

Авторский обзор книги «Психологические ловушки денег. Почему умные люди не умеют управлять своими деньгами — и как это исправить»

Гэри Бельски, Томас Гилович

Автор обзора: Мария Комендантова

Как научиться распоряжаться деньгами: тратить, копить и вкладывать разумно

Почему одни люди умеют откладывать деньги и приумножать свои накопления, а другие постоянно оказываются в минусе, хотя и считают себя рациональными потребителями?

Гэри Бельски и Томас Гилович анализируют привычки и ошибки мышления, которые мешают нам грамотно распоряжаться доходами. Авторы приводят множество примеров, задач и экспериментов, иллюстрирующих главные принципы поведенческой экономики, а также раскрывают механизмы принятия решений. Как избежать капкана маркетологов и других заинтересованных лиц? Вы получите советы, которые помогут вам обрести свободу в решении финансовых вопросов.

Из краткого обзора вы узнаете:

- Что такое «иллюзия денег» и как не попасть под ее влияние;
- К чему ведет лояльность бренду;
- На что ориентироваться при покупке чего бы то ни было;
- Как не поддаться стадному чувству или тренду.

Биографическая справка

Гэри Бельски — журналист, главный редактор американского спортивного журнала ESPN The Magazine.

Томас Гилович — психолог, профессор Корнельского университета (США).

Психологическая бухгалтерия

Профессор Чикагского университета Ричард Талер ввел понятие «психологическая бухгалтерия» — это одно из базовых принципов поведенческой экономики. По убеждению Талера, человек тратит «разные» деньги по-разному. Например, мужчина находит пятидолларовый жетон из казино. Он идет в это заведение, делает ставку и выигрывает. Так повторяется несколько раз. Когда выигрыш достигает внушительной отметки, ставка не

срабатывает, и игрок все теряет. Мужчина возвращается домой и говорит жене: «Я был в казино, проиграл 5 долларов».

На сценарий поведения, пишут Бельски и Гилович, здесь влияет предназначение денег, источник их получения и способ хранения. Молодой человек считает, что проиграл только те деньги, которые «принес с собой» — в данном случае, 5 долларов. Все, что оказывается сверху, ему не принадлежит, то есть дальше он играет «на деньги казино».

Задача: представьте, что вы заранее приобрели билет на спектакль за 150 долларов. При подходе к театру вы обнаруживаете, что потеряли билет. Будете ли вы покупать новый за ту же цену? Другой вариант — перед началом спектакля вы пришли покупать билет в театр, достаете кошелек, а отложенных на это 150 долларов нет: видимо, выпали. При этом кошелек не пустой — денег там достаточно. Возьмете ли вы новый билет?

Авторы книги считают, что большая часть респондентов ответят «нет» на первый вопрос и «да» — на второй. При этом в обоих случаях теряются 150 долларов и повторно нужно затратить такую же сумму. Оказывается, большинство людей считают, что в первом варианте они платят слишком высокую цену — 300 долларов (стоимость двух билетов). А во втором случае человек психологически различает наличные деньги и билет.

На контрасте

К заработанным деньгам люди относятся иначе, чем к выигранным в лотерею. В противном случае мы подолгу взвешивали бы каждое решение о покупке, особенно, если деньги нужно взять из общего бюджета семьи, которая, например, копит на машину. Как правило, человек разделяет свои траты на ежедневные и долгосрочные и относится к ним по-разному. Вы не будете одинаково серьезно относиться к своим «психологическим счетам»: пенсионным сбережениям и к сумме, отложенной на туристическую поездку.

В таком нерациональном отношении к финансам есть две стороны.

Положительная: создание неприкосновенных запасов для долгосрочных покупок, например, — недвижимости. Даже заядлые шопоголики лишний раз подумают, прежде чем залезать в свои «психологические сейфы», где лежат деньги на крупную покупку.

Отрицательные стороны:

Быстрые траты. Подаренные или выигранные деньги тратятся с меньшим сожалением, чем средства, которые заработаны собственными силами.

Подмена понятий. Возмещение налогов воспринимается как деньги, упавшие с неба, хотя на самом деле это все та же зарплата, но отложенная во времени. Однако такие деньги тратят менее бережно.

Отношение к деньгам зависит от размера «психологического счета», к которому их относят, либо величины самой суммы, которая тратится на покупку.

Задача: вы приходите в магазин, где лампа стоит 100 долларов. Вам известно, что аналогичная лампа в другом магазине стоит 75 долларов, но до него надо ехать несколько кварталов. Отправитесь ли вы за лампой? А теперь представьте, что вы выбрали мебель для кухни, которая стоит 1775 долларов, а все в том же дальнем магазине — 1750. Поедете ли вы за мебелью по сниженной цене?

Исследования показали, что большинство людей скорее отправятся в дальний магазин, чтобы сэкономить деньги на лампе, но вряд ли поедут туда ради экономии на мебели. При том, что в обоих случаях разница в цене — 25 долларов. Психологическая бухгалтерия играет здесь злую шутку: если сравнивать две суммы, 25 долларов на фоне 1775 кажутся не такими значительными. Этим эффектом, отмечают авторы книги, пользуются магазины техники, когда «в нагрузку» к покупке предлагают вам приобрести дополнительные сертификаты на обслуживание товара.

Парадокс личных финансов

«Почему я не могу накопить нужную сумму, я ведь так мало трачу?» — если вы задаетесь таким вопросом, знайте, что ответ на поверхности: **мелкие покупки самые затратные.**

Пример 1. Если вы получите премию в 250 долларов, то скорее потратите ее на покупку обуви по такой же стоимости, а получив премию 2500 долларов, захотите эти деньги отложить. Чем выше сумма дополнительных денег, тем сложнее психологически с ними расстаться. То есть наш «коэффициент затрат» (соотношение потраченных денег и общей суммы из которой они берутся) становится ниже.

Пример 2. Исследование среди израильтян, которые получали пособие немецкого правительства после Второй мировой войны показало, что те, кому полагались более крупные суммы, большую часть откладывали. Их траты росли не такими высокими темпами, как у тех, кто получал сумму поменьше. Вторая группа тратила 2 доллара из расчета на 1 доллар, полученный в пособии. Откуда они брали второй доллар? Из личных сбережений. Авторы книги предполагают, что такое поведение связано в том числе и с тем, что обеспеченные люди откладывают больше денег, чем малообеспеченные. К тому же, если подсознательно считать полученные финансы «легкими деньгами», то начать их свободно тратить (и в результате потерять в два раза больше) совсем не трудно.

Кредитка — легкий способ расстаться с деньгами

У вас в кошельке есть 100 долларов наличными. Половину из них вы платите за новый тостер и видите, как количество купюр уменьшается вдвое. Если же вы оплачиваете покупку карточкой, физического расставания с деньгами вы не ощущаете.

Профессоры Массачусетского университета технологии в Кембридже провели исследование. Участникам закрытого аукциона предложили приобрести билеты на баскетбол. Одну половину участников предупредили, что победитель должен будет оплатить билеты наличными, а другой половине говорилось, что выигравший платит кредитной картой. Оказалось, что по сравнению с обладателями наличных, участники с кредитными картами готовы были расстаться с большей суммой. *Вывод:* деньги на карточке обесцениваются в глазах обладателя, и он превращается в транжиру.

Консерватизм мешает получать доход

Сара — опытный инвестор. Свои деньги она удачно вкладывает в акции и паевые фонды. В наследство от бабушки ей достается 17 тысяч долларов. Так как рисковать деньгами, которые трудно достались бабушке, она не готова, то всю сумму Сара кладет на надежный счет в банке. *В чем ошибка Сары?* Подсознательно она не считает эти деньги своими. В итоге психологическая бухгалтерия обходится недешево. Если бы это были средства, заработанные ее трудом, она бы без сомнений вложила их в акции и получила гораздо больший доход, нежели процент от вклада.

Вы попали под влияние психологической бухгалтерии, если:

— Не умеете копить деньги, хотя считаете себя рациональным потребителем;

— Возмещаете налоги и тратите полученные средства на что-то ненужное;

— Чаще оплачиваете покупки кредитной карточкой, чем наличными, и в конце месяца оказывается, что вы потратили больше, чем планировали;

— Держите пенсионные накопления на низкодоходном счете.

Как избавиться от психологической бухгалтерии?

Для начала надо понять: откладываете ли вы деньги на непредвиденные расходы? Переносите ли долг по карточке на следующий месяц? Авторы книги уверены, что выгоднее оплатить долги по карте из своих сбережений, а в экстренном случае воспользоваться кредитным балансом.

Кроме того, для оптимизации расходов, они *советуют*:

— Положить «легкие деньги» на накопительный счет и отложить траты минимум на три месяца, тогда ваше отношение к этим деньгам изменится;

— Рассматривать все свои доходы как зарплату и относиться ко всем деньгам одинаково;

— Остатки денег всегда класть на счет, чтобы избежать пустых трат на мелочи.

Теория перспектив

Суть *теории перспектив*, разработанной родоначальниками поведенческой экономики Дэниэлом Канеманом и Амосом Тверски, сводится к следующему: каждый человек принимает решения в зависимости от обстоятельств и по-разному обозначает возможный результат своих действий (выгода или потеря). Это влияет на отношение к риску и часто приводит к тому, что люди действуют вопреки своим интересам.

Бельски и Гилович рассматривают *две концепции*, основанные на этой теории:

1. Воспоминания об убытках приводят к тому, что человек продолжает спускать деньги.
2. Привязанность к материальным благам и боязнь их потерять мешают изменить образ жизни.

Чувствительность к потерям

Пути решения проблемы зависят от того, как человек формулирует ее суть. Авторы книги отмечают, что люди готовы рисковать, если есть вероятность избежать потерь и с трудом решаются на риск, если в результате могут расстаться с тем, что имеют.

Задача: вам дали 1000 долларов. Затем предложили либо гарантированно получить дополнительные 500 долларов, либо кинуть монету. Если выпадет орел, вы получите еще 1000 долларов, а если решка, — не получите ничего. Как вы поступите? Скорее всего, вы выберете первый вариант, потому что гарантированный выигрыш избавляет от тревоги.

А теперь представьте: вам дают 2000 долларов и предлагают либо сразу потерять 500, либо кинуть монету. Если выпадет орел, вы лишитесь 1000 долларов, а если решка, — останетесь с изначальной суммой. Скорее всего вы остановитесь на втором варианте. В данном случае шансы потерять и приобрести равны. Авторы книги отмечают, что такие действия свойственны игрокам, которые ставят еще больше денег, если видят, что им не везет. Причина в нежелании заканчивать игру в минусе.

Этот сценарий поведения объясняется **законом Вебера**: человек настороженно относится к потенциальным выигрышам, при этом, сталкиваясь с неизбежностью потерь, становится устойчив к риску. В свою очередь, теория перспективы, по словам авторов книги, предполагает, что мы воспринимаем приобретения и утраты сами по себе, а не как часть нашего общего финансового состояния.

Когда человек оказывается в ситуации выбора лучшего варианта, он обращает внимание на положительные стороны предмета. Если же надо определиться, от чего отказаться, люди сосредотачиваются на отрицательных качествах. По теории перспективы в финансовых вопросах мы острее ощущаем потери, чем удовольствие от равноценного выигрыша. Поэтому в примерах, приведенных выше, большинство выбирает гарантированный приз 500 долларов в первом варианте и не хочет терять те же деньги — во втором. Лучше рискнуть и оказаться с 1000 долларов в кармане, чем переживать неприятные ощущения от потери.

Последствия чувствительности к потерям

— **Панические продажи.** Инвесторы забирают ценные бумаги с фондового рынка, когда падает индекс Доу Джонс, и упускают прибыль.

— **Неоправданная скупость.** Инвесторы не продают ценные бумаги, так как уверены, что котировки поднимутся; в результате теряют все.

— **Гарантированная выгода ставится выше** неопределенной возможности получить больше. Вклад с низким процентом надежнее акций с более высокой, но не гарантированной прибылью.

Как показало исследование Калифорнийского университета в Беркли, чаще продают те ценные бумаги, стоимость которых растет, чем те, чья цена падает. Как отмечают авторы книги, это происходит потому, что большинство инвесторов стремится зафиксировать прибыль, хотя логичнее было бы не терять сильные позиции, а избавляться от слабых.

Надо ли мириться с потерями?

Вы бесплатно получили билет на балет с участием Михаила Барышникова. И вдруг узнаете, что танцор не выступит, к тому же погода в день мероприятия не располагает к поездкам. Скорее всего, вы не поедете. Но совсем другое дело, если билеты купили вы сами, с большей вероятностью вы поедете даже в сильную метель.

Авторы книги подчеркивают, что здесь решающую роль в выборе играет так называемая *«ошибка необратимых затрат»*. Деньги уже не вернуть, и это влияет на отношение к предмету покупки. Люди не хотят казаться самим себе расточительными.

Вот *три признака чувствительности к потерям* и склонности совершать действия, которые приводят к необратимым тратам:

— Вы решаете, вкладываться ли дальше, в зависимости от того, сколько средств уже вложили;

— Вы сторонник надежного дохода и противник рискованных способов заработать больше.

Скорее вы продадите активы, которые поднимаются в цене, чем снижающиеся;

— Как только стоимость ценных бумаг падает, вы извлекаете свои средства.

Что делать?

1. Выбирайте разные способы сохранения и приумножения денег: акции, облигации, недвижимость, свой бизнес, золото и т.д. По мнению авторов книги, большая часть ваших средств должна быть вложена в ценные бумаги, если вы точно не хотите трогать деньги в течение пяти лет. Так доходы превысят инфляцию.

2. Создайте схему своих финансов и рассматривайте картину в целом, это избавит вас от спонтанных решений.

3. Задайте себе вопрос: «Купил бы я сегодня то, во что вновь и вновь приходится вкладываться?». Это может быть стройка дома, машина, убыточный бизнес. Помните, что потраченных денег уже не вернуть, и они не должны влиять на ваши дальнейшие решения.

4. Рассмотрите убытки с точки зрения приобретения. Например, вы продаете инвестиции, но тем самым избавляетесь от необходимости платить по ним налоги.

5. Разведите во времени получение «легких денег» и суммируйте убытки. Радость от двух налоговых вычетов будет меньше, если они получены одновременно. Боль от двух событий подряд — меньше боли от тех же событий, случившихся в разные периоды.

6. Не закливайтесь на своих инвестициях, мониторьте их реже. Так вы не поддадитесь импульсу срочно что-то предпринять.

Трудности выбора

В финансовых вопросах играет роль не только действие, но и его отсутствие — *«паралич решения»*. Зачастую мы боимся перемен; *чем разнообразнее выбор, тем выше шанс, что мы не выберем ничего*.

Пример 1. Психологи провели эксперимент в дорогом супермаркете. Они установили стенд для дегустации джемов. Периодически ассортимент и количество видов джема менялись. На вкус они были примерно одинаковые. Каждому посетителю вручали купон на скидку при покупке любого джема. Люди, которые оказывались перед меньшим выбором, покупали больше.

В придачу к свободе выбора, мы получаем тревогу за его правильность, ведь альтернативные варианты становятся все совершеннее. Допустим, вы покупаете телевизор, с трудом преодолев муки выбора, и тут же на рынке появляется более современная модель. Что касается денег, то отодвигая во времени решение о покупке, вы рискуете не совершить ее вовсе, либо упустить выгодную цену.

Пример 2. Студентам предложили заполнить большую анкету за 5 долларов. Первой группе отвели на это 5 дней, второй — 21 день, а третьей не ставили сроков. В итоге анкеты сдали почти все студенты из первой группы, чуть меньше — из второй, а меньше всех — из третьей. *Вывод:* чем больше у вас времени на завершение дела, тем неохотнее вы к нему приступите, а то и не станете выполнять совсем.

Свое — дороже

Человек склонен отдавать предпочтение тому, что знает, а в новом часто сомневается. В поведенческой экономике такое явление получило название *«ошибка статус-кво»*.

Пример. Студенты выборочно получили кружки с логотипом своего колледжа. В магазине такие стоили 6 долларов. Затем обладателям сувенира предложили назвать сумму, за которую они готовы продать его тем, кому кружка не досталась. А покупатели должны были предложить сумму, за которую готовы ее купить. Выяснилось, что в среднем продать хотели за 5,25 долларов, а купить — за 2,75. *Вывод:* Сработал «эффект обладания». Человек преувеличивает ценность того, чем обладает.

Авторы книги видят в этом далеко идущие последствия. Такие люди трудно решаются на перемены, и достигать целей им сложнее. Отсюда и новое проявление чувствительности к потерям: сиюминутные траты более ощутимы, чем деньги, которых человек лишится в будущем из-за своей нерешительности.

Страх сожаления

Бельски и Гилович сходятся во мнении, что иногда мы боимся что-то предпринимать, заранее считая, что неудача испортит нам настроение.

Пример. Мужчина А стоит в очереди из желающих купить билет в кино. В кассе ему дарят 100 долларов за то, что он тысячный посетитель. Мужчина Б в другой очереди видит, как человек перед ним получает 1000 долларов за то, что оказался миллионным посетителем. А сам следом получает 150 долларов. Интересно, что большинство, как показало исследование, хотели бы оказаться на месте мужчины А, хотя он получает на 50 долларов меньше, чем мужчина Б.

Почему? Человеку трудно смириться с упущенной возможностью получить главное вознаграждение. То есть, неполученная 1000 долларов расстраивает больше, чем радуется приз в 150 долларов.

У вас ступор при принятии решений, если:

— Вы часто ругаете себя за неправильные решения;

— Вы теряетесь, когда должны выбрать несколько альтернативных вариантов вложения денег;

— Вы постоянно отсрочиваете принятие решений, связанных с деньгами.

Что делать?

- 1.** Выбор ничего не предпринимать — тоже выбор, но подумайте: правда ли выгоднее оставить все как есть?
- 2.** Помните: даже если способ распорядиться средствами на данный момент кажется неудачным, в перспективе он может привести к приумножению финансов.
- 3.** Настройтесь на оптимистичный сценарий и представьте, как приятно будет, если ваше вложение принесет доход, покупка подорожает или вы приобретете нужную вещь по меньшей цене.
- 4.** Переверните свое решение зеркально: если вам нужно выбрать, от чего отказаться, попробуйте найти положительные стороны у предмета раздумий.

Цифровые заблуждения

Большинство людей «на вы» с математикой. Это влияет на финансы в *трех аспектах*.

1. Игнорирование инфляции и «иллюзия денег»

Питер купил дом за 200 тысяч долларов. Через год за ту же цену другой дом купил Пол, а еще через год — Мэри. Все они продали дома спустя год после покупки. Пока Питер владел домом, дефляция в стране составила 25%, свой дом он продал за 154 тысячи долларов (на 23% меньше изначальной стоимости). Пол продал дом за 246 тысяч долларов (на 23% выше изначальной цены) через год после Питера, когда цены выросли на 25%. В случае с Мэри цены фактически не изменились, и она продала дом за 196 тысяч долларов (на 2% ниже, чем купила). *Кто выгадал больше других?* Конечно, Питер. Пусть он продал дом на 23% дешевле, но и цены упали на 25%. То есть его покупательская способность оказалась выше, чем у среднестатистического американца. Почему же сначала кажется, что в выигрышном положении оказался Пол? Причина в смешении понятий о «номинальных» и «реальных» финансовых изменениях, на которые влияет инфляция.

К чему приводит игнорирование инфляции?

— *Мы недооцениваем траты*, которые должны будем сделать в перспективе. Например, — оплачивать образование детям, когда они вырастут. Также мы невыгодно, но, по нашему мнению, надежно инвестируем средства.

— *Мы излишне полагаемся на прошлый опыт*. Ошибочно думать, что если однажды в прошлом цены на жилье взлетели, то и сейчас надо вкладывать деньги в недвижимость.

— *Мы совершаем нелогичные поступки*. Инвесторы нервно реагируют на резкий рост акций, что вызывает цепную реакцию.

2. Влияние вероятности на принятие инвестиционных решений

Человек склонен недооценивать значение вероятности, игнорировать «базовую частоту». Мы покупаем лотерейные билеты, хотя понимаем, что шанса выиграть почти нет. Кроме того, мы лучше запоминаем исключения из правил. Так, сразу после выхода в прокат фильма «Челюсти» на пляже стало меньше любителей понырять.

Многие не понимают значение теории вероятности для нашей повседневной жизни.

Большинство американцев принимает решение о выборе паевого фонда, ориентируясь на его успешную работу в прошлом, хотя это не говорит об успехе в будущем. Другие приобретают ненужную страховку, вместо того, чтобы страховать лишь те убытки, которые не в силах покрыть сами. Например, взяв машину в кредит, можно купить и страховку, а если вы покупаете автомобиль за свои деньги, то при необходимости сможете взять кредит на ремонт.

3. Незнание малых чисел и крупные денежные потери

Двойняшки Джек и Джил одновременно закончили колледж в 21 год. Джил устроилась на работу и в течение 8 лет вкладывала по 50 долларов в акции каждый месяц, а затем вышла замуж. Джон начал делать то же самое только в 29 лет и продолжал в течение 37 лет, пока не вышел на пенсию. В итоге Джил вложила 4800 долларов, а Джон — 22 200. Прибыль составила в среднем 10% годовых. *Кто из двоих окажется более обеспеченным?* Конечно, Джил, так как Джон потерял 8 лет. Совокупный доход сестры в течение длительного времени сыграл свою важную роль. Однако опять же, на фоне больших чисел (37 лет вложений и общей суммы, которую внес Джон) малые числа кажутся незначительными. Часто человек ежемесячно теряет небольшие деньги, которые в итоге скапливаются в крупную сумму. Так, комиссии и издержки от покупки и продажи ценных бумаг, которые не берутся во внимание, сводят прибыль инвесторов к нулю.

Вы недооцениваете пользу математики, если:

— Не в курсе, каким образом рост цен на товары и услуги коррелирует с покупательской способностью;

— Инвестируете средства в паевые фонды с лучшим результатом работы за год;

— Вкладываетесь, не беря в расчет комиссии и издержки;

Что делать?

1. Помните, что кратковременный успех — не показатель «полосы везения». Есть опасность вложить деньги в фонд, успехи которого в последние годы — простая случайность.

2. Начинайте откладывать деньги как можно раньше.

3. Ориентируйтесь на базовую частоту. Шанс разбогатеть — у одного человека из тысячи, не надейтесь, что счастливым станете именно вы.

Бросить якорь или поднять?

Авторы книги выделяют ключевые моменты, связанные с воздействием привычек на принятие решений.

Создание якорей. В нашем подсознании заложены установки, которые влияют на наши действия и решения.

Эффект подкрепления. Мы склонны доверять информации, которая укрепляет наше первое впечатление или выбор. То есть, сделав выбор, мы подсознательно его оправдываем.

Эти привычки влияют на то, как мы тратим, откладываем деньги или берем в долг. Оказавшись перед выбором между двумя вариантами, **разделите лист бумаги на четыре части** и выпишите положительные и отрицательные стороны каждой из двух альтернатив. Часто люди отвергают этот способ, так как расположение к одному из вариантов мешает преодолеть предубеждение против другого.

Пример 1. Вы приходите в магазин за свитером. Скорее всего, вы купите тот, который понравится первым. Это вполне логично, если при этом вы не переплачиваете. Если бы вы непредвзято осмотрели и другие варианты, могли бы найти более выгодное предложение. Этим часто пользуются маркетологи, чтобы повысить лояльность бренду. Они позиционируют свою марку как первую и необходимую именно вам.

Пример 2. Вам нравится автомобиль Audi. Вероятно, всю информацию об этом автомобиле вы будете оценивать с позитивной точки зрения, а о машине другой марки будете размышлять с меньшим расположением. Исследования показали, что человек, который покупает новый автомобиль той же марки, что и его старый, переплачивает по сравнению с теми, кто берет машину другого бренда. Тот, кто еще не успел стать лояльным клиентом бренда, чаще оспаривает цену. А тот, кто продает старую машину раньше, чем она требует ремонта, не успевает увидеть в ней приобретенные дефекты. *Вывод:* чем дольше человек владеет вещью, тем легче избавиться от влияния эффекта подкрепления.

Авторы книги отмечают, что победить другую психологическую склонность — создание якорей — не так просто. Человек в этом случае заикливается на определенном факте или убеждении и в дальнейшем отталкивается от него, принимая решение.

Пример. Сколько должно стоить обручальное кольцо с бриллиантом? Большинство ответит, что примерно две зарплаты. Такое представление о стоимости навязывает индустрия ювелирных украшений. Но это в корне неверно: кольцо должно стоить *столько, сколько вы можете за него отдать*. И все же, суждение о заоблачной цене становится точкой отсчета. Теперь те, кто по своим убеждениям не заплатили бы такую высокую цену, начинают думать, что их сочтут жадными, если купить кольцо дешевле.

Жертвами созданных якорей становятся те, кто недостаточно знает о реальной стоимости товаров. Подобное происходит, например, на рынке недвижимости, когда люди пытаются продать дом дороже на фоне снижения рыночных цен и купить подешевле — на фоне повышения. В головах потребителей «сидит» предельная цена, и они становятся от нее зависимы. Продавец не хочет снижать стоимость, а покупатель — брать по завышенной цене. В итоге проигрывают оба.

Опасная зависимость

Иногда человек создает якоря, даже если разбирается в предмете обсуждения, и, казалось бы, не должен реагировать на внешнее влияние. Но если мы попадаем в новые обстоятельства, то подсознательно пытаемся найти хоть какой-то ориентир для дальнейших шагов.

Пример. Профессиональных риэлторов привели в незнакомый и дом и попросили оценить его стоимость. Первой группе назвали меньшую начальную цену, а второй — большую. В итоге средняя оценка риэлторов первой группы оказалась ниже, чем экспертов второй. Таким образом, изменение якоря — начальной цены — повлияло даже на опытных специалистов. Любопытно, что это произошло неосознанно с их стороны: большинство не считало, что отталкивается от названной стоимости.

То же самое и со скидками. Вы можете думать, что покупаете вазу стоимостью 1000 долларов со скидкой 50%, но на самом деле первоначальная цена была завышена и сумма 1000 долларов стала для вас точкой отсчета. Авторы книги советуют сначала посмотреть на полную стоимость товара и прикинуть, сколько денег вы могли бы отдать за него при прочих равных. Справедливо было бы сбрасывать цену с этой цифры.

Вы находитесь под влиянием якорения или эффекта подкрепления, если:

- Считаете, что хорошо торгуетесь и можете договориться обо всем;
- Не углубляетесь в вопрос при принятии решений, связанных с финансами;
- Являетесь поклонником определенных брендов без веских причин;
- Не решаетесь продавать что-либо по цене ниже покупной;
- Оставляете за продавцом право первым назвать цену на товар.

Что делать?

1. Не принимайте решение в одиночку, всегда советуйтесь. Привычки других людей отличаются от ваших, вместе вы выйдете на верный путь.
2. Сравнивайте цены, если не уверены в реальной стоимости и ищите верную точку отсчета. Но не полагайтесь на информацию, за сколько ваш знакомый продал или купил аналогичный товар, это вас дезориентирует.

3. Всегда старайтесь увидеть полную картину. Продавая квартиру, принимайте во внимание общее состояние рынка недвижимости.

Самоуверенность — дорога в никуда

Человек может научиться быть свободным в решении финансовых вопросов, если станет анализировать ошибки. Но на пути к свободе есть важное препятствие — *наше эго*. Авторы книги отмечают, что люди склонны переоценивать свои силы и возможности.

Самоуверенность — это занижение качеств окружающих в сравнении со своими; она может привести к «*ошибке планирования*» — склонности выбиваться из графика.

Пример 1. Студентов спросили, сколько дней им понадобится для создания дипломной работы, а также предложили назвать срок, в который они уложатся в лучшем и худшем случаях.

Исследователи получили три цифры: 34 дня — оптимальный срок, 27 дней — оптимистичный сценарий и 48 дней — худший случай. Однако в реальности средний срок работы составил 55 дней.

Склонность к переоценке возможностей прямо отражается на личных финансах. Часто человек считает, что его дела идут лучше, чем есть на самом деле. Следствиями такого заблуждения могут стать неподготовленность к будущему и лишние траты в настоящем.

Пример 2. Мужчина решил купить беговую дорожку. Друг посоветовал ему прочитать статью, где анализировались характеристики нескольких дорожек разных брендов. Но тот сказал, что ему уже порекомендовали хорошую дорожку приятели по фитнес-клубу. Вскоре после покупки выбранная дорожка сломалась, а когда герой истории все же прочитал статью, он обнаружил свою дорожку на последних местах в рейтинге. Так, нежелание узнать больше перед тем, как сделать выбор, привело к денежным потерям.

Высокая степень уверенности в себе часто встречается при продаже недвижимости без участия риэлтора. Цель — сэкономить, но такие сделки оказываются менее выгодными, чем с привлечением агента. Покупатели запоздало обнаруживают недостатки, на которые им сразу мог бы указать опытный специалист.

Вероятно, вы излишне самоуверенный человек, если:

— Не досконально изучаете предмет покупки перед приобретением;

— Чувствуете себя «на коне», когда удачно вкладываете деньги, а провалы объясняете стечением обстоятельств;

— Считаете, что умеете предугадывать тенденции на рынке;

— Отказываетесь от посредников, заключая крупные сделки;

— Не знаете точной доходности ваших инвестиций.

Что делать?

1. Ведите учет инвестиций и постоянно анализируйте свои неудачи, а не пытайтесь их оправдать.

2. Фиксируйте свои инвестиционные идеи в течение месяца. Затем спрячьте свои записи и достаньте их через год. Сравните свои идеи с положением дел на текущий момент. Скорее всего, вы были правы и неправы 50/50.

3. Всегда добавляйте 25% к срокам окончания работ, сметам и т.д.

4. Советуйтесь с профессионалами или друзьями, которые разбираются в финансовых вопросах. Интересуйтесь, считают ли они ваше решение взвешенным и верным.

Чужой пример заразителен

Поведение и образ мышления окружающих влияют на наши собственные решения. Это нормально до тех пор, пока вы не начинаете делать что-то вопреки своим убеждениям.

Пример 1. Золотодобывающая компания объявила, что обнаружила золотой прииск, ее акции резко подскочили в цене. Причиной тому стали *предложения инвесторов* о том, что акции должны подорожать. Далее запустилась цепочка действий других инвесторов, решивших не упускать шанс получить прибыль. Компания так и не начала добывать золото, но для инвесторов это уже не имело значения. Те, кто вложились первыми, выгодно купили и продали акции. Последователям повезло меньше.

Бывает и обратная ситуация: люди избавляются от выгодных вложений. Так, после вступления в должность президента, Билл Клинтон стал проводить реформу здравоохранения, направленную против повышения цен на медицинские услуги. Акции многих медицинских компаний начали падать, в том числе Johnson & Johnson. Но корпорация производила множество разных товаров, поэтому прибыли продолжали расти. Те, кто поддался общему ажиотажу и избавился от акций Johnson & Johnson, потеряли лакомый кусок.

Люди, которые не знают, как себя вести в непривычных условиях, начинают подражать окружающим. Исследователи Калифорнийского университета задумались над вопросом, с чем связаны паникерские настроения инвесторов, которые платят огромные суммы за акции, впоследствии падающие в цене. Оказывается, что *скачки и всплески происходят, когда человек перестает слушать себя и берет за ориентир действия других людей.*

Пример 2. Вы продаете акции, цена на них падает. Другие следуют вашему примеру и цена падает еще сильнее, вы снова продаете. Так происходит обрушение фондового рынка. Что интересно, такие взлеты и падения не отражают реального положения дел компании, а лишь говорят о суетливости инвесторов. Инвесторы, которые не следят ежеминутно за финансовыми новостями, зарабатывают больше. Почему? Они не поддаются ажиотажу и «информационному каскаду» в публикациях СМИ.

Вы подвержены стадному чувству, если:

— Часто вкладываете деньги исходя из трендов, моды или популярности компании;

— Избавляетесь от инвестиций, когда они кажутся убыточными не вам лично, а большинству аналитиков, да и вообще часто берете за основу чужое мнение при принятии финансовых решений.

Что делать?

1. Не гонитесь за трендами. Изучите вопрос, прежде чем делать крупное финансовое вложение. Есть правило в покере: если вы не можете вычислить новичка за столом, значит новичок — это вы. Хорошие возможности не исчезают в короткий срок. Помните об опасностях финансовых пирамид.

2. Идите против течения. Иногда среди непопулярных инвестиционных возможностей встречаются стоящие варианты.

Заключение

Чтобы избежать ловушек мышления, относитесь ко всем деньгам одинаково. Неважно, подарок это, выигрыш в лотерею или зарплата.

Больше всего денег уходит на мелкие покупки. Чтобы уберечь от них семейный бюджет, храните деньги на счете или вкладывайте в ценные бумаги. Начните делать это как можно раньше.

Вы не замечаете роста расходов, когда пользуетесь кредитной картой. Если хотите ограничить траты, носите с собой наличные.

Избегайте ошибки «необратимых затрат». Прекращайте тратить деньги на то, что постоянно требует вливаний и создает ощущение «бездонной бочки».

Советуйтесь с профессионалами и старайтесь максимально изучить вопрос, прежде чем тратить деньги.

В принятии финансовых решений не полагайтесь на мнение большинства. Мода и тренды постоянно меняются, ищите бриллианты среди непопулярных инвестиционных возможностей.

Прочитали книгу до конца? [Не забудьте оставить свой отзыв](#) или расскажите, как Вы применили полученные знания в жизни и бизнесе!