

ГЛАВА 1. РАЦИОНАЛЬНОЕ И ИРРАЦИОНАЛЬНОЕ: ОТ ПЛАТОНА ДО КАНЕМАНА

1.1. Иррациональный Михаил

Вот интересная и поучительная история взлета и падения на финансовых рынках.

У Михаила необычная судьба. До 37 лет он работал охранником в банке. Образования нет, опыта работы нет, связей нет, перспектив — тоже. Но удача — штука непредсказуемая (впрочем, как и неудача), и всего лишь в одну секунду жизнь может резко измениться. Однажды утром, когда управляющий банком входил в здание, Михаил, бледнея от волнения, подошел к нему и задал один вопрос: «Могу ли я получить в нашем банке какую-нибудь другую, более ответственную работу?» Потом через год за бутылкой пива упакованный в Armani, вальяжный Михаил рассказывал нам, что это была отличная сделка, он все рассчитал заранее и его решение было абсолютно рациональным: в случае проигрыша он ничего не теряет, а в случае удачи приобретает многое.

Не знаю, что именно повлияло на решение управляющего — удивительная самоуверенность Михаила или же у него в то утро просто было хорошее настроение. Так или иначе, уже

на следующий день Михаил работал скупщиком акций у населения. Так в 37 лет он совершил самый крутой поворот в своей жизни.

Работа скупщика несложная, но очень прибыльная. Надо купить у физического лица акции по 10 рублей (предварительно убедив бедолагу в бесполезности владения акциями), а потом продать их на бирже по 20. Прибыль 100 % и почти без риска. В начале нулевых годов среди населения было очень много акционеров, поэтому доходы банка, а значит и Михаила, росли как на дрожжах.

Уже через четыре года Михаил скопил достаточно денег, чтобы безбедно прожить оставшуюся жизнь на каком-нибудь побережье. Он уволился с работы и решил для начала осуществить свою давнюю мечту — отправиться в путешествие. Начал он с Египта. Поехал на три месяца. С ноутбуком.

Все накопленные миллионы лежали на биржевом счете (прозорливые читатели уже догадались, чем закончится эта история). Хранить деньги на бирже удобно — в любой момент через ноутбук можно прикупить валюты для оплаты счетов за границей, можно перевести деньги в Россию родственникам, ну и, конечно, всегда можно попытать счастья на финансовом рынке, например купить подешевевшие акции. А дешевели они стремительно — дело было летом кризисного 2008 года. Сначала Михаил скупал те, которые упали сильнее других, — акции электроэнергетических компаний. Он строго следовал первому рациональному правилу: приобретать только акции, упавшие в два и более раза от достигнутых еще совсем недавно максимумов. Второе правило: покупать на небольшую сумму. Ведь целью Михаила была спокойная и размеренная жизнь на проценты от

банковского депозита (для этого ему и нужны были деньги), а инвестиции — не более чем развлечение. Но, когда вниз пошли акции таких столпов российского фондового рынка, как «Газпром», «Лукойл» и Сбербанк, Михаил стал все чаще нарушать оба правила. В тот момент ему казалось, что он действуетrationально. Финансовый кризис разразился в США, Россия тут ни при чем — думал Михаил. Поэтому покупка ценных бумаг «Газпрома» на 30 % дешевле, чем они стоили месяц назад, — отличная инвестиция. Он считал, что это то же самое, что купить у несведущего акционера акции по 10 рублей и сразу же продать их на бирже по 20, ведь он проделывал это тысячу раз, проиграть тут невозможно.

Особенно привлекательно выглядела инвестиция в акции «Норильского никеля». Кризис кризисом, а металлы нужны будут всегда и везде — в строительстве, автопроизводстве, машиностроении. Цены на металлы не могут упасть в два раза, поэтому, когда «Норникель» (производитель металлов) подешевел с 7700 до 4000 рублей за акцию, Михаил рискнул и купил на все свои миллионы.

Однако металлы на Лондонской бирже дешевели и дешевели. И дело не в том, что упал спрос на физический металл. Причина резкого и глубокого обвала товарного рынка (нефть, газ, металлы, продукция сельского хозяйства и прочее) в том, что в игру включилась мощная сила — спекулянты. Они не анализируют мировой спрос и предложение на физические металлы, им все равно, где он используется и в каких объемах. Их не волнуют перспективы мировой экономики. Их интересует только цена. Если цена на металл пошла вниз и на этом можно заработать, они играют на понижение — продают фьючерсы дорого, а потом откупают обратно дешево. В результате при мизерном снижении мирового ВВП по итогам 2008 года цены на товарных рынках

упали катастрофически. Например, с июня 2008 года по февраль 2009-го нефть подешевела почти в три раза!

Поэтому неудивительно, что и ценные бумаги российского фондового рынка, традиционно сильно коррелирующие с мировыми ценами на энергоносители и металлы, продолжали дешеветь даже после того, как их стоимость уже упала в два раза. Когда акция «Норникеля» упала до 3000 рублей (минус 25 % от цены входа Михаила и минус 50 % от исторического максимума), Михаил решил занять денег (кто же откажется от миллиона в кредите?) и усилить свою позицию. Если покупка по 4000 рублей за акцию обещала быть прибыльной сделкой, то по 3000 — тем более. Как говорил потом Михаил, на тот момент эта сделка казалась ему вторым самым удачным решением в его жизни.

Тем временем падение мировых рынков продолжалось. Михаила охватил страх. Он круглосуточно следил за ситуацией на рынках — ночью за американским фондовым рынком, днем — за российским. Не выходил на улицу, не звонил друзьям, не брился. Он даже не мог нормально поесть: каждый раз, когда он садился за стол, ему казалось, что именно в этот момент на рынке происходит что-то важное, значимое для него, что-то, что может улучшить его плачевную ситуацию. И опять бежал к ноутбуку.

В его голове мелькала смутная мысль, что круглосуточное сидение за монитором никак не влияет на его финансовое состояние, что надо предпринимать какие-то реальные меры, прежде всего — остановиться и продать акции, раздать долги, выждать паузу, определить привлекательный момент для новой сделки, которая, возможно, позволит покрыть убытки. Это было бы рационально, это было бы правильно.

Но эмоции заглушали эту мысль — и Михаил неустанно следил за магической цифрой на мониторе: эмитент «Норильский никель», цена последней сделки в рублях, величина изменения по сравнению со вчерашней ценой... Михаил так и не нашел в себе сил остановиться...

Михаил стал банкротом, когда акции «Норникеля» упали до 1300 рублей за штуку. Он не только потерял все накопленные за последние годы миллионы, но остался должен родственникам и друзьям. Так в его судьбе произошел второй резкий поворот. И похоже, последний. За банкротством последовали болезнь, инфаркт, клиническая смерть, инвалидность, полная изоляция от друзей и знакомых.



История иррационального Михаила в цифрах

Мы встретились с Михаилом в начале 2010 года — это был нездоровий человек с потухшими глазами. Больно было на него смотреть. Мы оба осознавали, что ему уже никогда не подняться, он не сможет повторить прошлого успеха. И здоровья нет, и психологически он сломлен.

Я угостил его кофе. Разговор получился скомканным, примерно таким.

— Когда я уехал в Египет, у меня был четкий план: покупка мини-отеля на побережье Черногории, оставшиеся деньги перевести в доллары и положить на банковский депозит. Мечтал о сытой и спокойной жизни.

— У тебя же было все, чтобы так жить, ты понимаешь? Ты что, не мог остановиться? Даже проиграв половину своего капитала, можно было сказать самому себе: «Стоп» — и выйти из игры, и все равно хватило бы на мечту.

— Сейчас уже и не помню, когда оступился в первый раз. Наверное, когда начал осторожно инвестировать в акции деньги, отложенные на безбедную старость. Но тогда мне казалось это абсолютно рациональным — купить то, что еще месяц назад стоило в два раза дороже. Кризис же не может вечно продолжаться, когда-то он должен закончиться — и мои инвестиции принесли бы мне хорошую прибыль. Оказалось, это была самая иррациональная сделка в моей жизни. Я все поставил на кон и проиграл.

— Ты же не первый год на рынке и знаешь, что нельзя делать большие ставки. Когда-нибудь одна такая ставка тебя выпотрошит обязательно. Так и произошло.

— Ну ничего, я попросил сестру продать ее машину, она даст мне взаймы на полгода, я хочу эти деньги удвоить за это время. Кстати, как думаешь, удержится «Газпром» на этих уровнях?..

Дальше разговор закис. Я понял, что разговариваю с зомби, и поспешил ретироваться. Как же получилось, что такая рациональная на первый взгляд сделка в итоге оказалась настолько иррациональной и разрушила жизнь человека и его близких?

Мы часто используем термины «рационально/иррационально»:

- «Он такой рациональный — просчитывает каждую мелочь»;
- «Эта покупка иррациональна, потом мы пожалеем об этом»;
- «Ждать иррационально, мы только зря потратим время».

Каждый из нас вкладывает в понятие рациональности что-то свое, однако интуитивно мы понимаем, что действовать рационально — это значит достичь поставленной цели с наименьшими усилиями. Еще точнее — действовать, исходя из здравого смысла, а не под влиянием эмоций.

В экономике понятие «рациональное поведение» имеет множество толкований, но можно выделить в них общее: поведение экономических агентов рационально, так как направлено на получение строго определенных результатов, они заранее знают возможные исходы событий, хладнокровно и непредвзято оценивают вероятность того или иного исхода, имеют представление о том, какой вред или какую выгоду несет то или иное событие в их жизни.

Несколько особняком стоит трактовка понятия «рациональное поведение» Даниэля Канемана и Амоса Тверски (которые вообще нестандартно смотрят на многие привычные для нас вещи). Признаком рационального поведения, по их мнению, является НЕ разумность взглядов и поступков, а их внутренняя непротиворечивость. Другими словами, рациональное поведение — это логическая согласованность. При этом совершенно неважно, разумна ли эта согласованность или нет (в этом и заключается нестандартный подход Канемана и Тверски). Например, человек, который верит в привидения, ведет себя рационально, если все остальные

его убеждения допускают существование привидений. Абсолютно рационален и преступник, если потенциальная выгода от кражи значительно превышает горечь от пребывания в тюрьме, которое к тому же еще и не гарантировано.

Поведение рационально тогда и только тогда, когда оно не подвержено влиянию различных искажающих эффектов. Например, иррационально покупать лотерейный билет, лелея призрачную надежду раз и навсегда решить свою проблему с кредиторами. В данном случае иррациональность объясняется таким искажающим эффектом, как завышенная субъективная вероятность выигрыша (которая отличается от объективной в миллионы раз). Однако если человек в течение недели до дня розыгрыша испытывает кайф, надеясь на приз, то покупка лотерейного билета уже не кажется иррациональной — 10 рублей не такая уж большая плата за недельный кайф.

Рациональность как характеристика поступка, решения или выбора относится далеко не ко всем людям, а точнее сказать — к очень немногим. Представьте себе автобус, заполненный пассажирами. Он едет по ухабистой дороге, то и дело подскакивая на кочках. Большинство пассажиров вцепились в поручни и пытаются удержать равновесие. Это реактивные люди. Их поведение, их мысли, их задачи и их жизнь в целом зависят от внешних обстоятельств. Судьба бросает их из стороны в сторону, подобно толчкам в переполненном автобусе. Они живут бесцельно, плывут по течению. Если это течение заносит их в какое-нибудь болото, они ропщут и тратят все свое время, энергию и силы на поиск виноватых в своем плачевном состоянии (правительство, американцы, родители, начальник). Поэтому оценить их поступки и решения по такому критерию, как рациональность, невозможно. Если нет цели, то как понять, приближаетесь вы к ней или нет, совершив тот или иной поступок или при-

няв то или иное решение? Автобус качнулся вправо — и вы наклонились вправо. Рационально это или нет? Бессмысленный вопрос, ибо реактивные люди устремляются туда, куда их толкает очередная кочка или ухаб на пути следования метафорического автобуса.

Однако есть в этом автобусе и проактивные люди. Их меньшинство, примерно 10 %. Они четко знают, чего хотят и что нужно сделать для достижения своей цели. А хотят они сойти на следующей остановке. Поэтому каждую кочку, каждую яму, каждый толчок автобуса они используют, чтобы сделать небольшой шажок по направлению к своей цели. И получается, что им вовсе не важно, в какую сторону тряхнуло автобус — вперед или назад, влево или вправо, они все равно сделают маленький шажок в любых условиях, при любых обстоятельствах. Когда есть цель, можно и определить направление движения к ней. Поэтому шаг в сторону цели — рационален, шаг в противоположную сторону — иррационален. Человек, который имеет цель, стремится совершать рациональные поступки, приближающие его к цели, и избегать иррациональных, которые отнимают время, энергию и другие ресурсы.

1.2. Ретроспективный взгляд на проблему иррационального поведения

Иррациональное поведение сгубило немало людей. Оно же стало причиной социальной смерти героя нашей истории — Михаила.

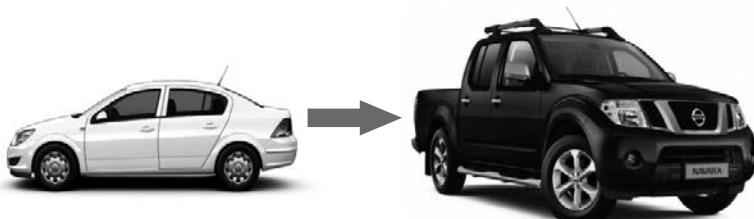
«Запланировал одно, но сделал другое. Как так произошло, сейчас и сам не пойму» — обычно так мы сожалеем

об иррациональном поступке. Почему в момент реализации задуманного какая-то неведомая сила заставляет нас забыть о первоначальном плане — и мы в итоге принимаем иррациональные решения? Впервые я задумался над этим, когда анализировал свои результаты поездки на авторынок. Помню, что перед покупкой я четко и ясно определил критерии автомобиля, который мне нужен:

- седан — я часто езжу по трассе и мне ни к чему полный привод и повышенный риск опрокидывания (это свойственно внедорожникам);
- светлый цвет — город, в котором я живу, чрезвычайно грязный, на черной машине пыль и грязь видны уже через 20 минут после мойки;
- умеренная мощность — я не гонщик, мне не 20 лет и я не собираюсь никого удивлять. Кроме того, я не хочу кормить бензозаправки и родную налоговую инспекцию.

Достаточно простые и понятные критерии, не правда ли?

С авторынка я приехал на огромном мощном внедорожнике черного цвета. Это было иррациональное решение по всем трем критериям. Я не знаю, как так получилось. Наверное, у Михаила было так же.



Как же так получилось?

Причины, толкающие нас на подобные иррациональные действия, волновали ученых и философов еще со времен Платона. Человеческую душу Платон представлял как колесницу, запряженную двумя лошадьми. Первая — белая, породистая и послушная, стремится к порядку и мудрости. Белая лошадь олицетворяет высшие качества человеческой души. Вторая лошадь — темная, низкого происхождения и своевольная. Она плохо слушается и к тому же глуха как тетерев. Эта упрямая лошадь есть не что иное, как негативные и деструктивные эмоции.

Возничий, управляющий обеими лошадьми, — это интеллект. Его задача — не потерять контроль над темной лошадью и заставить обеих лошадей двигаться в нужном направлении. Если это удается, человек сам себе хозяин, он проживает земную жизнь в счастье и гармонии.

Метафора Платона пережила столетия и нашла отклик в душах многих философов, учетных, психиатров. Рене Декарт также разделял человеческое существо на две отдельные субстанции — священную, рассудительную душу и земное, полное страстей тело. И, как Платон, наиглавнейшей задачей человека считал удержание под контролем эмоций и интуиции.

Платоновская версия о двоякой природе человека была поддержана и Зигмундом Фрейдом, который представлял человеческий разум разделенным на несколько конфликтующих между собой частей. В центре разума находится бессознательное, которое порождает низменные желания. Над бессознательным располагается эго (представляющее сознательную личность и рациональный мозг). Главная задача эго — контроль над бессознательным и трансформация низменных эмоций в социально приемлемые.