из нас имеет уникальный и вполне определенный набор потребностей, который мы ценим выше, чем любой другой.

Из приведенного ниже списка потребностей выберите три наиболее важные для вас. Этот список не является исчерпывающим, вы вольны дополнить его.

<i>Принятие</i>	<i>Гармония</i>
<i>Совершенствование</i>	<i>Опека</i>
<i>Признание</i>	<i>Порядок</i>
<i>Актуализация</i>	<i>Физическая деятельность</i>
<i>Забота</i>	<i>Признание</i>
<i>Уверенность</i>	<i>Безопасность</i>
<i>Комфорт</i>	<i>Защищенность</i>
<i>Коммуникация</i>	<i>Простота</i>
<i>Контроль</i>	<i>Сила</i>
<i>Почтение</i>	<i>Уединенность</i>
<i>Эффективность</i>	<i>Прочее</i>
<i>Эмпатия</i>	

Три мои основные потребности, начиная с наиболее важной:

1. _____
2. _____
3. _____

Когда ваши потребности и идеалы соответствуют друг другу и у вас есть четкое видение и определенные цели, то все ваши усилия будут направлены в единое русло. Вы будете чувствовать, что делаете правильные вещи, и в итоге достигнете мастерства в своем деле.

Организациям присущи те же противоречия, что и людям.

К примеру, корпоративные идеалы могут включать в себя командную работу, лидерство, заботу о креативности сотрудников, инновационный подход. Корпоративные потребности могут предполагать рост производительности и повышение прибыльности.

В случае если основные идеалы корпорации соответствуют основным идеалам ее сотрудников, возможен рост и самой корпорации, и людей, на нее работающих.

Ваши желания

«Ты не всегда можешь получить то, чего хочешь, — пели в свое время Rolling Stones, — однако если ты будешь настойчив, то со временем получишь то, что тебе действительно нужно».

Они были правы: вы не всегда можете получить то, чего хотите, но время от времени получаете то, в чем нуждаетесь, — и очень часто это не одно и то же.

Желания или страсти не являются столь же фундаментальными, сколь потребности или ценности. Желания изменчивы, мечты преходящи — но существующие потребности неизменны.

Так как идеалы и потребности напрямую происходят из сущности человека, возникновение желаний в основном определяется обстоятельствами, в которых мы находимся. Желание может возникнуть вследствие потребности, не удовлетворенной в прошлом. Если потребности носят универсальный характер, то желания привязаны к личному опыту и конкретным индивидуальным жизненным историям.

Причиной неудовлетворенности может служить отсутствие четко определенной цели или попытки осуществить мечтания прошлого, когда они уже перестали быть актуальными. Если ваши потребности не удовлетворяются должным образом, то вы можете испытывать неудобство. Однако избыточное удовлетворение потребностей также создает дискомфорт. Получение ненужного всегда вызывает ощущение нехватки.

Этот факт важно учитывать в отношении своих желаний. Если существующие желания не работают вам на пользу, *вы можете создать для себя новые*. Подобно вашей денежной истории, ваши желания не записаны в вашей ДНК. Поэтому рецепт удовлетворенности состоит в том, чтобы выбирать желания, соответствующие личным потребностям, а еще лучше — согласовывать их со своими идеалами.

Использование идеалов и потребностей при принятии решений и оценке целей

Конфликт между потребностями, желаниями и ценностями негативно влияет на эффективность, заставляя вас попусту растрчивать время, деньги и энергию. Соответственно, имеет смысл взвешивать каждое важное решение с точки зрения своих идеалов, потребностей и желаний — причем *до момента* его принятия.

- Если ваше решение соответствует идеалам, потребностям и желаниям, то вы говорите ему «да».
- Если же ваше решение соответствует вашим идеалам и потребностям, но конфликтует с конкретным желанием, то ваш ответ будет «может быть». В этом случае исследуйте свое желание и попытайтесь оценить его важность перед тем, как отклонить решение. Так как желания являются более гибкими по сравнению с идеалами и потребностями, то должны быть принесены в жертву при принятии решения.
- Если же решение противоречит или не соответствует хотя бы одной из ваших потребностей или идеалу, то вы должны сказать ему «нет» или отложить принятие решения.

Приведение в соответствие друг другу идеалов, потребностей и желаний может использоваться для определения цели и направления во всех основных аспектах вашей жизни: семья, карьера, отношения, образ жизни, бизнес, личный успех, финансовый план и духовное развитие.

Мы живем в рамках культуры, сфокусированной на определении целей. Нет ничего плохого в том, чтобы концентрироваться на целях, — но лишь до тех пор, пока ваши цели соответствуют вашим идеалам и потребностям. Отсутствие такого соответствия приводит к противоречивым результатам — выигрывая в одном, вы автоматически проигрываете в другом.

В случаях, когда мне нужно принять важные решения или установить для себя глобальные цели на будущее, я использую так называемое дерево решений, связанных с идеалами и потребностями:

**Идеал + Потребность → Цель → Приверженность →
→ Выполнение → Подтверждение**

Перед тем как приступить к реализации цели, внимательно ее изучите и убедитесь в том, что она соответствует вашим важнейшим идеалам и потребностям. В случае соответствия вы можете полностью посвятить себя ее воплощению в жизнь.

Посвятив себя достижению цели, относитесь к ней серьезно — не только потому, что пообещали себе ее достичь, но и потому, что эта цель выражает собой ваши идеалы и потребности, а следовательно, процесс ее реализации (как и результат) позволяет вам лишний раз *подчеркнуть свою ценность в собственных глазах*.

Соответствующая вашим идеалам и потребностям цель является собой подлинное выражение вашей сущности.

Спасение от победы

Политики делают множество вещей. Они заботятся об общем благе; они используют всевозможные механизмы для поддержания социального порядка; они руководят нами в сложные времена. При этом они делают кое-что еще: день за днем они попадают под огонь скандалов и принимают саморазрушительные решения. Нам же остается наблюдать за их действиями как за интригующим, зрелищным аттракционом.

Редкий месяц обходится без того, чтобы на наших глазах не разыгралась очередная трагедия бесчестия и потери репутации, — и, судя по всему, нам это нравится. Многие злорадуются, глядя на чужое несчастье; особенно пристрастному вниманию подвергается жизнь известных людей.

Но я не усматриваю в этом некую извращенную склонность человеческой природы. Возможно, мы воспринимаем все эти драматичные истории как урок или предупреждение о том, что на месте этих людей может оказаться любой из нас. Литература и кинофильмы изобилуют примерами,

в которых герои умудряются выхватить свое поражение из пасти победы или не дотянуть полшага до триумфа. Шекспировскую леди Макбет и Ребекку Уэст, героиню Ибсена, сражает смертельный недуг в тот момент, когда их заветные желания готовы осуществиться. Герой книги Джойса Кэри «Из первых рук», художник по имени Галли Джимсон, находит удивительный путь избежать успеха: он рисует свой гениальный шедевр на стене, предназначенной на снос, а затем, закончив работу, сам садится в кабину бульдозера и разрушает свое творение.

Вот здесь кроются корни нашего внутреннего саботажа. Люди, неспособные полностью реализовать свой потенциал, являются жертвами собственных внутренних ограничений, а не внешних препятствий к успеху. Это касается и тех, кто, добившись заветной цели, не на шутку мучается сознанием произошедшего. Складывается впечатление, что для таких людей невыносимо само состояние успешности. Почему же люди так часто не приемлют плоды своих усилий и поисков? Похоже, дело в том, что внутри них существует глубинный конфликт между идеалами и потребностями — или между их истинными и декларируемыми идеалами?

Успех — это состояние мышления

Успех гораздо в большей степени связан с определенным состоянием мышления, нежели с навыками или интеллектом. Успех в меньшей степени связан с тем, что именно вы делаете, и гораздо в большей — с тем, как вы это делаете. Определяющее значение имеют заряд энтузиазма и страсти, а также соответствие ваших действий вашим глубинным идеалам.

Ваше поведение руководится вашими предположениями и убеждениями. Покончить с прошлым бывает недостаточно: для того, чтобы у вас появилась надежда, вам

необходимо иметь цель или мечту, соответствующую вашим внутренним идеалам. Преодоление прошлого и создание будущего — разные вещи, хотя и взаимосвязанные. Для того чтобы создать новые возможности, необходимо сконцентрироваться на будущем. Прошлое — каким бы ни было недавним и дорогим — мертво; вы никогда не сможете вернуться и действовать в нем. Сконцентрируйте свою энергию на том, куда вы направляетесь, а не на том, откуда ушли.

Надежда появляется и становится реальностью благодаря четко продуманным целям и планам; она, по сути, представляет собой оправданное ожидание блага. Если вы связываете надежды со своим будущим, это дает вам силы двигаться в сторону перспективной картины. Четкий фокус и лазерная точность изображения позволяют вам создать наполненные и осмысленные планы, а также гибкую стратегию действий.

Если же вы переносите чужую стратегию в свою ситуацию лишь потому, что она блестяще сработала для других людей, то с тем же успехом можете носить костюм, скроенный и сшитый по чужой мерке, — лишь потому, что он отлично сидит на том, для кого сшит. Если вы хотите изменить свою жизнь, карьеру или род занятий, то должны сначала изменить историю, в соответствии с которой *вы живете*.

Аристотель считал, что у денег есть две ипостаси — *средство к существованию и цель существования*. Он усматривал серьезную опасность во второй ипостаси — и был прав. Превращая деньги в цель своего существования, мы тем самым исключаем из нашего уравнения жизни все элементы, наполняющие его страстью. Когда деньги становятся основной причиной, по которой мы каждое утро идем на работу, жизнь теряет краски.

Поймите правильно: нет ничего плохого в высоком уровне благосостояния или в стремлении к нему. Однако

благополучие является лишь побочным фактором, а не центральным элементом успеха. Когда речь идет о вашей карьере, богатство не может быть целью — но вполне может стать наградой.

Все очень просто: *в недра процесса должно быть положено ваше сердце*. Ключ к истинному успеху — в *создании соответствия*. Для того чтобы достичь счастья и финансового благополучия в карьере и жизни в целом, вы должны уметь четко ориентироваться и двигаться в определенном направлении. Вы должны создать соответствие между внутренним и внешним: мотивация, страсть и стратегия должны гармонично сочетаться друг с другом. Но еще важнее, чтобы они сочетались с вами — таким, каков вы есть.

Если вы вкладываете свое время, страсть, энергию и деньги в реализацию своих идеалов, то в итоге неизбежно достигнете успеха. Служение идеалам позволяет достичь поистине великих результатов, выстроить карьеру и обогатить жизнь. Успех в понимании своих идеалов позволяет вам полностью реализовать свой потенциал, и ваша жизнь становится достойной того, чтобы ее прожить.

Глава 13

Создание новой денежной истории

Я ушел из леса по столь же важным причинам, что и поселился там. Быть может, мне казалось, что мне нужно прожить еще несколько жизней, и я не мог тратить больше времени на эту. Удивительно, как легко и незаметно мы начинаем следовать определенному образу жизни и как быстро мостим себе дорогу... Поверхность земли мягка и легко принимает отпечатки человеческих ног; так же и пути, которыми движется человеческий ум... Мой опыт, во всяком случае, убедил меня: если человек смело шагает к своей мечте и старается жить так, как она ему подсказывает, его ожидает успех, какой не введом обыденному существованию.

*Генри Дэвид Торо, эпитог к книге
«Уолден, или Жизнь в лесу»**

Во время войны во Вьетнаме майор Джеймс Несмит провел семь лет в плену. Все это время он находился в полной изоляции, будучи при этом полностью ограничен и в физической деятельности. Для того чтобы сохранить рассудок, майор Несмит решил начать практиковаться в игре в гольф.

Разумеется, он не мог играть в гольф в буквальном смысле. Он был замкнут в клетке размером полтора на полтора метра.

* Перевод З. Александрова.

Однако он понимал, что внутри его головы нет никаких ограничений, связанных со временем или пространством. Он мог представить себе идеальное поле для гольфа и наслаждаться игрой в тишине и одиночестве в своем вымышленном мире.

В своем воображении он создал картину уютного сельского клуба и мог представить себе его антураж во всех деталях. Он видел себя одетым в костюм для гольфа, вдыхал аромат согретой солнцем нежной зелени. Он мог чувствовать, как отзывается в его теле каждый удар, который он наносил по мячу в своем воображении. Каждый день на протяжении семи лет майор Несмит проходил в своем воображении стандартную трассу для гольфа на восемнадцать лунок, в то время как его тело неподвижно пребывало внутри тесной клетки. Он тщательно проходил каждый шаг своей игры, тратя на это по четыре часа в день. Он ни разу не произвел в реальности ни одного хука или слайса. Но за все это время он не допустил ни одного промаха. В конце концов, он сам устанавливал правила, верно? Так почему бы не продемонстрировать *идеальную игру*?

В довоенной жизни майор Несмит был весьма средним игроком. Он практиковался в игре по выходным и крайне редко набирал меньше 100 баллов*. После освобождения из плена, вернувшись домой, майор как-то оказался на поле для гольфа. В первой же игре Несмит получил рекордное количество очков — 74. Он завершил игру всего за двадцать ударов, и для этого ему не пришлось даже выпускать клюшку из рук.

Хозяин своей истории

Навыки игры в гольф Джеймса Несмита изменились по одной простой причине: он запрограммировал свой мозг видеть игру именно таким, благоприятным для себя

* Обычно в гольфе 100 или менее набранных баллов свидетельствует о сто процентной эффективности ударов. *Прим. перев.*

образом. Он буквально создал для себя новую историю, и эта история задала новый тон его жизни.

Видение позволяет кристаллизовать возможность и превратить ее в твердую и четко выраженную идею. Видение придает надежде четкую форму и образ, что позволяет человеку программировать свое будущее, в то же самое время испытывая его на практике. Как свидетельствует история Несмита, мы способны спрограммировать в своем сознании сообщение, связанное с успехом, — для этого нужно представить себе, что мы уже достигли успеха.

Недавние исследования в области позитронно-эмиссионной томографии мозга подтвердили, что мозг воспринимает картины, которые мы рисуем в своем сознании (как это было в случае майора Несмита), точно так же, как картины, которые мы видим зрительно и транслируем в мозг с помощью оптических нервов. Иными словами, наш мозг не делает различия между реальным и вымышленным изображением.

Вот еще несколько потрясающих выводов, полученных в ходе исследований:

- Мышление и визуализация приводят к физическим изменениям в мозгу.
- Акт визуализации — когда вы постоянно держите в сознании образ успешного достижения цели — позволяет более жестко зафиксировать образ в нейронных сетях мозга.
- Ментальная визуализация комплексного поведения может на самом деле совершенствовать физическую деятельность.

Визуализация кристаллизует возможность и превращает ее в четко выраженную идею — то есть наш опыт изменяет наш мозг. Видение служит дорожной картой и вдохновителем для создания способов его реализации — жизни в соответствии с ним.

Программируя систему с помощью визуализированной цели, мы создаем определенное структурное напряжение в мозгу, называемое когнитивным диссонансом и возникающее вследствие различия между нашим реальным и представленным в видении состоянием. Мозг пытается справиться с возникающим напряжением путем претворения в реальность полученного изображения. Он создает творческие идеи. Он помогает нам увидеть потенциальные ресурсы там, где прежде мы их не замечали. Он повышает мотивацию, направленную на совершение действий на новом уровне восприятия.

Наша жизнь представляет собой выражение наших убеждений. Изменение начинается в тот момент, когда мы признаем, что сами пишем ту историю, которую проживаем день за днем из года в год.

Цепкие лапы привычного

История долгов Дженни началась с кредитной карты, которую она использовала в крайне редких случаях и только при необходимости, но быстро превратила ее в инструмент ублажения себя приятными приобретениями. Через некоторое время у нее появилась вторая кредитная карта, затем третья, и, наконец, в ее распоряжении оказалось пять карт. Дженни занялась переброской балансов с одной карты на другую и выплатой минимальной суммы по каждому из своих долгов, а ее цикл задолженности тем временем набирал обороты.

В конце концов Дженни пришлось воспользоваться профессиональной помощью. Строго следуя программе, предложенной финансовым консультантом, Дженни практически полностью освободилась от долгов. Но, как ни странно, избавившись от долгов, Дженни расслабилась и в скором времени вернулась к прежнему состоянию. У нее вновь

появилось пять кредитных карт, она опять начала перебрасывать балансы с одной на другую и вскоре оказалась погребена под бременем новых долгов. Неужели Дженни думала, что на этот раз та же история будет иметь другой финал?

Как могут умные люди снова и снова попадать в знакомую западню, вполне отдавая себе отчет в своих действиях? Почему мы годами ходим по кругу так, будто «более упорные усилия» позволят нам его разомкнуть, а случись нам вдруг выбраться — с новыми надеждами устремляемся знакомой траекторией к известному финалу?

Одна из причин, по которым мы продолжаем совершать одни и те же ошибки, состоит в том, что *это нравится нашим мозгам*. В повторении есть что-то безопасное и знакомое. Мы повторяем одну и ту же историю, так как знаем, чем она закончится. Предсказуемость заменяет нам эффективность. Прошлое держит нас в своих цепких объятиях, наполняя страхом перед неизвестностью и не давая реализовать возможности, связанные с улучшением жизни в будущем.

Когда Дженни лишилась основной проблемы в своей жизни, то почувствовала себя очутившейся не в своей тарелке. Казалось, проблема *необходима* ей для того, чтобы привести себя в порядок, вновь почувствовать себя плохо, то есть прийти к состоянию, ставшему для нее привычным за многие годы. Хорошее самочувствие было для нее незнакомым ощущением — новой территорией, на которой у нее не было никаких ориентиров. Освобождение от долгов привело к ощущению беспокойства, связанного с неизвестностью. Поэтому она предпочла вернуться к своей прежней истории, таким образом восстановив уровень комфорта привычной ситуации.

Опыт Дженни отражает важнейшую истину: иногда невероятно сложно и даже невозможно просто отказаться от своей привычной истории — сначала нужно написать новую.

Наши давние привычки и принятые стереотипы поведения чем-то сродни ежедневным поездкам на работу. Они повторяются с определенной регулярностью, становятся естественными для нас — поэтому им легко следовать. Изменение манеры поведения чем-то напоминает съезд с трассы на неизвестную дорогу без ориентиров и привычных указателей.

По сути, именно это и происходит в нашем мозгу, когда мы сталкиваемся с новым опытом: он вызывает изменение в нейронных сетях и путях движения импульсов. Новый опыт приводит к созданию абсолютно новых нейронных связей и путей. Мы не просто ищем новый путь — мы прокладываем его с помощью наших синапсов и аксонов.

В ходе работы со специалистом Дженни научилась давать своему беспокойству и тревоге новую интерпретацию — теперь они ассоциировались у нее с прогрессом. По мере того, как она отказывалась от привычек, связанных с долгами, ей удавалось создавать новую модель хорошего самочувствия и восприятия себя в позитивном контексте.

Сила выбора

Исследователь Бен Флетчер из Университета Хертфордшира (Великобритания) попытался выяснить, что происходит с людьми, отказывающимися от своих обычных привычек. Каждый день участники его исследования выбирали один из типов поведения — живое или тихое, интровертное или экстравертное, реактивное или проактивное — и вели себя в соответствии с этим типом. К примеру, человек, склонный к интровертному поведению, мог вести себя как экстраверт в течение целого дня. Два раза в неделю они должны были делать что-то совершенно противоречившее их повседневным жизненным устоям — например, есть пищу, которую они обычно не ели, или читать книги, которые в обычных условиях они не взяли бы в руки.

Обнаружилась странная вещь: через четыре месяца после начала эксперимента Флетчера участники похудели в среднем на пять килограммов! Они не садились на диету, не занимались физическими упражнениями и вообще не прилагали никаких усилий к снижению веса. Тем не менее их вес снизился. Более того, даже по прошествии шести месяцев после окончания эксперимента почти никто из участников *не набрал вес* снова.

Какое же чудо могло привести к столь впечатляющему и неожиданному результату? После внимательного изучения данных эксперимента Флетчер пришел к заключению, что, когда людям приходится отказываться от обычного поведения, они начинают принимать решения *осмысленно*, а не действовать по привычке. В процессе активного осмысления своих действий люди постепенно переносят приобретаемые навыки принятия решений и в другие области своей жизни — например, делая новый выбор в своих пищевых предпочтениях.

В этом и заключается взрывная сила новой истории. Начав внимательно исследовать свои действия, ранее предпринимавшиеся по привычке, вы тем самым запускаете конструктивный цикл самоопределения. По мере того как вы упражняете мускулы, задействованные в процессе самоанализа, вы все более пробуждаете в себе способность к выработке сознательных решений в жизни, выбору оптимальной манеры поведения и вариантов действий, соответствующих вашим лучшим интересам. Это в свою очередь позволяет вам понять историю, в соответствии с которой вы строите свою жизнь.

Лауреат Пулитцеровской премии Эдвин Брукс Уайт, автор классического лингвистического труда «Элементы стиля» («The Elements of Style») и любимых многими детьми книг «Стюарт Литтл» («Stuart Little») и «Паутина Шарлотты» («Charlotte's Web»), сказал в свое время фразу, ставшую

подлинной заповедью для всех писателей следующих поколений: «Лучшее произведение — это произведение, переписанное заново». Эрнест Хемингуэй высказался об этом более резко: «Что бы вы ни создавали, первый вариант всегда чужь». Итак, *вы не должны достигать идеального результата с первой же попытки*. Это справедливо не только для художественных произведений, но и для глав вашей собственной жизненной истории.

Ваша денежная история является выражением ваших убеждений. Вы вольны в любой момент изменить свое мышление и свои убеждения, включая самые глубинные представления о том, кто вы есть.

Какова ваша нынешняя денежная история?

Наши денежные истории обладают значительной властью над нами лишь потому, что мы на самом деле плохо их знаем. Для большинства людей их истории остаются тайнами на протяжении всей жизни — но не для вас. Единственная причина, по которой язык денег остается секретным, заключается в том, что мы позволяем ему оставаться секретным. Пришла пора вытащить кота из мешка. Давайте исследуем вашу денежную историю при свете дня — с тем чтобы вы могли изменить все, что вам в ней не понравится.

Создание новой денежной истории предполагает три этапа:

1. Четко уясните, в чем состоит ваша нынешняя денежная история.
2. Определите, какие части истории вы хотите сохранить, а какие изменить.
3. Создайте «Заявление о миссии денег», которое будет служить вам руководством для написания новой денежной истории.

Если вы внимательно читали предыдущие главы и добросовестно участвовали в предлагаемых опросах, то к настоящему моменту у вас должно сложиться достаточно четкое представление о вашей нынешней денежной истории. Если неопределенность все же присутствует, вернитесь к соответствующей главе, пройдите повторно необходимый тест — ваш путь в *светлое* будущее лежит через *правдивое* настоящее.

Четыре вопроса для создания новой денежной истории

Следующие ниже четыре вопроса помогут вам понять, какие аспекты своей денежной истории вы хотели бы сохранить, какие изменить, а с какими распрощаться.

1. Что вы хотите сохранить или улучшить?

Для успешного создания новой денежной истории необходимо четко понимать, что работает, а что нет. Компоненты, которые работают, не стоит ремонтировать. Неработающие же компоненты должны быть пересмотрены, изменены — или вам просто следует от них отказаться.

Даже если вам свойственно дисфункциональное или негативное поведение в отношении финансов, не все ваши убеждения, связанные с деньгами, являются непродуктивными или разрушительными. К примеру, вы можете тщательно бороться с долгами, но в то же время успешно заниматься инвестициями. Будьте внимательны, последовательны и терпеливы при написании своей новой истории, дабы второпях не выплеснуть вместе с водой ребенка.

В каких областях вашей финансовой жизни вы достигали успеха? Какими достижениями вы гордитесь больше всего? В каких вопросах, связанных с деньгами, вы чувствуете себя компетентным? Знать свои сильные стороны для вас не менее важно, чем честно оценивать свои слабые места и анализировать промахи.

Перечислите три аспекта своей нынешней денежной истории, которые вы хотели бы сохранить или улучшить:

1. _____

2. _____

3. _____

2. От чего вы хотели бы освободиться?

Рано или поздно мы оцениваем любое убеждение или принятую манеру поведения с точки зрения эффективности. Затем мы должны найти способ избавиться от всего, что не работает нам на пользу.

Это не всегда просто, а кроме того, требует честного и откровенного взгляда на ситуацию. Сложнее всего бывает отказаться от несбывшихся надежд или размышлений о том, «что могло бы получиться». Однако теперь — с горечью или радостью — мы должны вежливо, но твердо распрощаться с бесполезными элементами своей денежной истории.

Фрэнсис Скотт Фитцджеральд когда-то сказал, что в процессе создания хорошего произведения писатель должен «убить своих любимых». Иногда мы испытываем особую привязанность к тем чертам нашего существа, от которых нам нужно избавиться. Но помните, что дело решает ваш откровенный ответ на один-единственный вопрос: «Работает ли это?»

Оцените свои убеждения и манеру поведения, связанные с деньгами. Если бы вы могли отказаться от трех убеждений, связанных с деньгами, то к какому эффекту это могло бы привести?

1. _____

2. _____

3. _____

3. Чего вы хотите избежать?

В мире есть вещи, которые невозможно изменить. Их немного, они присутствуют в жизни любого человека, но, может быть, вам необходимо просто их избегать. Например, алкоголик не может отменить весь алкоголь в мире, однако он может принять решение перестать пить.

Поймите, на что вы можете влиять, а на что нет. Уклоняйтесь от участия в битвах, которые обречены проиграть. К примеру, ваши попытки изменить другого человека будут столь же успешны, сколь старания сместить Землю с ее оси.

Места и вещи, которых вам следует избегать, не ограничиваются барами, казино и кредитными картами. Вы можете принять решение воздерживаться от непродуктивных и энергозатратных действий, например споров с другими или жалоб на свою работу.

От каких трех вещей вы могли бы отказаться в расчете на то, что это позволит изменить к лучшему вашу денежную историю?

1. _____

2. _____

3. _____

4. Что вы хотите изменить?

Многие упорно сохраняют неэффективные убеждения или манеру поведения, считая их полезными для себя. Если вам постоянно приходится обходить, преодолевать или игнорировать одну и ту же проблему, то задумайтесь: наверняка эта проблема существует лишь потому, что вы позволили ей существовать при написании своей истории. Но если вы сами создали ее, то почему бы не заместить ее чем-нибудь действительно продуктивным?

К примеру, если вас пугает процесс инвестирования, вы можете превратить свой страх неизведанного в намерение стать более осведомленным и взять на себя обязательства действовать после получения необходимой информации.

Какие три убеждения или манеры поведения вам следует использовать по-новому с целью достижения финансового успеха?

1. _____

2. _____

3. _____

Составьте свое заявление о миссии денег

Финансовый успех представляет собой путешествие, а значит, вам понадобится карта. В главах 6, 7 и 9 мы с вами говорили о создании простого финансового плана. Заявление о миссии денег представляет собой еще более простой документ — основу, на которой выстраивается ваш финансовый план. Ваше заявление о миссии денег должно состоять из одного предложения, описывающего, чего вы хотите достичь с помощью денег. Если бы ваша жизнь представляла собой кинофильм, то это заявление было бы лозунгом на рекламном плакате.

Заявление основывается на четырех элементах: идеалах, намерении, стратегии и целях.

Идеалы — это основные ценности, которые мотивируют вас и руководят вашими действиями. К идеалам могут относиться помощь другим людям, мастерство, новаторство, самовыражение и т. д. Мы начинаем наш разговор с идеалов, потому что именно они определяют, что является для вас наиболее важным.

Намерение представляет собой то, чего вы хотите достичь, — стать успешным, заработать денег, быть счастливым, рано уйти на пенсию. Намерение — это конечная цель путешествия и причина, по которой вы пускаетесь в путь. Почему вы хотите заработать больше денег? или отойти от дел? или увеличить свою долю на рынке? купить спортивную машину или домик на море? Намерение вызывает в вас страсть.

Стратегия описывает способ осуществления намерения: развить определенные навыки, минимизировать расходы, получить помощь профессионала, систематически совершенствовать свои сильные стороны и др.

Цели не являются конечной точкой вашего путешествия: они представляют собой ориентиры в пути. Давайте

предположим, что вы намереваетесь совершить кругосветное путешествие, а ваша стратегия состоит в том, чтобы как можно раньше завершить все необходимые дела. Вам придется последовательно продвигаться от одной промежуточной цели к другой, например: найти средства для финансирования вашего пенсионного плана, увеличить объем ваших накоплений или доходов, создать сеть знакомств в различных странах и т. д.

Мы всегда стремимся к достижению собственных целей, сознательно или бессознательно. Их четкое и ясное понимание удостоверяет нас в том, что мы достигнем именно тех целей, которых хотим.

Эффективные цели можно описать с помощью аббревиатуры SMART — они являются конкретными (Specific), измеримыми (Measurable), достижимыми (Attainable), реалистичными (Realistic) и определенными по времени (Time-bound).

Ваше заявление о миссии денег: рабочий журнал

Идеалы. Укажите в порядке убывания приоритетности три самых важных для вас идеала, в соответствии с которыми вы будете принимать финансовые решения:

1. _____

2. _____

3. _____

Намерение. Почему вы хотите иметь планируемую сумму денег к определенному моменту вашей жизни? В чем деньги смогут вам помочь?

Стратегия. Каким образом вы будете реализовывать свое намерение? Какие шаги вы предпримете?

Цели. Что представляют собой ваши SMART-цели?

1.

2.

3.

Для каждой из ваших целей укажите две или три ступени, ведущие к ее достижению. Установите временные рамки для каждой из ступеней.

Ваше заявление о миссии денег: одно предложение

Сформулируйте в одном предложении свое понимание о предназначении денег.

Преобразование истории в реальность

Ранее мы говорили о результатах позитронно-эмиссионной томографии, свидетельствующих о невероятной силе, с которой видение может впечатываться в головной мозг. Проведенные исследования также выявили несколько ключевых элементов, необходимых для успешной визуализации, способствующей этому процессу.

Повторение. Нейронные связи, обслуживающие ваше видение, должны сформироваться, а затем регулярно активизироваться. В противном случае они перестанут работать, подобно мышцам, дряхлеющим в отсутствие регулярных физических нагрузок.

Интеграция. Видение не может существовать изолированно. Постоянно вписывайте ваше видение в более общую картину вашего представления о себе и своей жизни. Вы должны не просто поглядывать на него со стороны, а *жить* в соответствии с ним.

Конкретность. Чем точнее вы представите себе образ, тем конкретнее станет ваше мышление относительно достижения цели.

Фиксация в письменной форме. Исследования памяти показывают, что новая идея или факт хранятся в нашей краткосрочной памяти примерно сорок секунд, а затем забываются. Не ленитесь подстраховаться: записывайте ваши

мысли для последующего обдумывания. Прочитывайте свои записи с утра и вечером перед сном.

У майора Несмита не было возможности письменно фиксировать свои мысли, но он успешно выполнял три других условия: он имел конкретное видение, он интегрировал его в изображаемую картину собственной жизни, он ежедневно упражнялся в уме на протяжении семи лет.

Вы должны делать то же самое. Представьте себе, что вы только что достигли поставленной цели, привяжите представленное вами достижение к определенному времени, месту и условиям в будущем, используя для этого все пять чувств. Удерживайте энергию, возникающую в процессе ощущения победы. Представьте себе внешние детали и внутренние ощущения, сопряженные с достигнутым успехом.

К примеру, представив себе успешную сделку, подумайте о полученных ценностях и удовлетворенных потребностях, о влиянии этой сделки на другие, о деньгах, которые вы смогли заработать, и об особенностях этого момента. Представьте, что вы сидите в кожаном кресле и пожимаете чью-то руку. Хотите — верьте, хотите — нет, но жестокая среда майора Несмита давала ему одно преимущество: он имел возможность, сидя неподвижно, проводить время в размышлении, которому ничто не мешало.

Ваши условия, какими бы они ни были, к счастью, не сравнятся с условиями Несмита. Поэтому в начале и в конце каждого дня найдите время для того, чтобы поупражняться со своим видением. Это приводит к формированию опыта.

Как говорить с собой о деньгах

Ваши слова отражают вашу внутреннюю модель реальности. При формулировании своей миссии вы, вероятно,

постараетесь использовать лишь те из них, которые свидетельствуют о вашем успехе.

Это окажет существенное влияние на ваш повседневный словарный запас. Никто не властен над вашими убеждениями и предположениями более, чем вы сами. Окружающие могут говорить вам о том, что рынок падает один, два или десять раз в день, — но их слова не имеют такого эффекта, какой оказывают на вас ваши собственные слова, выражающие ваши убеждения. Вы делаете это *сотни раз в день*. Когда вы были детьми, родители могли постоянно говорить вам о том, что «деньги не растут на деревьях», — но это не так важно в сравнении с тем, сколько тысяч раз вы сами повторяли себе эту фразу.

Например, если вы говорите себе, что попытаетесь достичь той или иной цели, вы тем самым хотите защитить себя от неудач, ожидаемых в будущем. Ваше намерение «попытаться» означает, что вы не готовы полностью посвятить себя достижению цели и хотите одновременно использовать несколько альтернативных вариантов. Фразы типа «я попытаюсь», «мне следует», «я должен» никак не свидетельствуют о вашей полной преданности идее, все это указатели пути к отступлению. Когда вы слышите, что Джон «собирается попытаться бросить пить», то четко понимаете, что он будет продолжать в том же духе.

Поэтому для достижения успеха нет более важных вещей, чем история, которую вы себе рассказываете, и язык, который для этого употребляете.

Используйте конкретные и точные понятия

«Больше» не является целью: вам никогда подобных устремлений не достичь. Абстрактные определения обобщают и унифицируют ваш опыт, а потому не способны побудить вас к конкретным действиям. Желания *стать счастливым, измениться или достичь комфорта в финансовой сфере*

не соответствуют принципам и стратегии планирования целей.

Выразите свои цели в понятиях, которые являются Конкретными, Измеримыми, Достижимыми, Реалистичными и Определенными по времени. Конкретные цели предполагают наличие четких показателей (задач, ресурсов и др.), позволяющих *однозначно* определить, что вы собираетесь делать и что собираетесь получить в итоге. Такие абстрактные понятия, как *свобода, безопасность и счастье*, прекрасны, но стоит помнить, что они являются вашими идеалами и не могут быть целями.

Используйте формулировки, отражающие активную жизненную позицию

Слова *я делаю, я есть, я могу* отражают активную жизненную позицию и демонстрируют владение инициативой. Слова *попытаюсь, надеюсь, если мне повезет* выражают пассивное ожидание действий со стороны, веру в судьбу, удачу. Пассивные формулировки превращают говорящего одновременно в субъект рассказа и жертву: *«Мой страх взял надо мной верх», «на этой неделе рынок меня переиграл».*

Слова с оттенком давления — такие как *«должен»* или *«обязан»* — связаны с некоей внешней точкой отсчета. Употребляя их, мы подспудно предполагаем, что не отвечаем за собственную судьбу, а оставляем ее на милость внешних сил.

Используйте язык, отражающий тот факт, что вы сами руководите собственной жизнью и являетесь автором своей истории.

Используйте позитивный язык

Вместо того чтобы заявлять, чего вы не хотите, чего стремитесь избежать, составьте свой план и обозначьте критерии его реализации в позитивных выражениях — *чего вы хотите и что вы сделаете.*

Откажитесь от слов, выражающих ограничение, таких как *не могу, не способен* или *не должен*. Они символизируют предрасположенность к неудаче.

Говоря о деньгах, вы говорите *о самом себе*. Ваша денежная история раскрывает вас и ваши отношения — не только к деньгам, но и к самому себе. Ваша денежная история определяется тем, насколько хорошо вы понимаете самого себя, и тем, что вы делаете с этим пониманием. Измените свою денежную историю — и вы сможете изменить свою жизнь.

Глава 14

Проживая новую денежную историю

«Не пытайся. Делай. Или не делай. Попытка — ничто».

Реплика Мастера Йоды из фильма «Звездные войны: Империя наносит ответный удар»

Стая пингвинов собралась, чтобы обсудить давно беспокоивший их вопрос. Они знали, что они птицы, а птицы, как им казалось, должны уметь летать. Время от времени они наблюдали за тем, как летали другие птицы. Но *сами они* не летали. Они даже не могли вспомнить, доводилось ли им когда-либо видеть летающего пингвина. Так что же удерживало их от реализации своего потенциала? Не найдя ответа, они решили посетить мотивационный семинар, призванный помочь выявить и применить скрытые ресурсы.

И вот настал знаменательный день. Пингвины, исполненные внимания, доверия и интереса, разместились в аудитории в ожидании лектора. Он вошел, представился и, поприветствовав группу, уверенно произнес: «Я здесь, чтобы сказать вам, что *сегодня вы сможете взлететь!* Единственное, что держит вас на земле, — это вы сами. Все, что вам нужно, — это вера в то, что вы можете летать, и ваша

решимость следовать этой вере и дать своей мечте осуществиться».

«Теперь я хочу, чтобы вы сделали это, — продолжил он. — Следуйте за мной и делайте в точности то, что делаю я». Он призвал пингвинов махать крыльями, представить себя в полете и повторить несколько раз заклинания, убеждавшие их в возможности лететь. Пингвины продолжали сидеть, уставившись на него. Наконец, один из них поднялся и начал махать крыльями. Он махал все сильнее и быстрее — и вдруг оторвался от пола и стал описывать круги над аудиторией! Поняв, что с ним происходит, пингвины остолбенели... А потом, один за другим, присоединились к нему, и вскоре комната наполнилась пингвинами, снующими во всех направлениях и приветствующими друг друга в полете. Зрелище было великолепным!

В конце встречи пингвины стоя вознаградили лектора пятиминутной овацией. И, распрощавшись с ним, *пошли* домой.

В предыдущей главе вы написали несколько слов на листе бумаги. Вы тщательно выбирали их. Они имеют для вас огромное значение — тем не менее ваше «Заявление о миссии денег» представляет собой лишь несколько слов на листе бумаги: выражение вашей истории, но не саму историю. Ваша денежная история не пишется на листе бумаги, а создается на холсте всей вашей жизни. Это не то, что вы пишете. Это то, *как вы живете*.

Я искренне надеюсь, что, прочитав эту книгу, вы не пойдете домой, как пингвины с мотивационного семинара, — но *полетите*.

Финансовый интеллект

Уоррен Баффет, самый успешный инвестор в мире, однажды заметил: «Инвестирование не игра, где парень

с IQ*, равным 160, затыкает за пояс парня с IQ, равным 130. Если вы обладаете хотя бы средним уровнем интеллекта, то единственное, что вам понадобится, — способность контролировать свои непреодолимые желания, которые и приводят большинство людей к проблемам при инвестировании»**.

Наблюдение Баффета подтверждается не только его собственными уникальными достижениями, но и данными исследований. Один из секретов психологии (не особо засекреченных) состоит в том, что IQ, школьные отметки и количество баллов в тесте SAT*** не вполне точно предсказывают будущий успех человека в жизни. Личностные навыки в гораздо большей степени коррелируют с финансовым успехом, нежели навыки интеллектуальные. То, что Баффет называет «средним уровнем интеллекта», вкупе со здравым смыслом, позволяющим совместить базовые знания с реалиями человеческого поведения (как нас самих, так и окружающих), является гораздо более важным условием для успешной жизни, чем академические типы интеллекта.

Психолог с мировым именем и научный обозреватель газеты *The New York Times* Дэниэл Гоулман ввел в обиход понятие «эмоционального интеллекта», описывающее именно такой тип интеллекта, основанного на здравом смысле. Он предоставляет значительное количество данных, подтверждающих, что EQ (эмоциональный интеллект) гораздо более важен в жизни, чем IQ.

* Intelligence quotient (англ.) — коэффициент интеллекта; показатель, определяющий способность человека к мышлению; не отражает степень его эрудированности. *Прим. перев.*

** Alex Markels. Emotional IQ Just as Important as Brainpower for Buffett //U.S. News & World Report. 2007. 6 августа.

*** В США — стандартный тест для поступающих в колледж. Измеряет уровень грамотности, вычислительных способностей и способности к изложению мыслей. *Прим. перев.*

Изданная им в 1995 году книга «Эмоциональный интеллект»* была переведена на 30 языков и разошлась более чем 5-миллионным тиражом. Согласно Гоулману, эмоциональный интеллект включает в себе следующие основные черты:

- мотивацию самого себя;
- твердость в стрессовых и шоковых ситуациях;
- саморегулирование настроения и чувств;
- эмпатическую чуткость по отношению к другим;
- управление своими действиями в сложных ситуациях, позволяющее сохранять изначально намеченный курс;
- контроль своих эмоциональных импульсов и отсрочка вознаграждения.

Баффет прав: успешное инвестирование — вопрос не интеллектуального опыта. Скорее речь идет об эмоциональном интеллекте, совмещенном с заземлением в виде простых правил финансового здравого смысла (наподобие тех, о которых мы говорили в главах, посвященных инвестированию, расходам и долгам). Комбинация двух элементов — эмоционального интеллекта и финансового здравого смысла, дает ключ к финансовому успеху.

Это можно назвать *финансовым интеллектом*.

Финансовый интеллект хорош тем, что его можно приобрести и обладание им не требует наличия каких-либо редкостных атрибутов, которые нужно непрестанно совершенствовать. Давайте подробно рассмотрим важнейшие черты финансового интеллекта, указанные в списке доктора Гоулмана.

Отсрочка вознаграждения

Классическое исследование, проведенное в Стэнфорде, наглядно демонстрирует влияние отсрочки вознагражде-

* На русском языке была выпущена издательством АСТ. Прим. перев.

ния на жизнь человека. В ходе исследования детям в возрасте четырех лет предлагался выбор: получить небольшой кусок пастилы сразу же либо несколько кусков после возвращения исследователя, который вышел из комнаты на пятнадцать минут. Некоторые из детей сразу же схватили пастилу. Другие провели пятнадцать минут в агонизирующем ожидании: кто-то пытался отвлечься, закрывая себе глаза руками, кто-то пытался заснуть, а кто-то активно играл с друзьями.

Через несколько лет был проведен второй этап исследования с теми же участниками, теперь взрослыми людьми. Обнаружилось, что те из них, кто был способен к отсрочке вознаграждения в возрасте четырех лет, стали успешными людьми, уверенными в своих силах и способными защитить свои права. Кроме того, их результаты по тесту SAT в среднем на 210 баллов превосходили результаты тех, кто был не способен к отсрочке вознаграждения. Исследование также установило интересный факт: взаимосвязь между способностью к отсрочке вознаграждения и результатами SAT была в два раза более тесной, чем связь между результатами IQ и SAT.

Способность к отсрочке вознаграждения не только предвещает возможный успех в будущем — она также напрямую и в значительной степени влияет на финансовую сферу нашей жизни. Хронические излишние траты и непомерные долги являются прямым следствием неспособности или нежелания отсрочить вознаграждение. Мы не хотим жить в «нашем первом небольшом домике». Мы хотим дом нашей мечты, и хотим его *прямо сейчас* — и в ответ на наши желания мир предложил нам чудесную субпремиальную ипотеку.

В мире инвестиций часто обещание немедленного вознаграждения (например, после покупки акций, курс которых вот-вот пойдет вверх) перечеркивает тщательно

разработанный план. Самоуверенность рынка или зарождающийся пузырь способны легко сбить с толку инвесторов, особенно когда у тех недостает сил для отсрочки вознаграждения.

Рекомендация. Для обладания сильным финансовым интеллектом постарайтесь развить в себе способность к отсрочке вознаграждения. Подумайте о том, что вы хотите купить, проведите рыночное исследование, представьте себе свою покупку во всех деталях — и подождите.

Оптимизм

Оптимизм, или ожидание лучшего из возможных исходов мотивирует нас. Пессимизм, напротив, демотивирует. Люди с большим запасом оптимизма обладают большей способностью к сохранению концентрации и выбранного курса. Они в меньшей степени подвержены различным отвлекающим факторам, таким как беспокойство, колебание или страх. Наиболее оптимистичные люди своим примером учат нас управлять своей жизнью, не обращая внимания на беспокойства или эмоциональные переживания (важно заметить, что оценка наиболее неблагоприятных сценариев развития событий и возможностей ухудшения ситуации позволяет сделать ценный анализ и не имеет ничего общего с пессимизмом).

Выносливость и упорство в достижении успеха, присущие «неисправимым» оптимистам, были изучены Мартином Селигманом в рамках обширного исследования людей, занимавшихся розничной продажей страховых услуг. Около 75% работников, занимающихся страхованием жизни, увольнялись в течение первых трех лет. Оптимисты в рамках исследования показали себя на 37% более успешными, чем менее оптимистичные участники. Был сделан вывод о том, что оптимистичные продавцы сталкиваются с теми же проблемами, что и все остальные, однако для них ответ «нет» не означает поражения и не принимается близко

к сердцу. Они воспринимают отказ как очередной шаг в процессе получения согласия.

Способность сохранять подобное позитивное и конструктивное эмоциональное состояние может быть применима к любому аспекту повседневной жизни.

Оптимизм — не то же, что мечтательность. Фантазии на тему «когда-нибудь в один прекрасный день» идеализируют будущее и выводят оптимизм за грань реальности, туда, где люди начинают верить в магическую силу кроличьих лапок и колодцев, исполняющих желания. Не связанное с реальностью отношение «вдруг когда-нибудь» является противовесом пессимистичного отрицания, однако игнорирует действительное положение дел. Это отношение заставляет нас неустанно искать «совершенного человека» или «идеальную сделку», которые, как нам кажется, способны одарить нас всем, что нужно для полного счастья. Именно оно питает нашу беспочвенную веру в то, что акция, стоившая \$50 и упавшая в цене до \$5, вернется к прежней цене... когда-нибудь. Оптимизм позволяет нам прилагать максимальные усилия с должным постоянством, в то время как утопические надежды превращают нас в пленников собственных фантазий.

Рекомендация. Для обладания сильным финансовым интеллектом постарайтесь укрепить позитивное отношение к жизни и усилить визуализацию наиболее предпочтительного для вас исхода. Используйте логическое мышление и восприятие для изучения различных прогнозов — позитивных, негативных и нейтральных, но при этом держите свой эмоциональный фокус на радужном горизонте.

Контроль эмоций

Большинство решений мы принимаем не на основании фактов, а на основании своих ощущений. Финансовые решения часто принимаются нами вследствие чувств, которые мы не можем до конца понять.

Иногда мы испытываем ощущение безопасности, находясь среди толпы, а наше беспокойство оказывается где-то вне ее. Спокойствие, связанное с большими цифрами, часто доминирует над волнением, вызванным действиями против общего вектора. В импульсе движения толпы можно найти и утверждение, и принятие, и одобрение, и связь. Эти эмоции в значительной степени влияют на наши изначально основанные на интеллекте решения относительно денег и инвестирования. Мы любим акции, когда они растут в цене, и ненавидим их, когда они дешевеют. Цены акций отражают наши ожидания от роста, и эти ожидания могут сделать точку зрения инвесторов на реальность достаточно гибкой. На растущих рынках инвесторы склонны существенно расширять временные горизонты, в то время как на падающих рынках инвесторы ограничивают свои горизонты планирования не более чем шестью месяцами. Эти изменения перспективы связаны скорее с нашими ощущениями, чем с объективной реальностью.

Пузыри, такие как пузырь в области высоких технологий конца 1990-х годов или тюльпановый бум начала 1600-х, представляют собой наиболее яркие примеры эмоционального инвестирования, однако *большинство* ошибок и потерь в инвестировании связаны не с неточной информацией или неверной стратегией, а с преобладанием эмоций над логикой. Во времена стрессов или драматичных событий наши рациональные или стратегические решения относительно денег и инвестирования ниспровергаются под натиском эмоций.

Эмоциональный интеллект не подразумевает обладания некими «совершенными» эмоциями. Речь идет о способности управлять собственными чувствами в ситуациях, когда они владеют нами, и приводить их в соответствие с логикой и другими инструментами, применяемыми для принятия решений. Мы чаще всего склонны отказываться от рациональных размышлений именно тогда, когда они нам

более всего нужны, — например, во времена кризисов или давления со стороны. Многие инвесторы терпят поражение именно оттого, что теряют голову на вершине и впадают в панику на дне.

Рекомендация. В процессе принятия финансовых решений выявляйте, признавайте и выражайте свои эмоции. А затем отставляйте их в сторону. Признавайте их наличие, но не руководствуйтесь ими при принятии решений.

Способность мыслить независимо

Уоррен Баффет, признанный наиболее успешным инвестором в мире, раскрыл свой «секрет» в одном предложении: «Будь осторожен, когда все вокруг алчны, и будь алчен, когда все вокруг осторожничают». Барон Натан де Ротшильд в конце XVIII века произнес сходную по смыслу фразу, ставшую одной из самых популярных в финансовом мире: «Покупай, когда гремят пушки, и продавай, когда звучат фанфары». Два гениальных финансиста, разделенные двумя столетиями во времени, дают нам один и тот же совет: *не будь как все*. Тут уместно вспомнить знаменитую фразу Граучо Маркса, героя фильма «Лошадиные перья»*: «Что бы это ни было, я против!»

Человек, действующий не так, как все, противопоставляет себя преобладающей тенденции. Когда все начинают покупать акции, он начинает их продавать с немалой выгодой для себя. Если же на рынке господствует «медвежий» настрой, он проявляет «бычий» нрав. Он продает акции на пике и покупает их на дне, не обращая внимания на настроение рынка или эмоциональное воздействие.

Таким человеком приятно представлять себя в теории, однако быть им на практике практически невозможно. Доктор Скралли Блотник, один из постоянных авторов журнала

* «Horse Feathers», 1932. *Прим. перев.*

Forbes, изучал теорию действий в противовес толпе при осуществлении инвестиций. Он исследовал различные группы людей в попытках выяснить, кто из них считает себя человеком, мыслящим и инвестирующим в противовес толпе. Почти 90% респондентов считали себя инвесторами, идущими против потока, — однако, будь это правдой, противодействующее им «большинство» составляло бы всего 10%!

Люди, действительно способные мыслить независимо, встречаются крайне редко. Логика говорит нам: «Покупайте задешево и продавайте задорого». Такой подход позволяет получить прибыль и избежать потерь. Однако на практике он неосуществим, так как нам крайне сложно продать акцию, когда цена на нее стремительно растет, или купить ее в тот момент, когда цена на нее стремительно падает. Нами управляют эмоции. В этом причина нашей неспособности следовать стратегии Баффета.

По сути, инвесторов, подобных Баффету, отличает не черно-белое мышление, согласно которому нужно всегда действовать вопреки общепринятому мнению. Скорее, речь идет об умении *не обращать внимания* на то, что делают другие, и бесстрастно относиться к происходящему. Способные к этому люди могут *подавлять свои эмоции* и сохранять объективность, когда большинство окружающих идет на поводу то паники, то алчности. Это вопрос не столько лучшей интерпретации фактов и цифр, сколько хорошо развитого чувства эмоционального интеллекта, лежащего в основе успеха.

Когда сына барона Ротшильда, Натаниэля, спросили о том, как ему удалось заработать на панике на французском фондовом рынке в 1871 году, он ответил: «Когда по улицам Парижа начинает течь кровь, я начинаю покупать»*.

* В 1871 году при падении Парижской коммуны в течение одной недели погибло не менее 15 тысяч человек.

Он обладал редким умением дистанцироваться от импульса толпы и в то же время наблюдать за ее поведением, используя его как индикатор для дальнейших действий.

Рекомендация. «Смотрите на мяч и думайте об игре». Сконцентрируйтесь на фактах, присущих конкретной ситуации, не развлекайтесь своими эмоциями и держите в уме общую картину, ваши цели и ваш план.

Можем ли мы поговорить?

При всей важности финансового интеллекта для создания по-настоящему успешной денежной истории одного его бывает недостаточно. Ударение в предыдущем предложении стоит на слове «одного».

В предыдущей главе мы рассмотрели основные принципы ведения разговора о деньгах с самим собой. Не меньшую важность для нас имеет способность говорить о деньгах *друг с другом*. Поэт Джон Донн писал: «Нет человека, что был бы сам по себе, как остров». Мы проживаем свою денежную историю не в изоляции. Большинство из нас склонны принимать решения, связанные с деньгами (особенно наиболее важные из них), после обсуждения их хотя бы с одним человеком.

Проблема лишь в том, что мы *на самом деле не знаем, с кем стоит говорить о деньгах*. Подобно темам секса или смерти, тема денег является строжайшим табу в нашей культуре.

Мы шутим и сплетничаем о деньгах, поминаем их при каждом удобном случае или, напротив, не вступаем ни в какие обсуждения, с ними связанные. Мы рассказываем о деньгах полуправду, занимаем оборонительную позицию, беспокоимся об их наличии, однако боимся признать факт присутствия такого беспокойства и выстраиваем вокруг денег целые истории. Но мы *никогда не делаем* одной простой вещи: не говорим правды, всей правды и только правды. В сущности, неспособность обсуждать финансовые

вопросы является одной из основных причин семейных конфликтов и разрыва отношений — как и неспособность обсуждать вопросы, связанные с сексом.

В этой книге мы часто говорим о том, что деньги могут олицетворять собой совершенно иные, нематериальные потребности и желания. Тем не менее некоторые вопросы, касающиеся денег, действительно связаны именно с деньгами. Умение обсуждать эти вопросы чрезвычайно важно при построении отношений с другими людьми.

Важнейшая вещь, которой мы можем научиться в ходе практического освоения новой, более здоровой, продуктивной и многообещающей денежной истории, — это обсуждение финансовых вопросов: открытое, честное и продуктивное. Обратите внимание: эти три понятия — *открытость*, *честность* и *продуктивность* — вполне конкретные и самостоятельные, не являются синонимами.

Следующие ниже правила помогут вам выстроить эффективную коммуникацию по вопросам, связанным с деньгами. И когда это произойдет, вы удивитесь тому, насколько более прочными станут ваши отношения, насколько большее удовлетворение они будут вам приносить.

Семь правил эффективного обсуждения денежных вопросов

1. Общайтесь на основе эмпатии

Каждый человек волен иметь собственную точку зрения. Коммуникация не предполагает ниспровержение одного мнения другим. Коммуникация — это процесс выработки общей основы для восприятия различных точек зрения с целью создания взаимовыгодных соглашений и планов.

Если вы требуете от другого определенной реакции, это означает, что с вашей точки зрения его реакция является неправильной.

Развитие эмпатии по отношению к другим возможно лишь в случае, если вы способны развить эмпатию в отношении к самому себе. Если вы сами до конца не уверены в том, каким образом строите свои взаимоотношения с миром, вы не сможете в полной мере воспринять точку зрения другого человека. Эмпатия представляет собой способ восприятия себя или другого человека посредством использования всего накопленного вами опыта в области чувств, мышления, восприятия и поведения.

Для обозначения этого используется и другой термин — *взаимопонимание* (*rapproch*). Это слово происходит от французского *rapprocher*, означающего «*вернуть или принести обратно*». Установление взаимопонимания с другим человеком означает путешествие внутрь его личного пространства, попытку влезть в его шкуру и понять, что он собой представляет и как воспринимает мир вокруг себя.

2. Попробуйте понять, а не изменить.

Во многом сложность в отношениях возникает из-за того, что мы думаем, что можем изменить поведение или отношение другого человека. Единственный человек, которого вы можете изменить, — это вы сами. Стремление изменить другого человека обычно возникает из-за неудовлетворенности чем-то в самом себе. Попытка заставить другого человека жить в соответствии с вашими неосознанными ожиданиями относительно себя самого обычно приводит к нулевым результатам, однако часто носит настойчивый характер. Стремление изменить личность, отношение, стиль или манеру поведения другого человека не срабатывает, но часто, напротив, лишь усугубляет проблему.

То, во что верят люди, гораздо важнее того, что они знают. Поймите систему убеждений вашего партнера, потому что именно они управляют его поведением и мировосприятием.

3. Разберитесь с вопросами.

Команда руководителей крупной корпорации сгрудилась вокруг диктофона, ловя каждое слово записанной на кассету презентации CEO. Они слушали запись, перематывали кассету, слушали снова, опять перематывали и вновь прослушивали с самого начала. Молодая сотрудница вошла в комнату и, увидев группу людей с застывшим на их лицах выражением замешательства, спросила, что происходит.

Ей объяснили, что в своей речи CEO указал на то, что компания должна «добавить цвета». Они никак не могли прийти к единому мнению о том, что руководитель имел в виду. Шла ли речь об изменении стиля одежды? Или о расовом составе сотрудников? Имел ли он в виду стиль офиса, манеру общения сотрудников, маркетинговое послание компании, логотип или другие элементы корпоративного стиля? Они слушали его послание слово за словом и пытались найти подсказки и тайные знаки, которые подсказали бы им, что имел в виду руководитель.

«А если просто позвонить ему и спросить, что он хотел этим сказать?» — предложила молодая сотрудница.

Об этом никто не подумал.

Сократ учил нас, что для успешного взаимодействия с другими людьми лучше задавать вопросы, чем давать ответы. Детали могут нести в себе важные аспекты, которые нам пришлось бы домысливать, не будь у нас возможности задавать вопросы.

4. Реагируйте на то, что вы слышите.

Обсуждая эмоционально заряженный вопрос, например, связанный с деньгами, проявите внимание к словам собеседника и лишь затем начинайте делиться с ним своими чувствами и мыслями. Этим вы покажете человеку, что воспринимаете то, что *он хочет до вас донести*, а также дадите ему возможность при необходимости уточнить сказанное.

Прежде чем демонстрировать свою точку зрения, удостоверьтесь в том, что вполне поняли точку зрения собеседника. Таким отношением вы выражаете свое уважение к партнеру и, кстати, располагаете его с должным вниманием отнестись к вашей точке зрения.

5. Слушайте «между строк».

Йоги Берра* как-то сказал: «Вы можете многое увидеть, если будете смотреть». Вы также можете многое услышать, если будете слушать. Истина всегда стремится предстать перед нами и использует для этого множество способов. Все, что от нас требуется, — обратить на нее внимание. Мы постоянно пребываем в общении, используя для этого, кроме словесного, множество различных языков.

Внимательно и вдумчиво слушайте то, что говорят другие, — и вы обнаружите, что люди в разговоре постоянно дают вам подсказки о том, что им нужно или чего они хотят. Истина и реальность существуют в нашем восприятии.

6. Поймите, в чем состоят роли, которые вы взяли на себя.

Одинаковых людей не существует. Участники отношений никогда не занимают симметричную позицию относительно друг друга. Поймите, насколько разные роли играете вы сами и другие участники отношений. Роли могут быть связаны с полом, уровнем дохода, определенными навыками или естественными способностями, степенью участия в воспитании ребенка и т. д.

Признание ролей не означает, что они установлены раз и навсегда и не подлежат изменению; это значит лишь, что существует четкая договоренность — гласная или негласная — о ваших совместных действиях в данный момент времени. Если вы хотите изменить установленный порядок, можете в любой момент обсудить и пересмотреть свою договоренность. Если

* Один из величайших игроков в бейсбол, известный, кроме спортивных успехов, своими афоризмами и ремарками. *Прим. перев.*

вы довольны существующим положением дел, то вполне можете использовать принцип «от добра добра не ищут». В любом случае не застревайте в мрачной зоне предположений и неуверенности — разговаривайте о своих ролях.

Особенно важно признать различия в уровне дохода и выполняемой работе, а также разность потенциала вашего и ваших партнеров. С учетом этого рассмотрите расстановку сил в ваших отношениях. Различия есть почти всегда. Не игнорируйте их. Помните о правилах, выраженных гласно и негласно, в соответствии с которыми распределяются и выполняются роли мужчин и женщин в семейных отношениях. Определите, кто принимает решения, занимается финансовыми вопросами или такими бытовыми вопросами, как домоводство и воспитание детей, и насколько каждый из вас может утверждаться и вдохновляться благодаря своей роли в вашей совместной жизни.

7. При разрыве коммуникации сделайте шаг вперед.

Никто не может постоянно сохранять эмпатию в отношениях с другими людьми. Вооруженные наилучшими намерениями, мы совершаем ошибки. Мы всего лишь люди. Поэтому наиболее важна в отношениях возможность устранения эмпатического разрыва, так как в этом случае возникает истинное понимание.

В случаях, когда отношения теряют свою колею вследствие разрыва коммуникации или неосознанного безрассудства, очень важно уметь отставить в сторону понятие собственной правоты. Простить другого в данной ситуации значит освободить себя.

25 правил жизни в соответствии с новой денежной историей

В конце концов, ваша денежная история говорит с вами на языке ваших действий. Вы можете принимать различные

решения — о покупке, инвестиции, сбережении или отсрочке окончательного решения. В любом случае ваше поведение в финансовом аспекте является финальным выражением ваших убеждений. И именно оно определяет степень вашего финансового успеха.

С некоторыми из следующих ниже рекомендаций вы уже встречались на страницах нашей книги, другие же будут для вас новыми.

1. Храните свое заявление о миссии денег на видном месте и не забывайте о нем.

Ваше заявление о миссии денег формулирует суть ваших финансовых целей, а также принципов и идеалов, лежащих в их основе. Оно провозглашает для вас смысл, пользу и ценность денег как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе. Поместите этот документ в том месте, где можете часто видеть его, — на столе, в компьютере или на стене. Периодически возвращайтесь к нему, уточняйте его положения, если это необходимо: важно, чтобы этот документ в любой момент времени четко отражал соответствие ваших действий вашим целям и философии.

2. Разработайте план.

Создайте свою стратегию и конкретный, четко структурированный финансовый план, содержащий положения относительно сбережений и инвестиций, соответствующих вашему заявлению о миссии денег. План должен быть основан на фактах, а не на эмоциях. Периодически пересматривайте его на предмет соответствия вашим целям, ценностям, а также имеющейся на данный момент информации, полученной вами из достоверных источников.

3. Придерживайтесь плана.

Придерживайтесь плана в критических, неподконтрольных вам обстоятельствах.

Придерживайтесь плана во времена внезапного роста, грандиозного успеха или эйфории.

Придерживайтесь плана в моменты, когда эмоции склоняют вас пойти наперекор ему.

Придерживайтесь плана, когда вы затягиваете процесс принятия решения или не можете своевременно отреагировать на возникшую ситуацию.

Если ваш план не приносит желаемых результатов, удостоверьтесь, что полностью придерживаетесь его, а затем проверьте, в какой степени положения вашего плана сохраняют эффективность в настоящих условиях. Убедившись в действенности своего плана, продолжайте строго соблюдать его.

4. Собирайте предложения, критику, советы и мнения экспертов.

Консультируйтесь с людьми, обладающими достаточным опытом в определенных сферах. Это не всегда легко с эмоциональной точки зрения. Гораздо проще посоветоваться с человеком, готовым разделить ваши убеждения и поддержать вашу позицию в спорном вопросе. Стремление к самоутверждению в данном случае работает на сохранение вашей зоны комфорта во избежание перемен. Помните героиню известной детской сказки, вопрошающую зеркальце: «Я ль на свете всех милее...» Используйте зеркало для других целей, а в том, что касается вашего плана, консультируйтесь с экспертами, способными дать объективный ответ.

Найдите экспертов в сферах, где вы не являетесь профессионалом. Общайтесь с профессионалами, имеющими отличные от вашей точки зрения. Смотрите на ситуации с позиции другого человека и сопоставляйте ее с вашей. Относитесь к получаемой информации с должной гибкостью и беспристрастностью.

Воспользуйтесь также услугами тренера, ментора или других сведущих людей. Все они способны дать вам новое ценное видение того, в какой степени ваши действия, решения и идеалы соответствуют друг другу и насколько

эффективно данное соотношение. В случае необходимости они помогут вам переоценить все эти элементы и скорректировать их взаимосвязь.

5. Детально оценивайте все свои расходы.

Исследования, проведенные в Robert H. Smith School of Business Университета штата Мэриленд, показали, что люди, ведущие детальный учет своих расходов, склонны к умеренным тратам.

Не ограничивайтесь приблизительной оценкой стоимости вашей жизни. Это не игра — это реальность. Придерживайтесь четких цифр.

6. Расставьте приоритеты.

Установите последовательность осуществления ваших планов и идей на основании приоритетных идеалов и потребностей. Ваши финансовые вопросы должны быть сбалансированы с другими вопросами, связанными с семьей, работой, здоровьем, дружбой, отдыхом, общением и т. д.

Приоритеты не являются статичными, вы не можете установить их раз и навсегда. Скорее, вам придется регулярно заниматься уточнением, переоценкой, устранением противоречий в ваших приоритетах. Вам нужно будет принимать новые решения в свете новых ответов на фундаментальный вопрос: что является *действительно* важным?

7. Приведите в соответствие свои внутренние идеалы и финансовые цели.

Ваши идеалы и внутреннее видение себя создают комплекс убеждений (часто не высказываемых вслух), в соответствии с которыми вы начинаете действовать. Рассмотрите свои внутренние цели и убедитесь в том, что они соответствуют вашим идеалам.

Ясный и последовательный характер ваших принципов и целей позволит вам в ситуациях неопределенности или цейтнота вернуться к обзору общей картины. Убедитесь в том, что ваши внутренние и внешние цели сообразованы,

и в том, что ваши желания соответствуют вашим идеалам. Это позволит вам создать организационную структуру и задаст нужное направление вашим действиям.

8. Различайте свои потребности и желания.

Потребность представляет собой существенную необходимость, испытываемую человеком на физическом, интеллектуальном или духовном уровне. Потребность можно удовлетворить. Недостаточное удовлетворение существующей потребности (например, в питании, отдыхе или безопасности) может вызвать недомогание.

Чрезмерное удовлетворение потребностей (например, обжорство, пьянство, сексуальная распущенность и т. п.) также приводит к негативным последствиям.

Желания и страсти могут смениться другими желаниями и страстями. Но одну потребность нельзя заменить другой. Получая что-то, не отвечающее вашей потребности, вы не испытываете удовлетворения.

9. Выработайте критерий достаточности.

Стремление к совершенству возникает при отсутствии четкого понимания *достаточности*. «Еще больше» не является реалистичной целью. Если вы постоянно хотите больше денег, то никогда не сможете достичь своей цели. В этом смысле неудача для перфекционистов является благом, так как прекращает или хотя бы приостанавливает их бесконечную гонку. Не имеющие пункта назначения вояжи гарантированно приводят в тупик.

Драматург Нил Саймон сказал как-то: «Деньги способны принести вам толику счастья. Однако за определенной чертой деньги способны приносить лишь еще больше денег».

Четкое понимание цели позволяет вам контролировать процесс ее достижения, ощутить удовлетворение от завершенной задачи или поразмыслить над наиболее эффективными способами достижения цели.

10. Знайте, к чему вас приведет достижение цели. Знайте, к чему оно не приведет.

Материальное благосостояние может предоставить вам удовольствие, финансовую безопасность и возможность покупать роскошные вещи, но оно не способно, например, спасти ваш брак. Важно знать, к чему вас приведет реализация цели. Это позволит вам понять, какие задачи вы не сможете решить, достигнув желаемого.

Если вы четко определите свои цели, то сможете разобраться со своими надеждами. Так вы не пострадаете от иллюзии того, что достижение той или иной цели позволит вам добиться решения множества вопросов. Достижение цели не изменит вашего прошлого и не решит всех существующих проблем.

11. Не включайте в процесс инвестирования свое сердце.

Не стоит любить или ненавидеть ценные бумаги — они не полюбят вас в ответ. Они даже не знают о том, что принадлежат вам. Инвестируйте только в те ценные бумаги, которыми вы на самом деле хотите владеть. Не принимайте свои решения на основании «положительной тенденции» или «хорошей истории». Помните, что, если кто-то говорит вам, что «дело верное», оно таковым не является.

12. Не пользуйтесь кредитными картами.

Многочисленные исследования показали, что при использовании кредитных карт люди тратят гораздо больше (в среднем на 23%), чем при расчетах наличными или с помощью чека. Кредитные карты превращают деньги в абстракцию и переносят процесс оплаты в далекое неопределенное будущее. Рассчитывайтесь наличными.

13. Оцените альтернативные возможности, связанные с вашей покупкой.

Перед тем как потратить на что-либо значительную сумму денег, рассчитайте, какова будет ценность вашей покупки через пять лет, и сопоставьте ее с суммой, которую вы получите

через пять лет, если инвестируете то же количество денег. Потом произведите расчет для десятилетнего периода.

14. Делайте расчет на основании абсолютной, а не якорной цены.

Скидка в 75% от цены пиджака, на который была ранее установлена 300%-ная наценка, не означает хорошей сделки. «Цена продажи» не имеет смысла, если она привязана к изначально завышенной цене.

15. Внимательно изучите покупаемый продукт и поймите, что вы будете делать с ним после приобретения.

Будете ли вы *на самом деле* его использовать? И как долго? Будете ли вы так же рады своей покупке через год?

16. Относитесь с осторожностью к «специальным предложениям».

Специальные предложения или другие знаки, символизирующие вашу принадлежность к избранной группе, могут заставить вас купить больше, чем вам нужно. Специальные, эксклюзивные и уникальные предложения возбуждают в вас желание отблагодарить предлагающего и сделать покупки. В вопросе специальных предложений будьте хладнокровны и рассудительны.

17. Упростите свою систему символов.

Дизайнерские бренды призваны олицетворять качество, изысканность и символизировать определенный статус. Символический характер этих вещей, подчеркивающий особенность их будущего владельца, повышает их цену. Свойства, которые мы приписываем тем или иным брендам, формируют нашу связь с ними, пробуждая желание, вплоть до внутреннего обязательства, сделать покупку. Спросите себя, готовы ли вы купить вещь за ту же цену, если на ней просто поменять логотип.

18. Оставьте свои эмоции дома.

Эмоции блокируют работу логического мышления, а следовательно, не позволяют принимать рациональные

решения. Находясь в стрессовых условиях, мы стремимся к освобождению от нервного напряжения путем покупок или накопления запасов. При этом мы действуем на основании эмоциональных потребностей, таких как стремление к безопасности или желание получить признание со стороны других.

Оградите свои финансовые решения от влияния эмоциональных решений. Четко осознайте разницу между ними. Беспокойтесь о том, о чем имеет смысл беспокоиться.

19. Занимайтесь покупками в одиночку.

Особенность совместного шопинга заключается в том, что он освобождает вас от привычных ограничений. Часто это сопровождается желанием поразить спутников своими покупками.

20. Помните, что у вас всегда есть право на отказ и на согласие.

Не стесняйтесь говорить «нет». Не бойтесь сказать «да», если вы четко понимаете свои желания и потребности. Не стесняйтесь также просить за свои услуги адекватную цену.

21. Не лишайте себя права на отказ.

Даже если от вас ждут положительного ответа. До тех пор, пока у вас нет права отказаться, ваше согласие не имеет смысла.

22. Не думайте о том, «что могло бы быть».

Если вы получали в прошлом все, чего хотели, то в настоящий момент вы, вероятно, безразличны к тем событиям — просто потому, что прошлое прошло. Если вы пытаетесь вернуться в прошлое и получить то, чего вам в нем не хватало, это не сработает. Фантазии на тему «если бы только» лишают вас силы в настоящем.

Недостижение цели поддерживает в вас иллюзию того, что «когда-нибудь» все будет в порядке. Пока вы будете говорить себе: «Когда-нибудь я избавлюсь от нескольких килограмм и почувствую себя счастливым», надежда на

потерю веса так и останется призрачной. А если вы связывали потерю веса с обретением счастья, то в какой-то момент ваша иллюзия будет разрушена. Недостижимое становится навязчивым.

Сложно продать акцию после того, как она значительно упала в цене. Продажа делает ваши потери реальными, а не теоретическими. Продажа также приводит к крушению надежд, связанных с обогащением.

Вы должны отказаться от своих прошлых позиций перед тем, как двинетесь вперед. Освободившись от прошлого, вы заявляете о своей жизнеспособности (и эффективности) в настоящем.

23. Взгляните на общую картину.

Исследование, проведенное Joseph Rowntree Foundation, показало, что состоятельные жители Лондона не чувствуют себя богатыми, так как не вращаются в кругах людей, обладающих меньшим состоянием. Когда вы осознаете тот факт, что половина человечества живет меньше чем на три доллара в день, то начинаете воспринимать свою жизнь по-другому. В Соединенных Штатах Америки 1% жителей принадлежит 96% богатства. Поэтому держать в голове общую картину весьма полезно.

Общую картину составляют ваши собственные идеалы и принципы. Они позволяют объективно организовывать вашу жизнь и принимать решения в соответствии с тем, что вы считаете своими лучшими интересами. Когда вы слишком погружаетесь в детали или эмоции, остановитесь и спросите себя: «Соответствует ли это моим наилучшим интересам?»

Ответ на этот вопрос не всегда подскажет вам следующий верный шаг, но определенно предостережет от неверного.

24. Куйте железо, пока холодно.

Исследование, проведенное в UCLA, показало: когда процесс покупок пресекался сознательным решением,

покупатели становились более объективными и начинали проводить связь своих приобретений с потребностями. Ученые, изучающие мозговые процессы в Университете Эмори, обнаружили, что остановка в процессе совершения покупок перекрывает поступление дофамина в мозг. Снижение уровня дофамина *после совершения покупки* носит название «сожаления покупателя». То же снижение уровня дофамина, происходящее *до совершения покупки*, называется «возвратом к реальности».

В жизни существует не много ситуаций, требующих немедленных решений. Большинство решений, связанных с деньгами, не оставляют нам времени на размышления. Для того чтобы принять правильное решение, необходимо учесть различные факторы, собрать данные и по возможности проконсультироваться с экспертами. Крайне редко, даже во времена серьезных кризисов, возникает реальная необходимость пропустить эти этапы. Между непреодолимым стремлением и действием существует разрыв: импульсивность стирает этот разрыв, а эмоциональный интеллект позволяет им воспользоваться. Сделайте созерцательную паузу между выбором объекта и платой за него. Отложите принятие решений, основанных на импульсе, страхе или гневе. Не возвращайтесь к принятию решений до тех пор, пока вновь не обретете объективность.

При принятии решений в эмоционально заряженных ситуациях иногда полезно взять *тайм-аут*. Фраза «Дайте мне обдумать этот вопрос, и я дам вам ответ позже» тоже *представляет собой решение*. Мой мудрый наставник как-то сказал мне: «Твои слова не должны быть более ясными, чем твои мысли».

25. Хотите чего-то достичь — забудьте о комфорте.

Рост и прогресс всегда сопровождаются неуверенностью на начальном этапе. Представьте себе, что вы учитесь плавать и вам нужно впервые в жизни прыгнуть в бассейн.

Вы можете либо сделать это, невзирая на дискомфорт, либо отказаться от своей задачи и моментально избавиться от волнения, с ней связанного. Беспокойство сигнализирует о том, что вы движетесь в сторону чего-то нового. Оно не является свидетельством опасности или вашей несостоятельности. Для того чтобы успешно решить свою задачу, вы должны двигаться вперед, невзирая на тревоги.

Если беспокойство о вашем будущем наполняет собой ваше настоящее, то ни настоящее, ни будущее не станут такими, какими вы хотели бы их видеть. План предоставляет руководство к действию, а не стопроцентную гарантию успеха. В основе роста лежит способность справиться с неуверенностью.

Любая освоенная вами территория когда-нибудь остается позади. Датский философ Сёрен Кьеркегор сказал, что «жизнь познается с высоты прожитых лет, хотя идти она должна вперед».

Рост и изменения являются сложным делом. По сути, более сложным делом является лишь *отказ* от роста или изменения.

Как мы уже говорили в главе 1, «через минное поле чудес ведет тропинка... Поиск верного пути начинается с простого вопроса: *что такое деньги?*». Похоже, мы нашли ответ на него. *Деньги — это просто деньги*, ни больше ни меньше. Когда вы отказываетесь присваивать деньгам не присущий им смысл, связывать их с вашими эмоциями и перестаете придавать им абстрактный характер, они сразу теряют свою таинственную власть и способность контролировать вас. И становятся тем, чем действительно являются: мощной силой, которую вы можете использовать для того, чтобы придать своей жизни желаемые очертания.

Истина секретного языка денег проста. Деньги остаются для вас тайной лишь до тех пор, пока вы хотите ее сохранять. Страхните со своей жизни пыль прошлого опыта

и паутину эмоций; вытащите денежные секреты на свет, чтобы понять, для чего вам нужны деньги на самом деле. Умение владеть деньгами, не позволяя им владеть собой, делает вас хозяином своей истории.

Это ваша жизнь. Это ваши мечты и цели. Это ваши отношения. Это ваши идеалы, ценности и смыслы. Это ваши деньги, и они могут означать для вас все, что вы повелите им означать. Деньги — это язык предпринимательства и укрощенной энергии, язык торговли и услуг, изобретательности и страстных желаний. Деньги — это язык, способный рассказать вам бесчисленное количество историй.

Это *ваша* история, и вам предстоит ее написать, а потом прожить — так, как вы сочтете для себя достойным.

Благодарности

Я хотел бы выразить признательность людям, внесшим неоценимый вклад в то, чтобы эта книга вышла в свет.

Лучшей из моих муз Карли Дженнингс, постоянно подбадривавшей меня и неустанно размышлявшей вместе со мной над различными концепциями и конструкциями.

Джону Дэвиду Манну, сначала сотрудничавшему со мной в свою бытность главным редактором журнала *Networking Times*, где я вел авторскую колонку, а затем обогатившему и продвинувшему вперед работу над нашим проектом.

Дэну Клементсу, деловому партнеру Джона, дополнившему итоговую версию книги великолепным комментарием и множеством деталей.

Маргарет Макбрайд и Донне Дегутис, потрясающим литературным агентам, поверившим в меня и всячески меня поощрявшим.

Мэри Гленн и Моргану Эртелу, членам прекрасной и внимательной команды издательства McGraw-Hill, с любовью выносившим наш проект и умело превратившим рукопись в готовое произведение.

Я также хочу выразить признательность моим клиентам и студентам, многому меня научившим за десятилетие со-

трудничества. Постоянный процесс творческого обучения всегда оказывает стимулирующее влияние.

Я особенно благодарен Уиллу Крейгу, талантливому создателю Coach Training Alliance, и моим коллегам за их невероятную поддержку и вдохновляющее сотрудничество.

Об авторах

Доктор Дэвид Крюгер двадцать пять лет отдал клинической психиатрии и психоанализу. Его имя с 1996 по 2002 год входило в ежегодный перечень «Лучшие врачи Америки».

Сейчас Дэвид — бизнес-тренер, глава консалтинговой компании MentorPath. Среди его клиентов высшие руководители международных компаний, собственники бизнеса, авторы бестселлеров и профессиональные спортсмены, а также некоторые государственные организации США; основная тема его тренингов — искусство и наука создания стратегий успеха. Также его часто приглашают выступить на радио и телевидении.

Д-р Крюгер — автор шестнадцати книг, посвященных вопросам успеха, саморазвития, денег и благосостояния. Его работы цитируют авторы The New York Times, The Wall Street Journal, Money, Fortune, Forbes.

Джон Дэвид Манн — автор и соавтор книг и статей о бизнесе, лидерстве, законах успеха. Из наиболее известных можно назвать бестселлер The Go-Giver, для которого он выступил соавтором, и книгу The Zen of MLM, которую он написал после того, как выстроил собственную сеть многоуровневого маркетинга, в которой насчитывалось более ста тысяч дистрибьюторов.

**Максимально полезные
деловые книги от издательства
«Манн, Иванов и Фербер»**

Где купить наши книги

Из первых рук, то есть в издательстве

На нашем сайте mann-ivanov-ferber.ru вы всегда можете заказать книги по ценам издательства. Доставку книг осуществляет наш партнер — книжный бутик *Boffo!* (boffobooks.ru).

Специальное предложение для компаний

Если вы хотите купить сразу более 20 книг, например, для своих сотрудников или в подарок партнерам, мы готовы обсудить с вами специальные условия работы. Для этого обращайтесь к Марии Рябцевой: (495) 792-43-72, b2b@mann-ivanov-ferber.ru

В Москве

В перечисленных ниже магазинах вы всегда найдете большинство наших книг, но во избежание разочарований, пожалуйста, уточняйте наличие желаемого издания по телефонам или на сайтах магазинов.

- Москва, ул. Тверская, 8; (495) 629-64-83, moscowbooks.ru
- Библио-глобус, ул. Мясницкая, 6/3, стр. 1; (495) 781-19-00, biblio-globus.ru
- Московский Дом книги, ул. Новый Арбат, 8; (495) 789-35-91, mdk-arbat.ru
- Молодая гвардия, ул. Большая Полянка, 28; (495) 780-33-70, bookmg.ru
- Библиосфера, ул. Марксистская, 9; (495) 670-52-17, bibliosfera-ddk.ru
- Дом книги «Медведково», Заревый проезд, 12; (495) 476-16-90, bearbooks.ru

В городах России

Санкт-Петербург

- Санкт-Петербургский Дом книги, Невский проспект, 28 (дом Зингера); (812) 448-23-55, spbdk.ru
- Дом книги на Невском, Невский проспект, 62; (812) 318-65-46
- магазин Студии Лебедева, Невский проспект, 48
- сеть магазинов *Буквоед*. Адрес центрального магазина: Лиговский проспект, 10 (в здании гостиницы «Октябрьская»); (812) 601-0-601, bookvoed.ru

Новосибирск

- Сибирский Дом книги, Красный проспект, 153; (383) 226-62-39
- Экор-книга, ул. Советская, 13; (383) 223-35-20, ecor-kniga.ru

Нижний Новгород

- Дом книги, ул. Советская, 14; (8312) 46-22-92
- Деловая книга, ул. Ковалихинская, 33; (8312) 19-84-76
- сеть магазинов *Бизнес-книга*. Адрес центрального магазина: ул. Большая Покровская, 63; (8312) 33-02-91, home.mts-nn.ru
- сеть магазинов *Дирижабль*, ул. Большая Покровская, 46; (8312) 34-03-05

Самара

- сеть магазинов *Чакона*. Адрес центрального магазина: Московское ш., 15 (ТК «Фрегат»), 3-й этаж; (846) 331-22-33, chaconne.ru
- сеть магазинов *Метид*. Адрес центрального магазина: Московское ш., 156 (ТЦ «Русь на Волге»), 4-й этаж; (846) 267-3-444, metida.ru

Сыктывкар

- *Сила ума*, ул. Первомайская, 62 (комплекс «Торговый двор»), 6-й этаж, блок Б; (8212) 39-12-66, 29-14-06, sila-uma.ru

На Украине**Интернет-магазины**

- *Магазин деловой литературы*, kniga.biz.ua

Киев

- *Бизнес-книга*, б-р Шевченко, 33 (бизнес-центр «Европа Плаза»), 2-й этаж; (+38 044) 569-77-22, business-kniga.com.ua
- *книжный рынок «Петровка»*, место 17Т, ст. м. «Петровка»; (+38 096) 619-41-90
- *Книжный дом «Орфей»*, Московский проспект, 6
- *магазин Студии Лебедева*, бизнес-центр «Леонардо», ул. Богдана Хмельницкого, 17/52, литер «А»

Днепропетровск

- *Бизнес-книга*, ул. Серова, 4; (+38 056) 370-30-43, business-kniga.com.ua

В Белоруссии

- интернет-магазин *Oz.by*

Минск

- книготорговая компания *Делсар*, ул. Академическая, 28-111; (+375 17) 284-16-55, sales@lit.by

В Казахстане**Алматы**

- сеть магазинов *Экономик'с*. Адрес центрального магазина: ул. Наурызбай батыра, 7а; (3272) 33-20-67, economix.kz

В других странах

Доставку по всему миру осуществляет интернет-магазин *Ozon.ru*

Книготорговым организациям

Если вы оптовый покупатель, обратитесь, пожалуйста, к нашему партнеру — компании «*Омега-Л*», которая осуществляет поставки во все книготорговые организации: (495) 258-08-38, (495) 777-17-99, omega-l.ru

Предложите нам книгу!

Когда я не умел читать на английском бегло, я часто думал: «Как много я пропускаю! Какое количество книг выходит на английском языке и как ничтожно мало издается на русском!»

Потом я научился читать на английском, но проблемы мои не закончились. Я не умел читать на немецком, японском, китайском, итальянском, французском языках... И мимо меня проходило (и проходит) огромное количество хороших деловых книг, изданных на этих и других языках. И точно так же они проходят мимо вас — я не думаю, что среди нас много полиглотов.

Потом вышла моя книга «Маркетинг на 100%», где в одном из приложений были опубликованы рецензии на более чем 60 лучших, на мой взгляд, книг из тех 300, которые я прочитал на английском. Издательства деловой литературы начали издавать их одну за другой — и ни слова благодарности, ни устно, ни письменно.

Теперь я сам немного издатель. Поэтому хочу обратиться к таким же активным читателям, как я. Предложите нам хорошую книгу для издания или переиздания!

Мы вам твердо обещаем три вещи

- Во-первых, если книга стоящая — деловая и максимально полезная, то мы обязательно издадим или переиздадим ее (если права на нее свободны).
- Во-вторых, мы обязательно укажем — **КРУПНЫМИ БУКВАМИ**, — кем она была рекомендована. Читатели должны знать, кому они обязаны тем, что у них в руках отличная книга.
- В-третьих, мы подарим вам 10 экземпляров этой книги, и один будет с нашими словами благодарности.

И если вы хотите проверить твердость наших обещаний, то заполните, пожалуйста, специальную форму на нашем сайте mann-ivanov-ferber.ru

Мы ждем!

Игорь Манн

[050] Камасутра для оратора 10 глав о том, как получать и доставлять максимальное удовольствие, выступая публично

Радислав Гандапас

272 стр.

Как получать наслаждение от того, что еще недавно было кошмарным сном?

Ответ российского гуру ораторского искусства.



Тематика

Искусство выступать публично.

О книге

«Завтра выскажете эту идею на встрече с клиентами»...

«Выйдете к ним и объясните, почему мы не можем повысить зарплату»...

«Напоминаю: завтра вы выступаете на совете директоров»...

«А теперь попросим к трибуне начальника транспортного цеха!»

Холодок бежит за ворот? Немудрено! Публичные выступления – кошмар для большинства людей. До выступления мы маемся, теряем сон и покой, после ощущаем в лучшем случае облегчение, в худшем – позор.

А ведь можно не просто перестать бояться публичных выступлений, но и получать от них настоящее удовольствие! Это утверждает известный российский бизнес-тренер Радислав Гандапас, и именно этому он с успехом обучает уже более десяти лет.

Эта книга учит искусству любви – любви к выступлениям – и умению делиться с аудиторией своей энергетикой, черпать силы и радость в общении с ней.

Для кого эта книга

Для всех, кому страшно говорить на публике.

Для всех, кто подозревает, что должно быть не страшно, а приятно, но не знает, как этого достичь.

Об авторе

Радислав Гандапас – автор оригинальных тренингов, семинаров и учебных фильмов по ораторскому искусству. Автор книг «Камасутра для оратора», «Презентационный конструктор», «101 совет оратору» и десятков статей по вопросам публичных выступлений, корпоративной культуры и лидерства. Был дважды удостоен звания «Самый популярный тренер года в России». Руководит Академией ораторского мастерства.

[051] Выдающиеся результаты

Талант ни при чем!

Джефф Колвин

Talent is Overrated

What really separates world-class performers from everybody else

Geoff Colvin

272 стр.

Рецепт — и развенчание популярных мифов на тему таланта.



Тематика

Личная эффективность.

О книге

Эта книга о нас с вами, о наших коллегах, начальниках, подчиненных. И о том, почему одни достигают завидных результатов в своем деле, наслаждаются им и получают соответствующие бонусы, а другие об этом разве что мечтают.

Что отличает счастливых? Врожденные способности? Но Эйнштейна и Ньютона в школе, как известно, считали тупицами; к тому же истинных гениев среди нас от силы один на миллион. Опыт работы? Так новички зачастую успешнее старожилых. Образование? Тоже далеко не всегда... Так что же дает возможность делать нечто не просто «нормально», а великолепно, потрясающе, на сто десять процентов? И кому это вообще доступно? Нужен ли для этого особый талант? На эти вопросы исчерпывающе отвечает Джефф Колвин. Причем на основе серьезных исследований.

Для кого эта книга

Для всех, кто хочет работать не просто хорошо, а великолепно (и с упоением!) и добиваться того же от подчиненных. Особенно пригодится она руководителям, владельцам компаний и HR-менеджерам.

Об авторе

Джефф Колвин — один из известнейших американских журналистов. Ведущий редактор и постоянный автор журнала Fortune, один из наиболее проницательных, острых на язык и уважаемых его колумнистов. Сфера его интересов — лидерство, менеджмент, глобализация и многие другие актуальные темы. Он изучал экономику в Гарварде (диплом с отличием), получил степень MBA в школе бизнеса Стерна при Нью-Йоркском университете.

Джефф Колвин ежедневно выступает на радио CBS. В течение трех лет он вел программу «Неделя Уолл-стрит» на национальном радио, и эта передача собирала наибольшую аудиторию среди всех деловых радиопрограмм США.

[052] СПИН-продажи. Практическое руководство

Нил Рекхэм

The SPIN® Selling Fieldbook

Neil Rackham

304 стр.

Инструменты, упражнения и практические советы, которые позволят быстро освоить и эффективно применять легендарную методику СПИН-продаж.



О чем эта книга

О ваших продажах по методу СПИН.

Позвольте пояснить.

Если вы занимаетесь большими продажами, вы наверняка знакомы с моделью СПИН-продаж, снискавшей мировую славу. Добрая половина компаний из списка Fortune-500 обучает по этой программе своих продавцов, а книга основателя Huthwaite Нила Рекхэма «СПИН-продажи» стала мировым бестселлером.

Но как применить общие концепции к вашей практической ситуации? Кому задать насущный вопрос, если нет возможности посетить семинар?

Рекхэм написал эту книгу именно для того, чтобы помочь превратить идеи СПИН в планы действий для вас, для вашего товара или услуги. Она рассчитана на то, что вы будете не только читать ее, но и писать в ней. Подчеркивать что-то важное. Отвечать на вопросы. Выполнять упражнения. Что-то пометать после очередной встречи с покупателем. И время от времени — записывать на полях, на сколько увеличились ваши продажи!

Для кого эта книга

Для всех, чья работа связана с продажами: менеджеров, торговых агентов, руководителей.

Об авторе

Нил Рекхэм — один из самых знаменитых в мире консультантов по продажам.

С 2000 года по настоящее время Нил Рекхэм является партнером консалтинговой компании Go To Market Partners (консультирует корпорации Motorola, IBM, Kodak, Honeywell).

С 1974 по 2000 год — основатель и руководитель компании Huthwaite, консультировавшей в числе прочих Google, Bank of America, MasterCard, IBM, UPS, Johnson&Johnson и др.

1969–1974 — создатель и гендиректор компании Performans Improved Ltd.

Автор книг «Стратегия работы с клиентами в больших продажах», «Управление большими продажами», «SPIN-продажи».

[053] **Никогда не ешьте в одиночку**

и другие правила нетворкинга

Кейт Феррацци при участии Тала Рэза

Never Eat Alone: And Other Secrets to Success,
One Relationship at a Time

Keith Ferrazzi with Thal Raz

336 стр.

Все о том, как завязывать и сохранять взаимовыгодные деловые знакомства (не путать с коллекционированием визиток!).



Тематика

Нетворкинг, развитие бизнеса.

О книге

Самый важный навык в бизнесе (и не только в бизнесе) — умение строить отношения. Недаром привычное для Европы и Америки слово «нетворкинг» (networking), означающее умение открыто и искренне общаться с людьми, выстраивая при этом сеть контактов так, чтобы они работали на вас в дальнейшем, очень быстро вошло и в российский лексикон.

Если вы думаете, что важность нетворкинга преувеличивают, — прочтите эту книгу, чтобы увидеть, сколько вы теряете. А если вы знаете, насколько он важен, — прочтите ее, чтобы научиться делать это еще лучше.

Стоит отметить, что с 2005 года эта книга ежегодно попадает в список бестселлеров Forbes.

Фишка книги

В записной книжке ее автора более пяти тысяч контактов, да каких! Некоторые читатели даже обвиняют его в паме-dropping, то есть в щеголянии громкими именами. Но он не щеголяет — это действительно его хорошие знакомые. Вы видели их по ТВ и читали о них в газетах. А Кейт может обратиться к ним за помощью.

Для кого эта книга

Книга обязательна для предпринимателей и руководителей и очень рекомендуется всем остальным.

Об авторе

Кейт Феррацци — основатель и CEO консалтинговой компании Greenlight. «Один из самых общительных людей в мире» по версии Forbes. Участники Всемирного экономического форума назвали его «Глобальным лидером будущего».

Регулярно выступает на CNN и CNBC. Пишет статьи для Forbes, Inc., Fast Company, The Wall Street Journal, The Harvard Business Review, Reader's Digest.

Ранее возглавлял маркетинговое направление в Starwood Hotels, отвечал за такие бренды, как Sheraton, Westin, The Luxury Collection, St. Regis, W Hotels. Также был директором по маркетингу в Deloitte Consulting. Именно благодаря разработанной им маркетинговой стратегии узнаваемость этого бренда выросла рекордными для отрасли темпами, вознеся компанию на вершины рейтингов.

[054] У всех спад, у вас — подъем

Как использовать возможности,
предоставленные кризисом

Джефф Колвин

The Upside of the Downturn
Ten Management Strategies to Prevail in the Recession
and Thrive in the Aftermath

Geoff Colvin

272 стр.

Какие возможности открывает текущий кризис и как ими воспользоваться — стратегии от редактора Fortune.



Тематика

Антикризисный менеджмент.

О книге

Опасность нынешний кризис несет нешуточную. Он столь широк, что охватывает весь мир, столь глубок, что влияет на самые основы экономического поведения людей, столь масштабен, что мало кто из нас понимает, как с ним справиться.

Но между тем и возможности открываются соразмерные!

Какие потребности создал кризис, как разглядеть их и предложить потребителям то, что им нужно именно сейчас? Как изменить свой бизнес, следуя в направлении, указанном кризисом? Наконец, как не просто «выжить» во времена спада, но и процветать, когда он закончится?

Книга *Talent is Overrated* почти сразу стала национальным бестселлером и удостоилась щедрых похвал от известных бизнесменов и теоретиков менеджмента: Дональда Трампа, Герба Келлехера, Дэниела Пинка, Рэма Чарана.

Для кого эта книга

Для бизнесменов, предпринимателей, руководителей компаний, топ-менеджеров.

Об авторе

Джефф Колвин — один из известнейших американских журналистов. Ведущий редактор и постоянный автор журнала *Fortune*, один из наиболее пронзительных, острых на язык и уважаемых колумнистов. Сфера его интересов — лидерство, менеджмент, глобализация и многие другие актуальные темы.

Кроме того, Колвин ежедневно выступает на радио CBS. В течение трех лет он вел программу «Неделя Уолл-стрит» на национальном радио, и эта передача собирала наибольшую аудиторию среди всех деловых радиопрограмм США.

Джефф Колвин изучал экономику в Гарварде (диплом с отличием) и получил степень MBA в Школе бизнеса Стерна при Нью-Йоркском университете.

Дэвид Крюгер
Джон Дэвид Манн

Тайный язык денег

Как принимать разумные финансовые решения

Ответственный редактор *Дарья Денисова*

Редактор *Тамара Рейдер*

Дизайн *Сергей Гераськин*

Макет *Сергей Федоров*

Верстка *Екатерина Матусовская*

Корректоры *Елена Каршина, Ирина Тимохина*

Подписано в печать 9.10.2009.

Формат 60×90 1/16. Гарнитура Миньон.

Бумага офсетная. Печать офсетная.

Усл. печ. л. 22,0.

Тираж 3000. Заказ 2045

ЗАО «Манн, Иванов и Фербер»,

mann-ivanov-ferber.ru

ivanov@mann-ivanov-ferber.ru

Отпечатано в ОАО «Типография «Новости»

105005, Москва, ул. Фридриха Энгельса, 46

КПЧ книги

У Игоря Манна есть своя формула расчета полезности деловой книги — некий КПЧ (коэффициент полезности чтения). Чтобы найти его, нужно разделить число полезных для вас идей книги на общее число страниц в ней.

Как сосчитать полезные идеи? Наткнувшись в тексте на интересную мысль, факт, пример, которые можно применить в работе, ставим галочку напротив, а в конце книги записываем номера полезных страниц.

Вот, например, конспект одной из наших книг: 10, 11, 16, 17, 18, 28, 54, 57, 61, 68, 74, 88, 90, 91, 92, 93, 104, 105, 106, 107, 108, 109, 110, 114, 115, 119, 121, 126, 132, 137, 139, 146, 154, 161, 169, 175, 184, 186, 187, 198.

Итого: 40 страниц — 40 идей (может быть и больше, так как на одной странице может быть несколько идей). Общее число страниц в книге, не считая рекламных, — 206; следовательно, $\text{КПЧ} = 40/206 = 19\%$.

Книги с КПЧ выше 15% достойны того, чтобы остаться в домашней библиотеке.

Чтобы вам было удобно определять КПЧ, мы создали специальную оценочную страницу (см. на обороте). Здесь же вы можете записать собственное мнение о книге и дать ей оценку.

Попробуйте — может, и вам придется по душе такая модель.