



MINDSET OF AN INVESTOR

МЫШЛЕНИЕ ИНВЕСТОРА

АВТОРЫ: ВАДИМ МАЛЬЦЕВ,
ЕЛЕНА САВОСТЬЯНОВА
КОРРЕКТОР: АНДРЕЙ ЗИБРОВСКИЙ

Оглавление

ОГЛАВЛЕНИЕ	2
ВСТУПЛЕНИЕ	3
ГЛАВА 1. ЧИСТОЕ СОЗНАНИЕ	6
ГЛАВА 2. МОТИВАЦИЯ	11
ГЛАВА 3. ВЕРА В СЕБЯ, САМООЦЕНКА, УВЕРЕННОСТЬ В СЕБЕ	17
ГЛАВА 4. ПРИВЫЧКИ	21
ГЛАВА 5. ФАКТОР ВРЕМЕНИ	29
ГЛАВА 6. ЗДОРОВЬЕ, СПОРТ	35
БЕГ	37
ПОСТ	39
ГЛАВА 7. ПОКУПКИ	40
ГЛАВА 8. ИНОСТРАННЫЕ ЯЗЫКИ	42
МОТИВАЦИЯ	43
САМОСТОЯТЕЛЬНОЕ ИЗУЧЕНИЕ ИНОСТРАННОГО ЯЗЫКА В СВОБОДНОЕ ВРЕМЯ ВНЕ КУРСОВ ...	50
МИФЫ	52
БЛАГОДАРНОСТЬ ОТ АВТОРОВ	53
КОНТАКТЫ	54

Если ты родился баском – бог тебя не любит.

Если ты родился баском в Испании – бог тебя ненавидит.

Если ты родился не как все – бог тебя ненавидит исступлённо.

Вступление

Позволим себе взять быка за рога и сразу сообщить вам, читателю, чем данная книга не является, чего в ней нет, и чего в ней не получится отыскать днём с огнём.

В ней нет рекламы. Если и случаются упоминания каких-либо брендов, товаров, имён, торговых марок и т.д., то только в иллюстративных целях. Никаких явных или скрытых призывов к покупке чего-либо вы не найдёте.

Здесь нет указаний и намёков на «платное продолжение», «секретный сайт», «продвинутый курс», «вебинар для избранных». Книга является цельной и завершённой, она не входит ни в какой «пакет» и не требует скачивания чего-либо в дополнение. Не существует «расширенной» версии с плюшками-финтифлюшками за небольшой денежный взнос.

Книга не является кладезем мудрых афоризмов, крылатых цитат великих людей и статусов из ВК.

Данная книга не служит источником мотивации. Вы не зарядитесь переменным током, не начнёте ходить по потолку, у вас не откроется третий глаз. Вы не начнёте работать по 25 часов в сутки без сна и еды. Вы не свернёте горы (впрочем, и шею себе – тоже). Родственники не будут восклицать «ничего себе, энерджайзера объелся!» По завершении чтения вы не засучите рукава и не приметесь ни за какое дело, если не имели таких планов изначально.

Здесь нет обещаний. На вас не свалится богатство, у вас не умрёт щедрый бездетный дядюшка-миллионер, владеющий сетью казино в Лас-Вегасе. Вы не встретите лучшего в мире парня/самую прекрасную в мире девушку, едва выйдя из дома. У вас не увеличится никакая часть тела, не откроются сверхспособности. Вы не сможете взбежать на Останкино задом наперёд за 2,14 с, держа на мизинцах по пудовой гире. Вы не станете президентом страны (никакой), а если и станете – данная книга не будет иметь к этому никого отношения, как и её авторы.

Данная книга не лечит никакие болезни (ни в электронном, ни в распечатанном виде). Случаи чудесных исцелений, если и будут зафиксированы, имеют другую причинную природу.

Инвестирование здесь и на протяжении всей книги рассматривается как процесс построения своей судьбы, используя имеющиеся природные данные и возможности среды с целью наиболее полной самореализации.

Вы правильно поняли: здесь нет ни слова о том, как разбогатеть за ночь.

Данная книга украдёт у вас, по нашим подсчётам, один час времени (возможно, больше или меньше, в зависимости от отвлекающих факторов и навыков чтения, а также спонтанно возникшего желания вернуться и перечитать полюбившиеся страницы).

С большой вероятностью, в ряде мест вам захочется разбить электронный носитель об стену; авторы не против, но и не за.

Однократное прочтение ничего не изменит в вашей жизни.

NB! Данная книга не предназначена для чтения нормальными адекватными вменяемыми людьми. Она гарантирует им лютей баттхерт. Активная жизненная позиция, позитивное мышление, вера в успех, самооценка, уверенность в себе, чувство собственного достоинства в ней прямо названы сраным говном.

Глава 1. Чистое сознание

Человек с мышлением инвестора не думает, что знает себя, а знает, что истинного себя не знает.

Это легко продемонстрировать примером, за которым не нужно далеко ходить.

Человек набрал кредитов и взял займы у всех, до кого дотянулся – у всей друзей, друзей друзей, знакомых, родителей и даже родителей жены. Под предлогом развития бизнеса. После того как последний рубль был просажен в пустоту, и к человеку обратились с легко угадываемым вопросом, он на белом глазу заявил:

- Я ни в чём не виноват. Я не понимаю, почему вы все на меня ополчились. Я хороший и меня все любят. Я рад, что всё получилось так, как получилось.

Он на самом деле искренне убеждён в своей исключительности, которая делает его суперпопулярным и востребованным любимчиком любой компании. Это чудо, что его не познакомили с паяльником и утюгом, но даже и в этом случае он не понимал бы, за что его можно не любить. Он же такой хороший.

И, будучи хорошим, он затем ещё годами продолжал попытки одолжить деньги у тех, у кого уже назанимал, потому что «ему очень срочно нужно». Ему каждый день срочно нужны деньги.

Позиция «мне все должны, потому что я – это Я!» широко распространена. Абсолютно непогрешимая убеждённость в своём совершенстве даёт картину мира, в которой отказ дать денег в долг или что-то сделать бесплатно рассматривается как покушение на основы мироздания. В статусах социальных сетей это оформляется как «Я достоин (-йна) лучшего!»

Можно спорить с тем, что существуют полутона, но между «я знаю, что ничего не знаю» и «я – центр Вселенной» располагается большинство населения. И каждый, кто не в первой категории, старательно дрейфует ко второй, либо стремится туда изо всех сил.

Другой пример – курильщики. Поголовно поражённые спесью, гордостью, самолюбованием, нарциссизмом при скромных интеллектуальных возможностях, они считают само собой естественным, что всем нравится их вонючий дым. В картине мира курильщика все должны радоваться дыму и соглашаться с тем, что курильщик имеет право. Больше никаких прав нет ни у кого. Курильщик – лучше всех.

- Дым же не нравится *вам*, значит, это *ваша* проблема. Покупайте «пшикалки».

Когда в ливень под навесом у входа магазина собираются люди, обязательно кто-то осчастливит всех перекурком. А что тут такого? Курильщик – человек свободный, хочет и курит. Для курильщика весь мир существует в довесок.

В подъезде накурено, потому что курильщик имеет право. Никто не имеет права покушаться на священное право курильщика курить где угодно и когда угодно, бросать окурки, харкать, оставлять непременно

смятую пачку из-под сигарет. За курильщиком должны убирать – ведь все должны курильщику.

Представление о мире в той или иной мере искажено у каждого человека без исключения, но мышление инвестора позволяет как минимум задуматься о различиях существующей в голове картины мира и реальности. Для нормального человека сама мысль о несоответствии представлений реальности является серьёзным аргументом в пользу вызова скорой психиатрической помощи.

Мир – такой, каким я его представляю. Разве может быть иначе? Всем нравится то, что я делаю. Все со мной согласны. Все должны делать и давать мне то, что я хочу. Я никому ничего не должен, потому что я – не раб, а свободная личность. Я – само совершенство.

Так вкратце описывается адекватная картина мира.

В её опорах числятся позитивное мышление, положительный настрой, вера в успех, надежда на Вселенную и прочая ерунда.

К сожалению, это искажённое восприятие реальности накладывает отпечаток на всё, на каждую секунду жизни. Все скандалы, ссоры, споры, препирательства, драки, конфликты проистекают из несовпадения реальности с приятным представлением об одной.

Что это значит? Это значит, что каждое мнение, каждая точка зрения, каждое суждение, являющиеся бесценными настолько, что отказаться от них невозможно ни при каких обстоятельствах, в действительности являются плодом извращённой картины мира – то есть ложью.

Любое мнение суть есть ложь. Существует истина и всё остальное, не являющееся таковой. Не бывает «у каждого своей правды». Бывает у каждого своя ложь – самая милая, самая дорогая, самая любимая, самая драгоценная, самая желанная, самая лелеемая.

Невозможно отказаться от лжи, потому что она полностью устраивает, ведь она вписана в картину мира и является её частью.

Сама по себе мысль о том, что мир может отличаться от представлений о нём, является причиной аритмии и желания поскорее забыться. Такая мысль является пугающей для нормальных людей.

Но она же повседневно позволяет инвестору искать ответы на вопросы:

- Кто я такой (-ая)?
- Как меня воспринимают другие люди?
- Почему я думаю так, как думаю?
- Моими ли являются выводы, которые я делаю?
- Что влияет на мою оценку людей, вещей, событий?
- Откуда я черпаю информацию? Как я могу узнать, правдива ли она?

Невозможно начать думать, как кто-то, невозможно перенять чужой образ мышления. Все маркетинговые ловушки, построенные на обещании «научить думать как Уоррен Баффет» (что непременно приведёт к миллиардерству), всего лишь крадут время и деньги, ничего не давая взамен. Как именно думает Уоррен Баффет, узнать невозможно, потому что единственный, кто это знает – он сам, а выяснить, насколько его слова соотносятся с мыслями, не представляется возможным в

отсутствие возможности провести сравнение с иным достоверным источником информации. Остаётся только верить, и на этой вере выстраивать линию поведения. Зыбкая почва для возведения собственной судьбы, не так ли?

В конце концов, Уоррен Баффет может попросту пошутить, сказав, что разбогател, купив акции компании Б – и непременно масса чудиков ломанётся скупать эти акции, которые тут же подрастут в цене, а в это время сам инициатор скупки их тихонько сольёт с выгодой для себя. И к недоумению тех имитаторов успешного человека, которые уверены, что достаточно повторять за идолом, чтобы добиться сравнимого успеха.

Помните рекламу пива? «Все бегут за «Клинским!» Бегущие получили из телевизора сигнал на старт. Арнольд Шварцнеггер в фильме «Хищник», выступив в роли наикрутейшего спецназовца, мощной сигарой во рту заставил думать поколение, что именно курение делает мужчину альфа-самцом. Ведь в фильме не сказано ни слова о подготовке кадров и процессе обучения, там просто дана доступная пониманию каждого зрителя связка «сигара = крутой мэн».

Для инвестора любой источник информации не является ни достоверным, ни недостоверным. Нет авторитетов. Если доктор математических наук, трижды лауреат Нобелевской премии говорит, что дважды два равно пяти, из этого не следует, что ему следует верить больше, чем подзаборному пьянице, который со школы запомнил, что $2 \times 2 = 4$. Поэтому для инвестора регалии, чины, звания, сертификаты, должности источника информации не имеют значения – важна именно информация, а не то, откуда она пришла.

Такое отношение к информации означает отказ принимать как абсолютную истину всё, что происходит из «непогрешимого источника» – а именно так живут нормальные люди. У каждого есть свой честный осведомитель – группа в мессенджере, в которой никто не врёт и не стебётся, телевизионный канал, где заседают совестливые редакторы и святые ведущие ток-шоу, интернет-сайт, созданный с единственной целью нести свет высшей истины заблудшим овцам.

Инвестор чувствует себя в равной степени комфортно среди любых источников информации, поскольку обучен критически оценивать вводные, проверять и сопоставлять. Благодаря жизненному опыту, широкому кругозору и эрудиции это и не трудно, и не долго.

Инвестор знает, что информация – основа управления, инструмент манипуляции, поэтому в курсе, что является объектом чьего-то воздействия в чьих-то целях. Знание позволяет устраняться от воздействия и либо не быть пешкой в чужой игре, а если это неизбежно, то как минимум снизить эффект неблагоприятного развития событий для себя.

Инвестора сложно использовать «вслепую». Стадо – легко. В стаде не существует личности, там действует один закон: «все побежали, и я побежал!» Размышления о цели собирания стада, направлении движения – изнашивание мозга для нормального человека.

Нормальному человеку больше всего на свете хочется быть как все, слиться с массой, не отличаться, не выделяться, не отсвечивать.

Инвестору трудно – но интересно – быть самим собой, познавая себя в мире и мир в себе.

Нормальному человеку не бывает трудно, поскольку есть стадо, которому спускается алгоритм существования. Что слушать? Пожалуйста, рейтинги. Что носить? Пожалуйста, мода. Что смотреть? Пожалуйста, рекомендации кинокритиков. Если в моде лосины – все девочки носят лосины, все без исключения. Если в моде Галкин – все телеканалы показывают «Голубой огонёк» с Галкиным в роли ведущего.

Любой выбор нормального человека всегда является продуктом информационного воздействия. Когда нормальный человек говорит «я так решил(а)», это значит, что цель субъекта управления достигнута – человек принял то решение, которое нужно субъекту. Нормальный человек ест то, что нужно, едет туда, куда нужно, на том, на чём нужно, обсуждает то, что нужно, и согласен с тем, с чем нужно. Когда нормальный человек говорит «я хочу», это значит, что желание сформировано вовне и внедрено в психику.

При этом нормальный человек истово считает себя абсолютно независимой, свободной личностью, не связанной никакими ниточками воздействия.

Для инвестора саморазвитие – не мода, не прихоть, не повод отнести деньги очередному «гуру», а единственная возможность различать чужие цели и собственные.

Мышление инвестора неизбежно приводит к размежеванию со стадом, но приобретаемые знания позволяют этот процесс нивелировать. Ведь стадо по умолчанию управляемо, поэтому достаточно использовать некоторые из простых техник, чтобы не вступать в конфронтацию с человеческими единицами из стада. В частности, инвестора отличает отсутствие понтов, выпендрёжа и стремления привлечь к себе внимание – проявленное в каждом нормальном человеке.

Инвестор знает, что нормальный человек не осознаёт скопище своих пороков и недостатков, соответственно, не собирается ничего менять, следовательно, алгоритм взаимодействия с нормальным человеком прост как валенок и не потребует пересмотра никогда. Люди не меняются.

Инвестор не отстаивает свою точку зрения (за неимением оной), не лезет в драку ради драгоценного личного мнения (за неимением оно). Человек, у которого на всё есть своя, особенная, не такая, как другие, эксклюзивная, уникальная, неповторимая точка зрения – дурак. Истина существует вне зависимости от отрицания её кем-либо, согласия с ней кого-либо, либо незнания её кем-либо.

Инвестор, если и участвует в споре, то только с целью побыстрее его закончить методом согласия со всеми сторонами разом.

У буддистов есть такая притча.

К Учителю пришла семейная пара с проблемой – отсутствие взаимопонимания провоцирует нескончаемые скандалы, оба устали орать друг на друга.

Учитель посадил обоих и выслушал каждого по очереди.

Первым дал слово мужчине – главе семьи, и тот отвёл душеньку, обозвав жену всеми известными словами, перечислив её недостатки.

Истоцившись на эпитеты, он замолк, и тогда Учитель попросил высказаться супругу.

Та разделала мужа под орех, что несложно, учитывая, сколько всего жёны подмечают за мужьями.

Учитель сказал жене, что та права, и мужу, что тот прав. Они оба правы.

Когда семейная пара ушла, один из учеников полюбопытствовал:

- Учитель, почему ты обоим сказал, что они правы? Ведь они говорили друг о друге совершенно противоположные вещи!

Учитель улыбнулся, и сказал ученику:

- И ты тоже прав.

Правота нормального человека важнее всего в жизни. Отсюда форумные баталии, переход на личности, упоминание поз соития с родственниками, угрозы и оскорбления. Не должно быть никакой другой точки зрения, кроме моей. Никто не имеет права думать иначе. Не согласные со мной – быдло, уроды, имбецилы, олигофрены, идиоты, дауны с промытыми мозгами, жертвы пропаганды, жертвы аборта, тупарьё, результат совокупления близких родственников.

Инвестор знает, что не существует правильной точки зрения, что все мнения – одинаково ложны. И стремится узнать истинное положение вещей.

Стремление к истине делает затруднительным вовлечение инвестора в какую-либо тусовку, группу, компанию, движуху. Инвестора не получится спровоцировать на выяснение отношений, жаркие дебаты с пикировками, подначить едкими комментариями. Инвестора не взять «на слабо».

По этой причине человек с мышлением инвестора не интересен как собеседник большинству людей, и слывет если не психом, то «на своей волне». Понять инвестора невозможно, не будучи инвестором.

«Познай самого себя» для инвестора не модный (оттого бессмысленный) статус на стене в социальной сети, а тяжёлый каждодневный труд. Познание такого рода требует сосредоточенности и регулярности в соблюдении аскез, поэтому инвестору свойственны скромность и умеренность в мирских удовольствиях.

Ясный взгляд на вещи – недешёвая штука, даётся только в результате упорного труда, который нормальный человек назовёт самоистязанием, мазохизмом. Видеть истину очень непросто. Понимать причинно-следственную связь неприятно. Познание истины болезненно. Узнавать себя отвратительно. Выковыривать свои недостатки – мучительно, не говоря о том, что даже просто видеть их страшно.

Но прежде, чем появится стремление иметь ясный взгляд на окружающий мир, должно прийти понимание, что «что-то не так». Заметить несоответствие между видимым и тем, каким оно должно быть по логике вещей, очень сложно. Существует множество эффективных способов убедить человека в чём угодно, не прибегая к членовредительству. В отсутствии действующих механизмов различения человек примет за истину любой бред, покуда этот бред приятен.

Глава 2. Мотивация

Мотивация – та дрянь, об которую каждый день ломаются жизни как амбициозных активистов с неугомонной жизненной позицией, так и ленивцев-лежебок на русской печи.

Когда годами ежеминутно на каждой борде, в группах в мессенжерах и в социальных сетях, в фильмах и любительских видео трещат о мотивации, трудно представить, что мотивация – не только самая бесполезная для жизни вещь, но и самая вредная.

Потому что мотивация эту жизнь и крадёт.

Мотивация не нужна уже потому, что является краеугольным камнем бесчисленного количества рекламы. То, что активно впаривается через каналы доставки информации, по умолчанию не является необходимым (что вам необходимо, вы прекрасно знаете без информационной обработки извне). Тренеры и коучи, семинары и вебинары, инфопродукты и курсы – несть им числа – заняты убеждением человека в том, что нужно дать кому-то из них денег, чтобы кто-то рассказал, чего хотеть, как жить, к чему стремиться.

Цель всех продавцов мотивации – что-то вам продать. Никто не ставит себе целью что-то менять в вашей жизни, тем более в лучшую для вас сторону.

Разумному человеку, коим является обладатель инвестиционного мышления, мотивация – что зайцу стоп-сигнал.

Есть цель (установленная самостоятельно либо внешним фактором в виде руководства) – намечаются шаги по её достижению. В эти шаги никогда не входит «надеяться и верить». Они присутствуют де-факто, но не являются значимыми.

Нет ничего смешнее и глупее, чем люди, проводящие время за поиском мотивации. В разных сферах вместо того, чтобы делать, они разглядывают картинки и почитывают истории успеха – (при)сочинённые мотиваторами.

Ярким примером бессмысленной и вредной мотивации являются MLM-сети, в которых суть деятельности заключается в обязывании новичков выкупать товар на некоторую минимальную ежемесячную сумму.

На первом собрании со сцены говорят вовсе не о том, сколько новичок должен заносить денег вышестоящему директору, а о том, какой гениальный прорыв в своей беспросветной судьбе совершил новичок, придя сюда, в тусу единомышленников, где все лопаются от позитива и трещат по швам от распирающей их веры в притаившийся за углом оглушительный успех. Новичкам показываются картинки с дорогими машинами и домами, говорится, что абсолютно каждый может всё это иметь, не делая почти ничего. В результате полутора- или даже трёхчасовой лекции новички вываливаются из зала такими воодушевлёнными, что буквально поджигают энтузиазмом первый же трамвай. Они уже почти въехали в роскошный особняк на крутом автомобиле с личным водителем-индусом.

Но недели через три запал как-то иссякает, особняк с длинноногой горничной куда-то отдаляется в марево, и новичок в испуге бежит на новое собрание, где ему снова делают завод пружины, и ещё три недели можно прожить, купаясь в вере в успех.

Даже парочки таких посещений иным достаточно, чтобы бросить «опостылевшую работу», «надоевшую жену», «мужа-нищеврода» - ведь это всё прошлое, причём чьё-то чужое! Теперь-то я в клубе самых удачливых!

Ведущие MLM-семинаров знают, через какие периоды времени необходимо проводить массовые встречи, чтобы толпа не рассосалась по своим прежним щелям. Выходящие с MLM-семинаров не умеют и не знают ничего, кроме того, что достойны лучшего и всё у них получится. Потому что они так хотят и в это верят. Они – не такие, как все, а отмеченные колесом Фортуны по всей плоскости бренного тела.

Отходняк от мозгопромывки позитивом может занимать несколько лет; некоторые останавливаются только тогда, когда неликвидной продукцией забиты чердак с подвалом, а кредит больше никто не даёт.

Точно такой же эффект оказывает мотивация на прихожан коммерческих культов, коих развелось по пучку в каждой деревне со своими богами, просветлёнными, наместниками и пр. У тебя всё будет хорошо - ты, главное, продай всё имущество и отдай нам деньги.

Инвестор избегает как тех, кто говорит «всё пропало, мы все умрём», так и тех, кто пузырится соплями, взахлёб утверждая «у тебя всё получится!», «всё будет супер!»

Инвестор слушает только того, кто вникает в суть, раскладывает по полочкам, и далее каждый пункт комментирует с позиции своего жизненного опыта. Слушать того, кто описывает процесс реализации каждого пункта плана по достижению цели с позиции известных ресурсов – прагматично. Слушать того, кто льстит, лицемерит и лжёт – глупо.

Абсолютно каждый человек, говорящий вам «я верю в твой успех!», «я знаю – ты сможешь!» - лживая лицемерная тварь.

У вас может приключиться инсульт, смертельное ДТП, удар молнии, разгул стихийного бедствия - это слабо предсказуемо и находится совершенно вне рамок чьих-либо пожеланий. Да, приятные слова приятнее слушать, чем неприятные, но это отнюдь не позитивное отношение к жизни, а пустое сотрясение воздуха. Что именно вы сможете или не сможете, от посторонних (раз)уверений не зависит ни в малейшей степени. Вернее, зависит, но с обратным знаком: чем больше вы верите в сладкие речи, чем больше полагаетесь на веру в удачу, тем меньше предпринимаете усилий, тем сильнее горечь поражения.

Так, если вы способны подтянуться ноль раз, а вас подбадривают «не падай носом в грязь, у тебя получится сделать тридцать!» - вы по-прежнему будете подтягиваться ноль раз. Что в концепции мотивации является бредом, ибо согласно оной достаточно лишь позитивно мыслить и правильно настроиться.

В реальном мире, чтобы подтягиваться тридцать раз, нужны тренировки, при этом не имеет никакого значения, верите вы в

конечный результат или нет. Мышцы не верят – они либо растут, отзываясь на нагрузки, либо нет.

Если вы не можете пробежать даже одного километра, то никакой выпрыгивающий из штанов позитивный коуч этого обстоятельства не изменит, а бегать двадцать километров вы начнёте только вследствие тренировок, но никак не благодаря настрою, визуализации, позитивному мышлению и прочей ерундистике.

Во множестве продвигаемых тренингов, курсов, в речах коучей и лекторов, звёзд социальных сетей часто звучит духоподъёмное «смог(ла) я – сможешь и ты!» Это не просто манипуляция, а подлость. Мало того, что истинную причину того, что кто-то смог, этот кто-то никогда не расскажет, поскольку её не знает, так ещё и стартовые позиции, доступные ресурсы – разные. Вы – не Поддубный, не Тайсон и с большой вероятностью не сможете повторить их достижений, даже если умрёте в тренажёрном зале. Вы – не Глушко и не Королёв. Кроме того, уместно вновь повторить – фактор давления среды в успехе какого-либо человека чрезвычайно высок, но лично у вас, читающего эти строки, сей фактор совершенно другой. О нём, кстати, мы написали отдельную главу.

Первопроходцы YouTube или Facebook «взлетели» в других условиях, сейчас правила игры поменялись, алгоритмы переписаны и доработаны. То, что «выстреливало» раньше, более не работает. Меняется общественное мнение, меняются стереотипы, вкусы, запросы, представления. Прежде, чем начинать делать что-либо, нужно чётко уяснить, какова она – внешняя среда. Понимаете, если вы сейчас выйдете на рынок с Yo-Yo или вувузелами, то прогорите с вероятностью 100%. Потому что на рынок уже вышел кто-то до вас.

Однако лицемерие – это наименьшее из зол, произрастающих на гумусе мотивации.

Главная беда заключается в том, что мотивацией подменяется деятельность. Вместо того, чтобы заниматься делом, человек ищет мотивацию, ищет того, кто даст мотивацию, ищет способ оплатить услуги мотиватора. Лишь бы ничего не делать.

Поэтому загоняться по поводу мотивации так модно. Это ведь намного проще, чем делать.

Есть ли мотивация идти в армию? Нет, но куда деваться – приходит злой лейтенант, вытаскивает из тёплой постельки и тащит на сборный пункт. Есть ли мотивация бегать кросс в школе? Нет, но куда деваться – старт и погнажи.

На самом деле всё, что сделано человеком, сделано без мотивации, а то, что не сделано, не сделано именно благодаря проклятой мотивации, которая украла время и вытрясла деньги.

Ваша мотивация нужна только мотиваторам, которые на этом делают деньги. Если вы – инвестор, то мотивация не входит даже во вторую сотню интересных вам вещей.

Торговцы мотивацией – это торговцы воздухом, даже хуже, бесплодными миражами (всё же воздух – вещь исключительно нужная). Они говорят, что можно любое неприятное занятие раскрасить в цвета ЛГБТ, нашпиговать фаном, превратить в цирк и снабдить угарным

весельем – и вот тогда-то к цели приедешь на телепортаторе, а не на карачках через трудности, мозоли и пот.

Врут, как дышат. Вы не превратите в весёлое захватывающее времяпровождение чистку канализации или поиск трупа на дне мутного озера. Тем не менее, кто-то эту работу выполняет – с сомнительной вероятностью потребности в мотивации.

Видите ли, можно либо учить иностранный язык, либо посещать семинары, где «гуру» будут рассказывать, как это славно – учить иностранный язык, а коучи – хвалить за правильный выбор. Можно пойти на спортплощадку, а можно на мягком диване послушать о том, как это круто – ходить на спортплощадку, строить красивое тело, укреплять мускулатуру и нравиться противоположному полу.

Мотивация – то, что приятно, а потому исключительно неэффективно. Достижение же цели – не путь, усыпанный розами и сопровождаемый хвалебными одами.

Ещё одна линия обороны мотиваторов – самооценка. Благодаря нажиму этих пройдох в обществе уже постоянно жужжит мантра про первостепенную важность поднятия самооценки.

Невзирая на то, что поднять самооценку человек не может, ибо она находится вне пределов его/её досягаемости.

Точнее сказать, можно вполне даже увериться в росте показателей самооценки, но лишь благодаря построению чудного мира иллюзий, из которого в реальный мир не выходит ни единого слухового окошка.

Все окружающие оценивают человека безотносительно его (её) самооценки.

По этой причине можно считать себя каким угодно и кем угодно – блистательным, успешным, богатым, знаменитым, шейхом, инстаграм-звездой, пранкером, бьюти-блогершей – но если это не соответствует действительности, то ничего, кроме разочарования и нежелания контактировать с реальным миром, этот метод не даст.

А ведь повышение самооценки – это плодовитая курочка, несущая для расплодившихся «гуру» очень даже золотые яйца пробы 0,999. Поднятие самооценки – это профильные сеансы терапии психоаналитиков, психологов, курсы спикеров, коучей, пасторов и чревоушителей, настолько же времязатратные, насколько и бесполезные.

Опять-таки, слушать о своей исключительности очень приятно. Кому же не нравится, когда обличают в совершенстве и избранности. Это намного приятнее ушам, нежели слушать про цели, задачи, разбивку плана на этапы и выполнение оных.

Как ни парадоксально, но если вы будете слушать о том, как озаряете светом высшей истины погрязший в пороках мир, вместо того, чтобы нагружать тело упражнениями на турнике – вы будете вполне преисполнены уверенности в своих силах, но подтягиваться будете ноль раз. Возможно, мысленно вы даже воспарите над грешной землёй поступью праведника, но переноска стиральной машины вернёт вас в юдоль скорби.

Самооценка не зависит от человека, не подлежит влиянию, не контролируется. То, что человек о себе думает и каким себя считает, не

имеет равным счётом никакого значения. Если, конечно, не принимать во внимание последствия самомнения, просочившегося наружу. Так, солдат, возомнивший себя генералом, с большой вероятностью получит по шапке от взводного – либо меткую пулю от вражеского снайпера.

Из самооценки, сформированной иллюзией, напрямую проистекают проблемы в семье и на работе, в любых отношениях. «Адекватная самооценка», про которую складно поют зазывалы и маркетологи – это дорога к несчастью. То, что человек считает адекватной самооценкой, является придурью и выглядит таковой в глазах всех, с кем человек контактирует. Самооценка даёт плоды в виде зазнайства, спеси, умничания, занудства, требовательности к окружающим (но ни в коем случае ни к себе!), ожидания всяческих благ – и горького разочарования ввиду неисполнения всех этих безосновательных мечтаний.

Строительство самооценки – то же самое, что поиск мотивации: пустая трата драгоценного времени, обыкновенно ведущая к конфликтам на почве разрушения основ взаимопонимания.

Человек, повышающий себе самооценку, говорит: «я достоин лучшей работы», «я достоин большей зарплаты», «я достоин лучшей жены», «я достоин лучшего мужа», в итоге оставаясь и без работы, и без жены/мужа, но с мыслью, что нужно продолжать повышать самооценку. На эксклюзивном платном вебинаре.

С большой вероятностью вам неоднократно попадался на глаза модный в социальных сетях девиз «женщина должна быть красивой и счастливой, а больше она никому ничего не должна!» Не менее часто репостится слащавый вариант «я себя не на помойке нашла» или «я знаю себе цену».

Никто не знает себе цену. Представление нормального человека о себе не коррелирует с реальностью ни в малейшей степени. Знать себе цену невозможно.

Можно только бесконечно фантазировать на эту тему, рисуя в воображение разные приятственные картинки. Я – само совершенство, но меня не ценят, а не ценят, потому что кругом тупые быдлы, не способные охватить взглядом моего сияющего величия.

Собственное совершенство логичным образом ведёт к пониманию превосходства над окружающими, что, в свою очередь, требует должного – почтительного – к себе отношения. К сожалению, окружающие – эти бесталанные юродивые – не в силах воздать причитающиеся почести и пасть ниц к стопам воплощённого великолепия. За ними накапливается должок, который они не намереваются выплачивать.

Позиция «я никому ничего не должен» всегда органично сочетается с позицией «мне все должны по гроб, и то вовек не расплатятся».

Прискорбно, но человек, живущий в парадигме ожидания осыпания благами, с потрясающей детерминированностью попадает в ситуации полнейшей прострации, поскольку окружающий мир, эта клоака зловонная, абсолютно не горит желанием материально благодарить двуногий брульянт.

Для женщины, «знающей себе цену», встретить хорошего спутника нереально, поскольку культивируемое превосходство над грязными тупыми озабоченными самцами оставляет в пределах досягаемости только тех самых тупых озабоченных, даже если и воняющих Aqua di Giò.

Владельца мышления инвестора оценивают по поступкам, соответствию слов и дел, тактичности, эрудиции, исполнительности, надёжности, верности, преданности, но никак не по эфемерной конструкции самооценки. По этой причине инвестор развивает в себе то, с помощью чего взаимодействует с окружающей средой – характер, силу воли, решимость, пунктуальность, навыки, а не висит над землёй в позе лотоса, повторяя заклинание «меня все любят, мне все должны».

«Мне все должны» - позиция нормального человека.

«Что ещё я могу сделать для других?» – позиция инвестора.

«Я – свет высшей истины, карающий меч Господен, разящая стрела правосудия, длань Всевышнего» - мантра нормального человека, культивирующего самооценку.

«Мне ещё предстоит развиваться в таких-то и таких сферах» - констатирует инвестор.

Работа над собой имеет критерии оценки прогресса, даже если и самостоятельно выведенные. Работа по повышению самооценки критериев не имеет – её всегда недостаточно, и нужно верить в себя ещё более истово.

Так, если девушка, не имеющая не только поклонников, но и вообще не познавшая ни единого комплимента, начнёт в тёмном углу вдалбливать себе в голову «я самая обаятельная и привлекательная» - поклонников ещё больше не будет. Но если вместо пустой болтовни в себя она начнёт тратить время на спортивные упражнения, способствующие формированию женской фигуры, изменит режим дня и рацион питания, запишется на танцы живота и в бассейн, начнёт трудиться волонтером в приюте для животных, освоит азы визажного искусства применительно к себе – шансы стать привлекательной для парней резко вырастут. От мантры же в лучшем случае вырастут мозоли на языке.

Оглянитесь вокруг – от самооценки растут только дерзость и наглость при завышенных ожиданиях, но никак не квалификация, работоспособность и разум. В женском варианте это выглядит как популярная запись на стене в социальной сети «женщина должна быть красивой и счастливой, а больше она никому ничего не должна!» Такая позиция прямо и быстро ведёт к потере красоты и одиночеству. Можно, конечно, переметнуться в лагерь феминисток-активисток-блогерок, полыхать ненавистью к мужчинам, набить татуировки по всему телу и пирсинговать его, ампутировать клитор, ходить голой по улицам с плакатом «армия – мясорубка! Не дам ей мяса!» - будет о чём вспомнить в старости и кого проклинать. Интересно, что с мужской точки зрения феминистки не совсем женщины и уж совсем не привлекательны.

Глава 3. Вера в себя, самооценка, уверенность в себе

Некоторые аспекты нижеперечисленной чепухи попали в другие главы, но здесь сосредоточимся на них по полной программе.

В американских фильмах иногда агент по торговле недвижимостью начинает утро с позитивных аффирмаций: я продам этот дом, сегодня я обязательно продам этот дом, уже к обеду этот дом будет продан, сегодня у меня будет минимум одна продажа и т.п.

Аффирмации не работают хотя бы потому, что вне черепной коробки, их исторгающей, никто не в курсе о грядущем. Зато есть факторы, которые формируют повестку дня и определяют результат в гораздо большей степени, чем истовая вера в своё красноречие. Район, где располагается дом, соседи, инфраструктура, муниципалитет, доступность образовательных, медицинских, культурных учреждений, соседи, соотношение спроса и предложения на рынке, ситуация в экономике, сезон и многое другое опережают по значимости веру агента в свои способности продавать недвижимость здесь и сейчас.

Абсолютное большинство всех бизнес-тренингов, методик прокачки мышления, настроя на позитив, психотехник, сеансов терапии у психоаналитиков построены на загоне в голову лживой установки, будто мысль меняет окружающий мир.

Преподносится это по-разному: верить в себя, в свои силы, в своё будущее, в свой успех. Правильно мечтать, правильно отправлять желания во Вселенную, правильно гладить жабу, правильно мотивироваться. Надеяться на лучшее, на себя, на высшие силы, на магические ритуалы. Носить амулет, иметь талисман, жечь заговорённую свечку. Повторять «у меня всё получится», «всё можно изменить», «никогда не поздно», «нужно ставить амбициозные цели и добиваться их». Смотри на вещи позитивно, смотри в будущее уверенно, смотри на себя в зеркале с любовью.

Всё это съедает время и никоим образом не затрагивает нить причинно-следственных связей. Если вы вышли за рамки возраста, когда растут кости, то вы не прибавите в росте даже пару сантиметров, если не считать некоторых методов костоправства, которые работают не со всеми, при этом рискованно травматичны. Если вы родились мальчиком, то не станете девочкой, и наоборот, а уповать на успех операций по «перепрошивке» пола исключительно глупо, к тому же долго, дорого и неприятно. Если вы не числитесь в монаршей семье, вам не светит трон ни при каких обстоятельствах, даже если вы перебыёте всех родственников. Вы не станете миллиардером, потому что миллиардерами не становятся, а назначаются. Вы не будете пилотировать звездолёт, лёжа в криогенной камере, потому что вы не доживёте до времени, когда соответствующие технологии будут реализованы (и то – если будут). Вы не можете отменить беременность или родить обратно, вы не можете вернуться в первый раз в первый класс, вы не можете путешествовать по времени, вы не можете прожить без кислорода пять жалких минут. Невозможно отрастить себе ногу, сменить группу крови, разлюбить или влюбиться, просто лишь поставив такую цель.

Вот первый урок жестокой реальности: человек слаб, а в отношении своей судьбы имеет лишь крохотное пространство для маневра. Свобода определяется площадью клетки или длиной цепи.

Но ведь так приятно слушать и читать о своём всемогуществе! Это окрыляет, воодушевляет и придаёт силы.

Верно, придаёт, но что толку с тех сил? Если вам суждено махать кайлом до конца дней, то, вероятно, под песню «Эй, ухнем!» вы сможете махать быстрее, только это не отменит того факта, что вы по-прежнему будете махать кайлом. Никакой коуч, вдохновляющими речами воодушевляющий вас махать за двоих с обеих сторон разом, не подхватит кайло из ваших рук, чтобы дать передышку.

Если вы обитаете в теле юной красивой девушки, генетически предрасположенной быть таковой, то ваш успех у мужчин и в социуме определяется вовсе не тем, какие аффирмации вы повторяете своему отражению в зеркале, и каких размеров магическая жаба восседает в вашем ридикюле.

К величайшему сожалению, людям свойственно объяснять результат не с позиции фактологии причинно-следственной связи, а с колокольни фантазий, домыслов, суеверий, мифов и тупо ржача. Это всё бесконечно запутывает и не позволяет приблизиться к пониманию причин.

Мечты бесплодны и бессмысленны, ибо крадут время и затуманивают разум. Что говорят свихнувшиеся позитивисты? Мечтайте на здоровье! Мечты сбываются! Надо лишь [уметь] мечтать!

Что ж, мечты сбываются. Но не сами по себе, а вследствие ресурсной базы. Если вы сын директора нефтяной компании, то вы вполне можете плодотворно мечтать о вхождении в совет. Но если вы не имеете никаких родственников на высоких должностях, то мечта сразу становится какой-то вяленькой. Как говорится в бородатом анекдоте:

- Может ли сын генерала стать генералом?
- Может.
- А маршалом?
- Нет, потому что у маршала есть свои дети.

Беда заключается в том, что результат приписывается вовсе не истинным причинам, а выдуманым, которые никоим образом не могли повлиять на результат, поскольку объективно не существуют.

Доходит до клинического абсурда, когда коррупционным путём полученная должность обосновывается дипломом «Высшей Сельскохозяйственно-фермерской Сарайки деревни Марьино», а здоровье – крахмальными БАДами.

Про БАДы, пожалуй, стоит сказать отдельно, поскольку с задних рядов нападают.

То, что самовнушение позволяет влиять на состояние здоровья в некоторых случаях в некоторых пределах, бесспорно. Вера в бесконечную исцеляющую силу пилюль вполне играет эту роль – человек перестаёт считать себя больным и становится здоровым, поскольку и не болел. Но нужно ясно понимать, что другой человек, взявший ваши целебные пилюли, не поправит своё здоровье, даже если

верит лично вам как Иисусу Христу, а в БАДы - как в пенициллин штамма крустозин.

Здоровым людям свойственно выдумывать не существующие болезни, геройски побеждать их, принимая плацебо, и расхваливать эффект чудодейственных таблеток.

Между прочим, терапия у психолога оказывает «целительный» эффект точно по такому же принципу. Приходит пациент, не имеющий проблем, но которому приятно думать, что проблемы есть. На пару с психологом они азартно устраняют не существующие проблемы и констатируют успех в рассеивании миражей. Люди с проблемами к психологам не ходят; это удел вечно скучающих от безделья адекватов.

Не только бессмысленно, но и в высшей степени подло убеждать людей в пользе веры. Тем более, что всегда можно сказать «ты мало/недостаточно/плохо верил(а) и от этого все твои проблемы». Только в результате такой лапши на ушах люди берутся за априори нереализуемые цели, мечтают о несбыточном, тратят время и силы на достижение не достигаемого. Позитивисты (к коим относятся и психологи) походя ломают судьбы своими сказками про «достаточно просто захотеть!» С их точки зрения, можно силой мысли отрастить себе ампутированную ногу или походя отменить рак. «Завтра всё наладится!» - говорят они. Без всяких на то оснований. По привычке. Ведь если говорить правду, прослывёшь букой и токсичной личностью. Клиенты иссякнут.

Причинно-следственная связь – это система законов, позволяющая из А вытекать Б при любых условиях во всех ситуациях в жизни любого человека без исключений. КМБ – это система, позволяющая натаскать каждого призывника на 20 или минимум 10 подтягиваний, она не зависит от аффирмаций, надежд, веры, плацебо и подбадривающих подзатыльников, разве что несколько флуктуирует в зависимости от веса будущего бойца. КМБ – это физиология, она весьма не вариативна.

Вера с надеждой, мантра с аффирмацией – это сотрясание воздуха децибелами, которые не создают квалификацию, навыки, рост, зубной прикус, свободное место в автобусе, родственные связи с великими мира сего.

Людам очень нравится, когда им за их же деньги вдувают в уши дичь о грядущем успехе, который могучим плечом выламывает железную дверь, когда их называют достойными, избранными, просветлёнными, превзошедшими самые смелые ожидания богов.

Людам не нравится спикер, который рассказывает про исключительно неравные стартовые позиции, различия, преимущества рождения в одной семье и недостатках прозябания в детдоме. Это не мотивирует; кто-то зазнается, кто-то поймёт бессмысленность барахтания против течения, купит газовый баллон и взорвёт подъезд одиннадцатизэтажки, потому что другого способа выразить отношение к миру неравенства не найдено.

Правда никому не нравится потому, что она противна, оскорбительна, режет острой бритвой по барабанным перепонкам. Поэтому со сцен, с экранов, со страниц к вам обращаются холёные,

уверенные в себе лжецы, скармливающие вам вонючие помои из бесстыжей брехни и циничного вранья.

Если внимательно читать откровения миллионеров, то можно заметить, что они в массе очень невысокого мнения об образовании, престижных колледжах, всяких курсах с «корочками», зато прекрасно осведомлены о могуществе дружеских, а тем паче родственных связей. Клановая порука, цеховое товарищество, торговая гильдия, мафиозная структура, коррумпированная бюрократия – это просто слова, за которыми стоит система присвоения успеха *своим*. Толстым, худым, красивым, страшным, высоким, низким, умным, глупым, гетеро- и геям. Нет такой силы, которая позволит *чужому* стать *своим*.

Там не верят, а делают, как велено. Там не учатся, а получают. Там берут, а не просят.

Отсюда второй урок: не существует зоны комфорта, из которой якобы страшно выйти, есть только границы дозволенного, за которые выхода нет.

Глава 4. Привычки

Обычный человек знает о себе отнюдь не так много, как привычно думает. Потому что думать о себе - одно, а являться совсем другим - привычка.

Привычка - то, что искажает картину бытия, показывая жизнь, словно через очень кривую призму.

Привычка - отнюдь не только курение и алкоголь. Во все нет. У каждого человека есть привычки, помимо перечисленных, и даже если человек не курит и не употребляет алкоголь, это не означает, что о привычках можно забыть.

Ключевое свойство каждой привычки - снижение эффективности действий, кража времени, затруднение при движении к цели, нагромождение препятствий, создание неверного представления о происходящем.

Примеры? Их есть у нас. Первая версия программы видеомонтажа Sonic Foundry Vegas Pro имела плагин для конвертирования аудио в MP3, который делал это очень медленно. Начиная со второй версии программы, плагин был обновлён и выполнял работу в разы быстрее. Тем не менее, некоторые пользователи остались на первой версии программы - не потому, что не могли себе позволить апгрейд, а просто в силу привычки. Привычки, которая крадёт время.

Привычка осуществляла запись архивных материалов одной радиостанции на носители CD-R, в то время как матрицы DVD-R/DVD+R продавались в банках по 10, 25, 50 штук примерно по той же цене, но с вместимостью в шесть раз больше. Потребовалось инициативное разъяснение снизу, почему закупать CD-R экономически нецелесообразно. Да, экономия не очень значительная, но всё же есть, а вот количество дисков на полках становится в несколько раз меньше. Важно другое: работать с файлами, записанными на DVD-R, удобнее, потому что приходится использовать меньше дисков - реже происходит смена диска в лотке оптического привода. Эти простейшие операции в пересчёте на год дают существенную экономию времени. Поочерёдно вставлять в привод шесть дисков или всего один - есть разница, не так ли?..

Привычка может поджидать на некотором регулярно проходимом маршруте, который за годы повторяемости уже преодолевается с закрытыми глазами. Но случайно выясняется, что его можно сократить за счёт выпрямления пути, огибания зданий с другой стороны, принятия во внимание режима работы светофоров или прохождение железнодорожных составов, вызывающих формирование пробок чудовищной длины. Несмотря на поступление новой информации, изменить привычку ходить там, где хожены годы, не получается.

Привычка заставляет тракториста скидывать снег с тротуара на обочину, а затем с проезжей части - на тротуар. То есть по тротуару ходить невозможно, и пешеходы вынуждены переходить на проезжую часть. Причина - привычка, о которой не подозревает тракторист.

Это «мягкие» примеры, а потому не такие убедительные.

Некоторые люди совершают покупки в более дорогих магазинах, даже зная, что на качестве товаров более высокая цена никак не сказывается. Они родом с одного и того же склада, где закупаются все магазины. Кто-то оправдывает привычки тем, что «может себе позволить», кто-то «лучшим сервисом», но это не меняет сути. То же самое с аптеками.

Обычный человек говорит:

- Я так привык(ла)!

Привычка намного сильнее, чем кажется, пускает корни глубже и управляет сознанием. Сам факт наличия таковой признаётся редко. Как правило, человек воспринимает привычку как нечто само собой разумеющееся и непременно правильное.

Так, нормальный вменяемый адекватный и на всю башню взрослый человек никогда не смыкает за собой в туалете, но при этом абсолютно уверен, что делает это. Доказать обратное невозможно. Или не выключает свет – не только в туалете. Реакция на напоминание? «Неправда, я всегда выключаю свет».

Привычка у нормального человека становится несгибаемым аргументом собственной правоты и непоколебимости. К примеру, хозяйке, которая привыкла думать, что температура воздуха на полу намного ниже, нежели температура воздуха на столе, невозможно втолковать, что разница в 80см высоты если и влияет на температуру, то в рамках погрешности, вызванной движением воздуха, связанного с перемещением человека в пространстве – сиречь кратким порывом ветра. Использовать пол для сохранности манной каши, сваренной на молоке, глупо; каша испортится с одинаковой скоростью хоть в кастрюле на столе, хоть под столом. Это необъяснимо, потому что против привычки любая доказательная база с термометром слаба. У нормального человека есть вера, которая отрицает реальное положение дел.

Женщина обожает хранить по углам квартиры пакеты с гниющими бытовыми отходами. Содержимое протекает (полиэтиленовые пакеты на самом деле не герметичные, легко прокалываются и рвутся), распространяется вонь. Объяснить ей причинно-следственную связь невозможно. «Я же не думала, что забуду выбросить». Вопрос «зачем изначально отходы по углам раскладывать?» вызывает квадратноглазый ступор. Мол, это же нормально, все так делают, как можно таких простых вещей не понимать?..

Подвид привычки: «Я так привык(ла), я всегда так делаю». Произносится это с преисполненным гордости видом. Характерно для любителей парковаться на тротуарах, выезжать с обочины на полосу, включив поворотник (не всегда). Обоснование? «У тебя помеха справа!» Никакие сотрудники ДПС не в состоянии разъяснить адекватно, что обочина вообще не предназначается для обгона, что помеха справа – совсем другое, и даже перечный газ с бейсбольной битой не могут донести реальность до адекватно.

Это невозможно изменить, это можно только узнать и с этим придётся смириться. Нормальный человек не пригоден для изменения,

поэтому инвестор никогда не ставит себе целью кого-либо менять. Это бессмысленно и невозможно.

Нужно отчётливо осознавать и никогда не забывать, что привычка нормального человека намного сильнее желания жить. Любой нормальный человек с гордостью сварится в кипящем масле, лишь бы не пересматривать убеждения.

Убеждения – подвид привычек. Сформированная картина мира нормального человека поражает нелепостью и нелогичностью, вызывает то слёзы, то хохот, доставляет множество лулзов, но абсолютно непригодна для эффективного взаимодействия с окружающей средой.

Если человек с мышлением инвестора планирует будущее на основе понятной причинно-следственной связи, то нормальный человек оперирует фантазиями, мечтами и ничем не подкреплёнными ожиданиями, выражающимися всё теми же мантрами «я так хочу», «мне все должны». По этой причине в плане, составленном нормальным человеком, всегда есть место чёрному юмору и шизофреническому бреду, но только не логическим построениям.

К примеру, говоря о знакомствах с девушками, парни на полном серьёзе обсуждают цвет и бренд ремня, что для них является решающим критерием успешности знакомства. Мифотворчество во взаимоотношениях полов, конечно, та ещё обширная тема, не входящая в круг вопросов, затрагиваемых в данной книге, однако стоит отметить, что нормальные люди приписывают буквально магические свойства аксессуарам, предметам одежды, причёске и т.п., не желая замечать, что всё это имеет ничтожное значение в достижении поставленной цели. По этой причине, кстати, повторить успех пикапера, имитируя его во всём, не получается ни у кого. Есть внешняя сторона, а есть внутренняя, которая и определяет внешнюю, но остаётся сокрытой от глаз.

Аналогично и в воркауте. Даже смотреть на упражнения опытных воркаутеров, как ни странно, имеет мало смысла, потому что самое главное незаметно, и не дополняется рассказом.

В мире бизнеса этот же феномен проявляется на каждом шагу. Скажем, некто открыл кафе и преуспел. Что может рассказать успешный бизнесмен, даже излагая чистую правду? Только то, как это воспринимает, а не то, как всё происходило на самом деле. Пришла в голову идея, выбрал место, разработал интерьер помещения, обстановку, посуду, подобрал персонал – и всё это лишь верхушка айсберга невидимых, не осознаваемых критериев успеха. Любой, выполнивший в точности все советы и рекомендации по заветам успешного бизнесмена, терпит поражение и не понимает, где просчёт. От прочтения книги «как я стал(а) миллионером» не получится стать миллионером.

Просчёт лежит в отсутствии самой важной информации о протекании процессов. Очень многие люди, вдохновлённые пресловутыми «историями успеха», вживаются в образ кумира и начинают жить как кумир – встают в такое же время, едят тот же завтрак, покупают такой же тренажёр для бега и красят волосы в такой же цвет, как у объекта подражания. Не обращая внимания на то, что вся

«история успеха» кроется в унаследованном состоянии, которое прадед наградил в Индии.

Привычка подражать кому-либо исключительно свойственна нормальным людям. Во-первых, потому что стремление быть как все является фактором номер один, определяющим всю жизнь нормального человека. Во-вторых, потому что желание плыть по течению является результатом информационной обработки извне – общественным мнением, рекламой, взглядами друзей (что часто одно и то же, и одно проистекает из другого). Мода, как по щелку тумблера, включает покупательскую активность, разжигает страсть обладать какой-либо вещью и выглядеть, как картинка с авторитетного сайта.

Инвестор никому ни в чём не подражает, поскольку ясно понимает, что это возможно только поверхностно, а потому бессмысленно. Обучение же является глубинным процессом.

Инвестор склонен меняться каждый день, нормальный человек – никогда. Нормальный человек запросто кидается громкими словами «я изменился(-ась)!», что всегда следует понимать диаметрально противоположно декларируемому. Инвестор меняется, не оглашая этого. Во-первых, факт перемен и без того заметен, а, если не заметен, то тем более нет смысла его оглашать. Во-вторых, перемены людей пугают, поэтому подливать бензина в огонь соответствующими заявлениями уж точно не стоит.

Инвестор настолько же консервативен снаружи, сколь порывист и амбициозен внутри. У нормального человека всё наоборот – полное отсутствие каких-либо изменений при непрекращающихся громогласных заявлениях о революции в сознании, характере, взглядах и т.п.

Инвестору не интересно и откровенно лень рассказывать о себе, поскольку не прагматично. Нормальному человеку хлеба не нужно, дай волю потрепаться о своих драгоценных мнениях, переживаниях и опыте. Привычка говорить о себе свойственна нормальному человеку также, как инвестору – внимание к другим.

Привычка не позволяет от себя избавиться, какие бы аргументы не приводились человеку. Привычка затыкает рот разуму и душит за горло.

Обладатель привычки может даже согласиться с тем, что можно делать что-то иначе, эффективнее, либо хотя бы просто быстрее и проще с тем же уровнем эффективности, но не станет ничего менять.

У привычки огромная сила.

В том числе и потому, что каждая привычка имеет несчётное число оправданий.

Лучше всего это демонстрируется на примере курения, алкоголя и наркотиков.

Так, беременная женщина запросто может пить и курить, прекрасно зная про вред, наносимый плоду, развитию и будущей жизни ребёнка. Плацента беззащитна против вредных веществ, получаемых организмом вследствие таких привычек, которые вполне могут оставить след в головном мозге плода, вызвав букет врождённых болезней и патологий.

Однако привычка позволяет оставить всё как есть, поскольку:

- Я пью только безалкогольное пиво! (Ведь вред только от алкоголя).

Или:

- Я пью только качественное пиво! (Ведь вред только от некачественного).

Или:

- Я пью только светлое пиво! (Ведь вред только от тёмного).

Или:

- Я знаю, что курение вредит ребёнку, поэтому курю только после кормления грудью!

Или:

- Я курю только лёгкие сигареты!

Привычка за счёт оправданий позволяет ничего не менять, но при этом считать себя в белом. Маркетинг, работающий на любую привычку, в этом помогает.

Курение, как всем известно, предотвращает развитие болезни Альцгеймера, а с 2020-го ещё и защищает от коронавируса. Не верите? Значит, вы ретроград, поддавшийся на пропаганду Минздрава, а все нормальные курильщики твёрдо знают, что сигарета укрепляет здоровье. Чем больше куришь, тем здоровее становишься. Бинго!

Привычка – это не только то, что делается, но и то, что мешает делать что-то иное. Нормальный человек, даже имея доступ к информации, не воспользуется ею – ибо использование информации означает изменения в размеренной жизни. Человек с мышлением инвестора обращает информацию себе на пользу первым делом. Инвестор беспрестанно находится в поисках информации, которая (по)может изменить жизнь – свою и близких.

Пример самый что ни на есть житейский: бег. Нормальный человек в лучшем случае что-то про шевеление нижними конечностями помнит со школы. Даже встретившись с материалом за авторством признанных светил медицинской науки, пропустит его мимо – ведь в противном случае придётся, как минимум, над ней подумать, а то и, неровен час, заняться пробежками. Инвестор же, взвесив аргументы – польза для здоровья против затрат времени, повышение выносливости и устойчивости к вирусным заболеваниям против стирающихся подошв кроссовок – сделает выбор в пользу бега. Приобретения – весомые, а поступиться приходится малым. Выгодная сделка. Бег – это прагматично.

Точно то же самое касается алкоголя, курения, наркотиков (что не настолько разные группы). Там, где нормальный человек будет апеллировать к традициям (то есть привычке), ритуалам (снова привычке), мышление инвестора задаст вопрос «какой мне с этого прок?» Убедительного ответа найти не получится, если придерживаться разума, а не догм. Затраты времени – раз, пустая трата денег – два, ухудшение здоровья хотя бы в некоторых аспектах – три, снижение работоспособности, стрессоустойчивости, гибкости, обучаемости – четыре. Платить деньги, тем более большие деньги, за такие удары по себе может только мазохист. В этой связи инвестору приходится ежедневно выслушивать в свой адрес шаблонные откровения «ты просто завидуешь» и «не можешь себе позволить». Впрочем, во втором случае

всё подмечено верно: инвестор действительно не может себе позволить растрачивать жизнь на такую ерунду.

Пример: девушка возмущается тем, что подруга осмелилась заметить в её адрес, что короткие платья требуют красивых стройных ног, а не жирных ляжек. Что же делает привычка, укоренившаяся в девушке?

Разумеется, заявляет, что «мужчинам нравятся девушки с полными бёдрами!» Вы заметили, что чем толще девушка, тем больше ей нравится аргументация в стиле «мужик не собака, чтобы на кости бросаться»? Так работает привычка.

Привычка всегда всё оправдывает в угоду лени. Девушке всё тяжелее ходить пешком, поэтому она хвастается тем, что может себе позволить ездить на автомобиле даже в магазин за углом. Единственная неприятность – отсутствие возможности парковаться прямо у подъезда, поскольку там всё время занято. Приходится бедняге преодолевать сто метров на своих жирных двоих – а это страшный дискомфорт.

Она скорее поссорится с подругой, говорящей неприятные вещи, нежели займётся фитнесом и диетой, ведь это означало бы менять себя, прикладывать усилия. Ужасно. Спасибо родной привычке, которая позволяет плыть по течению, ничего не делая и оправдывая текущее положение вещей. Та же привычка льстиво твердит «главное – нравиться самой себе», «полюби себя такой, какая ты есть», «полюбишь себя – тебя полюбят все принцы мира».

Хотя где-то в глубине души радующиеся своей полноте девушки, на которую вроде бы должны западать все парни, замечают, что нарочито презираемые ими «доски» носимы на руках и окружены восхищением. Если бы не привычка, ласкающая слух рассказами о прелести пышных форм и достоинствах огромных задахенов, стало бы грустно. Если бы не привычка, которая скорее заставит разорвать общение со стройными подругами, дабы не нервировать психику.

Между тем, если сделать этот отвратительно трудный шаг в сторону спортивной стройности, то деструктивная привычка будет заменена созидательной, и можно не сомневаться в том, что ни одна постройневшая бывшая «пышка» не сожалеет о проделанной над своим телом работе. Однако именно что «если»: привычка быть самой собой такой сценарий отвергает с порога.

Привычка может выглядеть даже как своя противоположность: решительное стремление к похудению. Парадоксальное вроде бы утверждение, не так ли? Но привычка может заставить человека бороться с собой, в действительности имитируя эту борьбу и ничего не меняя по сути. Иллюзия борьбы за стройность давным-давно поставлена на поток вездесущими маркетологами, поэтому специально для тех, кто хочет всё оставить как есть, проявляя бурную активность, существуют различные нескончаемые способы похудеть без усилий.

Тысячи волшебных диет, главным компонентом которых является еда. Хитро выделанные диеты легендарных звёзд кино. Велосипедный тренажёр (который, как и любой другой, стоит в углу, покрываясь пылью). Список обещаний себе на НГ – непременно заняться спортом. Решительная покупка абонеента в спортзал сразу на год (чтобы можно

было каждый месяц переносить начало занятий на следующий месяц). Скачивание мотивирующих книг «минус двенадцать килограммов за неделю». Волшебные штаны, убирающие жир за ночь. Липосакция. Чаи для стройности. Вебинары о похудении, которые особенно славно заходят под ведро попкорна и кока-колу на ночь.

Привычка говорит «верь в себя, и всё получится!»

Не получится. Почему так неприятно смотреть сториз инстаграм-моделей? Потому что модельная внешность – это отнюдь не экстра-профессиональный мейк-ап, а в первую очередь жёсткое следование индивидуально разработанным комплексам тренировок и диет. Нет никакого смысла хвататься за диету популярной звезды, потому что диета для звезды составлена индивидуально с учётом массы параметров. Так же, как и комплексы спортивных упражнений. По большому счёту, модель себе не принадлежит, настолько насыщенным является каждый её день. Но ведь как чертовски приятно думать, что можно стать такой, как вон та дива с экрана смартфона, если съесть по апельсинчику на завтрак и делать десяток приседаний?..

Если девушка верит, что похудеет и станет подтянутой стройняшкой всем мужчинам на загляденье и подругам на зависть, она доставляет несказанную радость привычке, рабой которой является.

Никто не худеет от *веры*. Худеют только от действий, достаточных, чтобы преодолевать противодействие.

Красота объективна, но привычка заставляет верить в субъективность восприятия – дескать, есть же где-то мужчины, которым нравятся «пампушки в теле». Привычка, которая отрицает тот факт, что упругая сияющая кожа, тонус мышц, плоский животик, подтянутость груди и попы возбуждает мужчин неизмеримо сильнее, нежели слонообразные ноги со складками, уродливо торчащие из-под мини-юбки. Привычка, которая тащит в магазин сексуального нижнего белья вместо тренажёрного зала – ведь купить кружевные трусики намного быстрее и проще, чем пыхтеть и потеть. Привычка, которая обещает полное сочетание удовольствия от текущего образа жизни и любовных отношений с принцем на белом коне. Привычка, которая позволяет чувствовать себя более умной, нежели спортсменки из ютуба.

Для человека с мышлением инвестора вообще свойственно задумываться о последствиях поступков, как своих, так и чужих. Нормальный человек не задумывается даже о следующей минуте бытия. Зачем?..

Нормальность подразумевает безусловное следование социальной установке «будь как все». В этом есть большой смысл; никому не нравится индивид, *отличающийся* от массы. Белые вороны всегда гонимы и подвергаемы остракизму. Поэтому нормальные люди постоянно начинают диалоги с вопроса:

- Ты вообще нормальный(-ая) или где?

Нормальность заставляет тратить значительную часть жизни на выяснение «как там, у других», что влечёт за собой расход времени и средств на подгонку себя под генеральную линию партии. Мода, речь, пищевые привычки, популярная музыка – нужно соответствовать, а то могут назвать **ненормальным(-ой)**, что разрушит жизнь до основания.

Привычка быть как все неистребима, неискоренима и не подлежит изменению, поскольку является основой здоровой психики.

Глава 5. Фактор времени

Приходит русский к еврею просить в долг рубль, еврей ему и говорит:

- Хорошо, я дам тебе рубль, но ты должен что-то под залог оставить.

- Да нет у меня ничего, что оставить-то?

- Да хотя бы топор.

- Ладно, бери.

- Слушай, - говорит еврей, - мне ведь невыгодно тебе просто так рубль давать,

давай, ты мне через год два рубля отдашь?

- Хорошо, - отвечает русский. Взял он рубль, собирается уходить.

Еврей его останавливает:

- Да, но ведь тебе сложно будет через год мне два рубля отдавать, ты мне сейчас рубль сразу отдай, тогда через год тебе будет легче.

«И то правда», - подумал русский и отдал обратно рубль еврею.

Выходит он от еврея и думает: «Интересно получается, топора нет, рубля нет и ещё рубль остался должен, и вроде всё правильно!»

Известный в соответствующих кругах ведический лектор Олег Геннадьевич Торсунов любит рассказывать на лекциях о своём прошлом, приводя себя в пример молодым мужчинам. Дескать, смотрите, чего я добился – и всё потому, что волевой, упорный, сильный. Меня в 24 года звали по имени-отчеству, я уже лекции читал!..

Можно понять человека, который ступил в возраст, в котором отчаянно начинает хотеться вспоминать об ушедшей молодости и учить новое поколение уму-разуму. Однако позы к наставничеству – это одно, а лицемерие – совсем другое.

Утверждая, что сам поступил в институт при конкурсе ~5 человек на место, и сам себя обеспечивал, живя отдельно от родителей, Торсунов в качестве причины называет свои мужские черты характера, которые старательно пестовал. Однако это циничная, наглая ложь.

Правда в том, что поступление в институт в Советском Союзе, если речь не шла о парочке «приблатнённых» вузов вроде МГУ и МГИМО, не являлось сколь-нибудь серьёзным испытанием для выпускника, который более-менее хорошо учился в школе. Платного высшего образования в СССР не было, а количество мест в высших учебных заведениях находилось в строгой корреляции с количеством выпускников. Школа не существовала отдельно от «вышки».

Важно отметить, что при бесплатном обучении студенты ещё и получали стипендию, причём за хорошую учёбу – повышенную, что, опять-таки, не было редкостью, чудом или признаком гениальности. Достаточно посещать пары и помнить, где находится библиотека, ну и не забывать, что студенческая жизнь – не только тусовки с портвейном.

Далее, говоря о своих подработках дворником или грузчиком, которые помогали ему финансово не зависеть от бедных родителей, Торсунов не упоминает (или, скорее всего, не знает), что сейчас студент,

желающий подработать таким же способом, будет отшит с порога. Потому, что есть гастарбайтеры, нелегалы, да и доход от такой подработки относительно ситуации в СССР существенно меньше. Если советский студент, получавший стипендию, справлялся с учёбой и иногда махал метлой или работал руками, то мог смело рассчитывать на сто и больше рублей в месяц – а этого более чем достаточно, чтобы жить отдельно от родителей, притом не в общежитии.

Современный же студент, даже счастливо попавший на бюджетное место с куда как более высоким конкурсом, даже счастливо устроившийся официантом в фастфудную едальню, ни на какое отдельное от родителей проживание не может рассчитывать.

Проще говоря, сегодня, чтобы жить отдельно от родителей, нужно иметь богатых родителей. Никакие подработки, никакая степуха этого не позволяют. Качества характера здесь не при чём.

Олег Геннадьевич же записывает себе в достижения социальные блага, предоставленные ему по умолчанию Советским государством – и только потому, что он родился в Советском Союзе. Для того, чтобы у него было бесплатное высшее образование, приличная (относительно цен) стипендия, возможность совмещать подработку (опять же с приличным финансовым вознаграждением без «кидалова»), миллионы людей отдали свои жизни в Гражданской войне, Великой Отечественной, не говоря о пассионариях, которые создавали общество равного доступа к благам, совершенно не заботясь лично о себе. Торсунов выпячивает себя великим тружеником, превозмогавшим судьбу, тогда как на самом деле жил как у Христа за пазухой, не пошевелив для этого пальцем. Ставит себя в пример, не сообщая, что всё, им описываемое, осталось в другой социальной системе, в другой общественно-экономической формации, и в нынешних реалиях не применимо.

Во-первых, урезание бюджетных мест – давний модный тренд, поскольку образование стало источником прибыли, а прибыль дают только платные места в вузах. Соответственно, торсуновская стипендия волшебным образом испаряется, торсуновское бесплатное образование волшебным образом испаряется, а остаётся платное, возможности подработки скукоживаются, зато расходы на самостоятельное проживание возрастают. Это советский студент из простой семьи, коим позиционирует себя с гордостью Торсунов, мог жить отдельно и независимо. Современный российский студент может жить отдельно от родителей, только если ему дают деньги родители. Да, всегда можно найти исключения в виде грантов, победителей лотерей, популярных стримеров или эскортниц и т.п., но в своей массе нынешние студенты даже мечтать не могут о тех благах, которые имел Торсунов от Советской власти и которые записывает себе в актив как личную заслугу.

Никакая воля, никакое упорство сегодня не помогли бы бедному студенту Торсунову учиться в институте и жить отдельно от родителей без финансовой помощи с их стороны. Вот истина, о которой он никогда не скажет, чтобы не разрушать свой образ хардкорного селфмейд-труженика.

Всё, что он приписывает себе, получено им благодаря другим людям, его заслуги в том нет. Он просто пользовался тем, что

предоставляла система, и ему это так понравилось, что он возомнил себя сверхчеловеком.

Сверхчеловеком, читающим лекции о нравственности.

Так проявляется фактор времени – государство уже совсем другое, отношение к людям совсем другое, система образования полностью изменена, рынок труда ни в чём не похож на советский, а Торсунов всё ещё поучает молодёжь в стиле «а вот я в ваши годы, ух!..» Ему невдомёк, что социальная система совершенно другая, то, что работало в его годы, то, что существовало тогда, сейчас не работает и не существует.

Можно продавать лохам инфопродукты на тему «как заработать в Google AdSense» с материалами 2005-го года, утаивая от потребителей, что ничто из материалов пятнадцатилетней давности ныне не пригодно к использованию. Можно проводить платные вебинары о рефандах на онлайн-площадках Asos или Amazon, но слушатели не поймут, что их обманули, пока не столкнутся с практической стороной. Торсуновские советы «как стать мужчиной» остались там, в СССР, да и педалируемый им нравственный аспект, стоит признать, тоже.

То, что человек в 55 лет не понимает, что обманывает аудиторию, прискорбно; то, что он врёт сознательно, омерзительно; но то, что он ставит себя в пример, хамя другим и называя их ничтожествами в сравнении со своим величием, заставляет жалеть людей, вовлечённых в его движение рассказами о чистоте, высокой духовности и правильной жизни.

Не имеет морального права учить людей «жить правильно» тот, кто полностью посвятил жизнь обслуживанию интересов буржуазии. Торсунов делает ровно то, что делали царские попы – обосновывает порядок вещей божественной волей и кармой, призывая ни в коем случае не бунтовать против власти и уважать богатых, потому что они угодны Богу. Вместо борьбы за свои права он призывает к покаянию и постам, а всякий произвол со стороны власть предержащих рассматривать как проявление судьбы, которую обязательно нужно принимать с благодарностью. Торсунов призывает работать бесплатно или за любые, даже самые маленькие деньги, объясняя это тем, что после развития в работе человек станет так нужен работодателю, что будет осыпан деньгами. Никакой работодатель не будет осыпать деньгами отличного работника, согласного работать бесплатно – по заветам Олега Геннадьевича – с целью самосовершенствования. Рабское послушание – вот что он воспитывает в своей пастве. То есть то, что нужно его очень богатым друзьям, которыми он часто хвастается на лекциях.

Не забывая при этом расхваливать бедность, поскольку бедные, как он неоднократно повторяет, счастливее богатых, ведь в бедности меньше разводов.

Излюбленной «фишкой» Олега Геннадьевича через большинство его лекций проходит небольшой наборчик советов «как выйти замуж». Он очень любит повторять, что для девушки выйти замуж – очень сложно, потому что мужчинам нужен секс, а не семья, поэтому для того,

чтобы выйти замуж, девушке необходимо развиваться как женщине, то есть развивать в себе заботу, учиться готовить и т.д.

Тем самым Торсунов демонстрирует либо полное незнание причинно-следственной связи, либо снова врёт. Замужество является следствием всего одного фактора, который никак не зависит ни от какого «личностного роста». Этот фактор называется влагалищем. Замуж выходят те, у кого есть влагалище. Замуж выходят хромые, косые, с гнилыми зубами, шизофренички и истерички, глупые и татуированные – всё это не более чем довесок к основному фактору. Есть только одна причина, по которой девушка может не стать женой – личное желание не быть таковой, и оно, бесспорно, достойно уважения.

Демографическая картина такова, что количество невест намного меньше количества женихов, поэтому для замужества не требуется никаких знаний, навыков, обучения и т.д. Замуж берут тотально всех, с апломбом и напором.

Влияние заботливости на выход замуж можно сравнить с употреблением воды при лечении ОРВИ. Или провести зависимость восхода солнца с премиальностью аккаунта в социальной сети. Одно с другим никак не связано. Вода не лечит ОРВИ (этим занимается иммунная система), солнце восходит безотносительно социальных сетей. Но, видимо, Олегу Геннадьевичу очень нравится держать лояльную аудиторию за идиотов.

Это тем более заметно, учитывая, что давать советы «как жениться» он педантично избегает. Поскольку его советы никак не повлияют на демографию, статистика которой говорит о том, что для того, чтобы жениться, мужчине нужно наизнанку вывернуться и через задницу пролезть, да и то вряд ли поможет – невест нет, точка.

Сложность фактора времени для восприятия заключается в том, что его существование не подлежит пониманию, если человек не дорос. Иными словами, это всё равно, что разговаривать с безграмотным о написании книг. Человеку, не знающему о существовании букв, это не понятно.

Фактор времени коварен потому, что растянут, происходящие события настолько медленны относительно восприятия мира отдельным человеком, что не заметны, а потому не осознаваемы. Прелесть заключается в том, что в управлении людьми этот фактор – как бластер в руках космических пиратов.

История щедра на примеры. Введение ЕГЭ в России растянулось на такое количество лет, что пока одни уже оканчивали школу «по-новому», другие ещё не пошли в первый класс. Если бы реформа была огнём и мечом насаждена в один красный день календаря, народ бы не понял и не поддержал такой крутой поворот.

Повышение налогов умное правительство проводит в несколько этапов, каждый из которых занимает годы.

Распространение оголтелого, антисоциального, бесчеловечного феминизма под видом равенства прав и борьбы с «токсичной маскулинностью» было бы совершенно невозможным в один день и даже в один год, но несколько десятков лет работы дают свои плоды. Уже готовы к семейной жизни девушки, возмущающиеся любым проявлением

мужской галантности и видящие в невинном флирте чудовищное покушение на своё достоинство. Всемерно поддерживают и считают справедливой позитивную дискриминацию – ущемление прав мужчин. Готовы в физиологическом и юридическом смысле, а вовсе не в психологическом плане.

Урезание социальных благ не происходит в один миг. В идеале масштабные изменения с фактором времени проходят так, чтобы каждый новый этап приходился на новое поколение. Тогда ни одно поколение не заметит, что что-то меняется.

Наивно думать, что Адольф Гитлер выступил с речью, и немцы ринулись на Восток, роняя тапки. Задолго до того, как наступило наше чёрное 22-е июня, германские идеологи разработали концепцию воспитания поколения, которое будет отправлено на войну с большевизмом. Под эту концепцию была создана система образования и воспитания, политической пропаганды, созданы структуры по вовлечению молодёжи и работе с нею в интересах будущей войны, о которой никто не думал. Ещё не родились будущие солдаты, которым предстояло носить пряжки с гравировкой *Gott mit uns*, а будущее уже было предreshено. Миллионы немцев были свято уверены, что их величайшая историческая миссия – спасение Европы от коммунизма. Никакой приказ не заставил бы эти миллионы придти в согласованное движение, если бы не долгие годы подготовки, пестования, обработки поколения всей страны в нужном русле, соответствовавшем целям руководителей.

Фактор времени всегда скрыт от масс, о нём знают немногие. Это то знание, которое, данное неподготовленному человеку, просвистит мимо, ибо не подлежит восприятию. Это знание, которое нет смысла прятать – его не заметят на самом видном месте, его пропустят, даже если оно будет дано в каждой газете.

Пенсионная реформа наклёвывается отнюдь не только в России; в той или иной степени вялотекущий процесс по отрезанию стариков от содержания идёт в десятках стран (где пенсионная система вообще существует). Преподносится это как удлинившийся трудоспособный возраст, желание бабушек и дедушек приносить пользу обществу до гробовой доски, но вовсе не как псевдогуманное устранение отживших своё особей, потерявших экономический смысл. Фактор времени помогает скрыть разворачивание причинно-следственной связи; те, кто попадут под каток реформы, ещё этого не осознали, а когда попадут, уже не вспомнят о том, что когда-то было иначе.

Фактор времени подставляет подножку нормальному человеку на каждом шагу. Впитывание устаревших идей, не прошедших проверку временем, реализация бизнес-моделей, покрывшихся плесенью, разработка ниш на рынке, крепко замурованных, удовлетворение отсутствующего спроса... Огромное количество адекватных людей каждый день вписывают свои имена в клуб счастливых автовладельцев, приподнявшихся над тротуаром, только лишь для того чтобы обнаружить себя в толпе дебилов, дерущихся за парковочное место, стоящих в пробках, беспрестанно дудящих другим таким же дебилам, вздрагивающих при звуке сигнализации, встающих ни свет не заря,

дабы отскрести наледь от самого дорого в жизни предмета. В то время как прагматики экономят тысячекратно, используя самокаты и велосипеды, сберегая самое ценное – время и здоровье.

Фактор времени превращает адекватного человека в вымершего мамонта относительно текущих условий и требований, выдвигаемых окружающей средой. Всё, что делает нормальный человек, будет не вовремя, не к месту, не по теме и неправильно, но никто из нормальных этого не заметит. Нормальный человек будет лечить рак ослиной мочой, потому что так сказано в сборнике народных рецептов, порекомендованном в твиттере известного целителя. Нормальный человек будет ссылаться на мистификацию, разоблачённую в прошлом веке, и авторитетного мошенника, присевшего по этой статье. Именно для нормального человека существуют все виды гаданий, снятия порч, сглазов, наведения проклятий, поскольку древнее колдунство вуду не может не работать.

Глава 6. Здоровье, спорт

Спорт в жизни инвестора идеально сочетается с заботой о своём здоровье, являясь неременным условием и залогом активного долголетия.

Не спорт высоких достижений, влекущий за собой риск тяжёлых травм, которые могут повлиять на функции организма, а разносторонняя физическая культура, подразумевающая направленные тренировки разных групп мышц как по отдельности, так и в комплексе.

Почему это важно?

Во-первых, физические нагрузки делают тело гибким, послушным, мягким, но, в то же время, упругим и отзывчивым. Точно также как вам не нравится, когда компьютер тормозит, не отзываясь на некоторые команды так быстро, как хотелось бы. Однако заменить компьютер не проблема, а вот своё тело – проблема.

Возможность преодолевать большие расстояния пешком или бегом, с отягощением или без, в разную погоду даёт не просто ощущение свободы, а огромное преимущество перед людьми, приваренными своими ограничивающими привычками к лифту и транспорту.

Во-вторых, тренированное тело позволяет выполнять задачи и действия, которые в противном случае либо тяжелы, либо неподъёмны. К примеру, перенести тяжёлый предмет и не сорвать при этом спину и не заработать грыжу. Скажете, что для этого существуют грузчики? Что ж, бывают ситуации, когда быстрее, проще и дешевле сделать это самостоятельно. Да и вообще, зависимость от сторонней (нередко платной) помощи по пустякам прямо противоречит жизненному кредо инвестора.

В-третьих, регулярность тренировок тела делает психику расслабленной, ощутимо снижает стресс, улучшает и стабилизирует эмоциональное состояние. Связь между физическими упражнениями и психическим состоянием прямая. Благодаря физическим нагрузкам в голове поселяется спокойствие. Чем больше нагружаются мышцы, тем больше разгружается голова – отдыхает от забот и круговерти мыслей.

В-четвёртых, удовольствие от спорта часто является бесплатным, но не сравнимым ни с каким другим удовольствием, полученным за деньги, потому что это не то удовольствие, которое приносят на блюде с подобострастным поклоном, а результат собственных плодотворных усилий. Результат физических упражнений именно таков, каким человек с мышлением инвестора представляет себе выгодное вложение. Ваша растяжка, ваши мышцы, ваша выносливость остаются с вами и неподвластны никаким внешним обстоятельствам (понятное дело, что травмы, несчастные случаи, да и старение организма нивелируют спортивные достижения, но это в значительной мере находится вне вашего контроля). Если вы сегодня подтягиваетесь тридцать раз, то и завтра подтянетесь тридцать раз; никакой экономической кризис не лишит вас ваших подтягиваний.

В-пятых, физические тренировки прямо потворствуют здоровью организма, радостно отзывающегося слаженной работой сердечнососудистой системы, пищеварения и кроветворения.

Заметьте, мы никоим образом не касаемся стереотипных мотивационных положений, связанных со спортом, как то: подготовка к «пляжному сезону», повышение привлекательности тела для представителей противоположного пола, влезание в любимые штаны и т.п.

Это очень слабенькие мотиваторы. Когда народ начинает интересоваться «возвращением в форму» перед пляжным сезоном? Ну, в апреле-мае.

Это радикально не соответствует мышлению инвестора. Во-первых, никакой пляжный сезон не является достаточным основанием для фрагментарного, ускоренного насаждения на своё тело, расслабившегося и разжиревшего за зимние праздники. Во-вторых, инвестор в любой день готов к пляжному сезону (когда где-то зима, обязательно есть место, где лето и пляж). В-третьих, практиковать спорадические занятия спортом – примерно то же самое, что время от времени учить иностранный язык. Ни мозг не дурак, ни тело не обманешь. Вы либо занимаетесь каждый день, либо не занимаетесь вообще. Нет спорта «от случая к случаю». Да и стоит сказать прямо: подготовка к пляжному сезону – ложь и профанация, маркетинговая уловка за авторством фитнес-центров, раскрученных YouTube-влогеров, торговцев диетами, чаями для похудения и т.п.

Всё это совершенно не нужно, если сделать спорт частью ежедневной рутины. В этом случае происходят удивительные вещи, о которых не говорит реклама.

Просыпается умение получать кайф от тренировки, который настолько желанен, что мысль о пропуске занятий даже не появляется. Это то же самое, что передумать сходить в туалет. Физические нагрузки – потребность, спорт её удовлетворяет.

Тело приобретает ту форму, которую может приобрести, на постоянной основе. Тому, кто сделал тренировки повседневной жизнью, нет нужды переживать за свой вид в зеркале, лишние килограммы и т.п. Вообще, стресс по поводу внешнего вида исчезает.

Спорт успокаивает и является если не заменой массажу, то отличным дополнением. Мышцы от нагрузки расслабляются, связки становятся более гибкими, в результате тело теряет состояние напряжённости, которая и вызывает боль. В расслабленном, разогретом упражнении теле нет места для боли.

Спорт придаёт уверенности в понимании правильности выбранного пути, даёт наглядный эффект. Это не то же самое, что посещать психоаналитика и «чинить крышу». Эффект от сеансов может быть вообще незаметным долгое время. Эффект от спорта проявляется достаточно быстро. До года режима грамотно распланированных, интенсивных занятий – и вы совсем другой человек.

Бег

Отдельно стоит сказать о длительном беге. Не о пробежках на электрифицированной дорожке (что модно, круто, но малоэффективно), состоящих из перестановки ног, а о многокилометровых забегах по лесу либо берегу реки, моря. Вдоль оживлённых автотрасс бегать нежелательно – бег подразумевает интенсивную вентиляцию лёгких, а вентилировать лёгкие выхлопами автомобилей неразумно.

Хороший бег, который даёт максимально возможную пользу – это бег, в процессе которого случаются тяжёлые моменты – когда ноги не хотят шевелиться, кажется, что уже конец. Но, если проявить упорство и продолжить, то через несколько минут произойдёт маленькое чудо – бежать станет легче.

Во время бега работают мышцы тела буквально от пяток до шеи. Это одна из самых универсальных тренировок, какие только есть, а заодно и самых доступных.

Если вы не в том состоянии, чтобы преодолевать в непрерывном движении 10 км и более, то начинайте с меньшей дистанции, просто увеличивайте её. Не нужно загоняться тренировками до такой степени, что встать с постели станет трудно.

Бегать можно в любую погоду, за исключением, быть может, сильной пурги и трескучего мороза. Дождь помехой не является, если только не бежать по размытой дороге.

Бег часто сочетают с прослушиванием чего-либо – обычно музыки, но можно найти этому времени и более функциональное применение, а именно – тренировать уши иностранной речью. Разумеется, зубрёжка неправильных глаголов или хитрых грамматических конструкций окажется малоэффективной, однако само привыкание к мелодике иностранного языка является хорошим подспорьем в его освоении.

Если вы в том возрасте либо физическом состоянии, когда бегать уже невозможно и хочется сказать себе «я уже своё отбегал(а)», то это не более чем ловкая отмазка. Если вы можете ходить – просто увеличивайте дистанцию, а со временем можно перейти и на бег, который будет медленнее пешего движения, намного короче (пусть даже сто метров), но всё-таки бег. Никто не ставит задачи бить рекорды кенийских спринтеров. Стрелка ваших часов не оказывает никакого влияния на успех.

Спорт для мужчины как уход от воронки плохой судьбы. Когда мужчину бросила девушка, мужчине очень сильно хочется её вернуть, все мысли о ней, ушедшей. Но чем больше мужчина стремится к девушке, чем дальше она от него убегает. Чем сильнее он хочет её вернуть, тем больше она не хочет возвращаться. Мысли об ушедшей девушки – это та воронка, которая засасывает мужчину в мир боли и страданий, слабости и выгорания. Разумный человек не идёт туда, куда тянет изо всех сил, потому что понимает, что там – засада. Туда, куда влекут желания, идти не нужно ни в коем разе. Это применимо не только к сфере отношений.

Если тянет еда, и вы поддаётесь – здравствуй, обжорство, жир, одышка, давление, гастрит.

Если тянет алкоголь – привет, литрбольщики из наркологии.

Спорт для мужчины намного больше, чем здоровье (причём в первую очередь силовые нагрузки – подтягивания, гиря, гантели, отжимания с дополнительным весом). Спорт – та спасительная палочка-выручалочка, которая позволяет удержаться и не попасть в воронку страданий (куда так хочется попасть, если слушать желания). Универсальный рецепт: если есть проблемы по части отношений – бегом в спорт. Проблемы на работе – бегом в спорт.

Это работает. В том числе и потому, что если мужчина влюблён без памяти, втрескался по уши, ни минуты не может прожить не может без единственной и неповторимой, облизывает ручку двери её подъезда 24 часа в сутки, то... он перестаёт быть мужчиной в её глазах. И она начинает отдаляться. А он начинает наращивать обороты педалей, чтобы её догнать и удержать. Что неизбежно, со всей обязательностью ведёт к поражению. Такой мужчина не интересен, а назойлив, приставуч, слюняв и соплив.

И наоборот, если мужчина имеет массу дел, увлечений, работы, и на общение с девушкой у него остаётся час в день, да и то в субботу и воскресенье, то расставание не будет слишком болезненным – потому что вместо заполнения 24-х часов будут заполнены 23-часа. Невелика разница. Жизнь остаётся жизнью.

Уход человека – любого – не должен оставлять от жизни выжженную пустыню. Максимум – почерневший пятачок, на котором незамедлительно высаживаются розы.

А вот если мужчина днями и ночами жил мыслями о любимой, но свет в окошке вдруг погас, оставив записку «не ищи меня», то жизнь превращается в абсолютную пустоту, в которой даже эха боли нет. Всё повержено и растоптано. Жизнь закончена, существование лишено смысла. Да, это классическая причина самоубийства. Неразделённая любовь многих загнала в петлю, и всегда готова к приёму новых висельников.

Мышление инвестора не допускает даже появления мысли о самоубийстве из-за такой неприятности, как односторонний разрыв отношений. Любому человеку больно, но тому, у кого нет ничего, кроме отношений, больнее стократ.

Инвестор отягощён социальными обязательствами, знает о своей нужности людям, понимает, где требуется участие и содействие. Совершить самоубийство означает жестоко подставить ни в чём неповинных людей. Мышление инвестора – продукт совести. Мышление самоубийцы – продукт эгоизма.

В картине мира разумного человека должно быть так много составляющих, что выпадений любой из частей не разрушает её. Это вовсе не означает, что любая часть подлежат замене по щелчку пальца – вовсе нет. Такое не всегда возможно. Однако если в доме выбито окно, а вставить новое нет возможности, это вовсе не означает, что дом следует покинуть. Можно перебраться в другую комнату и плотно закрыть двери.

Пост

Пост на первый взгляд является дикостью (как же можно отказываться от пищи, будучи голодным в окружении еды?) В то же время это проявление заботы об организме доступно абсолютному большинству людей (по цене уж точно).

Краткосрочный отказ от еды оказывает самое благотворное влияние на органы пищеварения, которые только в этот период и могут отдохнуть. Пост – это профилактика длинного списка заболеваний, ни одно из которых не захочется лечить даже при всех успехах медицины, потому что они перерастают в хронические. Пост – это возвращение вкуса к жизни. Всего лишь день без еды, и привычная пища обретает яркий вкус.

Регулярный пост обостряет органы вкуса и обоняния, причём сильно. Начинают отчётливо различаться запахи, которые раньше вовсе не замечались. «Нюхач» - это про постящегося. Бесплатный лайфхак, пригодный для вычисления по запаху людей, даже если они уже несколько часов как ушли. По парфюму, табаку, поту, перегару и т.п.

Вообще, режим питания ничуть не менее важен, чем собственно рацион. Это только кажется, что можно кушать что угодно когда угодно, и эффективность усвоения не меняется. На самом деле усваивается только пища, съеденная в стандартные часы бодрствования – с утра до вечера. Поздний ужин, вошедший в литературу с благородным ореолом чего-то аристократического, изысканного, тем более плотный, сытный, состоящий из трудно перевариваемых блюд, является ядом для организм. Еда на ночь имеет минимум три серьёзных минуса: набор нездорового веса, ухудшение здоровья, и напрасно потраченные деньги. В самом деле – крайне глупо тратить деньги на то, что портит здоровье и добавляет совершенно не нужный вес.

Глава 7. Покупки

Инвестор прагматичен и рационален в покупках, приобретая только то, что нужно, в нужных количествах.

Нормальный человек поражён потребительским вирусом и живёт в барахле по уши. Жилплощадь не имеет значения. Некоторые имеют гаражи, забитые хламом так, что даже двери не открывают – потому что впахнуть вывалившееся обратно не получится.

Различие в отношении к приобретению материальных вещей между инвестором и нормальным человеком наиболее наглядно, потому что видно невооружённым глазом.

Потребительская активность, замешанная на безальтернативной вере в рекламу, внушённых представлениях о статусе, ожиданиях окружающих, мифе «по одежке встречают» ведёт нормального человека от кассы к кассе, от полки к полке.

Нормальному человеку необходимо быть «как в рекламе», чтобы, не дай бог, кто-нибудь не подумал, что кому-то пора в дурку. Неистовствующие в очереди за телефоном писают и какают адекватностью. Именно на них делаются продажи на ажиотаже.

Инвестор удовлетворяет насущные потребности, и ни полдюймом больше. Статус, восприятие окружающими, несоответствие общепринятым нормам потребления, маркер социальной успешности – дичь в глазах инвестора. Уделять время тому, чтобы кто-то одобрил или что-то не то не подумал, инвестор не станет, ибо это не прагматично.

Прагматичность в жизни инвестора занимает особое место, но нормальными людьми примитивно толкуется как меркантильность, жадность, жлобство, нищевродство, ретроградство, косность, токсичность и т.п. Это нормально, поскольку нормальный человек и человек с мышлением инвестора находятся на разных уровнях понимания бытия. Кошка видит стул снизу, человек – сверху. Но стул один и тот же.

Триггером для совершения покупок нормальным человеком является понт, то есть эмоционально инспирированная иллюзорная потребность. Не случайно в отзывах нормальных людей встречаются такие перлы, как «с этим телефоном я сразу чувствую себя крутым бизнесменом!» Как сороки на стекляшку, нормальные люди падки на блестящие поверхности, покраску «под золото», вкрадчивый маркетинг.

Инвестор совершает покупку, выяснив не входящую в рекламу информацию, сопоставляя измеримые критерии. Если речь о колонках для компьютера, то во внимание принимаются характеристики звучания, набор портов для подключения источников сигнала, а внешний вид и бренд если и учитываются, то в последнюю очередь. Нормальный человек будет опираться на стильность. Если речь о выборе монитора для компьютера, то нормальный заострит внимание на тонкости корпуса и ширине рамок (поскольку это тренд в дизайне), а инвестор сосредоточится на цветовом охвате, калибровке, типа матрицы, разнообразии и типе портов входа видеосигнала, а также гарантийной поддержке.

Консультанты в магазинах обожают нормальных – тем можно втюхать что угодно втридорога.

Человек с мышлением инвестора без всяких скребущих на сердце кошек может приобретать вещи, бывшие в употреблении, поскольку умеет оценивать их состояние и сравнивать с новыми аналогами. Нередко приобрести вещь слегка б/у, но качественно сделанную, окажется в разы более дешёвой покупкой, чем такая же, но в магазине. Прагматичность означает, в том числе, рациональное использование ресурсов. Инвестор не совершает покупок для поддержания статуса, впечатления окружающих, соответствия ожиданиям – это было бы бессмысленной манипуляцией.

Неважно, что о вас думают – важно, что о вас знают.

Мышление инвестора даёт понимание то, что *дорого* – не синоним лучшего в Галактике качества, а *бесплатно* не всегда плохо. Массу информации, имеющейся в платных инфопродуктах, можно получить в бесплатном изложении, более структурированном и систематизированном. Отчасти дело в том, что платные инфопродукты полагается «раздувать» для придания солидности. Не сомневайтесь, мы тоже могли бы превратить «МИ» в триста страниц или даже в три тысячи, не добавив ни единой главы. И вы наверняка посчитали бы, что триста страниц намного ценнее, чем тридцать. Объём и полезность не коррелируют. Точно также «хорошего человека» не должно быть много, ибо «хорошесть» никак не связана с габаритами и жировой прослойкой. Это не означает, что толстый человек не может быть хорошим, или что увесистый том непременно наполнен «водой».

Инвестор умеет, ибо имеет достаточно знаний и упорства, различать форму и содержание, описание и суть. Волшебные пилюли, излечивающие всё, волшебные штаны, изгоняющие бесов и жир, волшебные мультимедийные курсы, позволяющие освоить три языка разных групп за одну ночь, волшебные семинары заморских коучей, волшебные методики даосских йогов, древние ритуалы богатства, магические заклинания на удачу – несть числа товарам и услугам на неистощимом на выдумку рынке для нормальных людей.

Миражи оттого так хорошо продаются, что существуют нормальные люди, которые за возможность казаться, а не быть, с лёгкой душой грохнут родную бабушку.

Человек с мышлением инвестора задаёт себе вопрос «нужно ли это мне, или кто-то вознамерился манипулировать моим поведением?»

Нормальный человек по команде несётся туда, куда велено, и со всей радостью готов переломать ноги и свернуть себе шею, лишь бы выполнить задание кукловода. Раблепное подчинение маркетингу, отсутствие критического мышления даже в зачаточном состоянии, нехватка силы воли делают нормального человека пешкой в руках информационно подкованных и технически оснащённых пройдох.

В длинном списке приоритетов нормального человека нет ничего, что нужно собственно человеку.

Список приоритетов инвестора поразительно скучен и краток.

Глава 8. Иностранные языки

В конце второго десятилетия нового миллениума многие люди резонно задаются вопросом, нужно ли вообще изучать иностранные языки. Какой в этом практический смысл?

Ладно, сорок лет назад иностранцы приезжали в Ленинград и без гида-переводчика были как без рук. Но сейчас-то у них переводчики в телефонах! Голосовой перевод в реальном времени. Да туристам даже переводчик не нужен, вся информация – на экране, от местоположения до исторической справки и расстояния до ближайшего туалета.

Студенты иныа уже в прошлом веке проторили дорожку в мир электронных переводов, позволявших делать курсовую за ночь.

Сайты на иностранном языке переводятся на родной в два клика мышкой. В самом деле, некоторое неудобство, которое испытывали пользователи кириллицы в Интернете на заре его развития, осталось в прошлом.

Парадоксально, но, несмотря на все эти аргументы, интерес к изучению иностранных языков никуда не пропадает. Возможно, причиной тому – доступность материалов, а, возможно, есть и более прагматичный аспект.

Например, электронный перевод при всех ухищрениях нейросетей не выглядит «живым». Как справочное бюро. Так разговаривать с человеком неудобно, неприятно и теряется значительная составляющая дискурса. Возможно, со временем будут разговаривать суррогаты, а потом и они не будут разговаривать, потому что двоичный код будут отправлять друг другу из микросхемы в микросхему, но это после, а пока...

Человек, говорящий с иностранцем на его/её, иностранца, языке, немедленно вызывает более тёплое к себе отношение, более приветливое, более человеческое. На «международном» английском обсуждают дела, да и то в случае, если нет возможности использовать иной язык. В бытовом общении английский всегда уступает родному. Во-первых, потому, что бытовое общение сложнее, чем туристическое, и требует более обширного словарного запаса, а главное – идиом и выражений, которые мало какой словарь содержит. Среднестатистический школьник или студент, имеющий высокие (заслуженные) отметки по иностранному языку, чувствует себя в политических или экономических темах куда как комфортнее, чем на кухне, где общаются на этом языке. Массу кухонной утвари, предметов обихода, одежды знает редкий изучающий язык даже на приличном уровне владения оным. Сленг, жаргон, заимствования, сокращения, словечки, о которых никакой институт языка не догадывается, сыплются как из рога изобилия. Обращение с грамматикой совсем не трепетное, а вовсе даже снисходительное.

Если ваш родной язык – русский, то, сделав диктофонную запись своего бытового разговора, а затем, соорудив из неё транскрипт, вы получите текст, который, будучи прогнанным через электронный

переводчик на любой другой язык, окажется лютой белибердой. Более того, чтение транскрипта доставит вам же знатный баттхерт! Почему так?

Потому что собственно слова в бытовой речи имеют меньшее значение, нежели паралингвистические факторы – интонация, мимика лица, паузы, жесты, походка, положение тела, возраст. Мы к этому привычны и не обращаем внимания, разве что сталкиваясь с культурой, где принято более оживлённое жестикулирование, нежели в нашей. Обычный диалог, оформленный в текст, теряет всю суть, которая остаётся не в словах.

Паралингвистические факторы – то, в чём любые алгоритмы пасуют, потому что эти факторы исключительно ситуативны, контекстно-зависимы и малопригодны для математического описания. Но именно эти факторы и наполняют человеческую речь не только смыслом, но и жизнью. По этой причине иностранец с разговорником на руках говорит как инопланетянин – отнюдь не из-за произношения. Просто так, как в разговорнике, люди не говорят. Вернее, говорят, но только в мизерном проценте жизненных ситуаций.

В некоторых языках влияние на коммуникацию оказывает даже возраст собеседников, что проявляется в использовании частиц речи, характерных для определённого возраста того, к кому обращаются. Бывает несколько степеней вежливости, которые абсолютно естественны и понятны носителю языка, но остаются за пределами понимания «электронных мозгов».

К примеру, английское высказывание «you have nice children» можно перевести на русский как:

- У **вас** прекрасные дети.
- У **тебя** прекрасные дети.

В дело вступают паралингвистические факторы – с собеседником на «ты» или на «вы»? Зависит от возраста, знакомства, положения на социальной лестнице, родства, иерархических ступенек на работе и т.д.

Если этот пример вам кажется простым и понятным, то электронному переводчику – нет. А если взять не английский, а тагальский, то ситуация ещё больше запутается, и распутывать её для разложения на чёткие критерии алгоритму никто не будет. Это малозначимо с точки зрения перевода массива слов, который мы и воспринимаем как язык. Ведь что для нас чужой язык? В первую очередь – много слов, а уже потом то, как они связываются между собой, какие формы имеют и как произносятся. Но иностранец вас оценивает не по богатству словарного запаса и роскошным синонимическим рядам, а по близости манеры построения высказываний к его собственной. Поэтому нужно учить не много слов, а как говорят «там».

Мотивация

В рекламе курсов иностранного языка можно найти такие мотивирующие факторы, как:

- Более высокооплачиваемая, престижная работа;
- Переезд в другую страну;

Общение с возлюбленным/возлюбленной, создание семьи с иностранцем/иностранкой;

Просмотр фильмов без перевода, «в оригинале»; чтение разнообразной литературы;

Хобби, увлечение, самореализация, пункт хвастовства перед друзьями.

Тем не менее, не существует такой мотивации, на которой можно уехать далеко. Любая мотивация краткосрочна, ибо эмоциональна по сути. Она недостаточно сильный фактор воздействия на силу воли. Вчера вам очень сильно хотелось петь на корейском благодаря поп-группе, но сегодня расхотелось напрочь. Учить ли язык для давно замышляемой кровной мести, для удивления работодателя, для сражения с ног лучшего представителя рода человеческого – запал закончится быстрее, чем вы продвинетесь в языке. Кроме того, если мотивация построена всего-то на одном посыле (например, хотелось выйти замуж за иностранца, но перехотелось, ибо встретила любовь всей жизни в соседнем подъезде), то язык будет заброшен. Стоило ли время тратить?..

Долг при изучении языка является гораздо более весомым подспорьем. Большинство людей учат язык именно по причине чувства долга, а не потому, что в голове крутятся радужные планы от использования языка где-то там в прекрасном будущем. Не будет преувеличением сказать, что подавляющее большинство школьников при изучении языка движимы именно долгом, а не ожиданиями карьерного свойства. Большинство студентов учат язык, потому что он есть в программе обучения (даже в качестве профильного предмета). Желаете доказательств? Попробуйте найти студента, который повесится с горя, узнав об отмене пары. Того самого языка, ради которого он поступил в вуз.

Только подчинённость решению (пусть и не своему), распорядку, расписанию, требованиям создаёт основу, на которой можно долгое время (а быстро не получится) заниматься языком. По большому счёту, язык учат потому, что он может когда-нибудь пригодиться. Но даже если и не пригодится – ничего страшного. Забавно, но, как правило, язык всё-таки пригождается – часто не в том виде, в каком представлялось.

Однако будет ошибкой понимать выше сказанное как подневольные страдания. Наоборот, в любой деятельности (учёба – это деятельность) есть масса приятных аспектов, которые сплошь и рядом затмевают собой наличествующие или отсутствующие глобальные цели, связанные с конкретной деятельностью.

Например, иностранный язык, вне всяких сомнений, облегчает путешествия – если он достаточно распространён или вы едете в страну, где на нём говорят.

Знание иностранного языка погружает в культуру нации и страны и позволяет понимать то, что не отображено в туристических проспектах.

Знание иностранного языка повышает самооценку круче, чем масса тренингов от прокачанных «гуру». Гуру приехал и уехал, а язык останется с вами навсегда. Инвестор концентрируется на том, что можно

обоснованно назвать «своим», и навык пользования иностранными языками полностью соответствует этому критерию.

Часто приводится утверждение, что изучение языков является фактором предотвращения болезни Альцгеймера, да и вообще помогает сохранить ясный ум, крепкую память до самой смерти, не впадая в деменцию. Впрочем, не будем лукавить – у этого утверждения как могут быть основания, так и не быть. Дело в том, что в одной и той же группе «подопытных» невозможно установить, является ли отсутствие у них Альцгеймера следствием библиотечных сейшенов, либо такова генетическая (не)предрасположенность. Иными словами, появилось бы у них заболевание, не учи они язык, или всё равно не появилось бы, даже если бы они к учебнику на пушечный выстрел не приближались?

Однако бесспорно то, что изучение языка – сложный мыслительный процесс, который выстраивает новые нейронные связи. Это более интеллектуально активная жизнь, нежели движение «по накатанной» дом-семья-работа (особенно, если на работе ничего нового не появляется).

Любопытно, что, несмотря на то, что изучение языков в той или иной мере занимает часть жизни почти каждого человека, споры о методах и способах бушуют которое столетие. Ведутся методические войны, пишутся диссертации и исследования, проводятся слушания и съезды, выступают докладчики, основываются институты... и только вопрос «как выучить иностранный язык?» не получает ясного, недвусмысленного ответа. Наверное, и не получит.

Можно лишь с большей или меньшей уверенностью утверждать, что иностранный язык под силу освоить любому человеку, не страдающему слабоумием или иными следствиями, препятствующими когнитивной деятельности мозга. При этом освоение это будет идти с разной скоростью у разных людей, даже если учебные материалы будут идентичными.

В свете этого становится понятно, почему столь огромен рынок обучению иностранным языкам, насыщенный бесчисленным количеством авторских методик, инновационных курсов, громких заявлений и сладких обещаний, от которых приторно становится даже ушам.

(Кстати, говоря о вытеснении электронными переводчиками человеческого изучения языков: если бы это было действительно так, то избытка преподавателей, пособий и рекламы не было бы и в помине).

Прежде, чем перейти к перечислению тех шагов, которые с большой вероятностью превращают процесс освоения языка в результативное путешествие, а не дорогу с *cul-de-sac* в конце, остановимся на рекламных и маркетинговых трюках, которые не одну целеустремлённую голову вскружили.

Мы живём во время, когда именоваться хоть генеральным директором, хоть ректором может всяк желающий. Оформление соответствующей юридической компоненты – плёвое дело. Можно создать контору «Рога и копыта», можно открыть университет «Европейская Академия Стратегических Исследований в Лингвистике» и смело там раздавать должности с дипломами всем желающим.

В области преподавания языков всё точно так же: было бы желание, а обоснование своей профпригодности и крутизны найдётся. Маркетинг позволяет сделать гуру языкознания буквально из кого угодно. Это раньше, попадая в стены вуза, можно было обоснованно предполагать, что там не занимаются преподавательской деятельностью случайные люди, и каждый человек за трибункой точно знает и умеет то, чем занимается. Сейчас же от пройдох не защищены даже государственные учебные заведения, не говоря уж о предельно коммерческих фирмах, организующих курсы всех уровней для всех желающих.

На курсах стоит остановиться поподробнее.

Поскольку в рыночной экономике всё подчинено извлечению прибыли, то задача языковых курсов – привитие лояльности клиентам. Тот, кто пришёл на курсы один раз, должен приходить ещё и ещё, а также привести с собой друзей, родственников и знакомых. Добиться этого можно, только превратив обучение в бесконечный процесс без видимых промежуточных результатов. Соответственно, курсы в лучшем случае выдают информацию в час по чайной ложке, в худшем вообще являются профанацией.

Цена курсов никоим образом не соотносится с эффективностью. Толщина крутизны преподавателей и блеск ламината их сертификатов с дипломами не должны вводить в заблуждение: то, что знает и умеет преподаватель, *не обязательно* будет знать и уметь ученик. Строго говоря, это и не в интересах преподавателя. Как пациент должен хронически лечиться, так и постоялец на языковых курсах должен перманентно учиться. Годами. Хронический платежеспособный ученик – золотая шахта для ушлых «обучателей».

Языковые курсы – это маркетинг, призванный убедить потенциального клиента сконвертироваться в реального. При этом задача маркетологов упрощается невероятно, учитывая, что подавляющая масса населения понятия не имеет, чем первый день занятий на курсах отличается от последнего, то есть в чём заключается эффект от учёбы. Ведь «выучить язык» – понятие, трактуемое исключительно широко и крайне субъективно. Даже официальные критерии, скажем, CEFR (Common European Framework of Reference) в отношении европейских языков можно трактовать весьма вольно (в меру фантазии). А ведь эти критерии интересны и известны только узкому кругу специалистов. Что же касается обывателей, то, сколько людей, столько и пониманий степени владения языком.

Зыбкость критериев, объём навыков, различия в целях – всё это превращает путешествие в мир иностранного языка в изысканный квест, в ходе которого может случиться всё, что угодно, а окончание может быть любым. Чем и пользуются рекламщики курсов. По большому счёту, их задача – рассказать, как классно, круто и пафосно на рекламируемых курсах, но не о том, что конкретный ученик вынесет с собой с этих курсов.

«Уникальные методики» – звучит красиво, ясности же никакой.

«Современные подходы» – аналогично.

«Компактные группы» - можно предположить, что в группах *немного* учеников, но зависит от понимания компактности тем человеком, который формирует группу.

«Лучшие учебные материалы» - кто и как определил их лучшесть?

«Гарантированный результат» - без указания, какой результат какому ученику кем гарантирован, это просто красивые слова. Как и всё в рекламе.

Нередко бывает так, что сначала даётся объявление и набирают учеников на курсы, а уже затем, после комплектации группы, срочно ищут какого-нибудь преподавателя, или хоть кого-нибудь, кто готов сыграть эту роль за небольшое вознаграждение.

Маркетологи дробят целевую аудиторию на сегменты и обращаются к каждому настолько утончённо, чтобы получилось почти приватной беседой на кухне за пыхтящим самоваром. Есть люди, которые страшатся грамматики как чёрт ладана – им обещают отсутствие триггера их страха. Есть люди, которым любая письменная работа как ножом по горлу – их ждёт полное отсутствие писанины, вообще авторучку в руку брать не придётся. Тем, кто ненавидит чтение, прямо обещается отсутствие всяких книжек и текстов в принципе. Тем, у кого совершенно нет времени, позволяют штурмовать вершины языка и получасом в неделю, и вечером в субботу – за ваши деньги любой каприз.

И, хотя это - то же самое, что на курсах автовождения обещать отсутствие гаишников на дороге и хорошую погоду, работает приём отлично. Потому что каждый нормальный человек слышит то, что хочет слышать, а маркетологи об этом в курсе.

Всякий, кто интересовался, хотя бы отдалённо, языковыми курсами, наверняка слышал, что есть секретные методики, вырванные из недр спецслужб неназванного государства, которые превращают в билингвалов всех подряд за пару недель во сне. Начиная с видеокассет и компакт-дисков с пси-волнами секретной частоты и заканчивая компьютерными программами, которые всё делают сами. Достаточно кнопку нажать, как начнёт происходить волшебство. Программы переместились в смартфоны, и сегодня редкий человек не посоветует вам в качестве способа выучить иностранный язык установить в телефон приложение.

Лёгкость, которая подразумевается рекламой и распространяется досужими байками, украла годы из жизни множества людей, доверившихся мечте освоить язык быстро и без усилий.

Давайте задумаемся на минутку, какими же должны быть языковые курсы, если вы действительно хотите всерьёз углубиться в язык до уровня свободного чтения неадаптированной литературы, понимания фильмов без субтитров и устной речи без подготовки на повседневные темы?

Во-первых, речь идёт о группе учеников до десяти человек, подобранной исходя из начального уровня каждого ученика и их целей. То есть если мы идём на курсы будущих работников туристической сферы, в группе только они, а не мешанина из авиадиспетчеров, школьников, готовящихся к ЕГЭ, и скучающих жён олигархов. По этой

причине так приятно проводить обучение в одном коллективе – у них и цели схожи, и знают они друг друга.

Во-вторых, не график занятий подгоняется под хотелки будущих учеников, а будущие ученики меняют свои недельные дела таким образом, чтобы успевать на курсы. Почему так? Потому что в противном случае мы имеем дело с прокрастинацией «в этот день не могу», «в другой день занят», «в третий заскочу на полчаса, если время будет». Кстати, прогулы курсов – платных или бесплатных для ученика, без разницы – абсолютно нормальное явление. Благовидные предлоги у каждого нормального взрослого человека имеются в ассортименте. На родном языке.

В-третьих, курсы имеют смысл только тогда, когда они интенсивные, а это означает минимум три занятия в неделю хотя бы по три астрономических часа каждое. Не *называются* интенсивными в рекламе, а являются таковыми по факту. У каждого ученика пот со лба стекает – некогда стереть. Никто не смотрит на часы – некогда. Сложно, напряжно, трудно? Добро пожаловать в реальный мир, в который выскакивают бойко балакающие студенты филфаков после пяти лет долбёжки по четыре-пять пар в день. Если вы думаете, что вузовскую программу обучения (которая, как правило, весьма эффективна) можно порезать вдесятеро без заметной потери качества результата, то вы – желанный улов всякого рекламщика быстрых, лёгких курсов.

В-четвёртых, если курсы реальные, а не скрывающаяся за шелухой профанация, то домашние задания будут поражать воображение и ужасать объёмами. Домашние задания, которые заставляют нервно смеяться над теми, которые были в школе. Домашние задания наносят сокрушительный удар по всемогущей кривой забывания Эббингауза. Дело не только в том, что повторение – мать учения (хоть это и верно). Самостоятельная работа есть вывод нового материала на уровень закрепления, выработки автоматизма. Все речевые обороты, грамматические конструкции, формы глаголов, числительные и т.д. (в зависимости от языка) утрамбовываются в голове в нужном порядке не в аудитории, а в личное время. Потому что требуют много этого времени. Тот, кто говорит, что можно обойтись без заучивания, либо врёт, либо не понимает, что несёт. Вопрос в том, как это заучивание обставлено. Разумеется, учить формы глаголов как таблицу умножения бесперспективно.

Задания на дом подразумевают в несколько раз больший объём работы, чем на курсах. То есть, если наши курсы составляют 9 часов в неделю (очень скромная цифра), то на самостоятельную работу необходимо выделять часов тридцать-сорок в неделю. Иными словами, это минимум 4 часа самостоятельной работы в день, что в день, на который приходятся курсы, даёт 7 часов занятий языком. Это приличная цифра. И главное: заниматься языком нужно каждый день, и не по 15 минут, не от случая к случаю, а прорабатывать определённый аспект языка по плану. Тот, кто считает, что «хватит и времени в классе», тот, кто «сильно занят», обязательно вступит на путь к разочарованию и собой, и языком, и своими языковыми способностями.

В-пятых, вне зависимости от фокуса обучения (большой упор на устную речь, к примеру) необходимо задействовать все виды использования языка, потому что они тесно взаимосвязаны – то есть и говорить, и слушать, и писать, и читать.

Понятное дело, что эти пункты способны вздыбить волосы не только на голове. По-настоящему большой объём работы лежит пред всяким, задавшимся целью не имитировать изучение языка, а сделать это, доведя знания до уровня, на котором уже не происходит отката назад. Да, такой уровень, по мнению многих лингвистов и полиглотов, существует. Сравнивается с плаванием и ездой на велосипеде, поскольку язык – это навык, а не знания, которые выветриваются при неиспользовании.

Что ж, вдоволь напугавшись, самое время углубиться в обустройство эффективного изучения языка так, чтобы на каждый час вложенного времени получать наибольшую отдачу.

Интересен опыт интернет-пользователя (программиста), который считал себя начисто лишённым всяких способностей к языкам. Попытался взяться за английский много раз разными способами, но всё как-то бросалось и забывалось. Пока однажды он не заключил с собой пакт, вызвавшись полгода позаниматься с преподавателем из онлайн-школы, выбранного методом научного тыка – то есть рандомного клика.

Преподаватель, составив представление о новичке, начал его чморить, пытаться, гнобить, мучить и всячески над тем издеваться. Для начала, все задания с первого же урока были невероятно сложными (с точки зрения ученика). Написать дополнительный куплет к песне, сохраняя смысл и ритмику, ответить на вопросы из интервью, представив себя на месте интервьюируемого, пересказать подкаст, который даже с десятого прослушивания кажется не английским, а инопланетным. За эти уроки наш программист, между прочим, денежку платил. За уроки, которые выжимали из него все соки, к которым приходилось долго готовиться и которые съедали кучу времени. Уроки, после которых он падал без сил.

Сказать, что ему было сложно – это ничего не сказать. После уроков он плакал.

А через полгода, по мнению преподавателя, вышел если не на C1, то на очень приличный B2. То есть уровень комфортного общения на известные темы, полное понимание процессов в работе и адекватную коммуникацию в рамках профессиональной среды. Иными словами, он получил возможность перебраться на работу за границу, о чём боялся даже мечтать, ибо «неспособен к языкам».

Это нельзя назвать историей успеха. Здесь успеха – ноль. Это рядовой путь каждого человека, изучавшего хотя бы один иностранный язык, понявшего, что не существует магической пилюли, таинственных пассов, волшебного способа легко и без напряжения зашпрехать по-ихнему. Вопреки окружающей среде, забитой рекламой «15 минут в день», «изучай в своём темпе», «никаких домашних заданий».

(Вообще, человек с мышлением инвестора скептически относится к любой рекламе, эксплуатирующей слово «легко», поскольку знает, что легко можно только по пути порока катиться под откос, а вот

преодолевать препятствия, развиваться и совершенствоваться – однозначно непростой труд).

Кстати, замечали ли вы, что истории *неуспеха* почему-то не в моде? А ведь из них можно извлечь гораздо больше пользы для себя, потому что они содержат чужие ошибки, на которых, как некоторым известно, лучше всего учиться – потому что менее болезненно. То есть беседа с человеком, который учил, да не выучил, даёт больше полезной пищи, нежели ответы того, у которого получилось. Когда у человека что-то не получается, он об этом много думает, анализирует, ищет причины, пытается понять, где собака порылась. А если получилось, то и думать не о чем. Если вы хотите знать, что такое безаварийная езда, целесообразнее поговорить с тем, кто бывал в ДТП.

Самостоятельное изучение иностранного языка в свободное время вне курсов

Итак, если необходимость в выполнении домашней работы при изучении иностранного языка очевидна, то пора разобрать её наполнение.

Всё, пройденное на курсах, нужно (а не просто желательно) повторить в тот же день, а затем ещё и утром. Что «всё»? Новые слова и устойчивые выражения, речевые обороты, грамматические нюансы (не правила, а их применение). Если вам не с кем поговорить, можно взять собеседником кота (очень благодарные слушатели). Перечитать тексты, которые использовались на уроке, и убедиться, что там не только всё понятно (сами слова, почему они в таком порядке, почему такое-то время использовано и т.д.), но и пересказать – сперва близко к тексту, а затем попытаться своими словами. Этот трюк стар как мир и фантастически эффективен (потому что на первых порах сложен). Попробуйте. То, что легко читается, при пересказе вмиг перестаёт быть примитивщиной, и слова вдруг не желают вспоминаться, и грамматика плавает в широких пределах...

Граматику нужно брать не «вообще», а в рамках изучаемой темы (либо чуть шире). Если только исключительно «долбить» грамматику без привязки к использованию языка, то, конечно, вас тошнить начнёт от правил. В отрыве от применения грамматика мертва и от неё возникает несварение. Не нужно учить грамматику – нужно её выучить и пользоваться языком. В ней всегда будут «белые пятна», это неизбежно, поскольку и в родном языке, если только вы не лингвист с честным дипломом, имеются заковыки, которые вам неизвестны. Однако основы грамматики закрывают с лихвой большинство нужд в языке. Эти основы следует отработать так, чтобы, как говорят учителя, отлетало от зубов без запинки, чтобы, разбуди вас среди ночи, вы начали речь не с проклятий, а со спряжения неправильных глаголов. В использовании изучаемого языка есть две засады: поиск нужного слова и вспоминание правила, по которому эти слова собираются в предложение. Довести второй аспект до автоматизма проще хотя бы потому, что он отрабатывается на однотипных конструкциях, используемых всегда. Со

словами так просто не получится потому, что требуются разные в зависимости от ситуации. Кроме того, лучше говорить грамотно, обладая скромным словарным запасом, нежели шпарить трёхтомником, лепя ошибки в спряжениях, слияниях, временах, артиклях и т.д.

Основы грамматики важны в первую очередь потому, что позволяют сделать речь грамотной и красивой, а во вторую – облегчают процесс понимания. Грамматика является структурой языка, на которую нанизывается абсолютно всё. Не нужно подменять изучение языка зубрёжкой грамматики, но и сторониться её – неправильно. Хорошая новость: при правильном подходе к изучению языка грамматика осваивается в самом начале в достаточном объёме, чтобы не пришлось о ней вспоминать более никогда, разве что вы вознамеритесь стать доктором филологических наук.

В классной комнате, как правило, отработкой грамматики не занимаются [в достаточном объёме], поэтому её освоение ложится целиком на плечи ученика в рамках самостоятельной работы. Более того, в ряде случаев имеет смысл освоить азы грамматики ещё до посещения курсов и работы с преподавателем, что резко повышает эффективность уже первых занятий и ускоряет прогресс.

Поскольку восприятие информации у разных людей различается (кому-то проще читать, кому-то слушать), то нужно подбирать нагрузку на каждый канал восприятия таким образом, чтобы был баланс. Если вам тяжело даётся аудирование, то нужно очень много слушать, но это не означает, что совсем не нужно читать и писать.

Хвала Интернету, теперь есть возможность выбирать, что слушать и читать, поэтому изучающий язык не оказывается запертым рамками материала на прилагаемой к учебнику аудиокассете. Следовательно, было бы лукавством говорить о том, что «нет ничего интересного».

Прослушанное полезно записать от руки, иными словами транскрибировать. Даже если в целом вы улавливаете суть повествования, то при попытке перевести услышанное в текстовый вид оказывается, что ряд слов проскакивают неизвестными и/или не слышанными. Конечно, слушать просто ради звучания иностранной речи тоже полезно, но только на самом первом этапе знакомства с языком.

Количество прослушанного не так важно, как качество. Нецелесообразно гнаться за часами аудирования, намного прагматичнее досконально разобрать один отрывок, затем переходить к другому. По этой причине очень важно брать для циклического, многократного прослушивания то, что вам интересно, нужно, полезно – что-то по теме хобби или профессии. Одна и та же запись конкретно задолбает, так пусть лучше это будет полезная для расширения кругозора запись.

В качестве источника материала для аудирования хорошо подходят сериалы, но с двумя условиями – интересный сюжет плюс наличие субтитров (ещё лучше – транскрипта). Начинать просмотр следует с разбора текстов, привыкания к произношению действующих лиц, запоминания используемых слов и – особенно важно – устойчивых выражений, которыми изобилует любой сериал. Это исключительно важно, ведь, проскочив этот этап, вы не сделаете проще для восприятия

каждую последующую серию. Иными словами, необходимо на одной серии отработать материал так, чтобы всё было понятно на слух без обращения к текстовой версии. Это длительный, трудоёмкий процесс, но весьма благоприятствующий прогрессу. Просмотр второй серии дастся уже легче.

Мифы

Сосредотачиваться на мифах несколько некорректно по отношению к читателю. Мало того, что всякого рода мифы стали кликбейтом в заголовках и рутинным поводом хайпануть, так ещё и значительная часть «мифов», оказывается, существуют только в голове автора.

Тем не менее, никакая глава об изучении языков не будет полной без описания того, над чем стоит разик посмеяться и навсегда забыть, идя дальше по дороге здравого смысла.

Считается, что в изучении языка главное что-то одно, а дальше всё само собой случится. Так, кто-то советует уехать в страну, где говорят на языке (и там всё само выучится), кто-то настойчиво твердит о приложении для смартфона, которое нужно установить (и дальше всё само выучится). Как есть свидетели лёгкого способа бросить курить (через книгу), так есть апологеты освоения языка в два касания. Есть мнение, что достаточно слушать любимые песни на иностранном, и язык выучится.

Считается, что язык нужно учить через игру, а не корпеть над учебниками. Хорошо, кто-нибудь освоил сварку кораблей или строительство дома через игру? От складывания кубиков до строительства дома пролегает длинный путь, вовсе не напоминающий игру. Можно играть на иностранном языке, кто ж спорит – как и разгадывать кроссворды. Это не мешает. Но выучить таким образом язык – простите, из области фантастики.

Считается, что язык нужно учить как дети – просто заглядывать в рот взрослым и пытаться имитировать их речь. Есть целое направление со своими фанатами. Что ж, если вы планируете года за три ежедневного слушания заговорить на иностранном так, что вас будет понимать только родная мама – вперёд. Несмотря на то, что процесс освоения языка у детей и взрослых протекает по-разному, некоторые упорно стоят на позиции, что достаточно просто повторять услышанное. А все авторы учебников с упражнениями по грамматике – обманщики. Между тем, если взять на себя труд поискать людей, которые изучают 3-5 языков, то окажется, что все они без исключения пользуются учебниками и штудируют грамматику. В разных пропорциях относительно других занятий, но таких людей, чтобы просто слушали, впитывали и заговорили – нет.

Считается, что достаточно смотреть сериалы с субтитрами, и язык выучится (сам собой). Между тем, мозг эволюционно заточен под решение задач сиюминутно кратчайшим путём, а это путь уже дан – субтитры. Задача понимания решена с минимумом затрат.

Благодарность от авторов

Вы думаете, что прочли книгу «Мышление инвестора» и на этом всё закончилось?

Но ничто не закончилось, игра только началась!

«Мышление инвестора» активно воплощалось на бумаге с июля 2019-го года, чему, разумеется, предшествовал огромный жизненный опыт авторов. Мы считаем пренебрежительным отношением предлагать участникам сообщества инвестиционного журнала IJ бесплатный материал, который удивляет краткостью даже лаконичцев, либо являющийся рерайтом валяющихся там-сям ебуков времён очаковских и покоренья Крыма. «Мышление инвестора» не похоже ни на что, с чем вы уже встречались или ещё встретитесь. Хотя бы потому, что авторы не ставили себе целью а) понравиться б) собрать имейлы в) повысить показатели bounce rate/CPI/CPC/CPR.

Как вода является транспортной основой экошампуней, так стиль повествования является транспортной основой истины.

Нам не нужно, что вы голосовали, лайкали, кликали, заносили в закладки, пересылали друзьям, делились с фолловерами, шарили и репостили. То есть, конечно же, никто не против, но в приоритетах всё это не значит. Иначе это - то же самое, что любить жену за то, что вкусно готовит. Жену любят за то, что жена.

Появление «Мышления инвестора» в свободном доступе означает завершение большого этапа развития Invest Journal и начало нового, далеко не последнего. У нас нет амбиций и желаний, мы не надеемся и не ждём, а просто делаем то, что от нас требуется, со всей горячностью пламенеющего сердца Герды и выверенной методичностью шагов Ледяной королевы.

Вы не просто прочли книгу, которую можно удалить. Вы получили укол Бернарда Шоу, вам сделана инъекция Оскара Уайлда, вы проглотили пилюлю Морфеуса. Важно не знать много, а уметь различать, не иметь, а сохранять, понимать, а не верить, трудиться, а не мечтать, расти ввысь, а не вширь.

Ваша жизнь – результат множества факторов, лишь на некоторые из которых вы можете опосредованно повлиять. Выявите их и приложите все имеющиеся в наличии силы к этим точкам изменения. Подтягиваться 1 раз против 0 – хорошо, но подтягиваться 21 раз против 20 – больше, чем круто. Даже если это единственное, что вам покоряется. Не верьте в себя – верьте в тренировки. Они не обманывают.

Мышление инвестора заключается не в том, чтобы разбогатеть, а в использовании своего потенциала – сколь угодно скромного – на всю катушку, но не ради тщеславия и могущества, а ради спокойствия на душе. Душе, выжавшей максимум возможного из доступного.

Контакты

Уважаемые читатели!

Авторы недвусмысленно признательны вам за проявленную выдержку при чтении книги. Опыты на живых людях показали, что эффект трансформации личности начинает проявляться примерно на 25 повторении, поэтому, если вы всерьёз намерены пройти тернистой тропой инвестора, минуя гладкое шоссе, запруженное вменяемыми адекватными, то возвращайтесь время от времени к источнику:

<https://invest-journal.com/Docs/mi.pdf>



Несмотря на то, что издание, которое вы прочли, прошло корректорскую правку, не исключено, что в нём могли остаться памятники головотяпству, халатного отношения к труду и невнимательности, именуемые орфографическими и пунктуационными ошибками. Исправить их во всех копиях, размещённых в разных уголках Интернета, не представляется возможным, поэтому мы заклинаем вас обращаться за самым полным и выверенным изданием именно на сайт инвестиционного журнала «ИЖ». Это можно сделать, отсканировав QR-код.

Помимо прочего, там появятся новые главы. Чтобы их прочесть, вам всего лишь придётся скачать небольшой файл заново.

В случае если вас накроет неодолимое желание высказаться по поводу, «за», «против», анонимно или не по теме, просим писать на электронный адрес:

info@invest-journal.com

Однако ставим в известность, что любое присланное сообщение может быть использовано в следующем обновлении книги без вашего на то согласия.

Приглашаем также присоединиться к сообществу IJ в социальных сетях и мессенджерах:

ВКонтакте: (группа IJ): <https://vk.com/investjournals>

Instagram: [@investjournal_ij](https://www.instagram.com/@investjournal_ij)

Telegram: https://t.me/invest_journal

[YouTube](#)