

ЗМІСТ

	<i>Вступ. Найвеличніше шоу планети</i>	II
1.	Ніхто не божевільний	21
2.	Удача й ризик	37
3.	Ніколи не буде досить	51
4.	Загадкове нарощення	63
5.	Розбагатіти vs зберегти багатство	73
6.	Хвости приносять перемогу	87
7.	Свобода	101
8.	Парадокс людини в автомобілі	113
9.	Статки — це те, чого не видно	117
10.	Заощаджуйте гроші	125
11.	Розважливий > раціональний	137
12.	Сюрприз!	149
13.	Простір для помилки	165
14.	Ви змінитесь	179
15.	Ніщо не дається задурно	189
16.	Ви і я	201
17.	Спокуса песимізму	211
18.	Коли повіриш у будь-що	227
19.	А тепер — усе разом	243
20.	Зізнання	251
	<i>Постскриптум</i>	263
	<i>Подяки</i>	285

*Батькам, які вчать мене.
Гретчен, яка веде мене.
Майлзу й Рісу, які надихають мене.*

Геній — це людина, яка може виконувати пересічні дії,
коли всі навколо втрачають глузд.

Наполеон

У світі повно очевидних речей,
яких ніхто навіть випадково не помічає.

Шерлок Голмс

ВСТУП

НАЙВЕЛИЧНІШЕ ШОУ ПЛАНЕТИ

Навчаючись у коледжі, я працював у симпатичному готелі в Лос-Анджелесі, відганяв на парковку автомобілі постояльців.

У нас часто зупинявся керівник однієї технологічної фірми. Він був геній, у свої двадцять із лишком розробив і запатентував ключовий складник Wi-Fi-роутерів. Заснував і продав кілька компаній. Він був шалено успішний.

А от його ставлення до грошей я назвав би нерозважливим і по-дитячому дурнуватим.

Він носив із собою пачку стодоларових купюр у кілька дюймів завтовшки. Показував її всім, хто хотів подивитися, а часто й тим, хто не хотів. Відверто й гучно вихвалявся своїм багатством, часто під випивку й завжди ні в тин ні у ворота.

Одного дня він вручив комусь із моїх колег кілька тисяч доларів готівкою й сказав: «Збігай до ювелірної крамниці далі по вулиці й купи для мене кілька золотих монет по тисячі доларів».

За годину, із золотими монетами в кишені, цей очільник технологічної компанії зібрався з друзями на пірсі — подивитися на Тихий океан. А тоді вони почали кидати монети в море — щоб ті рикошетили, наче камінці, — з реготом сперечаючись, хто далі пожбурить. Просто так, задля сміху.

За кілька днів той багатій розбив лампу в ресторані готелю. Менеджер сказав йому, що він мусить відшкодувати вартість лампи — 500 доларів.

«Ви хочете п'ятсот доларів? — недовіжливо перепитав керівник компанії, витягаючи з кишені пачку готівки й простягаючи її менеджеру. — Ось вам п'ять тисяч доларів. А тепер забирайтеся з-перед моїх очей. І більше не смійте мене так ображати».

Вам, певно, цікаво, як довго триватиме така поведінка. Відповідь — недовго. Минули роки, і я дізнався, що той заможний пан збанкрутував.

В основу цієї книги покладено ось яке вихідне припущення: успіх у грошах не має нічого спільного з тим, наскільки ви розумні, зате дуже залежить від того, як ви поведетеся. А поведінки складно навчитися навіть справді розумним людям.

Геній, який втрачає контроль над емоціями, може стати фінансовою катастрофою. І навпаки. Звичайні люди без фінансової освіти можуть стати заможними, якщо володіють певними поведінковими навичками, ніяк не пов'язаними із формальними показниками інтелектуальності.

* * *

Моя улюблена стаття у Вікіпедії починається так: «Рональд Джеймс Рід був американським благодійником, інвестором, прибиральником і оператором бензозаправки».

Рональд Рід народився в сільській місцевості у Вермонті. Він першим у родині закінчив середню школу, й це ще більше вражає з огляду на той факт, що він щодня діставався до місця навчання автостопом.

Ті, хто знав Рональда Ріда, навряд чи згадали б щось іще, варте уваги. Він жив таким же непримітним життям, як і вони самі.

Рід 25 років заправляв машини на заправці й 17 років підмітав підлогу в супермаркеті *JCPenney*. У 38-річному віці він придбав будинок із двома спальнями за 12 тисяч

доларів і мешкав у ньому до кінця життя. У 50 років овдовів і більше не одружувався. Один із друзів пригадував, що найбільше Рід любив колоти дрова.

Рід помер 2014 року, йому було 92. Ось тоді скромний сільський прибиральник потрапив на шпальти всіх газет світу.

У 2014 році померли 2 813 503 американці. Менш ніж чотири тисячі з них володіли статками вартістю понад вісім мільйонів доларів. Рональд Рід належав до цієї групи.

У своєму заповіті колишній прибиральник залишив два мільйони доларів пасинкам, а понад шість мільйонів доларів — місцевим лікарні й бібліотеці.

Знайомі Ріда були спантеличені. Звідки він узяв усі ці гроші?

Виявилося, що нема жодної таємниці. Жодного виграшу в лотерею чи спадку. Рід заощаджував той дріб'язок, який міг, й інвестував у акції блакитних фішок. А тоді чекав, десятиліття поспіль, поки ці крихітні заощадження накопичилися й разом склали понад вісім мільйонів доларів.

Ось і все. Від прибиральника — до благодійника.

За кілька місяців до смерті Рональда Ріда в новинах фігурувало інше ім'я — Річард.

Річард Фусконі мав усе, чого не мав Рональд Рід. Один із керівників *Merrill Lynch* із гарвардською освітою й ступенем MBA, Фусконі зробив таку успішну кар'єру у фінансах, що у віці трохи за сорок вийшов у відставку й зайнявся благодійністю. Колишній генеральний директор *Merrill Lynch* Девід Команскі характеризував Фусконі так: «Кмітливість у бізнесі, лідерські навички, розсудливість і цільність особистості»^{*}. Ділове видання *Crain's* одного

* J. Pressler, «Former Merrill Lynch Executive Forced to Declare Bankruptcy Just to Keep a \$14 Million Roof Over His Head», New York magazine (April 9, 2010).

разу включило його до списку 40 успішних бізнесменів віком до 40 років*.

Та потім — як і в того очільника техкомпанії, що жбурляв золоті монети, — все розлетілося на друзки.

У середині 2000-х років Фусконі набрав кредитів на розширення будинку в Ґринвічі, Коннектикут. Утримання будівлі площею близько 1700 квадратних метрів із 11 ванними, двома ліфтами, двома басейнами, сімома гаражами коштувало понад 90 тисяч доларів на місяць.

А потім вибухнула фінансова криза 2008 року.

Ця криза вдарила по фінансовому становищу майже всіх. А статки Фусконі практично стерла на порошок. Через високу заборгованість та неліквідність активів він збанкрутував. Подейкують, під час суду щодо банкрутства 2008 року він сказав судді: «Зараз у мене нема жодних доходів».

Спершу в нього забрали за борги будинок у Палм-Біч.

У 2014 році настала черга будинку в Ґринвічі.

За п'ять місяців до того, як Рональд Рід віддав свої статки на благодійність, будинок Фусконі пішов із молотка. На аукціоні з реалізації нерухомості боржників цей будинок, у якому гості «із захопленням обідали й танцювали на прозорому настилі над внутрішнім басейном», було продано за 25 % від суми, в яку його оцінила страхова компанія**.

Рональд Рід був терплячим; Річард Фусконі — жадібним. І цього вистачило, щоб перекрити величезну прірву в рівні освіти й досвіді між цими двома.

Висновок не в тому, щоб бути як Рональд і не бути як Річард (хоча це не така вже й погана порада).

Дивовижа цих історій у тому, наскільки вони унікально притаманні саме фінансовій сфері.

* Там само.

** L. Thomas Jr., «The Tale of the \$8 Million “Bargain” House in Greenwich», The New York Times (January 25, 2014).

У якій іще галузі людина без університетського ступеня, підготовки, відповідного підґрунтя, формального досвіду й зв'язків може аж так перевершити іншу особу з найкращою освітою, найкращою підготовкою й найкращими зв'язками?

Не можу згадати жодної такої сфери.

Неможливо уявити ситуацію, в якій Рональд Рід виконує трансплантацію серця ліпше за хірурга з гарвардською освітою. Чи проектує хмарочос ліпше від архітектора з найкращою підготовкою. І ми ніколи не почуємо історії про прибиральника, який перевершив найкращих у світі інженерів-атомників.

Але такі речі трапляються в інвестиціях.

Співіснування Рональда Ріда й Річарда Фусконі можна пояснити двома причинами. Перша: фінансові результати залежать від удачі, а не від розуму чи зусиль. Певною мірою це так, і далі на сторінках цієї книги ми про це поговоримо. Або ж друга причина (гадаю, більш поширена): фінансовий успіх — це не точна наука. Це гнучкі навички, для яких поведінка важливіша за знання.

Я називаю ці гнучкі навички психологією грошей. Мета цієї книги — за допомогою коротких історій переконати вас, що гнучкі навички важливіші за технічний бік грошей. Я зроблю це так, щоб допомогти всім — від Ріда до Фусконі й тих, хто посередині цього спектра, — ухвалювати ліпші фінансові рішення.

Я зрозумів, що ці гнучкі навички вкрай недооцінюють.

Фінанси здебільшого викладають як дисципліну, ґрунтовану на математиці: підставляєш дані у формулу — й формула каже, що робити, а тобі просто треба виконати передбачене.

Це стосується особистих фінансів, де вам кажуть відкласти фінансову подушку на екстрений випадок, таку, щоб вистачило на пів року, й заощаджувати 10% від зарплати.

Це стосується інвестування, де нам відомі точні кореляції між процентними ставками й ринковою вартістю активів за всю історію.

Це стосується й корпоративних фінансів, де фінансові директори можуть чітко вирахувати вартість капіталу.

І жоден із цих підходів не є поганим чи неправильним. Річ в іншому: ви знаєте, що робити, але це ніяк не пояснює, що відбувається у вашій голові, коли ви власне намагаєтеся це робити.

* * *

На нас усіх впливають два чинники (незалежно від нашої зацікавленості): здоров'я й гроші.

Медицина — це тріумф сучасної науки, вона забезпечила зростання очікуваної середньої тривалості життя в усьому світі. Наукові відкриття змінили старі лікарські уявлення про роботу людського тіла, й майже всі від того поздоровішали.

Індустрія грошей — інвестиції, особисті фінанси, бізнес-планування — це геть інша історія.

Фінансова галузь протягом останніх двадцяти років захопила собі найкращі уми з провідних університетів. Десять років тому найпопулярнішою спеціалізацією в Школі інженерних і прикладних наук Принстонського університету був фінансовий інжиніринг. Чи є якісь докази, що завдяки цьому ми стали ліпшими інвесторами?

Я не бачив.

Методом колективних спроб і помилок ми навчилися ставати успішними фермерами, кваліфікованими сантехніками й високофаховими хіміками. Та чи навчили нас спроби й помилки, як давати собі раду з особистими фінансами? Чи ми тепер не настільки схильні набиратися боргів? Більше схильні заощаджувати на чорний день?