СКОТТ
ГЭЛЛОУЭЙ

ФИНАНСОВЫЙ СТОИЦИЗМ

ПРИНЦИПЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЬГАМИ

ПЕРЕВОД ЕКАТЕРИНЫ ПЕТРОВОЙ

МИФ

МИФ Психология

Скотт Гэллоуэй

Финансовый стоицизм. Принципы управления деньгами

«Манн, Иванов и Фербер (МИФ)»

2024

УДК 658.147.2
ББК 65.26

Гэллоуэй С.

Финансовый стоицизм. Принципы управления деньгами / С. Гэллоуэй — «Манн, Иванов и Фербер (МИФ)», 2024 — (МИФ Психология)

ISBN 978-5-00-250058-1

Скотт Гэллоуэй – один из самых популярных в мире профессоров в бизнес-школе – предлагает универсальные правила финансового успеха в современной экономике. Он дает исчерпывающие знания о том, как обеспечить себе экономическую безопасность и быть уверенным в завтрашнем – и послезавтрашнем – дне.

УДК 658.147.2
ББК 65.26

ISBN 978-5-00-250058-1

© Гэллоуэй С., 2024
© Манн, Иванов и Фербер (МИФ), 2024

Содержание

Предисловие. Достаток 7
Глава 1. Стоицизм 14
Конец ознакомительного фрагмента. 21

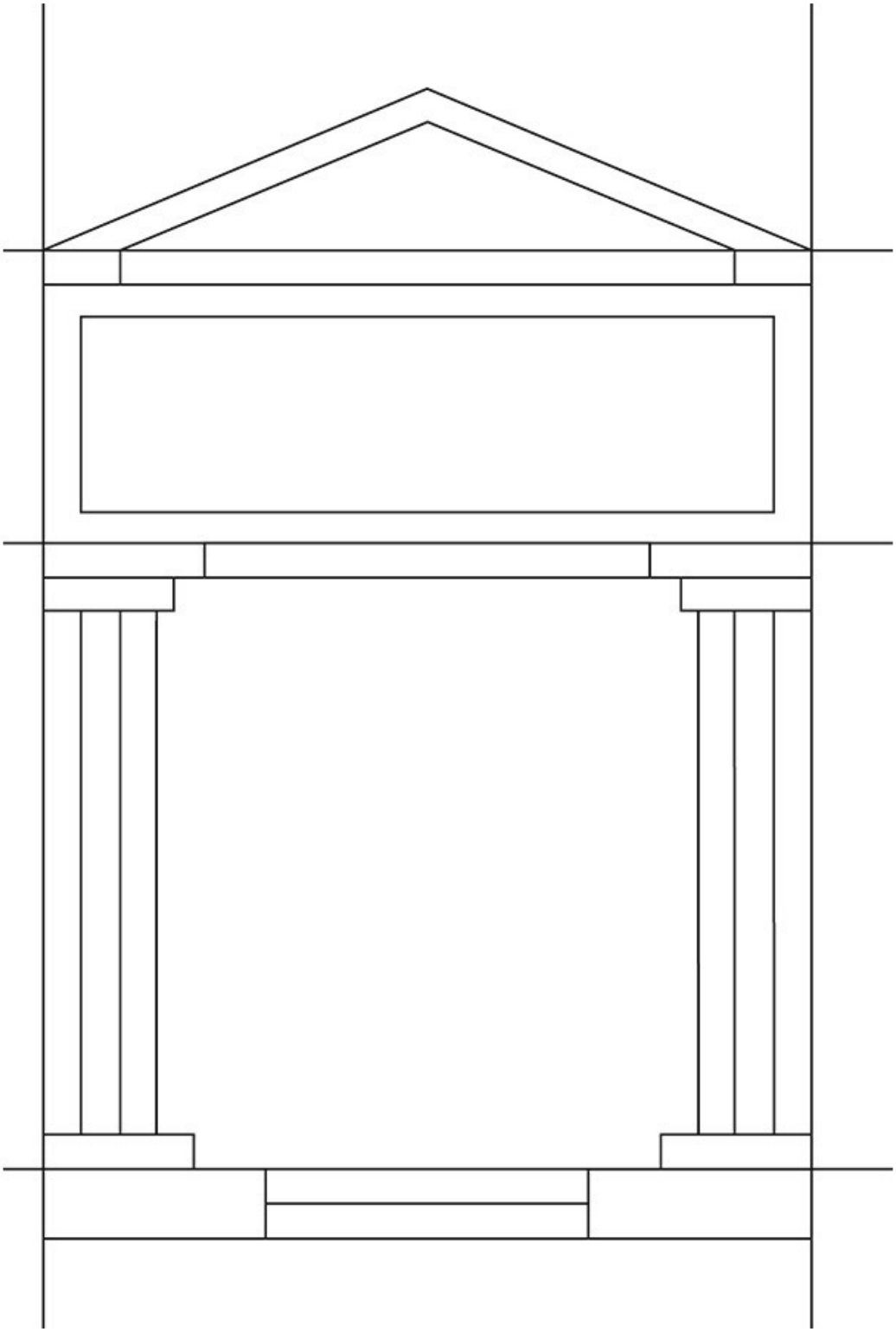
Скотт Гэллоуэй
Финансовый стоицизм.
Принципы управления деньгами

Научный редактор Арина Смирнова
На русском языке публикуется впервые

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

© 2024 by Scott Galloway
This edition published by arrangement with Levine Greenberg Rostan Literary Agency and Synopsis Literary Agency
© Издание на русском языке, перевод, оформление. ООО «МИФ», 2025

* * *



Алеку и Нолану.

Пожалуйста, прочитайте эту книгу и присматривайте за своим стариком

Предисловие. Достаток

Капитализм – самая продуктивная в истории экономическая система и ненасытный зверь. Он ставит консерваторов над новаторами, богатых над бедными, капитал над трудом, а радостями и муками наделяет совершенно не по справедливости. Понимая, что такое капитализм и как в нем жить и инвестировать, вы получаете возможность выбора, чувство контроля и отношения с людьми, не отягощенные тревогами о финансах. Эта книга не о том, какой должна быть жизнь, а о том, какова она сейчас, издание описывает лучшие способы преуспеть в нынешней системе.

Много путей ведут к достатку. Шон Картер жил в неблагополучном районе Бруклина и не получил среднего образования, но любовь к сочинительству помогла ему построить империю бренда Джей-Зи и стать первым миллиардером в хип-хопе. Рональд Рид единственный в семье окончил среднюю школу и всю жизнь проработал вахтером, но жил экономно и инвестировал в голубые фишки[1]. Скончавшись в 92 года, он обладал состоянием в восемь миллионов долларов. Уоррен Баффет был из хорошей семьи, в детстве много времени проводил в офисе биржевого маклера в Омахе, а потом увеличил свое состояние до 100 миллиардов долларов.

Конечно, вы не Джей-Зи, не Рональд Рид и не Уоррен Баффет. Они исключения, и дело не только в таланте – им еще и повезло. Чаще экономные вахтеры и благоразумные инвесторы преодолевают путь к успеху не одним скачком, а постепенно, что гораздо менее увлекательно. Исключения вдохновляют, но равняться на них не стоит.

Когда мне было двадцать с небольшим, я мечтал стать таким исключением. Стремился к приметам капиталистического успеха и готов был вкалывать ради него. Однажды мой друг Ли сказал, что уже внес 2000 долларов в пенсионный фонд. У меня тогда не было никаких сбережений. Я ответил ему: «Если в шестьдесят пять два косаря будут для меня большими деньгами, я пущу себе пулю в висок».

Я куражился и был в корне неправ. Моя стратегия была связана с рисками, нервами и постоянным неудовлетворением, в отличие от выбора моего друга. Но в итоге у меня все получилось. Везение? Безусловно. Я основал девять компаний, и несколько из них оказались успешными, что привело меня к медиабизнесу, который приносит не только материальную, но и эмоциональную отдачу. Экономическая безопасность – лишь средство, благодаря ей мы имеем достаточно времени и ресурсов на нормальные отношения. У моего друга, в отличие от меня, на пути было меньше стрессов и кризисов. Я дошел куда хотел, однако кое-что помогло бы мне пройти путь быстрее и с меньшим напряжением.

Алгебра достатка

Можно ли получить финансовую стабильность? Ответ на этот вопрос «да *(что обнадеживает)*, но медленно *(что уже не так вдохновляет)*». В этой книге огромный объем информации о рынках и богатстве я свожу к четырем принципам:

Достаток = фокус + (стоицизм × время × диверсификация)

Эта книга не о личных финансах. Здесь не будет бланков, таблиц со сравнением десяти пенсионных фондов и описаний структуры ПИФов[2]. Я не буду предлагать вам порезать кредитные карты и наклеить на холодильник мотивирующие цитаты. Я не утверждаю, что все выше-

[1] Акции наиболее крупных, ликвидных и надежных компаний со стабильными показателями доходности, а также сами эти компании. *Прим. ред.*

[2] Паевый инвестиционный фонд. *Прим. ред.*

перечисленное бессмысленно или что таблицы никогда не пригодятся, – просто на эту тему уже есть дюжины книг, сайтов, видеороликов и аккаунтов в соцсетях. В общем, я не пытаюсь перещеголять Сьюз Орман[3] – начните с нее, если к вам пришли коллекторы. Эта книга для тех, у кого в порядке дела и есть желание извлечь максимальную выгоду из своих возможностей. Два человека, которые сейчас зарабатывают одинаково, через десяток лет будут иметь разный капитал, и его размер зависит от подхода каждого к финансам и карьере.

Мы обсудим, как создать основу не только для благосостояния, но и для навыков, отношений, привычек и приоритетов, дающих преимущества. Изложенные здесь концепции проверены, подтверждены научно и помогут лично вам. В последней части книги описаны ключевые понятия финансовой и рыночной системы. Эта тема важна для всех, кто живет и работает, но ее не преподают в школах, а в соответствующей литературе затрагивают лишь поверхностно. Все, что вы прочитаете, базируется на моем обширном опыте основания компаний, найма работников, сотрудничества с успешными людьми и наблюдения за тем, как мои юные ученики приходят к жизни, отвечающей всем критериям успеха.

Что есть достаток?

Достаток – средство достижения финансовой стабильности. Или иначе – отсутствие экономических проблем. В отсутствие необходимости зарабатывать можно жить как пожелаешь, а отношения с людьми не омрачаются финансовыми стрессами. Кажется, что все просто, но это не так. Мы живем в эпоху международной конкуренции, создающей проблемы, которые можно решить, только дополнительно вкладываясь во что-то большее и лучшее.

Первый вывод. Экономическая безопасность зависит не от того, сколько вы зарабатываете, а от того, сколько вы сохраняете, зная, сколько вам нужно. Как философски заметила в своей песне Шерил Кроу, счастье не в том, чтобы «получить то, чего хочешь, а в том, чтобы хотеть то, что у тебя есть». Нужно не как можно больше, а столько, сколько нужно. Определите, как это получить, и у вас появится время заниматься другими вещами.

Сформулирую так: экономическая безопасность – это накопление достаточного объема активов (не доходов, а активов) для того, чтобы генерируемый ими **пассивный доход** превышал уровень ваших расходов – **затраты**. Пассивный доход – это деньги, которые делают деньги: процент от вкладов, рост стоимости недвижимости, дивиденды от акций, оплата нанимателей вашей недвижимости. Эти и другие активы мы обсудим далее, но вкратце это любой доход, не являющийся компенсацией за ваш труд. А затраты – это сколько вы тратите в среднем в день и в месяц. Когда пассивный доход превышает расходы, вам не нужно работать (если только вы сами не хотите).

Экономическая безопасность = пассивный доход > расходы

Это достаток. К нему много путей. Надежные занимают много времени, но доступны большинству. К экономической безопасности нужно стремиться с ранних лет: она дает контроль, с ней вы можете планировать будущее, тратить свое время на то, что считаете нужным, и обеспечивать семью.

Разрешение

Стремление к благосостоянию не всегда бывает в моде. В обществе, обоснованно озабоченном ростом имущественного расслоения, достаток воспринимается как несправедливость системы. «Каждый миллиардер – это политический провал». Может, так, а может, и нет. Но для

[3] Американский финансовый консультант и популярный автор. *Прим. ред.*

нас это не имеет значения. Вас интересует собственная экономическая безопасность, а не чужие личные качества.

«Деньги не разговаривают, они ругаются», – сказал Боб Дилан. Я бы уточнил, что деньги меняют интонацию, когда их становится больше. Они бранятся, пока их мало, и утешают, когда много. На некоторых деньги со временем ругаются громче прежнего. На момент написания книги средняя стоимость домов превышает средний годовой доход в шесть раз, а пятьдесят лет назад разница была больше всего в два раза. Доля людей, впервые покупающих жилье, составляет едва ли половину среднего исторического показателя и является самой низкой за всю историю наблюдений. Медицинские займы – основная причина разорения потребителей: половина взрослых американцев не может оплатить пятисотдолларовый счет за медицинские услуги без кредита. Уровень браков среди всех слоев населения, кроме самых богатых, снизился на 15 % с 1980 года, поскольку людям не хватает денег на семью и тем более на детей. Несмотря на рекордный рост благосостояния в целом, только 50 % американцев, родившихся в 1980-х годах, зарабатывают больше своих родителей в том же возрасте, и это самый низкий показатель за всю историю. Двадцать пять процентов поколения Z не надеются на нормальную пенсию. Развод, депрессия и инвалидность – вот последствия финансовых проблем.

В 2020 году Боб Дилан продал каталог своих песен за 400 миллионов долларов. Деньги больше не ругаются с ним. В 1965-м, когда Дилан писал эти песни, верхушка среднего класса имела 10 % того, что имели богачи – у тех был дом побольше, гардероб получше, и в гольф они играли в частном клубе, а не общественном. Шестьдесят лет спустя разница увеличилась. Сейчас, когда богатые ездят в отпуск, у них не просто гостиничный номер чуть лучше – они летают на совершенно других самолетах (у Боба «Гольфстрим-4») на отдельные курорты и посещают другие достопримечательности (обычно в специально отведенное время). Один процент людей ходит к другим врачам и в другие рестораны. Раньше богатство давало лучшее место, а теперь – лучшую жизнь.

Ключ к счастью – в наших ожиданиях, и, если они завышены, счастья не видать. Но каждый раз, когда мы покидаем дом или снимаем телефонную трубку, общество и его институты либо восхваляют, либо ругают вас.

Разница между жизнью 1 % и остальных 99 % бросается в глаза каждый день – в ореоле показного достатка так называемых инфлюенсеров. Нам со всех сторон напоминают, что важно не то, что у тебя есть, а то, чего у тебя еще нет.

Возможно, система нуждается в починке, но пока ситуация такова. И нам стоит понять ее и развивать навыки и стратегии, чтобы в ней преуспеть. То, что Черчилль сказал о демократии («наихудшая форма правления, если не считать все остальные»), применимо и к капитализму. Неравенство подстегивает амбиции, стимулы определяют результаты, и так будет дальше. Если система вам подходит, старайтесь извлечь из нее максимальную выгоду. А если нет, то… старайтесь извлечь из нее максимальную выгоду. Вы ни в чем не виноваты. Обществу грозят вещи посерьезнее, чем ваша перспектива стать миллионером. И пока вы не достигли экономической безопасности, ваше время вам не принадлежит и большая часть ваших переживаний напрасны (как упоминалось выше, деньги ругаются с вами).

Стремление к достатку не означает, что вы аморальны, жадны и эгоистичны, и не предполагает, что вы такими станете. Собственно, эти качества усложняют достижение экономической безопасности и мешают быть счастливым при ее наличии.

Для преодоления препятствий на пути к достатку нужны союзники. Вероятно, вам уже давно советовали копить и инвестировать. Союзниками и поклонниками тоже следует обзаводиться как можно раньше. Во всех аспектах жизни вам поможет «преимущество своего поля». Ваше имя должно вспоминаться первым, когда кого-нибудь спрашивают, кто подойдет на эту должность, сможет сюда инвестировать, даст полезный совет. И вообще, цель в том, чтобы наслаждаться жизнью и общением, а не умереть с огромным счетом в банке.

Количество

Как правило, финансовые рекомендации так или иначе связаны с пенсией (временем, когда человек перестает работать). Это устаревший подход, не имеющий отношения к нашей философии достатка.

Экономической безопасности нужно достигнуть до пенсионного возраста – причем чем раньше, тем лучше. После этого можно продолжать работать, как это сделал я. Когда работа – доска для серфинга, а не спасательный круг, она ощущается несравнимо приятнее. Благодаря уверенности в завтрашнем дне вы лучше работаете.

Совместив принципы этой книги с упорным трудом и долей удачи, уже к сорока годам вы сможете поселиться на теплом побережье и больше никогда в жизни не ударить палец о палец. Или заседать в совете директоров до семидесяти и консультировать за четырехзначную сумму в час. Экономическая безопасность дает выбор. И она измерима: это достаточный объем активов для выбранного образа жизни. Можете и дальше работать – многочисленные исследования демонстрируют, что активная деятельность продлевает жизнь и благополучие. А стресс убивает, и происходит он в основном из отсутствия экономической безопасности. При ее наличии же работа из необходимости превращается в удовольствие.

Сколько же вам нужно иметь на счету? Единого ответа нет, для каждого он свой, и воспринимать его стоит скорее как цель, поскольку экономическая безопасность – это не просто успех или неудача. Даже немного продвинувшись на пути к ней, вы сделаете свою жизнь проще и приятнее. Как сказал Томас Стэнли, «достаток – вопрос не ума, а умения считать». Запомните: пассивный доход должен превышать расходы.

Итак, каковы же ваши расходы? Или, точнее, сколько вы хотели бы тратить? На этот вопрос проще ответить в старшем возрасте, когда становишься ближе к вечности. Но даже если вы только в начале карьерного пути или еще учитесь, можно сделать примерный подсчет, расспросив родственников и изучив средние цены на жилье, еду и другие вещи.

Не нужно пытаться представить, сколько денег вам понадобится через сорок лет, это невозможно. Сейчас достаточно примерного представления о сумме – по мере приближения к цели ее можно будет уточнить.

Это не только финансовое, но и психологическое упражнение. С опытом вы лучше себя узнаете и поймете, чего хотите. У всех разные суммы расходов. Мой отец, к примеру, тратит немного: самое необходимое, квартира в пансионате для пожилых, спортивный канал с любимыми матчами и ужин в мексиканском ресторане с порцией мичелады (к семи вечера он уже дома). Но я – другое дело, мне нужно гораздо больше. Какими бы ни были ваши предпочтения, примерно прикиньте свои расходы в год, не забудьте про налоги и взносы[4]. Получится сумма годовых расходов.

Теперь умножьте ее на 25. Столько пассивного дохода у вас должно быть. Почему 25? Чтобы доход был на 4 % выше инфляции. Специалисты по финансовому планированию предлагают немного разные цифры, но в среднем это 4 %, а 25 упрощает математические расчеты. Все это, конечно, только примерно. Налоги мы прикинули приблизительно. Расходы увеличиваются, если появляются дети, и снижаются, когда они начинают жить самостоятельно. Мы не учитывали государственную пенсию, которой через тридцать лет может и не быть (но я думаю, она останется, потому что люди живут дольше и голосуют, поэтому скорее откажутся

[4] В России налог на доходы (13 и 15 % для доходов свыше 5 миллионов рублей в год) и взносы в социальные фонды платит работодатель, то есть работник получает заработную плату уже за вычетом этих сумм. С 2023 года, в связи с объединением ПФ и ФСС РФ в СФР, устанавливаются единые тарифы страховых взносов на ОПС, ВНиМ и ОМС. Их размеры в пределах установленной единой предельной величины базы для исчисления страховых взносов – 30 %; свыше установленной единой предельной величины базы для исчисления страховых взносов – 15,1 %. *Прим. науч. ред.*

от школ, космических программ и половины армии, чем от пенсии). Впрочем, любое произведение искусства начинается с наброска.

Если, по вашим подсчетам, вам нужно 6,5 миллиона рублей дохода в год, то стремитесь к семи. Если столько составят ваши инвестированные активы, вы победили капитализм. Хотя у капитализма в рукаве есть козыри: семь миллионов – это сегодняшняя цель. Через двадцать пять лет инфляция может увеличить ее до десяти. К этому мы еще вернемся.

Две куртки и перчатка

Несколько лет назад мы с семьей ездили в Куршевель – я повез сыновей в горы, чтобы им некуда было деться от общения со мной. Как-то днем я сидел в номере, отказавшись от катания под предлогом работы. Мой старший вошел в комнату, и я сразу понял: что-то случилось. Обычно мои дети извещают о своем присутствии вопросом («Можно посмотреть телек?», «А где мама?») или другим звуком (например, рыгнут). В этот раз было тихо, пока ребенок не подошел ко мне. Он плакал.

– Что случилось?

– Я потерял перчатку, – слезы.

– Ну и ладно, подумаешь перчатка.

– Ты не понимаешь. Мама только что их купила. Они стоили восемьдесят баксов[5]. Это дорого. Она будет ругаться.

– Ничего, она поймет. Я все время что-нибудь теряю.

– Но я не хочу, чтобы она тратила на новые еще столько же.

Я понимал, что чувствует сын, ведь эту черту он унаследовал от меня. Моя бывшая жена говорила, что, если бы моя голова не росла на шее, она валялась бы где-нибудь в Сохо на карточном столе, между старыми книгами и сценарием фильма про гангстеров. Я не ношу с собой ключи – все равно потеряю.

Я решил помочь сыну. Он стал вспоминать, где бывал за день. А я тем временем думал, правильно ли делаю и не будет ли баловством просто купить новые перчатки. Он все еще плакал. Земля ушла у меня из-под ног, когда я вспомнил себя в девять лет. Тогда мои родители развелись, и волнения из-за денег стали постоянными. Мы с мамой все время переживали, что у нас ничего нет, мы неудачники.

Мама работала секретаршей, была умной и усердной, но зарабатывала всего восемьсот долларов в месяц. В девять лет я сказал ей, что мне не нужна няня, потому что знал: есть куда потратить эти восемь долларов в неделю. К тому же та няня давала своим детям на мороженое по тридцать центов, а мне всего пятнадцать.

«Уже холодно, тебе нужна куртка», – как-то сказала мама. Мы пошли в магазин и купили куртку на размер больше, чтобы мне хватило ее на два-три года. Куртка стоила тридцать три доллара. Через две недели я забыл ее в скаутском клубе. Я пообещал, что в следующий раз заберу ее, но уже не нашел.

Мы пошли за новой курткой. Мама сказала, что это подарок на Рождество, потому что у нее не осталось денег на другой. Не знаю, так ли это было на самом деле или она решила преподать мне урок. Скорее всего, и то и другое. Как бы то ни было, я постарался сделать вид, что рад преждевременному подарку, который, по случайному совпадению, тоже стоил тридцать три доллара. Несколько недель спустя я потерял и вторую куртку. Я сидел дома и в ужасе думал о том, что пробил очередную брешь в нашем и без того скудном бюджете. В двери повернулся ключ, мама вошла, и я нервно воскликнул: «Я потерял куртку. Но это ничего, она мне не нужна… честно».

---

[5] Примерно 6500 рублей на момент выхода книги. *Прим. ред.*

Мне хотелось рыдать и вопить. Но случилось кое-что похуже: мама заплакала. Потом взяла себя в руки, подошла ко мне, сжала кулак и несколько раз постучала им по моей ноге, как стучат по столу на заседаниях для подкрепления своих слов. Я даже не понял, обижен или удивлен этим. Потом она ушла наверх, в свою комнату. А когда позже спустилась, мы не говорили о произошедшем.

Финансовые проблемы – как повышенное давление: любое мелкое недомогание превращают в опасную для жизни болезнь. Это не преувеличение – у детей из бедных семей давление выше, чем у тех, чьи родители хорошо зарабатывают.

Возвращаясь к истории в Альпах, я с сыном в одной перчатке уже полчаса ходил по холодной улице. Воспользовавшись беззащитностью ребенка, я попытался прочитать ему лекцию о том, что вещи гораздо менее важны, чем отношения. В разгар этой далеко не открыточной сценки сын вдруг развернулся и побежал к маленькой рождественской елке перед входом в бутик. Накануне младший сын упрашивал меня купить там худи с вышитым на спине черепом за двести пятьдесят евро[6]. На макушке елки вместо звезды торчала ярко-синяя перчатка. Кто-то добрый и находчивый нашел ее и водрузил туда, где она могла попасть в поле зрения мальчишки. Сын схватил перчатку и, вздохнув, прижал к груди со смесью облегчения и радости.

Мы живем в эпоху финансовых инноваций, но никакие криптовалюты и приложения не помогут мне сделать то, чего я хочу больше всего – отправить деньги назад во времени людям, которым они были нужны и которых я любил. Я никогда не забуду неуверенность и стыд, которые испытывал в детстве. Зато они меня мотивировали.

Возможно, вами в желании достатка движет что-то другое, например самореализация или поиск смысла. Или страсть к сладкой жизни, роскоши и всему, что можно купить за деньги. А может, желание изменить мир к лучшему. Судя по моему опыту, благородные намерения – хорошая мотивация для усердного труда, как и желание, хотя им не сравниться со страхом. Но лучший двигатель – свое дело. Найдите его, взрастите и поддерживайте.

Вам понадобится мотивация, потому что впереди трудный путь.

Трудный путь

Итак, как же обрести экономическую безопасность? Есть всего два способа. Лучше всего ее унаследовать. Но большинству придется идти трудным путем. Хотя алгоритм у него простой: трудись и зарабатывай, копи и инвестируй. Обеспечь высокий доход, трать как можно меньше, а разницу разумно инвестируй – и почти наверняка придешь к экономической безопасности.

Но все просто только на словах. Достаток – это не только деньги, не все можно посчитать в электронной таблице. Достаток – это результат правильно прожитой жизни: упорного труда, бережливости и мудрости. Не переживайте, превращаться в монаха не придется, вы сможете найти время на удовольствия, ошибки и личную жизнь. Но без труда и дисциплины не обойтись. И оно того стоит. У алгебры достатка четыре составляющих:

1. **Стоицизм** – осознанная, скромная жизнь на работе и вне ее. Это не только экономия, но и воспитание характера, и связь с сообществом. Все это важно.

2. **Фокус** – он касается в основном дохода. Я считаю, что сам по себе доход является не собственно достатком, а первым и важным шагом к нему.

3. **Время** – важнейший актив. Он начинается и заканчивается осознанием самой мощной силы в мире – сложных процентов. Вы узнаете, как заставить их работать на себя. Время – актив, который мы получаем в подарок в момент рождения, и основа достатка.

4. **Диверсификация** – управление личными ресурсами, руководство по инвестированию и участию в финансовом рынке.

---

[6] Примерно 20 тысяч рублей на момент выхода книги. *Прим. ред.*

Итак, посмотрим, что у нас получится.

Глава 1. Стоицизм

Большую часть жизни достигнуть экономической безопасности мне мешала упрямая убежденность в собственной исключительности. Рынок подкреплял его. Я основывал компании, обо мне писали в журналах, я собирал десятки миллионов на стартапы. Я рулил сотнями миллионов, и было очевидно, что я не как все. Убеждение укреплялось.

Уверенный в будущем прорыве, я не думал о том, чтобы жить по средствам, копить и инвестировать. В любой день я мог выйти на IPO[7]. В двадцать и тридцать лет я мог легко откладывать по двадцать и тридцать тысяч долларов в год, но ради чего было страдать, когда впереди маячила большая прибыль? Правда? Нет, я ошибался. Пузырь доткомов, развод, финансовый кризис 2007–2008 годов – все это осложнило мой путь. А потом мне исполнилось 42 и у меня родился сын.

Запели ангелы? Пришел идеальный момент? Наоборот. Мне было так плохо, что я не чувствовал под собой ног. Меня сломили не крики младенца, а волна стыда. Я облажался. У меня могло быть несколько миллионов на счету, но я упустил возможность. Без рождения сына это было бы легче перенести – только как личную неудачу. Но теперь я подвел и его.

К неудаче меня привела вереница неверных решений, но они были приняты не по незнанию. Я получил MBA, собрал капитал в несколько миллионов, каждую неделю платил зарплату и получал квартальную прибыль. Я знал, как работают деньги, но не использовал это знание. И я не один такой. В исследовании потребителей Великобритании обнаружили, что, хотя и финансовая неграмотность, и плохой самоконтроль повинны в том, что люди оказываются по уши в долгах, основная причина все-таки в плохом самоконтроле.

Мало обдумать путь к экономической безопасности – надо действовать. Как не влезать в долги и делать то, что приблизит экономическую безопасность? Иначе говоря, как вести себя сообразно своим намерениям? Вроде бы для этого нужен самоконтроль. Он предполагает наличие воли, способность держаться выбранной стратегии несмотря ни на что. Очень тяжело постоянно бороться со своими порывами. Но должно быть что-то, что поможет годами последовательно поступать в соответствии со своими намерениями.

Для этого нужен характер. В контексте искушений современного капитализма, человеческих слабостей, просчетов и неудач трудно быть последовательным, не имея соответствующих черт характера. Если бы можно было изменить свое поведение просто по желанию, все сдерживали бы новогодние обещания и не забывали говорить «спасибо». Мы – то, как мы действуем. И чаще бывает, что хотели как лучше, а получилось как всегда.

В этой главе мы в трех частях изучим развитие характера. Сначала я расскажу про основные механизмы и принципы его формирования. Далее опишу, как применяю их в своей жизни, и дам вам рекомендации. Затем мы рассмотрим характер в контексте общества. Люди – социальные существа и могут полностью раскрыть свой потенциал только в сотрудничестве (а иногда в конкуренции) с другими.

Характер и поведение

Человек во все времена закалял характер, так что мы знаем, как это делается. Но огорчу вас: это трудно. Зато понятен алгоритм действий. Характер и поведение существуют в самоподкрепляющемся цикле. Действия отражают характер, который является их продуктом. Цикл может быть благотворным или деструктивным – это ваш выбор. Он касается не только эко-

[7] IPO (Initial Public Offering) – это процесс, когда компания хочет предложить свои акции широкой общественности. *Прим. ред.*

номического успеха. Осмысленность и последовательность в жизни нужны, чтобы прожить аутентичную жизнь и полностью выкладываться, даже несмотря на отсутствие отдачи.

Этот процесс известен давно, к нему относится учение о стоицизме. Это философское направление было основано в классической Греции, когда страна процветала под управлением Римской империи, а сейчас возродилось в современной интерпретации. Стоики придавали первостепенное значение развитию характера и предостаточно писали на эту тему. Я назвал эту главу «Стоицизм», потому что мне близок язык древних и современных стоиков, а учение повлияло на мое поведение в профессиональной и личной жизни. Однако мы не будем толковать учение или ограничиваться им. Марк Аврелий не рекомендовал «заводить богатых друзей», как буду советовать я. Но мне приятно думать, что он одобрительно кивал бы, читая эту главу.

Примерно в то же время, когда в Греции чтили стоиков, последователи Сиддхартхи Гаутамы придерживались его учения, делая акцент на правильных намерениях, правильных поступках и правильной осознанности, составляющих основу буддизма. Много веков спустя Иисус проповедовал значимость добрых намерений и воздержания от искушений, предупреждая: «Ваш дух жаждет праведности, но плоть слаба». В Америке в XIX веке Торо писал, что задача философии не в том, чтобы думать, а в том, чтобы «решать жизненные проблемы, и не только в теории, но и на практике». Полагаю, в любой культуре и философии в той или иной форме изложено то, что вы прочитаете в этой главе. Берите все, что послужит вам.

Венгрия

Окончив Университет Калифорнии в Лос-Анджелесе, я отправился в путешествие по Европе. В аэропорту Вены я обменял 300 долларов в дорожных чеках «Американ Экспресс»[8] (не спрашивайте… тогда они тоже не имели смысла).

В общем, в обмен на три «фальшивых» Бенджамина[9], которые конвертировали по 96 центов за доллар в иностранную валюту, я получил несколько пачек форинтов[10] и почувствовал себя богачом. Считаные часы на поезде отделяли меня от того, чтобы пуститься во все тяжкие в Будапеште.

В витрине магазина я увидел красивую кожаную дорожную сумку и зашел внутрь. Люди внутри покупали… катушки с нитками и иголки. Не успел я открыть рот, как женщина за стойкой, указав на сумку, сказала: «Не продается». Вскоре я вернулся в туристическое бюро с едва похудевшей пачкой форинтов и получил урок по обмену валюты и распределению спроса и предложения.

Тридцать пять лет капитализма спустя в Будапеште Венгрии или в Будапеште штата Джорджия (да, там тоже есть такой город), если вам понадобится зубная паста для чувствительных зубов со вкусом оливкового масла или французского тоста – пожалуйста. Такие товары существуют, и их доставят вам в день заказа, даже ходить никуда не надо. Что бы там ни говорили о коммунизме, при нем значительно проще быть экономным.

Хороший совет: «Простейший способ получить доллар – сэкономить доллар». Но каждый день по сотне раз нас бомбардируют призывами потратиться. Капитализм эксплуатирует изобретательность и энергию всего общества для достижения единственной цели – убедить вас тратить деньги. Таким образом поддерживается функционирование системы. Искушения варьируются от импульсивной покупки жвачки на кассе до подписки или более крутого тарифа, например, позволяющего сесть на самолет без очереди и получить бесплатные напитки

[8] Платежный документ, представляющий собой обязательство эмитента (банка, финансового института, туристической фирмы) выплатить владельцу чека указанную на нем сумму. Дорожные чеки предназначены для безопасной перевозки денег при поездках за рубеж. *Прим. ред.*

[9] Сленговое название стодолларовой банкноты, на которой изображен Бенджамин Франклин. *Прим. ред.*

[10] Венгерский форинт – денежная валюта Венгрии. *Прим. ред.*

на борту. И кстати, не хотите ли вы купить страховку путешественника на всякий случай… Или вы поставите галочку напротив «отказываюсь от страховки» и почувствуете себя безответственным, даже безрассудным? Не беспокойтесь, всего за (представьте красивую сумму из рекламы) ваш перевозчик или банк помогут избавиться от этого чувства.

Генетическая страсть к обладанию

Над капитализмом еще нужно поработать. Девяносто девять процентов времени человеческого существования на земле мы не доживали до тридцати пяти лет. Главным убийцей был голод – нехватка продуктов. Голос в голове твердит не «живем один раз», а «купи продукты» – или не выживешь.

Мы биологически запрограммированы хотеть углеводов, жиров и соли, потому что в истории человечества их часто не хватало. Едва ощутив эти вещества, вкусовые сосочки языка запускают каскад химических реакций, распознаваемых сознанием как удовольствие. Мозг связывает его с цветом обертки шоколада или перекрестком, где стоит хорошая бургерная, чтобы помочь нам запомнить обстоятельства получения удовольствия, ощущения полноты жизни.

Дальше больше. Когда все для выживания есть, начинается тяга к размножению. Можно сколько угодно твердить молодежи о том, что стоит копить, экономить и так далее, но в двадцать один год все озабочены поиском партнера. А это связано с тратами. Дорогие часы и модные туфли помогают исполнить эволюционный долг – найти партнера более сильного, быстрого и умного, чем вы, чтобы улучшить свои гены и жить вечно.

В двадцать три года я устроился на работу в «Морган Стэнли»[11] и вскоре получил премию 30 тысяч долларов. До тех пор на моем счету не бывало больше одной тысячи баксов. Наконец-то хорошая база. Да? Как бы не так. Я купил BMW 320i (привет, девчонки). Она была темно-синего цвета, а на зеркало заднего вида я повесил очки для плавания. Почему? Потому что раз в неделю ходил в бассейн. И машина, и тренировки нужны были мне только для того, чтобы показать, какой я сильный и богатый… и больше всех подхожу в качестве партнера.

Ну… на самом деле все не так просто. Если ты в поиске, логично хорошо выглядеть и бывать в разных местах, где можно познакомиться.

Современные люди оказались во вдвойне невыгодном положении. Мы живем в мире изобилия, хотя созданы для условий дефицита. И экономика построена на этом противоречии. Одной головой эту дилемму не решить.

Мы – то, что мы делаем

Советов на тему выбора карьеры, планирования бюджета и инвестирования пруд пруди. Их раздают в книгах, в Сети и на семейных торжествах. Но советы не помогут, если ничего не делать. Разница между намерениями и действиями – очевидный критерий будущего успеха, эмоционального и финансового. Мы называем своих кумиров отважными, предприимчивыми и изобретательными. Так характеризуют действия людей, поступающих в соответствии со своими ценностями, словами и планами. Карл Юнг сказал: «Мы – то, что мы делаем, а не то, что собираемся делать».

К сожалению, вокруг слишком много криков о том, что есть короткий путь от слов делу. Готовясь к работе над классическим гидом о саморазвитии «Семь навыков высокоэффективных людей», Стивен Кови не только изучал тех, кто добился успеха, но и прочитал много книг об этом. Он обнаружил, что со времен Второй мировой войны произошел сдвиг от «этики характера» к «этике личности». В старых изданиях читателям рекомендовали закалять харак-

[11] Американский финансовый конгломерат. *Прим. ред.*

тер: развивать в себе принципиальность, строить успех на таких качествах, как скромность, трудолюбие и терпение.

Сейчас же больше пишут о том, какое впечатление следует производить на окружающих. Книга родоначальника[12] нового течения так и называлась: «Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей».

Кови подметил подобное в 1980-е, но, проведя пять минут в интернете, вы увидите, что тенденция только усилилась. Соцсети изобилуют лайфхаками (кто придумал такое название – «взлом жизни»?) – советами о том, что говорить на первом свидании, и другими трюками. На все найдется способ что-нибудь улучшить. Такого рода советы читают, потому что они дают кратковременный стимул, но на сколько-нибудь долгое время или преодоление трудностей его не хватает. Так, по сводным результатам 121 исследования, популярные диеты, независимо от того, на чем они основаны и какая знаменитость их хвалит, не повлияли на вес испытуемых за период в один год.

Любители диет неизбежно возвращаются к прежнему весу, и так же любые стратегии достижения успеха, завязанные на определенных действиях, не приводят к результату. Если я скажу вам, что для успеха надо вставать в 5:30 утра, принимать холодный душ и бегать 10 километров, это неплохой совет. Такой режим способствует продуктивности и сосредоточенности в течение дня. Может быть, вас хватит на несколько дней, а то и недель, если вы дисциплинированный человек. Но новизна уходит, а по утрам темно и холодно. Я знаю много состоятельных людей, и некоторые действительно встают в 5:30, принимают холодный душ и все прочее. Но это не причина их успеха, а проявление усердия и дисциплинированности, потому что характер и поведение неразрывно связаны.

Древняя защита от современных соблазнов

Стоики провозглашали четыре добродетели: смелость, мудрость, справедливость и умеренность. Они нужны для сопротивления соблазнам и много чего еще.

Смелость – это выносливость и то, что современные мыслители называют силой воли. Быть смелым – значит не давать страхам руководить своими действиями: страху бедности, страху позора, страху неудачи. Смелость – это усердие, позитивность и уверенность. Маркетологи – мастера эксплуатации страха и неуверенности. Смелость же дешевле, чем «Шанель», и лучше работает.

Мудрость, как писал Эпиктет, это способность идентифицировать и разделять вопросы, чтобы понимать, что касается внешнего и неподконтрольного тебе, а что имеет отношение к выбору, который зависит от тебя. Или, как сказала Энни Пру в «Горбатой горе»: «Если ничего не сделать, придется терпеть».

Справедливость – это приверженность к общему благу и осознание взаимозависимости людей. Император и стоик Марк Аврелий верил, что в справедливости «источник всех добродетелей». Поступая честно и по справедливости, мы учитываем последствия своих действий. Хорошие привычки невозможно развивать в одиночестве, и в финале этой главы мы обсудим, как ваш характер формируется под влиянием общества.

Умеренность, на мой взгляд, важнейшая из добродетелей, потому что сильнее других подвергается испытаниям в современном обществе. Капитализм питается отсутствием самоконтроля, озабоченностью статусом и потреблением. И я говорю не только об огромных порциях картофеля фри и люксовых сумках. Западное общество поощряет не только траты, но и эмоциональные всплески, виктимизацию и позицию жертвы. Умеренность помогает сопротивляться страсти к потреблению или по крайней мере управлять ею.

---

[12] Имеется в виду Дейл Карнеги. *Прим. ред.*

Медленно

Как практиковать добродетели? Как развить характер, чтобы самоконтроль стал частью образа жизни, а не вечной борьбой с соблазнами? Для начала надо замедлиться.

В день вы, вероятно, принимаете сотню решений умеренной важности: что съесть на завтрак, пойти ли в спортзал, как ответить на сообщение коллеги в мессенджере, чем заняться после работы. Человеку свойственно принимать подобные решения инстинктивно или под влиянием эмоций. Так быстрее. Обычно мы просто реагируем на условия: пропускаем завтрак, потому что опаздываем на работу, сдержанно отвечаем коллеге, потому что не согласны с его мнением.

Вспомним о мудрости – добродетели стоиков: надо знать, что можешь контролировать. Границу легко провести, поскольку еще Марк Аврелий исчерпывающе сформулировал: «Мы властны над своим разумом, но не над внешними событиями». Психолог Виктор Франкл заметил: «Между стимулом и реакцией есть промежуток. В этом промежутке у нас есть свобода выбора реакции. От этого выбора зависит наше развитие и счастье». Мы не можем управлять средой, но способны контролировать свою реакцию на нее.

Промежуток между стимулом и реакцией, упомянутый Франклом, можно искать в любых повседневных решениях и учитывать свои ценности и планы. С каждым разом привычка закрепляется, постепенно становясь рефлексом. Хотя бы раз в день произносите: «Это мне подвластно, я контролирую свою реакцию» – и поступайте так, как считаете правильным, а не под влиянием эмоций. Это уверенный шаг вперед на пути к стоицизму.

Это не значит, что нельзя злиться – я нередко выхожу из себя, даже часто. Растерянность, подавленность и стыд тоже позволительны. Это нормальные человеческие эмоции, возникающие в ответ на неудачи и ошибки. Ваша задача в том, чтобы осознать гнев или страх (или жадность) и не позволить им диктовать вам, что делать.

Характер и поведение формируют самоподкрепляющийся цикл. Начните с простого, и у вас появится потенциал для большего.

Развитие привычки

Цикл можно подкреплять, развивая привычки. Здоровые снижают реактивность мозга и направляют к проактивным действиям, а не слепым реакциям, что нам и нужно. В последние десятки лет научный и культурный интерес обратился к тому, что в одной популярной книге назвали «силой привычки». Оказывается, большую часть действий мы совершаем по привычке, и это хорошо. Если бы все решения приходилось принимать осознанно, мы бы заканчивали завтракать только к вечеру.

Ключ в том, чтобы проактивно развивать привычки, чтобы машинальная реакция на стимулы соответствовала такой, которую мы сами выбрали бы, располагай мы временем на размышление. Чем чаще мы тренируем желаемую реакцию, тем больше когнитивной и эмоциональной энергии остается на важные и самые сложные решения.

Есть несколько схем намеренного развития привычки. В книге «Сила привычки» Чарльз Дахигг описывает цикл «стимул – рутина – вознаграждение». Джеймс Клир, автор книги «Атомные привычки», склоняется к циклу «стимул – желание – реакция – вознаграждение». Я уверен, что есть и другие концепции. Так, стоицизм и буддизм – разные пути к одному и тому же.

Просто сделай это

Вечером в четверг в конце 2016 года я написал первый пост в блоге. Мы с командой нового стартапа L2 обсуждали продвижение бизнеса, и нас осенило, что надо сделать блог – «всего» через двадцать лет после того, как блоги вошли в моду.

Я много писал в течение рабочего дня (письма инвесторам, предложения клиентам и прочее) и нацелился на отличный результат. Вот только писатель из меня был не очень. К тому же я не мог делать хоть что-то на регулярной основе. Я всегда был человеком настроения. Однако пост дался мне легко: я раскритиковал Zuck[13], посмеялся над личной жизнью директора Кремниевой долины, моя команда тоже поучаствовала. Мы назвали блог «Без пощады и злорадства» и разослали ссылки на пост паре тысяч клиентов. И даже получили хорошие отзывы.

Потом, как бывает каждую неделю, опять наступил четверг. А значит, пора было писать следующий пост. Из развлечения написание превратилось в работу. Но я справился и сделал рассылку. И повторил это через неделю. И еще через неделю. Можно догадаться о моих чувствах по заголовку третьего поста: «С каждым днем я ненавижу себя все меньше». Удовольствие закончилось. Зато аудитория блога росла, это было приятно, и я раз в неделю вымучивал что-то приличное. Мой мозг увязал писательство с удовлетворением от реакции аудитории. Вечер четверга стал стимулом, и, хотя писать легче не стало, у меня вошло в привычку садиться за компьютер и печатать слова. Прошел год, потом другой, и я смог считать себя человеком, способным выполнять работу в срок и со стабильным качеством. Привычка вросла в мою идентичность. Я стал писателем.

Сейчас блог «Без пощады» стал более аналитическим и в целом улучшился. В 2022 он получил премию Webby, и в неделю его посещают более 400 тысяч человек. Это отлично иллюстрирует мое убеждение, что успех возможен только при участии других. Целая команда в Prof G Media заведует нашими каналами, в том числе блогом. Но все равно каждый четверг вечером я сажусь на диван в компании собак и напитка и работаю. Потому что я писатель.

Это уже моя пятая книга, что кажется мне невероятным. Поразительно, что первая вообще появилась – что я ее задумал, написал, отредактировал и издал. Я легко мог не писать план, не искать агента, не отказываться от выходных, и книги не было бы. Да, идея хорошая, но в ней от силы десять процентов ценности. Остальные девяносто – это вечера четвергов. Каждому следует себя спросить: что можно просто взять и сделать? Что можно начать уже сегодня? Клир, чья книга «Атомные привычки» была продана тиражом в восемь миллиардов копий, сказал так: «Идентичность формируется привычками».

Воспитание сильного характера

Это основа, базовые принципы. Как мы их применяем – или не применяем – наше личное дело, хотя скрывать здесь нечего. Я (пока) не образец добродетели и хороших привычек, но за последние лет пятнадцать разобрался, какие из них мне подходят. Не случайно, что именно в эти годы я был наиболее успешен как финансово, так и в отношениях.

Так было не всегда. Первые сорок лет жизни я потратил на погоню за некой формой западного представления о счастье, состоящем в максимальном числе дофаминовых всплесков. Я, как уже писал выше, считал себя исключением, всегда хотел большего, и мне всегда было мало. Первый брак и бремя управления двумя успешными стартапами заземлили меня на некоторое время. Но в тридцать три я развелся и отошел от активного участия в функционировании обеих компаний. И не только от этого. Мне хотелось отстраниться от всего: от брака, общества и друзей. В этом выразилось осознание, что надо что-то менять, но я задавил его тонной эгоизма. Я переехал в Нью-Йорк, понемногу работал, заводил псевдодрузей (а скорее, приятелей по развлечениям), старался ни на кого не полагаться и никому не быть опорой.

Я был островом на острове. Том Вулф сказал: «В Нью-Йорке сразу чувствуешь себя как дома». А я сразу стал предпочитать одиночество. Возможно, причина в том, что я был

[13] Никнейм Марка Цукерберга в социальных сетях. *Прим. ред.*

единственным ребенком в семье или просто становился собой – интровертом. Я мог целыми днями ни с кем не разговаривать, и мне было комфортно.

Я преподавал в Нью-Йоркском университете, веселился в местных заведениях, ездил отдыхать на Сент-Бартс и стал советником в хедж-фонде – эгоизм давался мне легко. Я превратился в пещерного человека и выходил из своего лофта лишь за едой, сексом или на охоту за деньгами. Пустая жизнь – но она давала достаточно удовольствий, поэтому я не думал от нее отказываться.

Теперь мне понятны тогдашние неудачи. Вместо того чтобы направлять энергию туда, куда советовал внутренний компас, я реагировал на стимулы, находящиеся в поле зрения. Стимулом, мгновенно привлекавшим мое внимание, были деньги – но не как средство достижения экономической безопасности, а как способ удовлетворить потребность в признании окружающих. Я хотел иметь красивые вещи и заботиться о маме, но смотрел на себя глазами других и верил их критериям экономического успеха. И согласно им, я стал успешен. Я заработал статус и мог получить любые удовольствия, но у меня не было экономической безопасности и настоящего счастья. Я не знал, что бывает по-другому.

Что изменилось? Внешним стимулом стало рождение первого сына. Но внешние перемены дают лишь возможность. Ею надо еще воспользоваться. Стыд и сожаления подстегнули меня. Тогда и начался мой путь, на котором меня ждало много открытий. Сначала я вкратце перечислю то, что не сработало, а потом расскажу о том, что работает.

Усердие – еще не характер

От Уолл-стрит до Кремниевой долины странствует заблуждение: если работаешь сверхурочно, значит, ты дисциплинированный, положительный и сильный. Я много лет в это верил и был очень дисциплинированным в работе. Я усердно трудился, даже если не чувствовал отдачи. Я вбил себе в голову, что усердие и есть характер.

Когда в двадцать с чем-то лет я работал в «Морган Стэнли», было принято сидеть на службе ночами. «Во сколько ты вчера ушел?» – так мы хвастались друг перед другом, словно самцы горилл в костюмах от «Эрмес». Трудоголик глотает протеиновые коктейли, чтобы сэкономить три минуты, за которые можно приготовить сэндвич с индейкой.

В следующей главе я буду повторять, что работать надо усердно, и не только ради экономической безопасности, но и ради собственного удовлетворения. «Берись за трудные дела» – лучший совет. Но хотя усердная работа *необходима* для личного и профессионального успеха, ее *недостаточно*, а главное – **дело не в ней**. Сам по себе труд – это сжигание своих сил в топке капитализма. Надо быть сильнее, чтобы обеспечивать семью. Нужна власть, чтобы действовать по справедливости. А работа ради работы – это экономическая мастурбация.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.