

**БАБАЙКИН**

# **ПСИХОНОМИКА**

**КАК КОНВЕРТИРОВАТЬ ЗНАНИЯ  
О ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЯХ  
В ДЕНЬГИ**





**БАБАЙКИН**

# **ПСИХОНОМИКА**

**КАК КОНВЕРТИРОВАТЬ ЗНАНИЯ  
О ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЯХ  
В ДЕНЬГИ**

УДК 159.92:336  
ББК 88.5:65.26  
Б12

**Бабаев, Анар Бафадерович.**

**Б12** Психономика. Как конвертировать знания о человеческих отношениях в деньги / Бабаев Анар Бафадерович. — Москва : Эксмо, 2025. — 352 с. — (Просто о финансах).

ISBN 978-5-04-203679-8

Активы дорожают и дешевеют из-за людей. Биржи обваливаются из-за людей. Паника на рынке происходит из-за людей.

Успех в инвестировании зависит не столько от понимания финансовых процессов, сколько от поведения людей. Но почему-то многие об этом не думают. Изучают фундаментальный анализ, диверсифицируют портфель, погружаются в новые направления и... стоят на месте. Хотя ключевое звено всей финансовой системы — человек и его психология.

Как не попасться на уловки продавцов и ушлых дельцов?  
Как снизить уровень тревожности на финансовой почве?

Как действовать хладнокровно в моменты паники на рынках?

Анар Бабаев — инвестор, предприниматель и маркетолог — вывел инвестиционных тараканов из своей головы и не раз вылезал из финансовой депрессии. На страницах этой книги он делится своей историей и практическими советами, которые станут вашим проводником в психологии денег.

УДК 159.92:336  
ББК 88.5:65.26

© Текст, А. Бабаев, 2025  
© Фото, П. Сеничев, 2025  
© Оформление.

ISBN 978-5-04-203679-8

ООО «Издательство «Эксмо», 2025

# СОДЕРЖАНИЕ

Введение . . . . .	7
Инстинкты и деньги . . . . .	12
Царь горы . . . . .	25
Для чего нужны чувства . . . . .	43
Откуда берутся потребности . . . . .	46
Финансовая психотерапия . . . . .	50
Когнитивные искажения . . . . .	56
Финансовая пропаганда . . . . .	75
Паника . . . . .	92
Психогигиена . . . . .	111
Тревожность и деньги . . . . .	125
Почему мы не можем разбогатеть . . . . .	145
Бедность как приговор . . . . .	149
Как деньги делают нас несчастными . . . . .	170
Деньги нужно тратить... . . . . .	181
Парадокс удовольствия . . . . .	185
Кризис среднего возраста и деньги . . . . .	199
Любовь спасет мир . . . . .	205
Депрессия и деньги . . . . .	215
Конфликты и деньги . . . . .	220
Встретимся в суде! . . . . .	243
Инфантильность . . . . .	248
Спасти семью любой ценой . . . . .	253
Сначала позаботьтесь о себе . . . . .	260

Ты плохой отец! . . . . .	265
Попрошайки . . . . .	268
Покажи, что любишь. . . . .	275
Умный, но почему-то бедный . . . . .	279
Стыдно быть богатым . . . . .	285
Богатым быть опасно . . . . .	289
Любовные приключения . . . . .	303
Не болтай! Или потеряешь деньги. . . . .	310
Я завидую. Это плохо? . . . . .	318
Лудоманы на бирже . . . . .	321
Заклучение . . . . .	345
Благодарности . . . . .	348

# ВВЕДЕНИЕ

Инвестирование не изучает финансы. Оно изучает то, как люди ведут себя с деньгами. А поведению сложно научить даже самого умного человека. Поведение нельзя высчитать с помощью формул.

*Морган Хаузел*

В 2023 году меня сразил личный кризис. Я не мог есть, не спал по двое суток. В голове то и дело пробегали суицидальные мысли. Супруга не понимала, что со мной происходит: я на пике славы, рядом близкие люди, с деньгами все хорошо. Но мозг транслировал телу какую-то ерунду. Набор бредовых страшилок.

Такое уже бывало раньше, но я как-то сам выбрался. И вот, все повторилось, только теперь я не видел этому объективных причин. Ведь со стороны у меня не жизнь, а мечта.

Близкие хлопали по плечу, говорили «не парься» и выдвигали гипотезы:

*«Ты просто неправильно питался».*

*«Надо меньше трудиться».* (Хотя трудился я по два часа в день.)

*«Надо больше работать».*

*«Зря ты уехал в деревню».*

Я поделился своей историей со знакомыми бизнесменами, и оказалось, что проблема популярная. С кризисами сталкивается чуть ли не каждый второй инвестор и предприниматель, но о проблеме

предпочитают не говорить. Стыдно и страшно признаться в том, что ты не киборг и можешь сломаться в любой момент.

В прошлый раз я справился самостоятельно — помогли знания из разных областей психологии, изучение природы возрастных кризисов и плотная работа с психотерапевтом и психиатром. Я помог себе, а потом за короткий промежуток времени помог вытащить из петли еще пару своих знакомых, которые столкнулись с похожими кризисами на пике карьеры. В результате у меня выработалось четкое понимание тех процессов, которые влияют на принятие решений предпринимателями и инвесторами. Книга у вас в руках именно об этом.

## КТО Я ТАКОЙ?

Меня зовут Анар или Бабайкин, и я вышел на пенсию в 35 лет. Я инвестор, предприниматель и маркетолог, на фондовом рынке с 2008 года.

Некоторые из вас знакомы с моими книгами «На пенсию в 35 лет» и «Ф\*к Ю Мани». Они были посвящены исключительно инвестированию, но сейчас перед вами книга, посвященная психологии денег.

С чего вдруг?

Зайдите как-нибудь в книжный магазин и посмотрите, какие книги стоят на полках в разделе «Финансы и экономика»:

- все про технический и фундаментальный анализ;
- все про недвижимость, акции, золото, криптовалюты;

- как составить оптимальный портфель;
- как экономить.

Эксперты в соцсетях тоже не сильно продвинулись. Мои коллеги по рынку изучают и обсуждают все что угодно, кроме самого важного — людей.

Чтобы разобраться в инвестировании, мы поглощаем тонну информации о финансах. А что дальше? А дальше мы думаем о том, что собрали оптимальный портфель, но почему-то снова и снова наступаем на одни и те же грабли. Какие бывают пути развития?

- Кто-то изучит все виды рыночных рисков, а потом столкнется с разводом и разделом имущества.
- Кто-то от страха продаст свои активы в моменты очередной биржевой паники.
- Кто-то будет сберегать по копейке и верить, что фондовый рынок может увеличить его капитал в сотни раз.

Все это — примеры ловушек, которые нас разоряют.



Инвестиции не про то, как сколотить капитал. Они про то, как сохранить накопленное. Но, к сожалению, у большинства из нас это плохо получается. Главная причина, по моему мнению, — незнание природы людей. Я изучил множество источников информации и убедился — финансовый успех начинается с изучения себя, своей психики и того, как устроено взаимодействие человека и денег. Вот почему на страницах этой книги я постарался объяснить:

- как снизить уровень тревожности на финансовой почве;
- что делать, если вас вдруг накрыла финансовая депрессия;
- как действовать хладнокровно в моменты лютой паники на рынках;
- как не попадаться на уловки продавцов и ушлых дельцов;
- с чего начинать, если вы хотите стать финансово грамотным;
- как не поддаваться внешним воздействиям (политическим, социальным, экономическим, семейным проблемам), а умножать свои финансы, действуя разумно в любой ситуации.

## ДИСКЛЕЙМЕР

Я не являюсь действующим психологом, психотерапевтом или психиатром. У меня нет специализированного образования в этой области. Мою книгу не стоит воспринимать как учебное пособие.

Прошу воспринимать мою книгу как поиск ответов на вопросы об инвестировании, которые нельзя вот так просто наугадить в Сети.

На этих страницах я делюсь своим опытом. Рассказываю о том, как изводил тараканов в своей голове. Говорю о том, что пережил лично и как пришел к абсолютной гармонии в жизни (в том числе финансовой) через работу с психотерапевтом и получение знаний в самых разных областях. Собирая материал для книги, я переработал множество научной литературы и погрузился в разные направления: изучал инстинкты, чувства, когнитивные искажения и многое другое из области психологии. Я пропустил наработки через свой собственный опыт и дополнил примерами из жизни, связывая все накопившиеся знания с миром финансов. Надеюсь, на этих страницах вы, наконец, найдете что-то полезное.

## КАК УСТРОЕНА ЭТА КНИГА?

Я изложил серьезный материал простым и понятным языком через примеры из нашей с вами реальной жизни, чтобы каждый читатель получил исчерпывающую информацию о том, как преодолеть любые кризисы и прийти к желаемому уровню благополучия.

Каждая глава подробно раскрывает одну мысль и отвечает на один конкретный вопрос. Поэтому читать книгу можно в любом порядке, как вам удобно: находите актуальный для себя заголовок и читайте тогда, когда вам нужна поддержка именно по этому вопросу. Возвращайтесь к нужным главам любое количество раз, подчеркивайте, оставляйте закладки и перечитывайте. Пусть эта книга станет вашим путеводителем по психологии денег.

# ИНСТИНКТЫ И ДЕНЬГИ

В этой главе я расскажу о том, как знание природы человека помогает нам богатеть, как инстинкты разоряют нас и почему азы финансовой грамотности можно получать не только при помощи книг об инвестировании.

Я искренне считаю, что инвестор должен быть исследователем. Для успеха в инвестициях книг о финансах явно недостаточно.

Овладеть техникой инвестирования можно буквально за пару месяцев: освоить несколько стратегий и определенную тактику. А дальше — годы изучения себя, самоконтроль, изучение окружающих и среды. Да, мы, исследователи, вынуждены все упрощать. Мы не копаем очень глубоко, как это делают ученые. Но для того чтобы лучше понять мир финансов, будет достаточно даже поверхностных знаний о природе человека.

Для начала давайте познакомимся с термином «этология».

**|** Этология — это наука о поведении животных в естественной среде обитания.

Поскольку человек тоже животное, его можно и нужно изучать. Почему? Потому что я не вижу

ничего плохого в том, чтобы изучать повадки людей. Я прочитал несколько книг на эту тему. И мои наблюдения за инвесторами идеально вписываются в теорию, которую создали этологи.

## ЗАЧЕМ ИЗУЧАТЬ ЭТОЛОГИЮ?

Чтобы отслеживать моменты, когда срабатывает биологическая программа, осознавать этот факт и решать, как обходиться с этой проблемой.

Еще изучение этологии помогает нам понимать других людей и, что еще важнее, себя. То есть изучать этологию — значит не удивляться нашему поведению, а использовать слабости нашего вида для личной выгоды или обогащения. Эти знания можно применять и в бизнесе, и при продвижении по карьерной лестнице, и в инвестировании.

## ИГРА В КАЛЬМАРА

Всем своим друзьям я настоятельно рекомендую посмотреть корейский сериал «Игра в кальмара». Почему? Потому что он раскрывает природу человека.

Например, когда мне какой-нибудь приятель пишет: *«Почему происходит то, что происходит? Почему в данный момент люди ведут себя именно подобным образом?»* — я ему говорю: *«Посмотри сериал, там ты найдешь ответы.»*

*Представь себе вот такую ситуацию: мы с тобой сидим в кафе, вокруг нас какие-то посети-*

*тели, бариста и т. д. И представь, что нас заперли и оставили с запасом еды на пару дней. Что мы будем делать? Как мы будем себя вести? Сначала мы, скорее всего, будем делиться едой, будем щедрыми и добрыми по отношению друг к другу. Но остается вопросом времени то, когда мы сговоримся между собой и попытаемся захватить этот ограниченный ресурс. Как это может произойти? Мы получим сигнал о том, что у нас мало еды, включим внутри себя биологическую программу “Кто здесь лишний?” и объединимся по каким-то определенным признакам. В данном случае мы с другом, например, объединимся по признаку “мы дружим с детства”, удвоим усилия и прогоним “чужаков”. А дальше уже будем разбираться между собой. И это только вопрос времени, рано или поздно мы начнем тыкать друг другу вилкой в глаз». То есть когда люди попадают в условия, где ресурс ограничен, они моментально превращаются в животных. И наша задача как инвесторов сводится к тому, чтобы отслеживать, когда у людей будут проблемы с ресурсами, чтобы не обеднеть.*

## ИНСТИНКТЫ

Следующий термин, который вы уже знаете, — это инстинкт. Что такое инстинкт с точки зрения науки?

*Инстинкт — это биологическая программа, которая передается из поколения в поколение.*

И возраст этой программы — десятки, может быть, даже сотни тысяч лет. Мы все хотим есть,