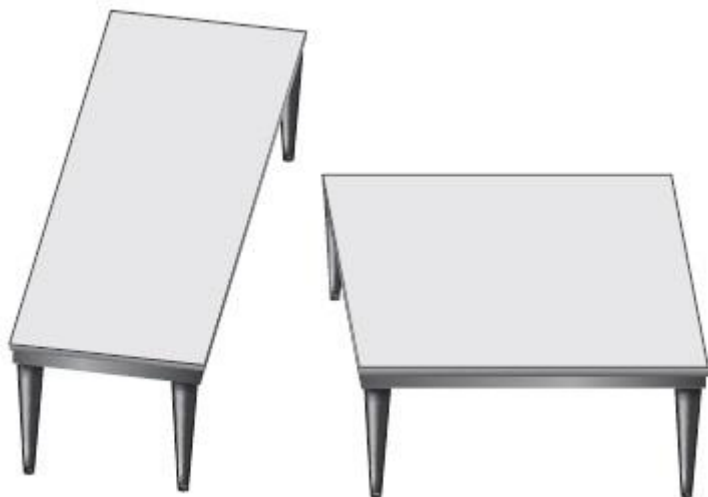


# Предупреждён – значит вооружён

Почему мы ведём себя так, а не иначе, в финансовых вопросах

Взгляните, пожалуйста, на эти два стола<sup>1</sup>



Что, если я скажу вам, что они одинаковые? Вы поверите мне на слово? Вряд ли. Мы все ясно видим и абсолютно уверены в том, что стол слева уже и длиннее того, что справа.

А теперь возьмём линейку и убедимся, что столы на самом деле одинаковые. Возьмите и измерьте сами, не принимайте на веру. Но даже после того, как вы сделали измерения и точно определили, что столы действительно одинаковые, вам всё равно кажется, что они разные.

*Это хорошо иллюстрирует наличие двух типов мышления или двух когнитивных систем мозга - автоматической и аналитической (я писал об этом раньше в статье [«Про выбор одного из одного»](#)):*

<i>автоматическая</i>	<i>аналитическая</i>
<i>неконтролируемая</i>	<i>контролируемая</i>
<i>бессознательная</i>	<i>сознательная</i>
<i>быстрая</i>	<i>медленная</i>
<i>не требует усилий</i>	<i>требует усилий</i>
<i>ассоциативная</i>	<i>дедуктивная</i>
<i>изобретательная</i>	<i>работает по правилам</i>

Пример со столами показывает, что мы люди, а не машины, «гуманы», а не «эконы» в терминологии Ричарда Талера. Искажения естественны и свойственны нашему мозгу. И что не стоит заблуждаться: первое впечатление, быстрое интуитивное решение не всегда бывает верным, и на него нельзя полагаться, когда принимаются серьёзные финансовые решения. Такие, которые существенно повлияют на вашу жизнь.

<sup>1</sup> Так начинается 1 глава книги экономиста и Нобелевского лауреата по экономике Ричарда Талера и его соавтора Касса Санстейна «Nudge. Архитектура выбора. Как улучшить наши решения о здоровье, благосостоянии и счастье», М: Миф 2017. В дальнейшем я использую мысли и факты, изложенные в этой книге и других книгах Ричарда Талера и его коллеги, психолога и Нобелевского лауреата Даниэля Канемана.

Вот лишь несколько когнитивных искажений, которые могут дорого вам обойтись.

1. Людям свойственно оставаться в текущей ситуации, ничего не менять. Этот феномен называют ещё «отклонением в сторону статус-кво»

*Ричард Талер описывает исследование, проведённое в 1980-х годах, в котором участвовали университетские преподаватели. Когда-то давно они выбрали активы, в которые будут вкладываться средства их пенсионной накопительной программы. Исследование показало, что за много лет больше половины участников не изменило первоначальное распределение. Более того, у большинства сотрудников, которые были холосты в начале своей пенсионной программы, а впоследствии вступили в брак, в качестве бенефициара по-прежнему была указана мать!*

Отклонение в сторону статус-кво является причиной инертности и неспособности принять важные решения. Вместе со страхом потерь оно работает как уловка мышления. В результате человек отказывается от перемен, даже тех, которые целиком в его интересах. Однако оно может быть использовано и себе во благо, во всяком случае в вопросах инвестиций и накопления капитала.

Сделайте свою накопительную программу автоматической, чтобы деньги списывались с вашей карточки в одно и то же число каждого месяца, а вам оставалась лишь позаботиться, чтобы они там были.

*Именно так устроена ипотека, но в этом случае банк заботится о себе, а не о вас.*

Если вы так сделаете, то вероятность успеха - что вы накопите нужный капитал к нужному сроку - будет гораздо выше, чем когда вы сами должны делать регулярные платежи. Умение самостоятельно, без применения «специальных средств», делать регулярные инвестиции в течение длительного срока – это удел скорее эконо́в, чем живых людей. Скажите честно, вы – экон?

2. Люди часто верят в свою непогрешимость, демонстрируя излишний оптимизм и самонадеянность.

*Перед началом курса по управлению принятием решений Ричард Талер даёт студентам анонимный опросник. В нём есть такой вопрос: «В какую десятку вы ожидаете попасть по успеваемости на этом курсе: первые 10%, вторые 10%, третьи 10% и т.д.?» Обычно, более 50% студентов рассчитывают попасть в первые 20%, что на деле невозможно по определению.*

Мы умеем рационально принимать мелкие решения: обед в кафе, покупка продуктов или одежды. Таким решениям мы можем научиться на опыте, эти решения принимаются часто. Крупные решения – покупка дома, пенсионные накопления – принимаются редко, и у людей нет возможности научиться принимать их рационально на собственном опыте. Однако сплошь и рядом люди абсолютно уверены, например, что деньги надо вкладывать исключительно в недвижимость (её хотя бы можно потрогать); что чтобы где-то жить, надо брать ипотеку лет эдак на 20; что все деньги надо вкладывать свой бизнес (если он есть), потому что в бизнесе деньги работают.

Очень важно понять (и вовремя вспомнить), что, когда цена вопроса высока, лучше быть критичнее к самим себе. Поискать аргументы против своей точки зрения, а не только за неё. Возможно, так вы ещё больше убедитесь в своей правоте. Или разубедитесь, что тоже должно быть возможно.

3. У большинства людей есть проблема самоконтроля. В нашей личности борются два разных «я»: дальновидный «планировщик» и близорукий «делатель».

«Планировщик» отвечает за благополучие в долгосрочной перспективе. Он вынужден бороться с чувствами, уловками и сильной волей «делателя», возбуждённого и подверженного соблазнам. Полная дама садится на диету, но не может справиться с близко расположенным холодильником. Молодой человек уверен в себе и отказывается от презерватива, но что-то идёт не так. Семья твёрдо решает откладывать 10% от зарплаты, но каждый раз возникает потребность в деньгах.

*Ричард Талер описывает случай из своей молодости, когда он пригласил на ужин нескольких коллег. Пока гости собирались, а ужин готовился, он поставил на стол тарелку с орешками кешью. Через несколько минут стало ясно, что гости быстро съедят всю тарелку и перебьют аппетит перед ужином. Тогда Талер унёс тарелку, правда, и сам съел несколько орешков по дороге. Друзья его поблагодарили; беседа в отсутствие орехов стала оживлённее и превратилась в дискуссию.*

Осознав хотя бы частично свои слабости, мы ищем во внешнем мире способы с ними бороться. Одиссей приказал команде привязать себя к мачте, а самим себе залить уши воском, чтобы не поддаваться соблазну пения сирен. Многие пишут список того, что надо купить, перед походом в супермаркет. Накопительные инвестиционные планы с большей вероятностью позволят создать капитал, если будут иметь ограничение на преждевременное использование средств.

Избегание изменений, избыточный оптимизм и проблемы самоконтроля – это наши человеческие свойства. Их надо признать и учитывать, делать на них поправку в своих решениях и убеждениях. Создавать такие механизмы, которые помогают компенсировать их влияние.

Наши решения в финансовой сфере должны быть рациональны. Эмоции оставим для любви.