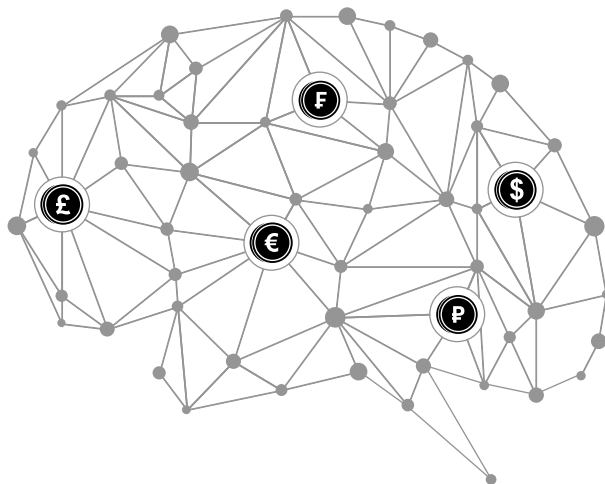


Мозг и Деньги

Д Ж Е Й С О Н Ц В Е Й Г

Мозг И Деньги



КАК НАУЧИТЬ
100 МИЛЛИАРДОВ НЕЙРОНОВ ПРИНИМАТЬ
ПРАВИЛЬНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ РЕШЕНИЯ

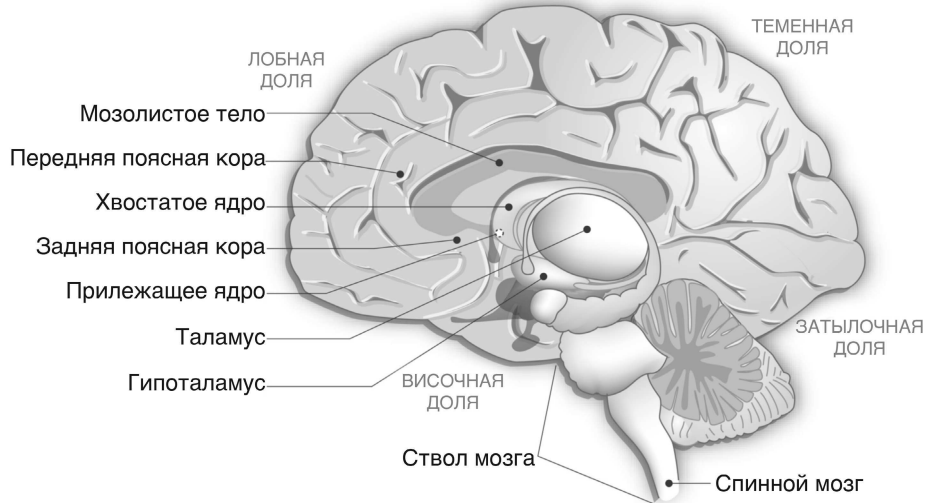
 **БОМБОРА**
ИЗДАТЕЛЬСТВО

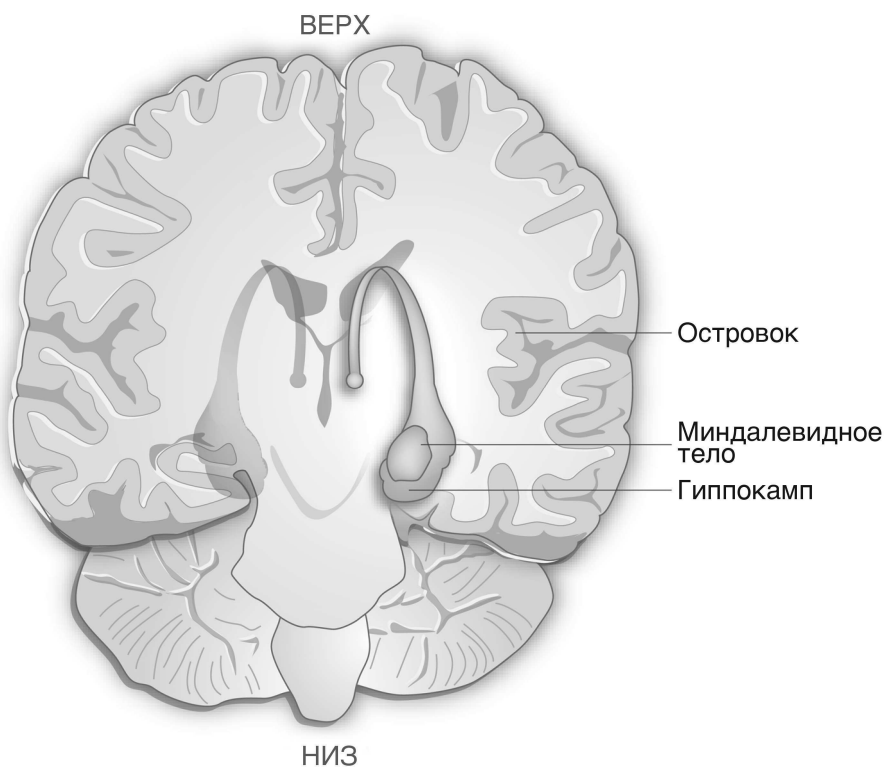
Москва 2022

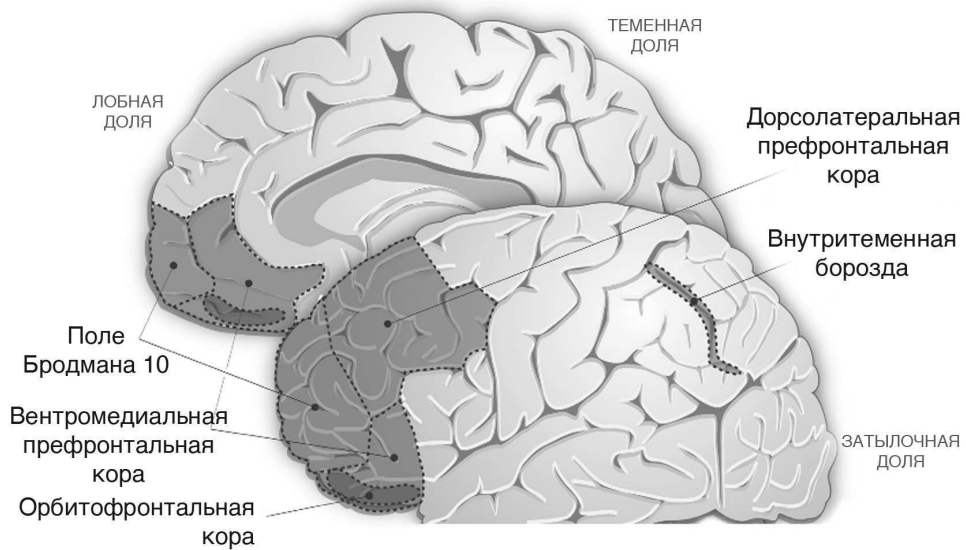
Моей жене, которая помогала мне с любовью и тактом

Оглавление

Глава 1. НЕЙРОЭКОНОМИКА	11
Глава 2. «МЫСЛИ» И «ЧУВСТВА»	21
Глава 3. ЖАДНОСТЬ	55
Глава 4. ПРОГНОЗИРОВАНИЕ	79
Глава 5. УВЕРЕННОСТЬ	120
Глава 6. РИСК	176
Глава 7. СТРАХ	211
Глава 8. УДИВЛЕНИЕ	240
Глава 9. СОЖАЛЕНИЕ	259
Глава 10. СЧАСТЬЕ	310
Приложение 1. ПЕРВЫЕ БУКВЫ ЭТИХ ДЕСЯТИ ЗАПОВЕДЕЙ НА АНГЛИЙСКОМ ЯЗЫКЕ ОБРАЗУЮТ СЛОВА «ПОДУМАЙТЕ ДВАЖДЫ» (АНГЛ. THINK TWICE)	361
Приложение 2. ЧЕК-ЛИСТ ИНВЕСТОРА	364
Приложение 3. ДЕКЛАРАЦИЯ ОБ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКЕ ДЛЯ ДЖОНА И ДЖЕЙН ДОУ	368
Примечания	371
Благодарность от автора	425
Алфавитный указатель	427







ГЛАВА 1

Нейроэкономика

МОЗГ, сущ. Орган, посредством которого мы думаем,
что мы думаем.

— Амброз Бирс

«Как я мог быть таким идиотом?»

Если вы никогда в ярости не задавали себе этот вопрос, значит, вы не инвестор. Вероятно, из всех видов человеческой деятельности именно инвестирование заставляет так много умных людей чувствовать себя дураками. Вот почему я решил объяснить в понятных любому инвестору терминах, что происходит в мозге, когда вы распоряжаетесь деньгами. Если вы хотите успешно использовать какой-либо инструмент или механизм, полезно знать его устройство и принцип работы. Следовательно, вы никогда не приумножите свое богатство, пока не усовершенствуете свой ум. К счастью, ученые недавно открыли, как человеческий мозг оценивает выгоды, измеряет риски и вычисляет доходность. Благодаря чудесам нейровизуализации теперь можно точно отслеживать нейронные сети, которые активируются и деактивируются в мозге, когда мы инвестируем.

Я работаю финансовым журналистом с 1987 года, и впечатляющие результаты «нейроэкономики» поразили меня больше, чем все мои прежние знания об инвестировании. Благодаря новой науке — гибриду нейронаук, экономики и психологии — мы поймем, что движет инвестиционным поведением не только на теоретическом или практическом уровне, но и какие базовые биологические функции стоят за выбором инвестора. Понимание этих важнейших принципов позволит и вам осознать, что делает вас инвестором.

В этом квесте по финансовой осознанности вы из первых рук узнаете об увлекательных экспериментах. Я поведу вас в лаборатории, которыми

руководят ведущие нейроэкономисты мира. Они многократно изучали и мой собственный мозг. Кстати, научный консенсус по поводу моей черепной коробки оказался прост: там царит хаос.

Новейшие открытия в области нейроэкономики показывают: многое из того, что нам раньше говорили об инвестировании, в корне неверно. Теоретически, чем больше мы узнаем о наших инвестициях и чем усерднее работаем над их пониманием, тем больше денег мы зарабатываем. Экономисты уже давно настаивают, что инвесторам следует знать, чего они хотят, понимать связь между риском и доходом и следовать логике, используя информацию для достижения своих целей.

Однако на практике эти предположения часто оказываются ложными. Посмотрите на таблицу и скажите, какая ее сторона лучше описывает вас.

В ТЕОРИИ	НА ПРАКТИКЕ
У вас есть четкие и последовательные финансовые цели.	Вы не уверены, какие у вас цели. Когда-то вы думали, что знаете, но вам пришлось их изменить.
Вы тщательно просчитываете вероятность успеха или провала.	Акции, рекомендованные вашим двоюродным братом, казались беспроигрышным вариантом, пока, к вашему взаимному удивлению, они не упали до нуля.
Вы точно знаете, на какой риск готовы пойти.	Когда рынок шел вверх, вы говорили, что готовы рисковать. Когда же рынок пошел вниз, ваша готовность сразу улетучилась.
Вы эффективно обрабатываете всю доступную информацию, чтобы приумножить свое будущее богатство.	Вы владели акциями Enron и WorldCom, но никогда не читали в их финансовых отчетах информацию, написанную мелким шрифтом, и тем самым упускали из виду признаки грядущих неприятностей.

В ТЕОРИИ	НА ПРАКТИКЕ
Чем человек умнее, тем больше денег он зарабатывает.	В 1720 году сэр Исаак Ньютон прогорел на фондовом рынке и проторил последующим гениям путь к финансовому краху.
Чем внимательнее инвесторы следят за своими инвестициями, тем больше они зарабатывают.	У того, кто следит за новостями о своих акциях, доходность ниже, чем у того, кто почти не обращает на них внимания.
Чем больше инвесторы работают над инвестициями, тем больше зарабатывают.	Результаты профессиональных инвесторов в среднем не превосходят результаты любителей.

Вы не одиноки. Как сидящие на диете перескакивают с Притыкина¹ на Аткинса, затем на диету Южного пляжа² и в результате остаются в лучшем случае с тем же весом, как и до попыток похудеть, инвесторы сами себе — злейшие враги, даже если они понимают, как можно и как нельзя действовать.

- Все знают, что нужно покупать дешево и продавать дорого, — и все же слишком часто мы покупаем дорого и продаем дешево.
- Все знают, что обхитрить рынок почти невозможно, — но почти все думают, что могут это сделать.
- Все знают, что панические продажи — плохая идея. Однако компания, которая объявляет, что заработала 23 цента на акцию вместо 24, может за полторы минуты потерять 5 миллиардов долларов рыночной стоимости.

¹ Натан Притыкин (1915–1985) — американский диетолог, изобретатель, инженер. Одним из первых исследовал связь между диетой и болезнями сердца. Автор популярной диеты с низким содержанием жиров. (Прим. ред.)

² В России эта система питания более известна как средиземноморская диета. (Прим. ред.)

- Все знают, что стратеги с Уолл-стрит не могут предсказать поведение рынка, но инвесторы по-прежнему ловят каждое слово этих финансовых экспертов, предлагающих свои прогнозы по телевизору.
- Все знают, что погоня за «горячими акциями» или взаимными фондами¹ — верный способ потерпеть крах, но миллионы инвесторов каждый год все так же летят на это пламя вновь и вновь. Неважно, что всего год или два назад они клялись никогда больше так не попадаться.

Одна из ключевых концепций книги заключается в том, что мозг инвестора часто заставляет его делать вещи, бессмысленные с точки зрения логики, но совершенно понятные с точки зрения эмоций. Дело не в том, что мы иррациональны. Мы просто люди. Наш мозг изначально был создан, чтобы в первую очередь действовать ради увеличения наших шансов на выживание и избегать того, что эти шансы уменьшит.

Подкорковые мозговые структуры, отвечающие за проявление эмоций, заставляют нас инстинктивно жаждать того, что может быть полезным, и избегать того, что кажется рискованным.

Чтобы противодействовать импульсам клеток, развившихся десятки миллионов лет назад, наш мозг имеет лишь тонкий слой относительно современных нейронов. Эти нейроны часто не могут справиться с грубым напором давно сформированных эмоциональных мозговых структур. Вот почему знать правильный ответ и правильно поступать — совершенно

¹ В российской практике чаще используются термины «паевой инвестиционный фонд», ПИФ, «совместный фонд». Суть подобного метода инвестирования заключается в том, что частный инвестор покупает не сами активы, но долю в фонде, «пай», а уже сам фонд занимается непосредственно инвестированием. Это позволяет частным лицам покупать «паи» или доли небольшого размера, в то время как непосредственная покупка акций или иных финансовых активов нередко имеет высокий «порог входа». (Прим. науч. ред.)

разные вещи. Инвестор, назовем его Эд, управляющий недвижимостью в Гринсборо, штат Северная Каролина, раз за разом испытывал удачу, вкладываясь в высокотехнологичные производства. По последним подсчетам, Эд потерял более 90% своих инвестиций в акциях, по крайней мере, четырех таких компаний. Эд вспоминает, что, после того как он потерял 50% денег, поклялся, что продаст их, «если они упадут еще на 10%».

«Когда они все продолжали падать, я продолжал снижать свою точку продажи вместо того, чтобы выйти из игры, — вспоминал инвестор. — Мне казалось, что продать акции и потерять их по-настоящему хуже, чем потерять деньги на бумаге». Бухгалтер напомнил ему, что в случае продажи акций он сможет списать убытки и сократить сумму оплаты подоходного налога, но Эд никак не мог решиться. «Что, если они вдруг начнут подниматься? — жалобно спрашивал он. — Тогда я буду чувствовать себя вдвойне глупо: потому что купил эти акции и потому что продал».

- В 1950-х годах молодой исследователь из RAND Corporation¹ размышлял о том, какую часть его пенсионного фонда следует направить на акции, а какую — на облигации. Будучи экспертом в области линейного программирования, он знал, что «надо было вычислить исторические ковариации типов активов и установить эффективную границу».

«Вместо этого я воображал, как буду горевать, если фондовый рынок пойдет вверх, а я не буду в нем участвовать, или если он пойдет вниз, а я, напротив, буду в нем участвовать. Я хотел свести к минимуму свои будущие сожаления. Поэтому я разделил вложения между облигациями и акциями в соотношении 50/50», — признавался он. Исследователя звали Гарри М. Марковиц. Несколькими годами ранее

¹ Американская некоммерческая организация, которая выполняет функции стратегического исследовательского центра, работающего по заказам правительства США, их вооруженных сил и связанных с ними организаций (источник: Википедия). (Прим. науч. ред.)