

ДАРІУС ФОРУ

СТОЇЧНИЙ ШЛЯХ ДО БАГАТСТВА

СТАРОДАВНЯ МУДРІСТЬ
ДЛЯ СТІЙКОГО ДОБРОБУТУ

*Переклала з англійської
Настасія Осідач*

«НАШ ФОРМАТ» · Київ · 2026

[Почитати опис, рецензію і купити можна на сайті nashformat.ua](https://nashformat.ua)

Зміст

ВСТУП ЧОМУ СТОЇЦИЗМ ДОПОМАГАЄ СТВОРИТИ БАГАТСТВО

1	Моя гонитва за стійким добробутом	9
2	Створюйте багатство, застосовуючи стародавню мудрість	21
3	Як створити стоїчну перевагу за три кроки	26

ПЕРШИЙ ПРИНЦИП ІНВЕСТИЙТЕ В СЕБЕ

4	Цінні вміння кращі за гроші	37
5	Приховані принципи ринку	50
6	Послідовність окупується: інвестування — це звичка	65

ДРУГИЙ ПРИНЦИП ПРИЙМАЙТЕ ВТРАТИ

7	Змиріться з короточасними збитками	79
8	Намагайтеся не втратити всіх своїх грошей	92
9	Жадоба — це недобре	106

ТРЕТІЙ ПРИНЦИП
ПРИМНОЖУЙТЕ СВОЇ ГРОШІ

10	Дозвольте грошам працювати	121
11	Довіряйте власним судженням	132
12	Дотримуйтеся своєї інвестиційної стратегії	144

СТОЇЧНІ МЕТОДИ ІНВЕСТУВАННЯ

13	Як почати інвестувати в акції	157
14	Вийдіть на пенсію як стоїк	165
15	Правило спекуляції 90/10	169
	<i>Висновок. Будьте гранітом</i>	179
	<i>Подяки</i>	182
	<i>Примітки</i>	184

ВСТУП

ЧОМУ СТОЇЦИЗМ ДОПОМАГАЄ СТВОРИТИ БАГАТСТВО



Моя гонитва за стійким добробутом

Я народився в Тегерані в розпал війни з Іраком — у 1987 році. Рік по тому моя мати переїхала до Нідерландів, куди її родичі перебралися за кілька місяців до того. Мій батько не міг покинути країну під час війни, тож матері довелося вирушити в подорож самій. До нідерландської імміграційної служби вона прибула без копійки, із собою мала лише одну валізу — більш нічого. Батько приїхав у 1990 році без ніякого майна. Йому довелося подорожувати сушею, і ця дорога зайняла майже два місяці. Звучить драматично, та це історія мільйонів людей у всьому світі. Якщо людина живе у Сполучених Штатах, країні іммігрантів, то її батьки, бабусі-дідусі чи прабабусі-прадідусі, либонь, приїхали до країни за схожих обставин.

Усі, хто покидає рідну країну з нагальної потреби, мусять починати з нуля. Моїм батькам довелося знову здобути освіту, вивчити нову мову, адаптуватися до нової культури, сформувані нове оточення і збудувати краще майбутнє для себе, мого брата й мене. Скільки себе пам'ятаю, наша сім'я перебивалася з копійки на копійку; ми були по вуха в боргах. Усе в нашому домі крутилося навколо грошей — чи радше їх *відсутності*.

Батьки робили все від них залежне, щоб ростити нас у комфорті, але вони завжди сперечалися про вартість усього — від продуктів до одягу. Попри обмежені статки, брат і я ніколи

не лягали спати надголодь — ми навіть мали ігрову приставку нінтендо. І все ж я почувався винним — наче я був причиною їхніх фінансових негараздів. Хай навіть я і не знав деталей батьківських фінансових проблем, проте відчував постійне напруження в домі. Я боявся втратити все, що ми мали. Мені постійно крутилося в голові: *якби не я, їм не доводилося б стільки витратити й вони не сварилися б*. Зараз я розумію, що то були думки надміру відповідальної дитини. Та моє дитинство таки вселило в мене відчуття завзятості. Я постановив собі стати багатим, щоб нам не довелося більше так жити.

Саме це і спонукало мене вивчати економіку й фінанси в коледжі. Пригадую, як сильно мучилися мої однокласники, обираючи собі належну професію. Для мене ж цього питання взагалі не стояло. Єдиною моєю метою було заробити багато грошей, і я вважав, що ступінь з економіки, найімовірніше, допоможе мені в цьому.

У 2007 році, ще в коледжі, я отримав роботу в ING — міжнародному нідерландському банку. У той час ING стрімко розростався за кордоном і мав відділення в усьому світі. То було ще до всесвітньої фінансової кризи, і галузь набагато менше, ніж тепер, підлягала регулюванню. Вечорами я працював в ING — спочатку у відділі персонального банкінгу, де допомагав клієнтам з рутинними завданнями на кшталт запиту кредитних карток чи подання на персональні позики. За три місяці я продав багато кредитних карток клієнтам, і мені запропонували посаду радника зі взаємних фондів в інвестиційному відділі. Здійснилася заповітна мрія. Підлітком я любив світ фінансів, оспіваний у фільмах, як-от «Волл-стріт» (Wall Street) та «У топці» (Boiler Room). Отримавши цю можливість, я уявляв, як продаватиму акції телефоном, достоту як герой Чарлі Шина, Бад Фокс, у «Волл-стріт». Хоч я продавав не акції окремих компаній, як Бад, а взаємні фонди, кошики акцій, це здавалося мені вельми схожим. Я *почувався* біржовим брокером.

У той час стати радником у нідерландській індустрії фінансових послуг було надзвичайно легко. Я пройшов тритижневу навчальну програму — і вуаля. Моє завдання було просте:

телефонувати наявним клієнтам, які вже інвестували у фінансові продукти, і переконувати їх вкласти гроші в найновіші взаємні фонди, які створив банк. Коротка презентація була розкішною, а дзвінки клієнтам — чудовим досвідом. Тоді люди ще любили поговорити з кимось зі свого банку, адже ще довіряли банкірам.

Однак, оглядаючись, я не можу не думати: *як міг двадцятирічний юнак із тритижневою навчальною програмою за плечима радити клієнтам, у що їм варто інвестувати?* Ішлося лишень про прибуток. Банк постійно створював нові взаємні фонди з конкретною спеціалізацією, наприклад сталі джерела енергії, ринки, що розвиваються, технології — та що завгодно. Взаємний фонд — це кошик акцій, які обирає менеджер фонду. Коли ви інвестуєте в ці фонди, то користуєтеся з потенційного успіху менеджера фонду. Мета була в тому, щоб зібрати якомога більше інвесторів, оскільки банк заробляв комісію з інвестованих грошей клієнтів. А залучати клієнтів було легко, бо хто ж опиратиметься обіцянці заробити гроші без зусиль? Просто інвестуйте у фонд і чекайте, доки розбагатієте.

Після перших угод я вирішив, що став інвестиційним генієм. Я говорив про роботу з усіма: сім'єю, друзями, однокурсниками, викладачами. Навіть придбав акцій ING на гроші, зароблені в банку. Придбав і вже потирав руки в очікуванні розбагатіти: ціна була 27 доларів за акцію. Та всього лише за рік ING Direct торгувалися за ціною 3 долари за акцію. Я почав інвестувати на піку бульбашки на ринку нерухомості, що спричинила фінансову кризу 2008–2009 років. Мені аж нутрощі повивертало, коли я втратив стільки грошей. Це відчуття переслідувало мене потім роками.

Я не продав акції на дні: протримав їх до 2011 року, коли вже більше не міг упоратися з емоційними гойдалками, і віддав їх за ціною 11 доларів за акцію. За чотири роки я втратив 60 % своїх грошей. Тим часом ширший ринок уже відбив втрати й піднявся навіть вище за рівень перед фінансовою кризою. Хоч я інвестував усього 2000 доларів, втратити понад половину було боляче незалежно від суми. Наче мені недостатньо було

зростати у фінансових труднощах, то я ще й обпікся на фондовому ринку. Інвестування виявилось надто складним. Як усі, хто втрачає гроші на фондовому ринку, я думав, що це для багатіїв або банкірів з Волл-стріт у костюмах-трійках. Хоча до того часу я вже мав ступінь магістра з бізнес-адміністрування й спеціалізувався на фінансах, мені бракувало впевненості у створенні достатку через фондовий ринок. Я здався того дня, коли продав свої акції.

Та правда полягає в тому, що ми не можемо дозволити собі не інвестувати. Щодня життя стає дорожчим. Ціни на харчі, пальне, страхові поліси, електрику і майже все інше ростуть. Багато хто не може придбати будинок. Ба більше, не всі заробітні плати ростуть разом з інфляцією¹. Насправді щороку ваш капітал стагне або й зменшується... хіба що ви володієте активами. Графік на наступній сторінці показує, що інфляція з часом робить із вашими грошима. З 1980 до 2022 року інфляція в США дорівнювала в середньому 3,06 % на рік (включно з високим рівнем інфляції у 2021 і 2022 роках)².

Для порівняння: ринок (коли я говорю про «ринок», то завжди маю на увазі індекс S&P 500, куди входять п'ятсот найбільших публічних компаній США) з 1980 року досягнув середньорічної прибутковості на рівні 11,44 %³. З моменту створення S&P 500 у 1928 році прибутковість індексу становила приблизно 10 % на рік⁴. З поправкою на інфляцію ринок давав прибуток розміром 8,38 % на рік. Не особливо вражає, але погляньмо на альтернативу — якщо, наприклад, зберігати готівку.

Для тих, хто тримає готівку, ситуація складається неприємно. Уявіть собі, що 1980 року ви поклали 1000 доларів під матрац. За сорок два роки, у 2022-му, ці гроші мали б реальну вартість 240 доларів⁵. Але якби ви вклали ці кошти в індекс S&P 500, то отримали б реальну (з поправкою на інфляцію) вартість 29 632,50 долара⁶. За цей час ми пережили війни, рецесії, природні катаклізми, політичні тертя, бульбашки на фондовому ринку, підвищення відсоткових ставок і серйозну фінансову кризу. Також ми пройшли світову пандемію, яка призвела до майже семи мільйонів смертей⁷ і низки другорядних проблем,

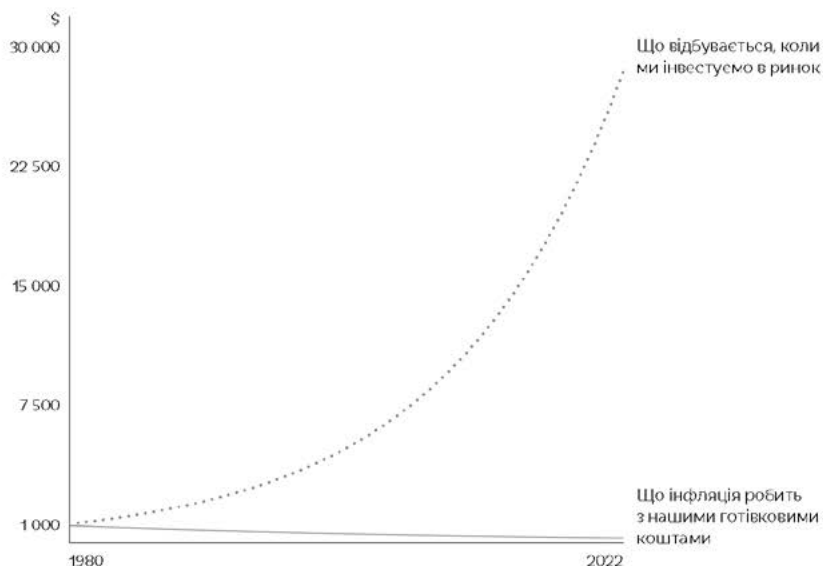


Рисунок 1. Різниця між позитивним складним відсотком на фондовому ринку і негативним складним відсотком через інфляцію (зменшення купівельної спроможності)

як-от двозначної інфляції, труднощів з ланцюгами постачання й нестачі робочої сили. І весь цей час ціни на активи росли. Проблема в тому, що не всі володіють активами, а це спричиняє розрив у достатку.

Майже кожна країна у світі, незалежно від рівня розвитку, має проблеми зі зростанням нерівності. Наприклад, у найбагатшій і найуспішнішій державі світу, Сполучених Штатах Америки, з 1989 до 2016 року розрив у достатку між найбагатшими і найбіднішими сім'ями подвоївся⁸.

Не дивно, що економічна нерівність привертала увагу політиків та економістів протягом останніх кількох десятиліть. Та попри це мало що змінилося, бо більшість людей зосереджується на підвищенні власної заробітної плати. І навіть якщо більший зарібок може забезпечити вам фінансове полегшення тут і зараз, це не той шлях, який веде до довготермінового достатку. Дані свідчать, що для 99 % платників податків, які заробляють

до 500 тисяч доларів на рік, заробітна плата сягає 75 % доходу⁹. Натомість для мільйонерів цей показник становить лише від 15 до 50 %.

Отож, ось що нам відомо про те, як стати багатим: інвестуйте гроші в надійні активи, і нехай вони із часом зростають. Звучить так легко, та насправді це одна з найважчих задач у житті, бо ми ж не хочемо стати багатими за всяку ціну. Ми хочемо більше грошей, але водночас і душевного спокою, а ці речі не завжди йдуть поруч. Ви можете мати стільки грошей, що вам ніколи більше не доведеться турбуватися про оплату рахунків, і все ж постійно відчувати тривогу через можливу втрату цих коштів.

Ми маємо процвітати фінансово й ментально. Справжній достаток — це коли і з фінансами все гаразд, і ваш мозок при цьому спокійний. Коли ви заробляєте не лише працюючи, коли ваші гроші самі примножуються на фондовому ринку завдяки силі складного відсотка, ось тоді ви врешті можете звільнитися з пастки обміну часу на гроші.

Хоч економіка росте попри катастрофічні події і, як наслідок, росте й ринок, успішне довготермінове інвестування стикається з деякими викликами.

Виклик 1. Волатильність

Багато хто з нас визнає, що доступ до фондового ринку — це хороший спосіб створити достаток. Насправді ж інвестувати в акції складно, бо ринок дуже волатильний. Ціни постійно то ростуть, то падають, а це породжує дві потужні людські емоції: страх і жадобу. Ми відчуваємо страх, коли ринок падає. Ми стаємо жадібними, коли ринки починають рухатися вгору, і нам кортить воднораз вкласти туди всі свої життєві заощадження.

З 2020 року ця динаміка на публічних ринках посилилася. З початку пандемії COVID-19 торгівля акціями (трейдинг) здобула небувалу популярність. У 2011 році індивідуальні (роздрібні) інвестори становили трохи більш як 10 % загального обсягу трейдингу на фондовому ринку¹⁰. До першого кварталу 2021 року їх було вже майже 25 %.

Однак ринки підступніші. Один зі способів виміряти волатильність — оцінити, як часто S&P 500 змінюється хоча б на 1 % у будь-якому напрямку протягом одного дня. У 2022 році частота цих коливань S&P 500 становила понад 87% торгових днів, а такий показник раніше можна було спостерігати лише під час глобальної фінансової кризи 2008 року¹¹. Інший показник, індекс волатильності Чиказької біржі опціонів (CBOE Volatility Index, або VIX), який вимірює очікування короткотермінової волатильності ринку, залишався підвищеним з лютого 2020 року аж до початку 2023-го.

До чого це я: волатильність висока, тому ринки видаються хаотичними. Якщо ви намагатиметеся реагувати на щоденні зміни в цінах на акції, то або втратите гроші, або триматиметеся осторонь. Успіху можна досягнути, якщо зберігати самовладання попри мінливий характер ринку.

Виклик 2. Послідовність

Обрати правильну інвестиційну стратегію складно. Ви маєте буквально сотні тисяч варіантів, як інвестувати гроші. Більшість біржових брокерів пропонують можливість купувати акції та біржові товари з усього світу. Коли я пишу ці рядки, у світі існує понад п'ятдесят дев'ять тисяч компаній, у які ви можете інвестувати¹². Знову ж, є безліч інших інвестиційних інструментів, наприклад біржові інвестиційні фонди (ETFs), взаємні фонди, облігації і такі біржові товари, як золото, срібло, мідь і криптовалюти.

Ба більше, тисячі «експертів» передбачають різноманітні економічні події. Соціальні мережі заповнили люди, які вже з десятирок років попереджають про повний крах долара. Наш світ стає швидшим, дедалі галасливішим і хаотичнішим, і це приголомшує нас. Ми не можемо зрозуміти, що важливо, а що ні, що правда, а що вигадка.

І якщо ми таки зважуємось у щось інвестувати, нашу увагу одразу ж відволікає наступна приваблива пропозиція на цьому шляху. Ми випробовуємо надто багато різноманітних стратегій, а це заважає нам бути послідовними. Успішно інвестувати

означає відкинути недоречну інформацію, знайти в собі сили дотримуватися власної стратегії та опиратися спонуці скористатися іншими можливостями.

Виклик 3. Попередні збитки

Люди часто втрачають гроші на фондовому ринку. Дослідження, присвячені аналізу показників успішності дуже активних індивідуальних інвесторів, свідчать, що лише від 1 до 3 % з них заробляють гроші на коротких часових проміжках¹³. Важко собі уявити, що майже 99 % усіх трейдерів втрачають гроші, але мене це не дивує. Кожна людина, з якою я спілкувався і яка хоча б раз у житті пробувала купувати й продавати акції, зазнавала збитків.

Трейдинг акціями заради короткотермінового прибутку завжди *звучить* чудово (хто ж не хотів би заробляти гроші в декілька кліків у застосунку для торгівлі акціями?). Але коли люди врешті усвідомлюють, що шанси не на їхньому боці, зазвичай вони вже встигають втратити стільки грошей, що повністю розчаровуються в акціях.

А як щодо професіоналів? Майже 80 % професійних фінансових менеджерів програють індексу S&P 500¹⁴. Ось чому інвестування перетворюється на поганий досвід для стількох людей. Цілком імовірно, що ви теж втрачали кошти інвестуючи. І я знаю з особистого досвіду, що коли обпікаєшся на ринку, то потім тримаєшся віддалік. Але ж також розумієш, що марнуєш можливість легко заробити. Саме до цього й зводиться інвестування в акції: вкласти гроші в ринок і чекати, доки розбагатієш.

Чому контроль над емоціями є ключем до інвестиційного успіху

Я завжди вірив у те, що інвестування — це інтелектуальна головоломка. Я думав: *«Якби ж знати правильну формулу!»*, наче інвестування — це математичне рівняння, яке можна розв'язати. І я не сам такий. Лише за 2021 рік було продано понад вісімдесят

мільйонів книжок на тему бізнесу й фінансів¹⁵. Багато з них присвячені раціональним аспектам інвестування й навчають відповідної методології. Ось чому чимало людей вважає, що інвестування полягає в тому, щоб просто засвоїти практичні навички. Професіонали ж знають правду: інвестування — це не про теорію чи знання; воно про керування емоціями.

Бенджамін Грем, який у 1930-х роках розробив перший систематичний підхід до інвестування, зауважив: «Тому, хто не може опанувати своїх емоцій, важко досягти успіху в інвестиційному процесі»¹⁶.

Це різко суперечить поширеним уявленням. Фільм «Пі» 1998 року якнайкраще передає те, що мільйони з нас думають про інвестування. У ньому йдеться про Макса Коена, математика світового масштабу, який намагається відкрити математичні закономірності на фондовому ринку, щоб передбачати його рух. Та попри всі зусилля він не може знайти способу прогнозувати ринок, і це доводить його до божевілля. Зрештою Макс знищує всю свою роботу й здається. Багато хто з нас відчував щось схоже на переживання Макса, хоч і в менш драматичній формі. Ми починаємо інвестувати, наслуховавшись порад з новин чи соціальних мереж, втрачаємо гроші, піддаємося емоціям і вирішуємо, що інвестування — суто для професіоналів з Волл-стріт. Я відчув це під час падіння фондового ринку 2008 року, яке «стерло» 10 трильйонів багатства в Америці¹⁷.

Я вважав, що глибші знання про інвестування й фінанси допоможуть мені уникнути втрат. Крім навчання в університеті, я опановував стратегії успішних інвесторів. Я дізнався про вартісних інвесторів — Воррена Баффета, Чарлі Мангера, Пітера Лінча, Білла Екмана, Джеральдін Вайсс, Джоела Грінблатта й інших. Вони мають довготермінову стратегію, яка переважно зосереджена на виборі якісних компаній для інвестування. Та щоб розширити знання про фондовий ринок, я також вивчав таких трейдерів, як Джессі Лівермор, Мартін Шварц, Мартін Звайг, Пол Тюдор Джонс і багатьох інших. Цей бік фінансів відрізняється від інвестування. Трейдерів переважно цікавить короткотерміновий прибуток коштам різниці в цінах. Вони

купують актив із наміром продати його дорожче й не завжди зацікавлені у фундаментальній цінності активу — аби лиш він зростав.

Але що є *справжнім* ключем до інвестиційного успіху, на ділі я зрозумів аж у 2017 році — за десять років після того, як придбав перші акції. Стільки зусиль, щоб навчитися, щоб опанувати принципи інвестування, а я і далі боявся ризикувати власними грошима на ринку. Щодо кількох років я інвестував у якісь акції, але мені ніколи не вдавалося бути послідовним. Я почувався, як Макс Коен у стрічці «Пі»: кортіло просто здатися. А все тому, що незалежно від кількості набутих знань результат був нульовий. Хотів би я вам сказати, що звернувся до філософії із цікавості, та насправді це сталося з потреби. Моя гонитва за достатком вела в нікуди, і я розумів, що мушу зберегти свій здоровий глузд. Якось я читав Сенеку, одного з найвідоміших стоїків, і раптом збагнув, чому перестав інвестувати й так і не повернувся до цього. Сенека писав:

Будь-яка пристрасть попервах слабка. Відтак сама себе збуджує, а розростаючись, набирається сил. Її легше не допустити, ніж вигнати. Хто заперечить, що кожна пристрасть впливає мовби з природного джерела? Природа доручила нам піклуватися про себе самих, але тільки-но почнемо потурати тому піклуванню, — воно тут же стає пороком¹⁸.

Роками я дозволяв емоціям міцніти. Урешті-решт страх втратити гроші на ринку паралізував мене, а я шукав не того ліку. Здавалося, ґрунтовніші знання допоможуть мені заробити гроші, та насправді мені потрібно було піклуватися про себе, як сказав Сенека. Мені треба було перестати потурати своїм емоціям. Нарешті все почало ставати на свої місця. Відчуття було таке, наче в мене з'явився абсолютно новий погляд на стару тему, наче я подивився на проблему під новим кутом. Немовби я на роки застряг усередині процесу, був приземлений, а тепер сів у вертолiт, поглянув на ситуацію згори й побачив повну картину. Ось що я збагнув:

1. Щоб створити достаток на фондовому ринку, потрібно опанувати емоції.
2. Щоб опанувати емоції, можна скористатися вченням стоїцизму.
3. Тоді я зможу застосувати стоїцизм до своєї інвестиційної стратегії, щоб керувати власними емоціями на фондовому ринку.
4. Так я зможу бути послідовним і дозволю своєму багатству примножуватись із часом.

Після моменту одкровення мені захотілося дізнатися більше. Напевне ж хтось мав уже написати про те, як застосовувати стоїцизм, щоб стати кращим інвестором. Та виявилось, що це не так, тож я став документувати власний шлях стоїчного інвестора.

У липні 2015 року я почав публікувати інформаційний бюлетень і статті про філософію, кар'єру, особисті фінанси й бізнес на сайті dariusforoux.com. Я оприлюднив понад п'ятсот статей, які прочитали більш ніж тридцять мільйонів людей — від керівників найвищого рівня компаній зі списку Fortune 500 до професійних атлетів. Мою роботу висвітлювали в таких виданнях, як Forbes, Entrepreneur, Business Insider та Economist. У 2020 році онлайн-платформа Medium доручила мені вести щотижневу колонку про стоїцизм — на неї підписалися понад двісті сімдесят п'ять тисяч людей.

Я роками окремо вивчав стоїцизм та інвестування й писав про них теж окремо, аж ось у лютому 2021 року публічно поєднав ці дві теми. Я *роками* таємно випробовував свою стоїчну інвестиційну стратегію. Коли я почав інвестувати згідно з принципами стоїцизму, то одразу ж помітив переваги: ментальну стійкість і позитивні результати свого портфеля акцій. Велике випробування прийшло в березні 2020 року, коли S&P 500 за місяць упав на 34%²⁹. Колишній я збожеволів би від страху й продав би все на низах. Моє стоїчне я просто спокійно продовжило інвестувати. Я був упевнений, що ця стратегія працює, і знав, що настав час поділитися знаннями. Тоді я і почав працювати

над статтею із заголовком, який ви бачите на цій книжці. У статті я коротко описав ідею стоїчного шляху до достатку. Мене одразу засипали листами й повідомленнями читачі, які хотіли дізнатися більше. Я зрозумів, що треба написати таку потрібну нам книжку.

Створюйте багатство, застосовуючи стародавню мудрість

Стоїцизм — це філософська школа думки, яку заснував Зенон із Кітіона в Афінах у III столітті до н. е.²⁰. Зенон походив із багатого купецької родини Кітіона, фінікійського міста на острові, сьогодні відомому як Кіпр, і пішов батьковими слідами — став купцем. Під час цілком собі звичайної морської подорожі, щоб продати товари, він потрапив у кораблетрощу неподалік від Афін, і весь вантаж затонув. Того дня Зенон втратив цілий статок.

Він вирішив податися до Афін, де натрапив на книжку про Сократа і його життя. Зенон запитав у книгаря: «Де мені знайти такого чоловіка?». Саме тієї миті повз книгарню проходив афінський філософ, на ім'я Кратес. Книгар просто вказав на нього: «*Ось той, хто тобі потрібен*». Так виник стоїцизм. Зенон пережив втрату, спробував віднайти відповіді в книгарні, познайомився з філософією і зразу захотів дізнатися більше. Чи не так ми всі відкриваємо для себе філософію? Усе зводиться до одного: прагнення впоратися зі своїм боєм, щоб віднайти душевний спокій.

Стоїцизм поширювався від одного вчителя до іншого й поволі ставав популярнішим у Греції і Стародавньому Римі. Ця корисна філософія допомагала знаходити шлях у хвилях політичних заворушень, конфліктів і громадянських воєн, яких тоді

Таблиця 1. Знайомство зі стоїками

Хто	Коли	Чого вони навчали
Луцій Анней Сенека	(прибл. 4 р. до н. е. — 65 р. н. е.)	Досягнення справжньої свободи через практику неприв'язаності до свого достатку
Гай Музоній Руф	(прибл. 30 — прибл. 101 рр. н. е.)	Важливість простого, скромного життя як спосіб зміцнити характер
Епіктет	(55 — прибл. 135 рр. н. е.)	Радикальне прийняття речей, яких ви не можете контролювати, і зосередження на власному вдосконаленні
Марк Аврелій	(121–180 рр. н. е.)	Важливість справедливості й чесності у стосунках з іншими

не бракувало. І хоч наш світ дуже відрізняється від Стародавнього Риму, уроки стоїцизму не втрачають актуальності. Його простота й корисність пояснюють, чому він пережив століття після Зенона і не втратив на силі.

В основі стоїцизму — принцип розуміння, що ви можете контролювати, а що — ні. Правда полягає в тому, що ми можемо контролювати лише свої дії, переконання й судження. Ми не контролюємо зовнішніх чинників, як-от думки інших людей, економіка, старіння, випадковості й навіть наслідки наших рішень. І все ж ми наполегливо зациклюємося й хвилюємося через ці речі, на які не маємо впливу, і саме тому так багато з нас відчуває душевні й фінансові труднощі.

Зосереджуючи енергію на тому, що ми контролюємо, і не хвилюючись через те, чого контролювати не здатні, ми можемо досягнути душевного спокою. Стоїчна людина завжди має перевагу в мінливих ситуаціях. Коли інші втрачають самовладання чи піддаються емоціям за найменших труднощів, стоїк завжди залишається спокійним і дивиться на факти. Але стоїцизм полягає не в тому, щоб контролювати те, що з вами відбувається, а в тому, як ви *реагуєте* на ці події. Мета — жити в моменті, вільними від тривог через те, на що ви не можете вплинути.