

МОЗГ И ДЕНЬГИ

Как мозг влияет на доходы и что с этим делать



ПОЛ ГРЭК

Пол Грэк

Мозг и деньги

<https://litres.ru/74048009>

SelfPub; 2026

Аннотация

Почему мы годами топчемся на месте, застревая в «стеклянном потолке» доходов? Традиционные советы «больше работать» и «экономить на кофе» не работают, потому что они борются с симптомами, а не с причиной. Истинная причина ваших финансовых неудач — это архаичные баги нашего мозга.

В этой книге Пол Грэк — эксперт по трансформации мышления — раскладывает финансовое поведение на понятную нейробиологию. Вы узнаете, как хронический дефицит ресурсов временно снижает IQ на 13 пунктов, почему стресс заставляет нас совершать панические ошибки и как синдром самозванца защищает нас от мнимого изгнания из племени.

Перед вами не просто книга о деньгах, а пошаговый мануал по перепрошивке бортового компьютера. Хватит насиловать себя силой воли — настройте автоматическую архитектуру богатства и верните префронтальной коре контроль над вашей жизнью и капиталом.

Содержание

МОЗГ И ДЕНЬГИ	5
Как мозг влияет на доходы и что с этим делать	5
ВВЕДЕНИЕ	6
Часть 1. Как мозг работает с деньгами	10
Глава 1. Дофаминовая ловушка: почему шопинг приносит только минутное счастье	10
Дофамин: химия предвкушения	11
Прилежащее ядро: анатомия финансового безумия	14
Как маркетинг взламывает ваш дофаминовый мозг	16
Разрыв между ожиданием и реальностью: гедонистическая адаптация	19
Почему шопинг — это не про вещи, а про дефицит	20
Хорошая новость: как перенастроить дофаминовый контур	21
Практика на эту неделю	23
Глава 2. Боль потери и страх риска: почему амигдала блокирует ваши инвестиции	25
Теория перспектив: математика человеческого страха	26
Амигдала: финансовый радар	29

смертельной угрозы	
Как страх амигдалы уничтожает ваши деньги: три главных феномена	31
Нейро-инструменты обмана амигдалы	34
Конец ознакомительного фрагмента.	35

Пол Грэк
Мозг и деньги
МОЗГ И ДЕНЬГИ

**Как мозг влияет на доходы
и что с этим делать**

«Деньги — это не математика. Это нейробиология». —

Пол Грэк

ВВЕДЕНИЕ

Эта книга не про инвестиционные стратегии. Здесь не будет графиков технического анализа, советов, в какие акции вложить последний рубль, и формул сложного процента. Если вы ищете секретные схемы быстрого обогащения или классические мантры успешного успеха в духе «просто визуализируй свой миллион» — закройте этот текст. Он вам не поможет.

Мы поговорим о вещах гораздо более осязаемых. Мы поговорим о куске живой ткани весом около полутора килограммов, который находится у вас в черепной коробке. О вашем мозге.

Большинство людей свято верят в то, что их финансовые неудачи — это следствие плохой экономики, низкой зарплаты, коварных маркетологов или отсутствия силы воли. Они думают, что управление деньгами — это чистая математика: заработал, отнял расходы, получил остаток. Если остаток равен нулю — значит, нужно просто лучше считать.

Это фундаментальное заблуждение.

Деньги — это не математика. Деньги — это чистая нейробиология. Каждое финансовое решение, которое вы принимаете — от покупки утреннего латте до подписания ипотечного договора или инвестирования на бирже — это результат сложнейшего биохимического коктейля. Это битва

нейромедиаторов, электрических импульсов и древних эволюционных механизмов, которые формировались миллионы лет назад.

Проблема в том, что ваш мозг эволюционировал для выживания в дикой саванне, а не для управления брокерским счетом в XXI веке.



Для древнего человека ресурсы всегда были ограничены. Увидел ягоду — сожри ее немедленно, иначе сожрет сосед или она сгниет.



Увидел угрозу — беги, не раздумывая.



Попал в новое племя — веди себя как все, иначе выгонят, и ты умрешь от голода.

Сегодня эти же самые механизмы заставляют вас спускать всю заначку на сезонной распродаже, панически продавать акции на самом дне рынка, годами сидеть на нелюбимой низкооплачиваемой работе из-за страха перемен и бездумно повторять финансовые ошибки своих родителей или соседей по лестничной клетке.

Маркетологи, банкиры и владельцы казино прекрасно это знают. Они не продают вам товары. Они продают стимулы для ваших базальных ганглиев и прилежащего ядра. Они взламывают вашу дофаминовую систему быстрее, чем вы успеваете достать пластиковую карту из кошелька. Они иг-

рают на ваших когнитивных искажениях как на фортепиано.

Вы можете прочитать сотни книг по экономике и посетить десятки бизнес-тренингов. Но пока вы не поймете, как именно ваш персональный бортовой компьютер обрабатывает понятия «риск», «награда», «потеря» и «статус», вы будете оставаться заложником своих биологических автоматизмов. Вы будете продолжать зарабатывать меньше, чем могли бы, и тратить больше, чем планировали.

Эта книга — подробная карта вашего «финансового мозга».

В первой части мы разберем базовую биохимию: как дофамин манипулирует вашими желаниями, почему мозг физически страдает, когда вы расстаетесь с наличными, и как социальные сети превратили древний инстинкт сравнения в токсичное топливо для бедности.

Во второй и третьей частях мы препарировем главные когнитивные искажения и пойдем, к какому финансовому профилю вы относитесь. Вы увидите, как стресс буквально блокирует вашу префронтальную кору — зону, отвечающую за стратегическое мышление — и почему в состоянии финансового дефицита человек глупеет на уровне физиологии.

В финальных главах мы займемся перепрошивкой. Мы разберем, как обмануть собственные эволюционные программы, как настроить финансовую архитектуру своей жизни так, чтобы мозг зарабатывал и откладывал деньги на автомате, не тратя на это драгоценный ресурс силы воли.

Каждая глава подкреплена жесткими научными фактами, МРТ-исследованиями ведущих мировых лабораторий — от Стэнфорда до Кембриджа — и конкретными практическими упражнениями. Никакой теории ради теории. Только нейробиология, переведенная на язык конкретных действий.

Ваш мозг — это невероятно мощная машина. Но без инструкции по эксплуатации она работает против вас.

Давайте разберемся, как устроен этот механизм. И заставим его работать на ваш кошелек.

Часть 1. Как мозг работает с деньгами

Глава 1. Дофаминовая ловушка: почему шопинг приносит только минутное счастье

Представьте стандартную картину. Обычный вечер вторника. Вы устали после работы, листаете ленту Instagram или лениво идете по торговому центру. Вдруг на экране или на витрине появляется *она*. Идеальная куртка. Новый гаджет. Потрясающие туфли. Дизайнерские часы.

В ту же секунду внутри происходит микро-взрыв. Физиологический толчок. Возникает резкое, почти физическое желание: «Хочу. Мне это нужно». В этот момент в вашей голове разворачивается идеальное кино. Вы видите, как надеваете эту вещь, как на вас смотрят коллеги, как меняется ваша жизнь. Вам кажется: стоит нажать кнопку «купить» или приложить карту к терминалу — и наступит абсолютное, законченное счастье. Жизнь наконец-то станет правильной.

Вы поддаетесь импульсу. Достаете карту. Оплачиваете.

В первые пять минут после покупки вы действительно чувствуете эйфорию. Вы идете домой с пакетом или закры-

ваете вкладку браузера с чувством выполненного долга. Но проходит час, и яркость красок начинает понемногу тускнеть. Через день вы смотрите на новую вещь уже совершенно спокойно. Через неделю она превращается в обычный элемент интерьера или гардероба. А через месяц вы ловите себя на мысли, что вам срочно нужно купить что-то еще, потому что эта вещь больше не радует.

Что произошло? Вас обманули. И сделал это не магазин, не бренд и не реклама. Вас обманул ваш собственный мозг.

Дофамин: химия предвкушения

В массовой культуре и глянцевого журналов дофамин принято называть «гормоном удовольствия» или «молекулой счастья». Это глубокое научное заблуждение, которое стоит людям миллиардов рублей ежегодно.

Дофамин — это не гормон удовлетворения. Это гормон *предвкушения* удовольствия. Его главная эволюционная задача — не сделать вас счастливым, а заставить вас поднять диван от пятой точки и пойти действовать: искать еду, размножаться, завоевывать новые территории. Дофамин выделяется тогда, когда мозг видит потенциальную награду, и служит внутренним топливом, заставляющим нас эту награду заполучить.

Революцию в понимании этого механизма совершил профессор нейробиологии Вольфрам Шульц из Кембриджского

университета. В 1997 году он провел классический эксперимент, который навсегда изменил поведенческую экономику.

Научный кейс: Эксперимент Шульца с приматами

Шульц помещал обезьян в специальную камеру, где перед ними периодически загоралась лампочка. Через несколько секунд после вспышки света в кормушку капал сладкий фруктовый сок. Нейробиолог измерял электрическую активность дофаминовых нейронов в мозге животных с помощью тончайших электродов.

Первоначально нейроны «вспыхивали» и активно выделяли дофамин в тот момент, когда сок уже попадал на язык обезьяны. Животное получало неожиданную награду, мозг фиксировал радость.

Но когда эксперимент повторили десятки раз, произошло нечто удивительное. Схема активации полностью изменилась. Теперь дофаминовые нейроны оставались абсолютно спокойными, когда обезьяна пила сок. Вместо этого гигантский всплеск биохимии происходил в тот момент, когда **загоралась лампочка!**

Мозг обезьяны научился связывать сигнал (лампочку) с последующей наградой. Дофамин стал выделяться на этапе ожидания. Если сок поступал вовремя, уровень дофамина просто возвращался к базовой норме. Радости от самого процесса потребления уже не было — была лишь реализация прогноза.

Но самая жесткая часть эксперимента заключалась в сле-

дующем: если лампочка загоралась, мозг обезьяны взрывался от дофамина, но сок в кормушку **не поступал** — уровень дофамина падал глубоко ниже плинтуса. Животное испытывало сильнейшее физическое страдание, фрустрацию и ярость.

В контексте ваших финансов этот механизм работает с точностью до миллиметра:

Сигнал (Лампочка): Вы видите красивую карточку товара в интернет-магазине или скидочный баннер.

Прогноз награды: Мозг мгновенно строит иллюзию: «Куплю этот гаджет/платье — моя жизнь станет круче».

Дофаминовый шторм: В кровь выбрасывается огромная доза дофамина. Вы чувствуете прилив энергии, легкое возбуждение, сердце бьется чаще. Префронтальная кора (разум) отключается. Вы не можете думать ни о чем другом. Мозг требует: «Купи. Сейчас. Быстрее».

Покупка (Реализация): Вы вводите данные карты. Покупка совершена.

Падение дофамина: Награда получена. Она больше не является неожиданностью, скрытой за углом. Она стала свершившимся фактом. Дофаминовые нейроны мгновенно прекращают огонь. Уровень гормона падает до базового уровня, а часто — уходит в дефицит.

И вот вы сидите на диване, коробочка распечатана, вещь в руках. Биохимический шторм утих. И вас накрывает странное, опустошающее чувство: «А почему мне не так круто,

как казалось еще пять минут назад? Зачем я вообще спустил на это деньги?»

Прилежащее ядро: анатомия финансового безумия

Чтобы окончательно понять, почему мы беззащитны перед импульсивными тратами, нам нужно заглянуть внутрь томографа. Профессор психологии и нейробиологии Стэнфордского университета Брайан Кнутсон провел серию прорывных исследований с использованием функциональной магнитно-резонансной томографии (фМРТ), изучая мозг человека непосредственно в процессе покупки.

Он создал экспериментальную парадигму под названием SHOP (Saver Predictor) — «Предсказатель покупок».

Научный кейс: Эксперимент Брайана Кнутсона Испытуемых укладывали в фМРТ-сканер. Перед ними стоял экран, на котором в течение четырех секунд показывали продукт (например, коробку дорогих конфет Godiva или новые наушники). Затем на четыре секунды появлялась цена этого продукта. Наконец, в течение следующих четырех секунд участник должен был принять решение: покупает он этот товар по указанной цене или нет (деньги на покупки им выдавались реальные).

Сканер фиксировал каждую микро-вспышку активности в глубоких структурах мозга. Кнутсон обнаружил, что в этом

процессе участвуют две ключевые зоны, которые буквально устраивают гладиаторские бои в вашей голове.

Как только на экране появлялся желанный товар, в мозге мгновенно изолированно активировалось **прилежащее ядро** (*nucleus accumbens*). Это часть древней лимбической системы, главный узел нашей системы вознаграждения. Оно буквально начинало светиться на снимках томографа. Прилежащее ядро отвечает за примитивное, животное «Хочу! Дай! Мое!». Чем сильнее бесилось прилежащее ядро, тем выше была вероятность, что человек купит вещь.

Но затем на экране появлялась цена. И тут же включалась совершенно другая зона мозга — **островковая доля**, или **островок** (*insula*). Островок — это анатомический центр обработки боли. Он активируется, когда вы ударяетесь мизинцем об угол стола, когда вы чувствуете мерзкий запах или когда вас жестко отвергает любимый человек.

Когда цена товара оказывалась слишком высокой, островок загорался как сумасшедший. Мозг воспринимал ценник как физическую угрозу, как удар наотмашь. Расставание с деньгами вызывало реальную, биологическую боль.

Кнутсон вывел формулу: решение о покупке — это результат простого математического уравнения активности мозга. Если активация прилежащего ядра («хочу») сильнее, чем активация островковой доли («больно»), человек покупает. Если цена активирует островок сильнее, чем товар зажигает прилежащее ядро, человек отказывается от сделки.

Проблема современного человека заключается в том, что в 90% случаев прилежащее ядро побеждает с разгромным счетом. Эволюция научила наш мозг реагировать на немедленную видимую награду здесь и сейчас, а абстрактные цифры на банковском счете кажутся лимбической системе слишком иллюзорными, чтобы ради них терпеть дискомфорт и включать логику.

Как маркетинг взламывает ваш дофаминовый мозг

Современная индустрия ритейла и маркетинга давно отказалась от интуитивных продаж. Сегодня против вашего кошелька работает целая армия нейромаркетологов, вооруженных данными фМРТ. Их цель — максимально раскачать ваше прилежащее ядро и полностью усыпить, заблокировать островковую долю, чтобы вы не почувствовали боли от потери денег.

Вот основные инструменты этого взлома:

Создание искусственного дефицита («Ограниченное время»). Таймеры обратного отсчета на сайтах: *«До конца распродажи осталось 1 час 42 минуты»*, *«Эту вещь сейчас смотрят еще 14 человек»*, *«Осталось всего 2 товара на складе»*. **Что делает мозг:** Лимбическая система мгновенно считывает это как «угрозу потери ресурса». Включается эволюционный страх: если я не заберу это мясо/ягоду пря-

мо сейчас, его заберет другое племя, и я умру. Дофамин подскакивает до предельных значений. В этом состоянии критическое мышление парализовано. Вы покупаете просто для того, чтобы снять внутреннее напряжение от страха упустить выгоду.

Бесконечный скроллинг (Лента как игровое автомат). Бесконечная лента товаров в маркетплейсах или постов в соцсетях. Вы листаете вниз, экран обновляется, появляется новый товар. **Что делает мозг:** Включается механизм «непредсказуемого вознаграждения». Мозг обожает неопределенность. *«А что там дальше? А вдруг там что-то еще лучше?»* Каждый новый скролл — это микро-вспышка дофамина. Вы застреваете в приложении на два часа, впадая в легкий транс. Вы не планировали ничего покупать, но дофаминовый перегруз требует разрядки. Итог — корзина, забитая ненужным хламом.

Магия слова «Бесплатно». Профессор поведенческой экономики Дэн Ариели подробно описал этот феномен в своих исследованиях. Слово «бесплатно» (или акция «1+1=3», «бесплатная доставка при покупке от 5000 рублей») действует на мозг как мощнейший наркотик. **Что делает мозг:** Как мы помним по экспериментам Кнутсона, покупка — это всегда баланс удовольствия и боли. Слово «бесплатно» полностью обнуляет активность островковой доли. Мозг думает: *«Здесь нет боли! Я получаю чистую награду без каких-либо потерь!»* В результате вы добираете в корзи-

ну абсолютно лишний товар на 2000 рублей, чтобы сэкономить 300 рублей на «бесплатной» доставке. Вы потратили реальные деньги, но мозг празднует победу, потому что зафиксировал «халяву».

Персонализированные рекомендации. Блоки «С этим товаром также покупают», «Вам точно понравится», «Подобрано специально для вас». **Что делает мозг:** Человек — социальное животное. Наш мозг подсознательно ищет одобрения стаи. Информацию о том, что «другие уже купили это», лимбическая система воспринимает как знак безопасности: «Если стая это ест, значит, ресурс качественный, надо брать». Предвкушение социального одобрения дает дополнительный пинок дофаминовой системе.

Иллюзия экономии (Перечеркнутые ценники). «Старая цена: 12 000 рублей. Новая цена: 3990 рублей». **Что делает мозг:** Включается эффект якорения, который мы подробно разберем в Главе 5. Мозг берет первую цифру (12 000) в качестве базовой точки отсчета, «якоря». Когда он видит цену 3990, он не думает о том, стоит ли вещь этих четырех тысяч. Он думает: «Я только что заработал/экономил 8000 рублей!». Радость от мнимой экономии перевешивает любую рациональность. Но правда сурова: вы не сэкономили 8000. Вы потратили 3990 рублей, которых изначально тратить не собирались.

Разрыв между ожиданием и реальностью: гедонистическая адаптация

Почему дофаминовая ловушка так опасна? Потому что дофамин по своей природе — величайший лжец. Он всегда обещает нам колоссальное, вечное удовольствие, но никогда его не дает. Он запрограммирован обещать больше, чем способна предоставить реальность.

Когда вы думаете: *«Вот куплю эту квартиру/эту машину/этот телефон — и наступит абсолютное счастье»*, вы искренне в это верите. Но как только цель достигнута, в игру вступает безжалостный биологический механизм — **гедонистическая адаптация** (или гедонистическая беговая дорожка).

Ваша нервная система стремится к гомеостазу — состоянию стабильности и равновесия. Мозг не может долго находиться в состоянии эйфории, для него это колоссальный энергетический перегруз. Поэтому он очень быстро адаптируется к любым новым, улучшенным условиям жизни.

Вы пересели из старой «Лады» в новый «Мерседес»? Первую неделю вы будете в восторге. Через месяц «Мерседес» станет для вас просто нормальным, привычным средством передвижения. Через полгода вы начнете раздражаться, что у него недостаточно быстро работает мультимедийная система, и начнете посматривать на «Порше».

Ваша базовая планка ожиданий просто сдвинулась вверх. Вы бежите по беговой дорожке: скорость увеличивается, вы тратите все больше денег, покупаете все более дорогие вещи, но остаетесь на том же самом уровне эмоционального удовлетворения.

Почему шопинг — это не про вещи, а про дефицит

Запомните раз и навсегда: импульсивный шопинг — это вообще не про деньги и не про качество вещей. Это про биохимическую компенсацию.

Когда человек живет серой, стрессовой, предсказуемой жизнью, его мозг начинает испытывать жесткий дофаминовый голод. Ему не хватает ярких стимулов, непредсказуемых наград, ощущения новизны. И самый простой, доступный и дешевый (как кажется лимбической системе) способ получить этот дофамин — пойти и что-то купить.

Шопинг превращается в легальный наркотик, быстрый способ поднять уровень гормона предвкушения. Вы платите деньги не за кусок ткани или коробку с микросхемами. Вы платите за те 15 минут эмоционального подъема, пока вы выбираете товар, несете его к кассе и распаковываете. Вы покупаете эмоцию. Вещь — лишь побочный продукт этой биохимической сделки.

Именно поэтому:

●
В вашем шкафу годами висят вещи с несорванными бирками, которые вы ни разу не надевали.

●
Вы регулярно тратите больше, чем зарабатываете, влезая в кредитные карты.

●
Сразу после выхода из торгового центра вас накрывает глухое, липкое чувство вины и стыда за потраченные деньги.

●
Но через неделю вы повторяете этот цикл заново.

Это не потому, что у вас слабый характер, плохой уровень воспитания или нет логики. Это потому, что ваша дофаминовая система работает именно так, как ее спроектировала эволюция. Она требует предвкушения охоты. И если вы не управляете ею осознанно, она будет управлять вашим кошельком.

Хорошая новость: как перенастроить дофаминовый контур

Дофаминовую систему невозможно уничтожить или полностью отключить — без нее вы превратитесь в клинического овоща, не способного встать с кровати. Но ее можно и нужно научиться обманывать. Вы можете получать дофамин, не тратя при этом ни одного рубля из своего бюджета.

Вот три фундаментальных правила нейро-архитектуры, которые защитят ваши деньги от импульсивных трат:

Внедрите жесткое правило «24 часов». Каждый раз, когда ваше прилежашее ядро взрывается от вида «идеального товара» и мозг кричит «Купи!», принудительно возьмите паузу. Ровно на сутки. Скажите себе: *«Вещь отличная. Если она действительно мне нужна, я куплю ее завтра в это же время».* **Что происходит на уровне биологии:** За 24 часа гормональная буря утихнет. Дофамин вернется к базовому значению. Спадет отек лимбической системы. На следующие сутки вы посмотрите на этот товар трезвым взглядом префронтальной коры и в 80% случаев поймете, что вещь вам абсолютно не нужна, а цена на нее неадекватно завышена.

Задайте себе вопрос-детектор: «Я хочу вещь или предвкушение?» В момент импульсивного желания зафиксируйте свое состояние. Спросите себя: *«Что мне сейчас нужно на самом деле? Мне действительно критически необходим этот пятый по счету свитер? Или я просто устал, мне скучно, я хочу получить быстрый укол дофамина и порадовать себя?»* Сам факт вывода этого процесса из бессознательного автоматизма в зону осознанного анализа мгновенно снижает интенсивность дофаминового давления.

Переключите дофаминовый контур на бесплатные альтернативы. Мозгу все равно, откуда получать дофамин — из покупки дорогих кроссовок или из других источников новизны и достижений. Если вы чувствуете непреодо-

лимое желание пойти пошопиться, дайте мозгу альтернативную, экологичную дозу гормона:



Проведите интенсивную тренировку в зале или совершите пробежку (физическая активность + микро-достижение дают мощный выброс дофамина).



Займитесь творчеством, обучением или компьютерной игрой, где есть четкая система уровней и побед.



Устройте прогулку по новому, незнакомому маршруту (мозг обожает новизну контекста и выделяет под нее дофамин).

Практика на эту неделю

Упражнение «Пауза перед покупкой»

Ближайшие 7 дней мы будем принудительно перехватывать контроль над вашей лимбической системой. Ваша задача — ввести тотальный мораторий на любые импульсивные покупки (исключение составляют только продукты первой необходимости по заранее составленному списку и лекарства).

Каждый раз, когда вы видите вещь, которую вам дико за-

хотелось приобрести (в магазине, в соцсетях, на маркетплейсе):

Сделайте стоп-кадр. Не прикасайтесь к кнопке оплаты и не подходите к кассе.

Заведите полевой дневник (в заметках телефона или на бумаге) и внесите туда покупку по следующей форме:

Включите таймер на 24 часа. Отложите покупку. Уйдите из магазина, закройте вкладку браузера.

Через 24 часа вернитесь к этой записи, найдите этот товар и честно ответьте себе на вопрос: *«Хочу ли я потратить на это свои реальные деньги прямо сейчас?»*.

Если желание упало ниже 7 баллов — смело вычеркивайте товар. Если желание осталось на уровне 9–10 баллов и вы четко понимаете, зачем вам эта вещь — покупайте без чувства вины. Вы прошли дофаминовую проверку.

В конце недели подведите итоги в цифрах:



Сколько раз за неделю у вас возникало импульсивное желание что-то купить?



Какую общую сумму денег вы внесли в свой «список ожидания»?



Сколько раз после 24-часовой паузы вы передумали и отказались от покупки?



Какую конкретную сумму денег вы спасли от собственного дофаминового мозга за эти 7 дней?

Результаты этого простого упражнения вас шокируют. Вы увидите, что большая часть ваших «жизненно необходимых» трат — это просто минутный каприз эволюционных механизмов, который бесследно исчезает через сутки.

Глава 2. Боль потери и страх риска: почему амигдала блокирует ваши инвестиции

Представьте, что вы участвуете в простом эксперименте. К вам подходит человек, достает обычную пятирублевую монету и предлагает сыграть в орлянку. Правила максимально прозрачны:



Если выпадает орёл — вы теряете 10 000 рублей.



Если выпадает решка — вы получаете 11 000 рублей.

Математическое ожидание этой игры очевидно в вашу пользу. Выигрыш больше, чем проигрыш, шансы ровно пятьдесят на пятьдесят. С точки зрения сухой логики и теории вероятностей, в эту игру нужно играть бесконечное количество раз. Любой робот или компьютер согласился бы на эту сделку не раздумывая.

Но что происходит внутри вас в этот момент?

Большинство людей, услышав такое предложение, чувствуют мгновенный укол тревоги в груди или легкое сжатие в животе. Внутренний голос тут же начинает нашептывать: *«А вдруг орёл? Блин, это же чистый минус десять тысяч. Нет, ну его нафиг, лучше останусь при своих».*

Исследования показывают, что абсолютное большинство людей откажутся от этой игры. Чтобы человек согласился рискнуть потенциальной потерей в 10 000 рублей, сумма возможного выигрыша при броске монеты должна составлять не 11 000, и даже не 15 000. Она должна быть в районе **25 000 рублей.**

Только тогда, когда потенциальная прибыль превышает потенциальный убыток в два с половиной раза, наш внутренний калькулятор неслышно дает добро на риск.

Почему мы так иррациональны? Добро пожаловать в главную оборонительную цитадель вашего мозга — миндалевидное тело, или амигдалу. Именно она отвечает за то, что в мире финансов называется «неприятием потерь», и именно она заставляет вас совершать самые разрушительные экономические ошибки в жизни.

Теория перспектив: математика человеческого страха

До конца 1970-х годов классическая экономическая наука

ка строилась на прекрасной, но утопической иллюзии. Считалось, что человек — это *Homo Economicus*, абсолютно рациональное существо, которое всегда принимает решения на основе максимизации полезности и холодного просчета вероятностей.

Эту иллюзию вдребезги разбили два человека — Даниэль Канеман и Амос Тверски. В 1979 году они опубликовали революционную работу «Теория перспектив: анализ принятия решений в условиях риска», за которую Канеман впоследствии получил Нобелевскую премию по экономике (Тверски, к сожалению, не дожил до этого момента).

Канеман и Тверски доказали фундаментальную вещь: **человеческий мозг оценивает ценность не в абсолютных величинах, а в терминах потерь и выигрышей относительно некоторой начальной точки отсчета.** И, что самое главное, наша реакция на потери и выигрыши кардинально асимметрична.



Посмотрите на этот график. Это знаменитая S-образная функция ценности Канемана-Тверски. Обратите внимание на крутизну кривой. В зоне выигрыша (справа) кривая идет вверх достаточно плавно. Но в зоне потерь (слева) она обрывается вниз почти вертикально.

На языке цифр и эмоций это означает следующее: **боль от потери 10 000 рублей субъективно ощущается нами в 2–2.5 раза сильнее, чем радость от получения тех же 10 000 рублей.**

Если вы найдете на улице купюру в пять тысяч рублей, вы улыбнетесь и забудете об этом через пару часов. Но если вы потеряете из кармана свои пять тысяч рублей, вы будете прокручивать это в голове весь день, корить себя за невни-

матерность и испытывать реальное, глубокое уныние. Биохимический и эмоциональный ущерб от потери всегдакратно превышает удовольствие от эквивалентного выигрыша.

Амигдала: финансовый радар смертельной угрозы

Чтобы понять, почему этот график выглядит именно так, нам нужно спуститься на уровень анатомии мозга. За асимметрию Теории перспектив отвечает **амигдала (миндалевидное тело)** — парный орган, расположенный в глубине височных долей лимбической системы.

Амигдала — это древнейшая охранная система вашего организма. Её главная и единственная задача — круглосуточно сканировать окружающее пространство на предмет смертельных угроз и мгновенно запускать эволюционную реакцию «**Бей или беги**» (*Fight or Flight*).

Миллионы лет назад для нашего предка в саванне любая потеря была синонимом гибели.



Потерял кусок мяса — умер от голода.



Потерял бдительность на секунду — тебя сожрал саблезубый тигр.



Потерял статус в племени — тебя выгнали на мороз, где

ты гарантированно погибнешь.

В то же время, выигрыш (лишняя горсть ягод или более удобная пещера) был приятен, но не критичен для выживания здесь и сейчас. Тот, кто слишком сильно радовался выигрышам, но игнорировал риски потерь, просто не оставил потомства. Мы — дети тех параноиков, которые выжили благодаря тому, что их амигдала дула на воду и видела в каждом шорохе куста смертельную опасность.

Проблема в том, что современный финансовый мир возник по эволюционным меркам микросекунду назад. Амигдала не знает, что такое «акции компании Apple», «инфляция», «криптовалюта» или «падение индекса Мосбиржи». У неё нет для этого отдельных нейронных контуров.

Поэтому, когда вы заходите в инвестиционное приложение и видите, что ваш портфель из-за коррекции рынка ушел в минус на 50 000 рублей, для вашей амигдалы это не просто «временное изменение котировок на экране смартфона». На уровне биохимии она считывает это точно так же, как если бы на вас из-за угла выскочил разъяренный медведь.

В ту же секунду амигдала перехватывает управление у префронтальной коры (разумной части мозга). В кровь выбрасывается мощный коктейль из **кортизола** и **адреналина**.



Пульс учащается.



Дыхание становится поверхностным.



Сосуды сужаются.



Доступ крови к лобным долям, отвечающим за логику и долгосрочное планирование, физически блокируется.

Мозг переходит в аварийный режим выживания. Главная задача — немедленно прекратить боль и избавиться от источника угрозы.

Как страх амигдалы уничтожает ваши деньги: три главных феномена

Именно в этом состоянии гормонального шторма и отключенного разума люди совершают классические инвестиционные и финансовые самоубийства. Рассмотрим, как это проявляется в реальной жизни.

1. Панические продажи на «дне» (Ловушка фиксации убытка)

Вы решили стать инвестором, прочитали пару умных статей и купили акции надежных компаний. Через месяц на рынке начинается естественная коррекция, и ваши активы проседают на 15%. Логика префронтальной коры говорит: *«Рынки цикличны, это временно, нужно подождать или докупить подешевле»*.

Но амигдала орет на ультразвуке: «А-а-а! Мы теряем ресурсы! Нас убивают! Спасайся!» Нарастающий кортизоловый стресс становится невыносимым. Человек не может спать, постоянно проверяет телефон, его островок (центр боли) полыхает. Чтобы прекратить эту биологическую пытку, мозг требует немедленного действия.

И человек нажимает кнопку «Продать всё», фиксируя реальный, колоссальный убыток на самом дне падения. Как только кнопка нажата и активы проданы, амигдала успокаивается: фух, угрозы больше нет, мы в безопасности (пусть и без денег). А через неделю рынок разворачивается и начинает расти, оставляя инвестора с пустым кошельком и чувством глубокого поражения.

2. Эффект владения (Endowment Effect)

Профессор Ричард Талер провел гениальный эксперимент. Он раздал одной группе студентов красивые фирменные университетские кружки, а вторую группу оставил без подарка. Затем он предложил им поторговать: владельцы кружек могли продать их, а те, у кого кружек не было — купить.

С точки зрения рациональной экономики, средняя цена покупки и цена продажи должна была совпасть — ведь ценность кружки одинакова для всех. Но реальность оказалась иной. Студенты, получившие кружку, отказались продавать ее дешевле, чем за **\$7.12**. А студенты без кружек согласились

купить ее максимум за \$2.87.

Разница — почти в 2.5 раза! Как только вещь попадает в нашу собственность, миндалина и прилежащее ядро включают её в наш «внутренний контур безопасности». Теперь расставание с этой вещью мозг трактует как *потерю*, а значит, включает островок боли.

В финансах это приводит к катастрофе: люди годами держат убыточные, бесперспективные активы, старые автомобили или переоцененную недвижимость, отказываясь продавать их по реальной рыночной цене. Им кажется: *«Моё не может стоить так дешево! Я подожду, пока цена вернется»*. Они теряют альтернативную прибыль, просто потому что мозг физически страдает от факта продажи того, что он уже считает «своим».

3. Ловушка невозвратных затрат (Sunk Cost Fallacy)

Представьте, что вы купили билет на отвратительный, скучный фильм за 1000 рублей. Через 20 минут после начала вы понимаете, что кино — полная чушь. Что вы сделаете?

Большинство людей останутся сидеть в зале до конца, давясь попкорном и проклиная режиссера. Их аргумент: *«Ну я же уже заплатил деньги! Нельзя просто так уйти!»*.

Включите префронтальную кору. Тысячу рублей вы уже потеряли в любом случае — встанете вы и уйдете или оста-

нетесь сидеть. Билет вам никто не вернет. Но оставаясь в зале, вы к потере 1000 рублей добавляете еще одну невозвратную потерю — **два часа своей единственной жизни**, потраченные на скуку и раздражение.

В бизнесе и личных финансах ловушка невозвратных затрат выглядит трагично. Человек вливает миллионы рублей в очевидно прогорающий стартап, который не приносит прибыли. Он видит, что проект тонет, но амигдала шепчет: *«Мы уже вложили туда два года жизни и все сбережения! Если мы закроем его сейчас, значит, все это было зря! Мы признаем поражение!»*. Чтобы не признавать боль потери, мозг продолжает закапывать новые деньги в ту же могилу.

Нейро-инструменты обмана амигдалы

Вы не можете силой мысли запретить миндалевидному телу испытывать страх. Но вы можете использовать специальные когнитивные протоколы, чтобы снизить интенсивность её возбуждения и вернуть руль управления префронтальной коре.

1. Рефрейминг через «Широкий контекст»

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

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