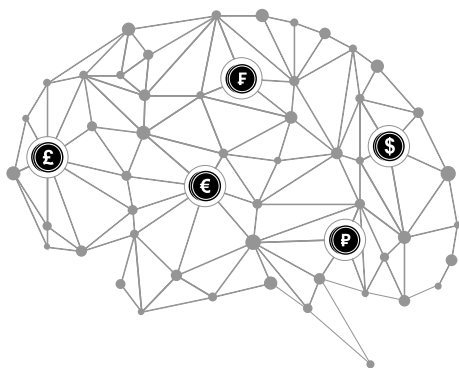


|business
|pocket

ДЖЕЙСОН ЦВЕЙГ

bb

Мозг и Деньги



КАК НАУЧИТЬ
100 МИЛЛИАРДОВ НЕЙРОНОВ ПРИНИМАТЬ
ПРАВИЛЬНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ РЕШЕНИЯ

 **БОМБОРА**
ИЗДАТЕЛЬСТВО
Москва

УДК 336:159.9
ББК 65.26+88.4
Ц26

YOUR MONEY AND YOUR BRAIN
How the New Science of Neuroeconomics Can Help Make You Rich

Jason Zweig

Copyright © 2007 by Jason Zweig
Originally published by Simon & Schuster, Inc.

Научные редакторы:
Александр Калгин — PhD, экономист, социолог,
доцент НИУ ВШЭ, специалист по теории организации;
Полина Кривых — психофизиолог, автор книги «Где мои очки
и другие истории о нашей памяти»,
приглашенный преподаватель НИУ ВШЭ, спикер TEDx

Цвейг, Джейсон.
Ц26 Мозг и Деньги. Как научить 100 миллиардов
нейронов принимать правильные финансовые ре-
шения / Джейсон Цвейг ; [перевод с английского
В. Шереметьевой]. — Москва : Эксмо, 2025. —
480 с. — (Pocket).

ISBN 978-5-04-209794-2

Люди ежедневно принимают финансовые решения. Берут ипотеку, меняют доллары на иены, запасаются гречкой, инвестируют в акции и криптовалюту — чтобы получить выгоду. Миллиарды нейронов в голове homo economicus работают над этой целью. Они управляют деньгами, но не всегда сохраняют и приумножают. Почему?

Чтобы ответить на этот вопрос, Джейсон Цвейг, редактор вечного бестселлера «Разумный инвестор», отправился в ведущие нейробиологические лаборатории и подверг себя множеству научных экспериментов.

В этой книге он объясняет, в какие игры играет разум с деньгами, существует ли алгоритм успешного финансового поведения. И если да, то как его найти и наконец разбогатеть.

УДК 336:159.9
ББК 65.26+88.4

© Шереметьева В., перевод на русский язык,
2022

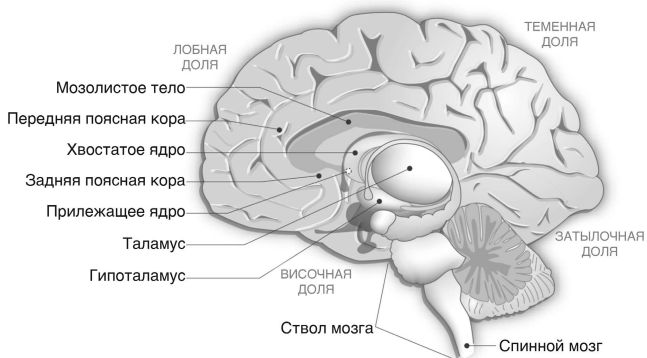
© Оформление.

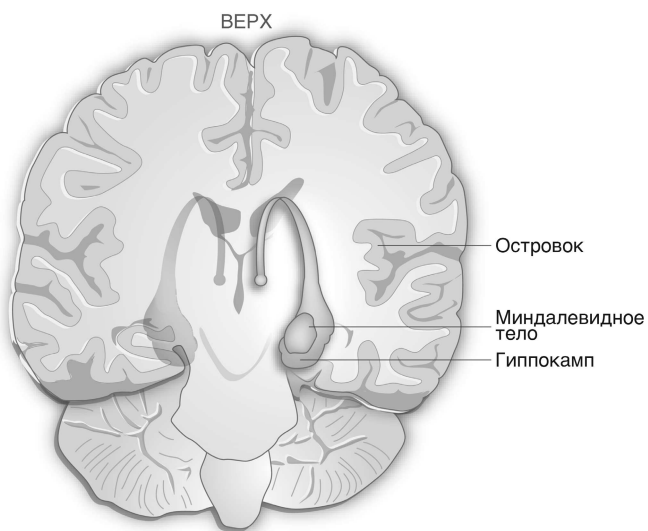
ISBN 978-5-04-209794-2 ООО «Издательство «Эксмо», 2025

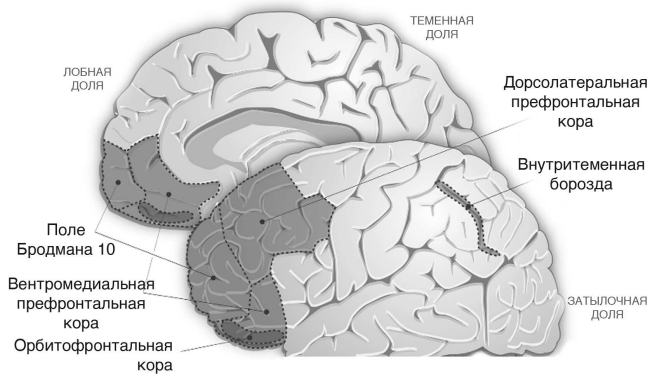
*Моей жене, которая с любовью
и тактом помогала мне*

ОГЛАВЛЕНИЕ

ГЛАВА 1. Нейроэкономика	11
ГЛАВА 2. Мысли и чувства	22
ГЛАВА 3. Жадность	57
ГЛАВА 4. Прогнозирование	82
ГЛАВА 5. Уверенность	125
ГЛАВА 6. Риск	183
ГЛАВА 7. Страх	220
ГЛАВА 8. Удивление	250
ГЛАВА 9. Сожаление	269
ГЛАВА 10. Счастье	322
Приложение 1. Первые буквы этих десяти заповедей на английском языке образуют слова «ПОДУМАЙТЕ ДВАЖДЫ»	375
Приложение 2. Чек-лист инвестора	378
Приложение 3. Декларация об инвестиционной политике для Джона и Джейн Доу	383
Примечания	387
Благодарность от автора	466
Алфавитный указатель	468







Глава I

НЕЙРОЭКОНОМИКА

МОЗГ, сущ. — орган, посредством которого мы думаем, что 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 только инвестирование заставляет чувствовать себя дураками столь многих умных людей. 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. 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. С помощью нейровизуализации теперь можно точно отслеживать нейронные сети, которые активируются и деактивируются в мозге, когда мы инвестируем. Благодаря новой науке — гибриду нейронаук, экономики и психологии — мы можем изучить не только причины того или иного инвестиционного поведения на теоретическом или практическом уровне, но и базовые биологические функции, стоящие за выбором инвестора. Я работаю финансовым журналистом с 1987 года, и впечатляющие результаты нейроэкономики поразили меня больше, чем какие-либо знания об инвестировании. Понимание ее важнейших принципов позволит и вам осознать, что делает вас инвестором.

Прочитав эту книгу, вы из первых рук узнаете об увлекательных экспериментах. Я проведу вас в лаборатории,

которыми руководят ведущие нейрoэкономисты 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 нейрoэкономики показывают: многое из того, что нам раньше говорили об инвестировании, в корне неверно. Теоретически чем больше мы узнаем о наших инвестициях, тем больше денег мы зарабатываем. Экономисты уже давно настаивают, что инвесторам следует иметь представление о том, чего они хотят, понимать связь между риском и доходом и следовать определенной стратегии, 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 общему удивлению, их стоимость не упала 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
Вы уверены, что 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
Вы думаете, что 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
Вы убеждены, что 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 пересказывают с Притыкина на Аткинса¹, затем на средиземноморскую диету 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

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

Роберт Коулман Аткинс (1930–2003) — американский врач-кардиолог. Сущность разработанной им диеты заключается в том, что человек употребляет меньше углеводов и больше протеинов. — *Прим. ред.*

минуты потерять 5 миллиардов долларов рыночной стоимости.

- 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» акциями¹ или взаимными фондами² — 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 этой 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.

¹ «Горячие» акции — акции, имеющие повышенный спрос на биржевом рынке. Часто это акции дополнительного выпуска, на которые быстро растет цена. — *Прим. ред.*

² В российской практике чаще используется термин «паевой инвестиционный фонд» (ПИФ). 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 за небольшие суммы, в то время как отдельные финансовые активы, входящие в такой фонд, нередко имеют высокую стоимость. — *Прим. науч. ред.*

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 разные вещи.

Инвестор — назовем его Эд, — управляющий недвижимостью в Гринсборо, 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 потерял 50% вложенных средств, он поклялся, что продаст их, «если они упадут еще на 10%».

«Однако когда они продолжили падать, я продолжил 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 RAND¹ 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 ковариации² типов активов и установить эффективную границу.

¹ RAND — американская некоммерческая исследовательская организация. — *Прим. науч. ред.*

² Ковариация — мера зависимости между двумя и более случайными переменными. — *Прим. ред.*