



ВЛАДИМИР ЛЬВОВ

Чутье Баффета и сила денег

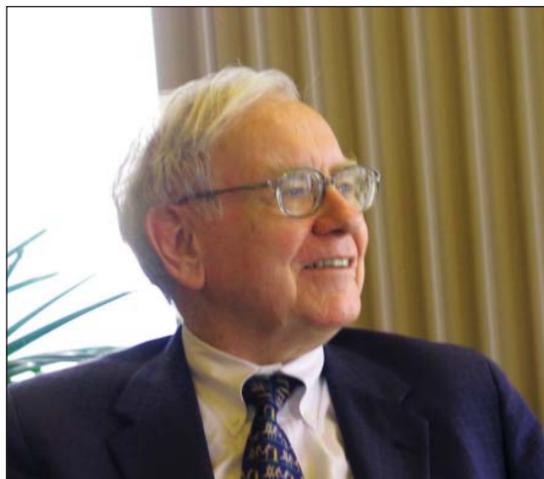
Один из богатейших людей мира, 78-летний Уоррен Баффет, имеет репутацию инвестора-классика, а также неординарного человека с демократичными манерами и отточенным до блеска интеллектом. Его точные решения приносили миллиарды долларов в самые разные эпохи, от индустриальной середины XX века до информационного начала XXI. Так в чем же секрет успеха Баффета? Попробуем определить его по типу психики миллиардера. Анализ зависимости финансового успеха от психотипа человека был начат на примере Джорджа Сороса в майском номере газеты «Чужие деньги» (статья «Время Сороса»). Острое чувство текущего момента, умение видеть суть вещей и тенденции развития сделали Сороса богатым и знаменитым. А что помогло Баффету?

Владимир Львов — автор прикладных соционических исследований и статей.

Чтобы определить психотип Уоррена Баффета, разберем манеру его устной и письменной речи. В интервью от 2 октября 2008 года он так объяснил вложение \$3 млрд в акции General Electric: «Сегодня утром мне позвонил друг из Goldman Sachs и сказал, что им может быть интересна эта инвестиция. Я знаю эту компанию. Я знаю руководство, нынешнее руководство, Джеффа Иммелта, а до него — Джека Уэлча. Знаю десятилетиями. И понимаю их бизнес. У нас с ним много дел, и, полагаю, GE — самый старый компонент промышленного индекса Доу-Джонса. Они там уже сотню лет. Надеюсь, и я тоже. И это было очень привлекательное вложение. Последнюю пару лет у нас много денег, и мы искали привлекательные объекты». Этот отрывок состоит из обособленных фраз, что характерно для 8 типов с соционическим признаком статичности. В этом же отрывке бросается в глаза широкий охват объектов (они подчеркнуты). Внимание Баффета переключается с друга из Goldman Sachs на руководителей General Electric, а потом на возраст этой компании, что свидетельствует об экстраверсии Баффета — его сознание воспринимает объекты окружающего мира во всем их многообразии.

В этом же интервью Баффет объясняет причину крупных инвестиций: «Да, мы хотим задействовать средства. Причина, по которой мы не задействовали их 2 года назад, в том, что мы не нашли достаточно привлекательные объекты. Деньги — это сила, но это не сила, если они просто лежат и ничего не делают. Бывают моменты, когда за деньги можно купить больше, чем когда-либо. Сейчас как раз то самое время, когда можно купить намного больше, и мы пустили деньги в ход». Как видите, Баффет по-разному оценивает особенности каждого периода времени. По его мнению, сила денег в разное время неодинакова, а иногда она особенно велика. Развитое чувство момента — это проявление соционического аспекта интуиции возможностей (его образуют три признака: интуиция, уже выявленная статика и рассудительность). Характерные для интуитив-статиков ссылки на время и хронологию звучат и в словах про General Electric, с которых мы начали анализ речи Баффета. Обоснование им силы денег показывает, насколько разными, а порой и противоположными могут быть решения Баффета в разное время. Каждую новую ситуацию он предпочитает оценивать по-новому. Это проявление соционического признака беспечности, которым обладают интуиты-экстраверты. Наконец, заявление Баффета о деньгах, которые просто лежат и ничего не делают, подтверждает его тягу добиваться изменений окружающей обстановки. Такая черта характерна для четырех типов с признаками экстраверсии, статичности и иррациональности.

Об иррациональности Баффета (ситуативности и самооценности его восприятия, стремлении



обойтись без лишних оценочных суждений) можно судить по интервью 2006 года в журнале Fortune: «Когда мы поженились в 1952 году, я сказал Сьюзи, что собираюсь стать богатым. Это должно было свершиться не благодаря каким-то особым моим способностям и даже не благодаря тяжелой работе, а просто потому, что я родился с нужными качествами в нужном месте в нужное время. С рождения мне было предначертано накапливать капитал, и мне повезло с окружающими людьми — родителями, учителями и Сьюзи, которая помогла осилить большую часть всего». Как видно из этих слов, Баффет считает себя везучим человеком.

В этом и других его высказываниях мало отрицаний и много положительных утверждений. Это проявление признака позитивизма.

По видеозаписям на Youtube.com можно убедиться в том, что Баффет говорит, периодически повышая голос и поглядывая в сторону собеседника. Это проявление признака квестимности, которая у Баффета сочетается с уже выявленными иррациональностью и позитивизмом, а также с позитивизмом и экстраверсией.

Наконец, Баффет — ярко выраженный логик. Его стихия — хладнокровное мышление и расчет, а не чувства и эмоции. Талант работать с цифрами Уоррен проявил еще в детстве. Четыре типа людей с признаками логика и статика выражают свои мысли стройно и выверенно, в их речи одно строго вытекает из другого. Образец такого изложения можно найти в статье Баффета «Как инфляция обманывает акционеров» (журнал Fortune, 1977 г.): «Рассмотрим эти компании не как позиции на рынке акций, а как производственные предприятия. При этом предположим, что владельцы этих предприятий приобрели их по балансовой стоимости. В этом случае их прибыль тоже будет на уровне 12%. И поскольку прибыль весьма стабильна, представляется уместным рассматривать ее как «дивиденды с акций». Баффет выдвигает предположения, стоящие в стороне от объективной истины (черта субъективизма), но внутренняя логика строго выдерживается. В речи Баффета много сложных предлогов, помогающих поддерживать эту логику. В приведенной

статье видна еще одна черта миллиардера: признак уступчивости, которым обладают логики-экстраверты. Такие люди лучше понимают ресурсы, чем человеческие интересы:

«В реальном мире, конечно, инвесторы-акционеры не просто покупают и продают. Вместо этого многие пытаются перехитрить своих коллег, чтобы выжать максимальную долю дохода компании. Эта возня, очевидно, в целом бесплодна, не отражается на акциях и дивидендах, но сокращает долю инвестора, потому что он несет значительные издержки, такие, как расходы на консалтинг и вознаграждение брокеров». Как видно из этих слов, Баффет скептически относится к стремлению некоторых инвесторов любой ценой увеличить свои доходы с помощью инструментов фондового рынка.

Подведем итоги. В словах Уоррена Баффета мы нашли проявления 11 соционических признаков: статика, экстраверсия, интуиция, рассудительность, логика, беспечность, иррациональность, позитивизм, квестимность, субъективизм, уступчивость. Единственный тип личности с таким набором признаков — интуитивно-логический экстраверт (Дон Кихот). Среди людей этого типа много ученых-первооткрывателей, порождающих бесчисленные идеи и концепции. Не исключение — и сам Уоррен Баффет, который с юных лет выбрал инвестирование не просто как профессию, но и как полигон для идей — сначала усвоенных у Билла Грэма и других учителей, а потом и собственных. Интуитивно-логический экстраверт в мыслях и действиях отличает оригинальность, порой переходящая в эксцентричность, которая у Баффета выражается в нарочитой простоте манер и имиджа, в стремлении обойтись без роскоши. В 2006 году Баффет передал более половины состояния на благотворительность — самый щедрый дар в истории человечества. А в следующем году мистер Баффет сделал свое ширококвещательное заявление о том, что крупные состояния не должны передаваться по наследству, ибо это создает капиталы, нажитые нетрудовым путем, и увеличивает разрыв между богатыми и бедными. «Я хочу передать детям столько, чтобы они чувствовали, что могут что-то сделать, но не слишком много, чтобы они ничего не делали», — признался миллиардер.

Секрет успеха Баффета-инвестора заключается в уникальной способности людей его типа видеть все возможности текущего момента в сочетании с экспертной оценкой доступных ресурсов, и как следствие — в умении правильно распорядиться ими. В каждой ситуации Баффет умеет делать верные ходы и верные ставки.

Среди известных Дон Кихотов — Альберт Эйнштейн, Зигмунд Фрейд, основательница соционики Аушра Аугустинавичюте, коллега Баффета по клубу миллиардеров — глава компании Oracle Ларри Эллисон и многие другие интересные люди. Уоррен Баффет — достойный представитель этого списка.