

СВЕТЛАНА ЛИНН



ПСИХОЛОГИЯ БЕДНОСТИ

КАК МЫСЛИ, УСТАНОВКИ И СТРАХИ
ДЕРЖАТ ВАС В СОСТОЯНИИ НЕХВАТКИ
И КАК ВЫЙТИ НА УРОВЕНЬ ИЗОБИЛИЯ

СТРАХ

НЕ ХВАТАЕТ

Я НЕ СМОГУ

ДОЛГИ

НЕУВЕРЕННОСТЬ

ЗАВИСИМОСТЬ

ОГРАНИЧЕНИЯ

ВИНА

СТЫД

СРАВНЕНИЕ

НЕ ДОСТОИН

ДЕФИЦИТ

СВОБОДА



ИЗОБИЛИЕ



УВЕРЕННОСТЬ



РОСТ



ФИНАНСОВАЯ
ГРАМОТНОСТЬ



ДОСТОИНСТВО



Светлана Линн

Психология бедности

<https://litres.ru/74128272>

SelfPub; 2026

Аннотация

Этот гайд — не о деньгах. Он о том, почему они не задерживаются в ваших руках. Пять когнитивных искажений, семейные сценарии, ментальное истощение и семь ложных стратегий, которые вы принимаете за разумные решения. Без воды, без морализаторства. Только механика, цифры и пошаговый алгоритм перепрошивки мышления. Для тех, кто готов признать: единственное препятствие на пути к свободе — это вы сами.

Содержание

Глава 1. Пять когнитивных искажений, превращающих доход в дыру	4
Конец ознакомительного фрагмента.	24

Светлана Линн

Психология бедности

Глава 1. Пять когнитивных искажений, превращающих доход в дыру

Введение. Почему деньги утекают сквозь пальцы

Прежде чем говорить о деньгах, нужно говорить о мышлении. Эту аксиому повторяют все финансовые консультанты, коучи и авторы книг по личной эффективности, но за этой аксиомой стоит жесткая нейробиологическая реальность, которую большинство людей предпочитает не замечать: человеческий мозг не создан для работы с деньгами. Эволюционно он заточен на выживание здесь и сейчас, на мгновенную реакцию на угрозу, на поиск пищи и статуса в своей стае, а не на абстрактное планирование через десять лет с учетом сложных процентов и инфляционных ожиданий. Именно это несоответствие между древней архитектурой нашего мозга и современной финансовой реальностью порождает все те систематические ошибки, которые мы будем разбирать в этой главе. Большинство людей искренне

считают, что их финансовые решения рациональны и продуманны, что они просто «экономные» или «расчетливые», но на самом деле каждый день, каждый час, каждую минуту их мозг принимает решения, основанные не на логике и цифрах, а на когнитивных искажениях — устойчивых шаблонах мышления, которые были полезны в каменном веке, но становятся смертельно опасными для кошелька в двадцать первом веке. И самое страшное здесь даже не сами ошибки, а то, что человек их не осознает: он видит результат — пустой кошелек, вечно нехватку, кредиты, которые не закрываются, — но интерпретирует это как «судьбу», «невезение» или «обстоятельства», хотя на самом деле это просто работа испорченных алгоритмов принятия решений. Эта глава — анатомия пяти главных искажений, которые съедают доход бедного человека, и мы будем говорить о них без воды, без мотивационных лозунгов, без призывов «просто быть позитивнее» — только механика, только цифры, только то, как именно твой мозг каждое утро забирает у тебя деньги, которые могли бы стать твоей свободой, а если быть совсем честным — то и то, почему с этим почти невозможно бороться силой воли, и что реально работает вместо неё.

Искажение первое. Гиперболическое дисконтирование, или почему синица в руках всегда побеждает журавля в небе

Гиперболическое дисконтирование — это склонность от-

давать предпочтение меньшей, но немедленной награде, полностью игнорируя большую, но отсроченную, и в упрощенном виде это означает, что синица в руках всегда перевешивает журавля в небе, даже если этот журавль в сто раз больше и практически гарантирован, просто потому что сейчас в руке у тебя ничего нет, а журавль где-то там далеко и абстрактно. С точки зрения нейробиологии этот процесс выглядит предельно четко: когда человек думает о будущих благах и долгосрочных планах, у него активируется префронтальная кора — рациональный, медленный и энергозатратный отдел мозга, отвечающий за контроль, планирование и анализ, но как только речь заходит о немедленном вознаграждении, в игру вступает лимбическая система, центр эмоций и удовольствия, который работает быстрее, мощнее и практически не поддается сознательному контролю. В борьбе между «хочу сейчас» и «будет лучше потом» лимбика побеждает с огромным преимуществом, и это не вопрос слабой воли или плохого характера — это вопрос биохимии, потому что дофамин, выбрасываемый в кровь при ожидании немедленного удовольствия, буквально затмевает рациональные сигналы коры, делая будущее бледным и невесомым. Мозг оценивает будущую тысячу рублей как абстрактное событие с низкой субъективной ценностью, почти как вымысел, а текущие сто рублей — как реальность, доступную прямо сейчас и осязаемую физически, и эта разница в оценке описывается математической функцией гиперболы:

чем дальше во времени награда, тем резче и катастрофичнее падает её субъективная стоимость для мозга, причем падение это не линейное, а экспоненциальное. Это значит, что даже небольшая задержка в получении денег делает их для мозга почти ничего не значащими, и именно поэтому люди систематически выбирают немедленное потребление вместо инвестиций в будущее, причем чем беднее человек, тем сильнее этот эффект, потому что у него нет буфера безопасности, который позволил бы спокойно ждать. Исследования показывают, что человек со средним доходом в тридцать тысяч рублей в месяц теряет на этом искажении от пятнадцати до двадцати процентов своего годового дохода, и это цифра, которую каждый может проверить на себе, просто открыв банковское приложение и посмотрев на спонтанные траты за последний месяц. Возьми свой доход за прошлый год, вычти из него все обязательные платежи и запланированные крупные покупки, и остаток — это именно то, что ушло на импульсивные решения: кофе на вынос, перекусы в фастфуде, подписки на сервисы, которыми ты не пользуешься, скидочные товары на маркетплейсах, которые лежат мертвым грузом. Если ты зарабатываешь тридцать тысяч рублей в месяц, твоя годовая потеря — от пятидесяти четырех до семидесяти двух тысяч рублей, и это не просто цифры, это стоимость подписки на профессиональный образовательный курс, который за полгода мог бы повысить твой доход на треть, это первый взнос на обучение новой специальности, это сум-

ма, которая способна решить проблему «мне не хватает на жизнь», но вместо этого она растворяется в чеке из кофейни и мелких онлайн-покупках.

Как это выглядит в реальной жизни, если убрать всю абстракцию и говорить конкретно? Представь себе выбор между подпиской на образовательную платформу за три тысячи рублей в месяц, которая через полгода обучения дает тебе новые навыки и прибавку к зарплате в десять тысяч рублей, и доставкой готовой еды на те же три тысячи рублей прямо сейчас, сегодня, когда ты устал после работы и тебе хочется комфорта. Мозг выберет доставку, и аргумент прозвучит абсолютно рационально: «я сегодня устал, я заслужил маленькую радость, это всего лишь три тысячи, а учиться я начну с понедельника», но это и есть гиперболическое дисконтирование в чистом виде — приоритет немедленного комфорта над отложенным ростом, который гарантированно принесет больше денег в перспективе. Или вот другая ситуация, еще более разрушительная: человек берет микрозайм под два процента в день, потому что ему нужно перехватить пять тысяч рублей до зарплаты, он знает, что через месяц эти пять тысяч превратятся в семь, но мозг видит только пять тысяч рублей здесь и сейчас, а семь тысяч через месяц воспринимает как туманную картину без конкретных очертаний. В итоге человек платит фактически сотни процентов годовых, хотя мог бы подождать две недели, взять в долг у

знакомых или продать ненужную вещь, но механизм дисконтирования делает будущее настолько неважным, что любая цена за «сейчас» кажется приемлемой. Третий классический пример — покупка товара на маркетплейсе со скидкой, которая заканчивается через час, причем скидка составляет всего десять процентов, а товар в принципе не был нужен, но мозг воспринимает ограничение по времени как угрозу потери, паникует, и человек покупает ненужную вещь, тратя деньги, которые планировал отложить на накопления. Через месяц эта вещь лежит на полке, денег нет, прироста капитала не случилось, а на следующий день цикл повторяется с новым товаром, и так из месяца в месяц, из года в год, пока человек не понимает, что при зарплате, которая выросла за пять лет на двадцать процентов, его финансовое положение не улучшилось ни на рубль. Классический совет — «просто возьми себя в руки и перестань тратить» — в случае гиперболического дисконтирования абсолютно бессмысленен, потому что сила воли это не бесконечный ресурс, а конечный биологический продукт, который расходуется каждый раз, когда ты заставляешь себя делать что-то неприятное или отказываться от удовольствия. Каждый акт самоконтроля сжигает глюкозу в префронтальной коре, и к вечеру, особенно если день был тяжелым и стрессовым, у тебя просто не остается ресурсов сопротивляться очередному искушению, именно поэтому все диеты срываются вечером, а все финансовые планы разбиваются о спонтанные покупки по-

сле работы. Единственное, что реально работает — это вынесение решения за пределы момента соблазна, то есть создание автоматических алгоритмов, которые не требуют силы воли: например, автоматическое списание определенной суммы с карты в день зарплаты на отдельный счет, к которому нет доступа в телефоне, или правило двадцати четырех часов перед любой покупкой свыше тысячи рублей, или просто физическое разделение денег на разные карты так, чтобы для спонтанных трат всегда было меньше доступных средств. Речь идет о замене внутренней борьбы внешними барьерами и алгоритмами, потому что каждый раз, когда ты полагаешься на силу воли, ты проигрываешь в долгосрочной перспективе, и это не философия, это подтвержденная экспериментами нейробиология принятия решений.

Искажение второе. Эффект владения, или почему свое всегда кажется родным и дорогим

Эффект владения — это когнитивное искажение, при котором человек приписывает объекту значительно большую ценность только потому, что этот объект уже находится в его собственности, и ровно наоборот — он систематически недооценивает то, что ему не принадлежит, даже если объективно вещи абсолютно равноценны и находятся в одинаковом состоянии. Этот феномен был доказан в классическом эксперименте, когда группе студентов дали кружки с логоти-

пом университета, а затем предложили обменять их на шоколадки равной стоимости, и те, у кого уже были кружки, оценивали их в два раза дороже шоколадок, а те, у кого изначально были шоколадки, оценивали их дороже кружек — владение мгновенно меняло субъективную ценность объекта. Нейробиологически это связано с активностью островковой доли и медиальной префронтальной коры, которые отвечают за эмоциональную привязанность и самосознание, и как только вещь становится «моей», мозг начинает защищать её как часть расширенного «Я», потому что в эволюционной истории потеря собственности часто означала потерю статуса и даже угрозу выживания. Продать вещь значит потерять часть себя, и этот процесс субъективно болезненный, почти как потеря, а купить вещь — значит присоединить что-то к себе, получить приятное ощущение пополнения, даже если эта вещь на самом деле не нужна и бесполезна. Разница в субъективной оценке между тем, что принадлежит тебе, и тем, что принадлежит другому, может достигать от тридцати до пятидесяти процентов, и это не просто теоретические цифры, это деньги, которые систематически уходят из твоего кармана двумя прямыми способами. Первый способ — отказ от продажи того, что объективно пора продавать: человек выставляет на вторичном рынке старый телефон за десять тысяч рублей, поступает предложение на семь тысяч, но человек отказывается, потому что «он же мой, он же столько стоил, он же еще работает», и через год этот те-

лефон стоит уже три тысячи, и человек продает его за эту сумму, теряя четыре тысячи рублей по сравнению с тем, что мог бы получить год назад. В масштабах года на всех вещах, которые человек не продает вовремя из-за эмоциональной привязанности, он теряет от десяти до пятнадцати процентов своего имущественного потенциала, и это только прямой убыток, не считая упущенной выгоды от того, что эти деньги могли бы работать и приносить доход. Второй способ — переплата при покупке, когда человек не может объективно оценить рынок, потому что его вещь кажется ему уникальной и лучшей, а чужие вещи — худшими: он хочет продать свою машину за триста тысяч, но видит такую же машину на рынке за триста пятьдесят и думает, что продает дешево, хотя на самом деле его машина в худшем состоянии, она старше и требует ремонта. Он не покупает другую машину, которая лучше, потому что его машина для него субъективно дороже объективной оценки, и в итоге он водит старую машину, которая постоянно ломается и требует все новых и новых вложений, и за несколько лет общая сумма потерь от ремонтов и недополученной цены при перепродаже достигает тридцати процентов стоимости нового автомобиля.

В быту эффект владения проявляется настолько повсеместно, что большинство людей даже не замечают, как он работает против них, считая свои решения просто «бережливостью» или «практичностью». Возьми обычный шкаф, за-

битый вещами, которые не носят, и каждая из этих вещей имеет для человека субъективную ценность: «я купила это за пять тысяч, выкинуть жалко, продать за пятьсот — обидно». По факту эти вещи занимают место в квартире, которую человек арендует или за которую платит ипотеку, они требуют ухода, они создают визуальный шум, который повышает тревожность, они ментально нагружают, но главное — если бы человек продал их все за те пятьсот-тысячу рублей, он получил бы реальные деньги, которые мог бы использовать на что-то полезное или хотя бы положить в накопления. Но он не продает, потому что «жалко», и в результате его деньги омертвлены, они лежат в виде хлама, который с каждым месяцем теряет в цене, а инфляция доедает остаточную стоимость, и через год человек уже физически не сможет продать эти вещи даже за те символические деньги, за которые мог продать вчера. Другой пример — человек держит свои сбережения в «любимом» банке, потому что там у него открыта карта много лет и все привычно, хотя в другом банке ставка по вкладам на три процента выше, а перевод денег занимает пятнадцать минут. На сумме в сто тысяч рублей это три тысячи потерянных процентов в год, и если человек не переводит деньги в течение пяти лет, он теряет пятнадцать тысяч рублей пассивного дохода, а с учетом сложного процента потери еще больше, но он не переводит, потому что этот банк «его», там все настроено и знакомо. Третий, самый болезненный пример — человек донашивает старую куртку,

которая уже потеряла вид, потерлась на локтях, плохо греет и выглядит неопрятно, но он не покупает новую, потому что «эта еще нормальная, жалко выбрасывать, на ней же еще можно походить». На собеседовании он производит впечатление небрежного и неуспешного человека, хотя его квалификация высокая, и работодатель, не отдавая себе в этом отчета, выбирает более опрятного кандидата, предлагая тому зарплату на двадцать процентов выше. В итоге куртка, которую «жалко выбросить», стоит человеку, условно, шестьдесят тысяч рублей потерянного дохода в год, и это не преувеличение, потому что исследования рынка труда четко показывают корреляцию между внешним видом и воспринимаемой компетентностью, особенно на начальных этапах трудоустройства. В бедности этот эффект особенно разрушителен, потому что у бедного человека нет права на ошибку: каждая тысяча рублей, замороженная в ненужной вещи или недополученная из-за привязанности к старому и привычному, не работает на его выход из финансовой ямы, не приносит дохода, не создает подушку безопасности. Богатый человек может позволить себе хранить старый хлам в гараже, это для него не критично, потому что его основные активы работают и приносят деньги, но бедный должен быть максимально мобильным и ликвидным, его имущество должно оборачиваться и приносить прибыль, а не пылиться в шкафах и не создавать иллюзию зажиточности. Именно бедный человек сильнее всего привязан к вещам, именно он больше всех

переплачивает за привязанность, именно он дольше всех не может расстаться с тем, что тянет его на дно, ирония в том, что чем меньше у тебя денег, тем дороже тебе обходится твоя эмоциональная связь с вещами, которые эти деньги могли бы заменить.

Искажение третье. Ошибка невозвратных издержек, или почему мы не можем остановиться, даже когда всё идет не так

Ошибка невозвратных издержек — это продолжение вложения ресурсов в заведомо провальный проект только потому, что уже было вложено много и «нельзя вот так взять и выбросить», и этот механизм заставляет людей годами финансировать убыточные бизнесы, поддерживать разрушительные отношения, сидеть на ненавистной работе и тратить деньги на то, что уже давно должно было быть выброшено или продано. С эволюционной точки зрения этот механизм был полезен: если ты уже затратил энергию на то, чтобы загнать мамонта на пять километров, то не имеет смысла бросать охоту, потому что твои вложенные усилия должны окупиться, иначе ты останешься голодным и погибнешь. Но современный мир устроен иначе: в нем ресурсы не всегда возвращаются пропорционально вложениям, и иногда единственное правильное решение — признать ошибку и выйти, но мозг не различает физические усилия на охоте и финан-

совые вложения в убыточный стартап, потому что в обоих случаях активируются одни и те же зоны коры, отвечающие за оценку завершенности и завершение гештальтов. Ошибка невозвратных издержек — это прежде всего эмоциональная ловушка, потому что рациональное решение всегда должно основываться исключительно на будущих перспективах: принесет ли мне продолжение вложений прибыль в будущем или нет. Нерациональное решение, напротив, основывается на прошлом: я уже столько вложил, не могу остановиться, потому что тогда все было зря. И эта установка настолько сильна, что способна заставить человека удерживаться в ситуации, которая приносит ему прямые финансовые потери, годами и даже десятилетиями, причем потери от этого искажения — самые масштабные из всех пяти, они могут достигать до сорока процентов годового бюджета, потому что человек не просто теряет деньги, он продолжает вливать их в бездонную бочку.

Рассмотрим классический пример с автомобилем: человек купил подержанную машину за сто пятьдесят тысяч рублей, через месяц машина потребовала ремонта на тридцать тысяч, через еще месяц — на двадцать, через полгода — еще на сорок. Стоимость ремонта уже приближается к стоимости автомобиля, и рациональный шаг — продать машину за сто тысяч, пока она еще на ходу, и купить другую, более надежную, но человек с ошибкой невозвратных издержек вкладыв-

вает еще тридцать тысяч, потом еще сорок, потом еще пятьдесят, потому что «уже столько вложено, не могу просто так уйти, это будет означать, что я потратил все эти деньги зря». В итоге на машину уходит двести сорок тысяч рублей, что эквивалентно стоимости новой машины эконом-класса, которая не ломалась бы год, но вместо новой машины у человека остается старый автомобиль, который продолжает требовать денег, и он сидит на этой карусели, потому что признать ошибку для него психологически сложнее, чем продолжать терять. То же самое происходит с абонементом в спортзал, когда человек покупает годовой абонемент за двадцать тысяч, ходит туда две недели, потом бросает, но продолжает держать абонемент, потому что «жалко денег», хотя можно перепродать его или заморозить и получить хотя бы часть суммы обратно. Вместо того чтобы признать, что решение было ошибочным и минимизировать потери, продавая абонемент за пятнадцать тысяч и потеряв только пять, человек оставляет его пылиться, теряя все двадцать, и это повторяется из года в год с разными абонементом и подписками, превращаясь в устойчивый паттерн финансового саморазрушения. Еще более серьезный случай — когда человек вкладывает деньги в стартап с другом, сто тысяч рублей в первый год, стартап не приносит прибыли, друг говорит, что нужно вложить еще пятьдесят тысяч, и человек отказывается объективно анализировать рынок, конкурентов и перспективы, потому что «нельзя же бросить на полпути». Он вкладывает

еще пятьдесят, потом еще сто, и через три года стартап закрывается, деньги потеряны полностью, а если бы он вышел на первом году и вернул бы пятьдесят тысяч, он потерял бы меньше, чем потерял в итоге. Время в этом случае тоже работает как ресурс: человек начинает читать книгу или смотреть фильм, который ему скучен и бесполезен, но продолжает, потому что «надо закончить», и час, потраченный на бесполезное занятие, это час, который мог бы быть потрачен на заработок, обучение или восстановление сил для продуктивной работы. Если человек зарабатывает триста рублей в час и тратит тридцать часов в год на бесполезные занятия из-за того, что «уже начал», его потеря составляет девять тысяч рублей в год, и это только за то, что он не может вовремя остановиться и переключиться на что-то более полезное.

Важно понять, что ошибка невозвратных издержек — это не просто глупость или недальновидность, это защитная реакция психики, которая пытается сохранить самооценку и избежать болезненного признания собственной ошибки. Признать, что ты ошибся и вложил деньги в заведомо провальный проект, значит признать, что ты был глуп, некомпетентен, наивен или доверчив, и это удар по самооценке, который многие не готовы принять, поэтому гораздо легче продолжать вкладывать, доказывая себе и окружающим, что «все было не зря», и что «рано или поздно это окупится», даже когда объективные факты говорят об обратном. Имен-

но поэтому бедность так липка и так сложно из нее выбраться: человек вложил годы в профессию, которая не приносит денег, но он не может уйти, потому что «уже столько лет стажа», он вложил годы в отношения, которые его тянут вниз, но не может расстаться, потому что «столько всего пережито», он вложил деньги в привычки, которые разрушают его здоровье и кошелек, но не может отказаться, потому что «это часть меня». Выйти из всего этого значит признать, что годы были прожиты зря, десятилетия потрачены на то, что не работает, и этот экзистенциальный страх оказывается сильнее, чем страх оставаться в бедности, поэтому человек остается на месте, продолжая вкладывать ресурсы в то, что приносит только потери, и чем больше он вкладывает, тем труднее ему остановиться, потому что цена выхода становится все выше и выше в его собственных глазах.

Искажение четвертое. Искажение доступности, или почему одна страшная история может перекрыть сто статистических фактов

Искажение доступности — это склонность человека оценивать вероятность событий на основе того, насколько легко и ярко примеры этих событий приходят в голову, то есть он судит о рисках и возможностях не по объективной статистике и данным, а по тому, что последнее попало в новости, что рассказал сосед или что произошло с другом в прошлом ме-

сяще. Мозг человека работает по принципу экономии энергии, потому что анализировать массивы данных, вычислять вероятности и делать объективные выводы — это ресурсозатратно и сложно, а вот вспомнить яркий эмоциональный пример, который уже хранится в памяти, легко и быстро, поэтому эволюция закрепила этот механизм как стандартный способ оценки реальности, даже когда он ведет к систематическим ошибкам. В финансовых вопросах это искажение работает особенно разрушительно, потому что человек может годами избегать выгодных инвестиций только потому, что в новостях показали сюжет о биржевом крахе двадцатилетней давности, или помнит историю соседа, который потерял все на акциях в девяностые, хотя статистика фондового рынка говорит о том, что в долгосрочной перспективе рынок стабильно растет и приносит доход выше инфляции. С другой стороны, человек может взять микрозайм под грабительский процент, потому что «все вокруг так делают», и «это же просто небольшая сумма, до зарплаты перехватить», игнорируя статистику, которая показывает, что более половины заемщиков микрозаймов попадают в долговую спираль и не могут выбраться годами. Особенность этого искажения в том, что оно работает автоматически, вне зависимости от уровня образования и интеллекта, потому что даже профессиональные аналитики и финансисты подвержены ему, когда речь идет об их личных деньгах, но для человека с низким доходом последствия оказываются катастрофическими, потому

что у него нет запасного финансового круга для ошибок.

Оценить потери от искажения доступности в деньгах сложнее, чем для других искажений, потому что эти потери связаны в основном с упущенной выгодой, то есть человек не потерял деньги как таковые, он просто их не заработал, и это невидимая, но огромная цифра, которая накапливается годами. Рассмотрим классический пример: человек избегает любых инвестиций из-за негативных историй, которые он слышал или читал, и хранит свои сбережения под подушкой или на банковском депозите с минимальной ставкой. Реальная инфляция в стране составляет в среднем десять процентов в год, а ставка по депозиту — пять процентов, значит, за год деньги обесцениваются на пять процентов, и на сумме сто тысяч рублей это пять тысяч потерянной покупательной способности. За пять лет это двадцать пять тысяч рублей, и это без учета сложного процента, а если бы человек вложил эти деньги в индексный фонд, который в среднем приносит двенадцать процентов годовых на дистанции десяти лет, он бы заработал шестьдесят тысяч рублей, и разница между этими двумя сценариями на десятилетней дистанции составит уже восемьдесят пять тысяч рублей. Но человек не вложит, потому что он помнит историю о том, как в 2008 году кто-то потерял все, и эта история, основанная на единичном случае, перекрывает для него статистику двухсот лет фондового рынка, которая показывает, что рынок вос-

становливается после каждого кризиса и продолжает расти. Другой пример с недвижимостью: человек не покупает квартиру в ипотеку, потому что помнит историю знакомого, который потерял жилье во время кризиса 2014 года, хотя ипотечные ставки сейчас ниже, чем тогда, и цены на недвижимость стабильно растут, а аренда съедает тридцать процентов его дохода, не оставляя ничего на накопления. Он слышал одну историю о потерях и не видит тысячи историй о том, как люди купили квартиры, закрыли ипотеку и живут в своем жилье, потому что эти истории скучные и не запоминаются, они не вызывают эмоций, а мозг запоминает только яркие негативные примеры, даже если их статистическая значимость ничтожна.

В бытовых ситуациях искажение доступности проявляется так же часто и так же незаметно: человек не покупает качественную, но дорогую вещь, потому что помнит, как его знакомый купил технику дорого, а она сломалась, хотя по статистике этот бренд имеет наименьший процент брака, а дешевый аналог, который человек в итоге покупает, ломается через месяц, и ему приходится покупать новый. Или человек не переходит на более высокооплачиваемую работу, потому что слышал историю о том, как кто-то уволился, а на новом месте его обманули с зарплатой и уволили через месяц, хотя сотни других людей в той же сфере сменили работу и увеличили доход в полтора-два раза. Самое опасное в

этом искажении то, что оно создает иллюзию рациональности: человеку кажется, что он принимает взвешенное решение, основанное на опыте и знаниях, а на самом деле он просто поддается эмоциональному впечатлению от одной единственной истории. Информационная среда делает ситуацию только хуже, потому что новостные каналы и социальные сети наживаются на этих механизмах: они показывают нам самые яркие, страшные и эмоциональные истории, потому что они лучше продаются и дают больше просмотров, а статистика и объективные данные остаются за кадром, потому что они скучны и не вызывают отклика. Человек, погруженный в информационный шум, видит вокруг себя только негативные примеры финансовых решений и не видит позитивных, потому что позитивные истории о стабильном росте капитала не становятся вирусными, их не репостят в соцсетях, о них не снимают видео с кричащими заголовками. В результате у него формируется картина мира, где любые инвестиции — это лотерея, где все предприниматели разоряются, где покупка жилья — это риск, а надежнее всего — просто хранить деньги в тумбочке и никуда не вкладывать, хотя эта стратегия гарантированно приносит убытки в виде инфляции.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.