



НЕЙРОДЕНЬГИ

как мозг мешает нам богатеть —
и как заставить его работать на вас

ЛОРА ГРЭК И ПОЛ ГРЭК

Пол Грэк

**Нейроденьги: как мозг
мешает нам богатеть и как
заставить его работать на вас**

«Автор»

2026

Грэк П.

Нейроденьги: как мозг мешает нам богатеть и как заставить его работать на вас / П. Грэк — «Автор», 2026

«Нейроденьги» — книга о механике, а не о морали. Она подсветит, какие именно нейробиологические процессы стоят за импульсивными покупками, страхом инвестиций, финансовой тревогой и ощущением «денег всегда не хватает». И дает конкретные, физиологически обоснованные инструменты, которые помогают направить мозг в нужную сторону. В книге вы найдете... Почему дофамин заставляет вас покупать то, что вам не нужно. Как страх потери управляет вашими решениями сильнее, чем надежда на прибыль. Откуда берутся денежные сценарии из детства и как их изменить. Каждая глава заканчивается нейроэкспериментом, который позволяет увидеть работу собственного мозга в реальных условиях. Если вы зарабатываете, но не можете накопить, тратите импульсивно или постоянно тревожитесь о деньгах — эта книга объяснит, почему так происходит, и покажет, что с этим можно сделать.

© Грэк П., 2026

© Автор, 2026

Содержание

Введение	5
ЧАСТЬ I. ПОЧЕМУ МОЗГ ВОЮЕТ С ВАШИМ КОШЕЛЬКОМ	7
Глава 1. Дофаминовая ловушка	7
Глава 2. Страх потери	12
Конец ознакомительного фрагмента.	13

Лора Грэк, Пол Грэк

Нейроденьги: как мозг мешает нам богатеть и как заставить его работать на вас

Введение

Эта книга не будет вас стыдить.

Не за импульсивные покупки. Не за кредиты. Не за отсутствие подушки безопасности. Не за то, что вы «знаете, но не делаете».

Потому что проблема не в том, что вы «не делаете». Проблема в том, что ваш мозг делает ровно то, для чего он создан — избегает потерь, ищет мгновенное удовольствие, копирует поведение стаи и панически реагирует на неопределённость.

Финансовая грамотность обычно учит «что делать». Эта книга объясняет почему мозг не делает даже то, что вы прекрасно знаете.

О чём эта книга

Большинство людей, которые не могут накопить или инвестируют с ошибками, не глупы и не ленивы. Их мозг делает ровно то, для чего создан эволюцией.

«Нейроденьги» — это книга о механике, а не о морали. Она показывает, какой именно нейробиологический процесс стоит за каждой финансовой ошибкой, и даёт конкретный, физиологически обоснованный способ этот процесс обойти.

Формат каждой главы: проблема из жизни → что происходит в мозге → научное объяснение простыми словами → практический нейроэксперимент.

Структура книги

Книга построена как путь — от понимания к действию.

Часть I. Почему мозг воюет с вашим кошельком.

Четыре фундаментальных механизма: дофамин (глава 1), страх потери (глава 2), стадный инстинкт (глава 3), деньги из детства (глава 4). После этой части вы поймёте, почему вы делаете то, что делаете.

Часть II. Тело, которое принимает решения за вас.

Физиология: гормоны (глава 5), стресс (глава 6), сон (глава 7), будущее (глава 8). После этой части вы поймёте, что тело влияет на ваши финансы так же сильно, как мозг.

Часть III. Нейроинструменты для кошелька.

Пять конкретных инструментов: правило 24 часов (глава 9), подписки (глава 10), автоматизация (глава 11), визуализация будущего (глава 12), переговоры (глава 13). После этой части у вас будет арсенал для ежедневного использования.

Часть IV. Деньги как ресурс, а не цель.

Философия: от дефицита к изобилию (глава 14), финансовая тревога (глава 15), отношения (глава 16), инвестиции в себя (глава 17), когда достаточно (глава 18). После этой части ваше отношение к деньгам изменится.

Кто авторы

Лора — нейропсихолог с двадцатилетним опытом. Она работает с людьми, которые зарабатывают, но не могут накопить. Не потому, что они «безответственные». А потому, что их мозг работает так, как задумано эволюцией.

Пол — автор книг по нейробиологии. Он проводит эксперименты, которые показывают, как работает мозг в реальных условиях — не в лаборатории, а в повседневной жизни.

Вместе они создали книгу, которая объединяет научную точность с доступностью — без морализаторства и без эзотерики.

Как читать эту книгу

Каждая глава работает отдельно. Можно начать с любой.

Но если вы хотите пройти полный путь — начните с главы 1 и двигайтесь последовательно. Каждая следующая часть строится на предыдущей.

В конце каждой главы — нейроэксперимент. Не «упражнение». Эксперимент. Попробуйте — и вы увидите работу собственного мозга.

Одна метафора на всю книгу

Ваш мозг — опытный водитель.

Он великолепно ездил по дорогам каменного века. Там, где нужно было хватать ресурсы, пока они есть, и избегать потерь — он работал идеально.

Но современные финансовые дороги появились слишком недавно. Маркетплейсы, кредитные карты, инвестиционные приложения, соцсети с чужими покупками — всё это дороги, которых не было, когда мозг учился водить.

Мозг постоянно включает старую навигацию на новых дорогах.

Ваша задача — не менять водителя.

Ваша задача — обновить карту.

Эта книга — и есть обновление.

ЧАСТЬ I. ПОЧЕМУ МОЗГ ВОЮЕТ С ВАШИМ КОШЕЛЬКОМ

Глава 1. Дофаминовая ловушка

Магазины продают не вещи

Ксения открыла приложение банка в десятый раз за день. На счету — 30 000 рублей до зарплаты, и это должно было хватить ещё на двенадцать дней. Она листала ленту, ни на что конкретное не глядя, пока не наткнулась на объявление: керамическая ваза, «последняя в наличии», скидка 30%, таймер отсчитывает 47 минут.

Она не собиралась ничего покупать. У неё уже есть три вазы. Но палец сам нажал «оформить заказ», и в груди тут же разлилось что-то тёплое и лёгкое — будто она только что решила важную проблему. Через сорок минут она посмотрела на подтверждение заказа и почувствовала совсем другое: лёгкий укол вины и вопрос, который задавала себе уже сотню раз — «почему я опять это сделала?»

Почему она нажала кнопку?

Почему сожаление пришло через сорок минут, а не через одну секунду?

Почему мозг оказался быстрее человека?

Если вы хоть раз ловили себя на похожем — вы не одиноки, и, что важнее, вы не безвольны. То, что произошло с Ксенией, не имеет отношения к силе воли. Это имеет отношение к дофамину — и к тому, что почти все, включая саму Ксению, понимают его совершенно неправильно.

Самая опасная часть покупки происходит до покупки

Большинство людей уверены, что дофамин — это «гормон удовольствия»: получил вещь — почувствовал дофаминовый всплеск — стало приятно. Логика простая: если удовольствие от покупки такое яркое, а от накопления — почти незаметное, значит, мозг просто предпочитает тратить, а не откладывать. Отсюда рождается знакомое чувство: «со мной что-то не так, раз я не могу заставить себя копить».

На самом деле нейробиология говорит обратное. Дофамин — это не гормон удовольствия. Это гормон предвкушения.

В конце девяностых нейробиолог Вольфрам Шульц из Кембриджа проводил эксперименты на обезьянах: животному давали сигнал (например, вспышку света), а через несколько секунд — сок в качестве награды. Первое время дофаминовые нейроны активировались именно в момент получения сока — то есть в момент удовольствия. Но как только обезьяна научилась связывать сигнал с наградой, всё изменилось: всплеск дофамина стал происходить в момент сигнала, а не в момент получения сока. Мозг начал праздновать не награду, а её ожидание.

А когда Шульц перестал давать сок — свет загорался, а награды не было — дофамин не просто перестал выделяться. Он упал ниже нормы. Обезьяна переживала нечто похожее на разочарование. Мозг сказал: «Я ожидал награду — а её нет».

Это открытие перевернуло представление о том, как работает мотивация. Дофамин — это не «мне хорошо». Это «сейчас будет хорошо». И именно поэтому таймер «47 минут до конца скидки» под вазой Ксении работает лучше любого убеждения — он создаёт то самое предвкушение, ради которого мозг готов действовать немедленно.

Здесь есть неожиданный поворот, который меняет всю картину. Мозг получает дофаминовый ответ даже тогда, когда награда не приходит всегда. Именно поэтому лотереи, скидки,

обновление ленты в соцсети, уведомления — всё это затягивает не потому, что мы «слабые», а потому, что случайная награда вызывает более мощный дофаминовый всплеск, чем предсказуемая. Слот-машина приносит больше кайфа, чем зарплата. Потому что вы никогда не знаете, выпадет ли следующий джекпот.

И вот что делает это по-настоящему тревожным: современные цифровые продукты проектируются вокруг именно этого механизма.

Инженерия внимания

Бесконечная лента — не случайность. Это дизайн, который гарантирует, что следующий пост может оказаться лучшим. Красные уведомления — не украшательство. Это цвет, который эволюционно ассоциируется с опасностью и привлекает взгляд раньше, чем мы успеваем это осознать. One-click purchase — не удобство. Это удаление последнего барьера между предвкушением и действием.

Flash Sale. Таймер обратного отсчёта. «Осталось 2 штуки». Mystery Box. Скины в играх. Подписки, которые невозможно отменить в один клик, но можно подключить в один клик.

Это уже не случайность. Это инженерия внимания.

Проблема не в том, что вы любите покупать. Проблема в том, что современный рынок научился разговаривать на языке вашей дофаминовой системы лучше, чем вы сами.

Каждый раз, когда вы открываете Ozon, Wildberries или Amazon, вы входите в среду, которая спроектирована десятками инженеров и психологов так, чтобы ваш дофаминовый контур срабатывал максимум часто. Рекомендации «вам может понравиться». Уведомления «ваш заказ доставлен». Красные ценники. «Вы сэкономили 3 200 рублей». Всё это — не просто интерфейс. Это разговор с вашим мозгом на его родном языке.

И ваш мозг отвечает. Каждый раз.

Почему сбережения проигрывают в этой гонке в одну калитку

Теперь представим второй сценарий. Та же Ксения открывает приложение банка не для того, чтобы купить вазу, а чтобы перевести 4 500 рублей на сберегательный счёт.

Что происходит в мозге в этот момент? Практически ничего. Нет сигнала, нет таймера, нет «последней вещи в наличии». Результат этого действия — не ваза, которую можно потрогать и поставить на полку сегодня, а абстрактная цифра, которая станет заметной через месяцы или годы. Дофаминовая система, которая заточена реагировать на близкие, конкретные, осязаемые сигналы, просто не находит, за что зацепиться.

Здесь стоит ввести ключевое различие, которое использует современная нейробиология: систему «хочу» (wanting) и систему «нравится» (liking). Это разные контуры мозга. «Хочу» — это дофаминовый контур предвкушения, он толкает к действию: кликнуть, купить, заказать. «Нравится» — это опиоидная система, она отвечает за собственно удовольствие от обладания вещью.

Проблема потребительского общества в том, что «хочу» почти всегда сильнее и быстрее «нравится». Импульс купить активируется мощно и мгновенно. Удовлетворение от обладания вазой — гораздо слабее и короче, чем предвкушение перед покупкой. Через день ваза станет просто вазой.

Исследования показывают, что пик удовольствия от покупки наступает в момент оформления заказа — а не в момент получения товара. Мы наслаждаемся не вещью. Мы наслаждаемся моментом её приобретения. Через неделю посылка лежит на полке, а тот кайф, который вы чувствовали, нажимая кнопку «оплатить», уже растворился.

Сбережения не активируют «хочу» вообще, потому что в них нет ничего конкретного, немедленного и осязаемого, за что дофаминовая система могла бы зацепиться. Вот почему привычная фраза «просто начни откладывать» не работает — она апеллирует к силе воли там, где нужно работать с механикой предвкушения.

Пациент, который «просто любил технологии»

Артём, 34 года, руководитель отдела продаж, пришёл к Лоре с запросом «помогите мне перестать покупать технику». За два года он купил четыре разных беспроводных наушника, три версии одних и тех же часов и приставку, в которую играл ровно один вечер.

— Мне просто нравятся технологии, — сказал он. — Я не понимаю, в чём проблема.

Лора попросила его не объяснять, а вспомнить. Не саму покупку — а момент за десять минут до неё. Где он был. Что чувствовал. Что делал.

Выяснилось, что большинство покупок происходило после тяжёлых переговоров. Не после. В перерыве между ними. Артём заходил в интернет-магазин не тогда, когда ему что-то было действительно нужно, а в момент лёгкой тревоги — после сложного звонка, перед важной встречей, поздно вечером, когда «мозг устал, а руки тянутся к телефону». Разглядывание новых моделей, чтение характеристик, сравнение вариантов — сам процесс выбора, ещё до кнопки «купить», уже вызывал заметное облегчение.

— Вы##ляли не технику, — сказала Лора. — Вы##ляли паузу от тревоги.

Артём замолчал. Потом сказал: «Я думал, я просто люблю гаджеты. А оказывается, я использую их как таблетку.»

Это был не##. Это было открытие. Артём наконец понял, какую именно потребность закрывает шопинг — и смог искать этой потребности другой, менее дорогой ответ. Не потому что «надо было себя контролировать». А потому что он увидел механику.

Первое правило нейроденег

Вернёмся к образу, с которым мы будем работать на протяжении всей книги: ваш мозг — это опытный водитель, который отлично выживал на дорогах десятки тысяч лет назад. Тогда «хватай еду/ресурс, пока он есть» было стратегией выживания: то, что можно съесть или использовать прямо сейчас, было куда надёжнее туманного «пригодится потом» — в мире, где «потом» часто не наступало.

Этот водитель прекрасно ориентируется на старой карте. Проблема в том, что сегодня он ведёт машину по городу, где на каждом углу — реклама с таймером обратного отсчёта, кнопка «купить в один клик» и бесконечная лента чужих покупок. Дофаминовая система не устарела и не сломана — она просто не была рассчитана на мир, в котором соблазн доступен 24 часа в сутки, а награда откладывается на решения, которые окупятся через годы.

Первое правило нейроденег: не пытайтесь победить дофамин. Дайте ему другую цель.

Не боритесь с желанием. Не запрещайте себе. Не наказывайте. Просто перенаправьте. Дофамин не различает, на что направлена его энергия — на покупку или на накопление. Он реагирует на предвкушение. И если вы создадите предвкушение в накоплении — мозг начнёт работать на вас, а не против вас.

Из этого принципа вытекают три инструмента:

Инструмент 1: Делайте цель накопления конкретной и видимой.

Абстрактная строчка «сбережения: 108 000 руб.» не вызывает предвкушения. А вот фотография конкретной цели — квартиры, поездки, суммы для подушки безопасности с меткой «на случай если» — уже ближе к тому языку, который понимает дофаминовая система. Некоторые банковские приложения не просто так позволяют называть накопительные счета и прикреплять к ним картинку — это не украшательство, это работа с нейробиологией мотивации.

Инструмент 2: Создавайте маленькие, частые сигналы прогресса.

Дофаминовый всплеск связан с сигналом о приближении к награде, а не только с самой наградой. Именно поэтому шкала прогресса «накоплено 40% от цели» работает эффективнее, чем просто число на счету — она даёт мозгу тот самый сигнал «уже близко», который обычно достаётся только покупателям.

Инструмент 3: Превратите откладывание в ритуал.

Если превратить перевод денег на сбережения в маленький ритуал — с сигналом, коротким текстом-подтверждением самому себе, приятным звуком в приложении, — вы создаёте для мозга тот же паттерн «сигнал → скорая награда», который раньше срабатывал только на кнопке «купить».

Что запомнить

>✓ Магазины продают не вещи — они продают ожидание.

>✓ Дофамин любит поиск сильнее обладания.

>✓ Не запрещайте импульс — перенаправьте его.

Нейроэксперимент

«24 часа с дофаминовым зеркалом»

В течение суток не запрещайте себе покупать.

Запрещайте покупать сразу.

Каждый раз, когда захотите что-то купить — добавьте в список и закройте приложение. Не анализируйте. Не спорьте с собой. Просто запишите и закройте.

Через 24 часа вернитесь к списку.

Отметьте:

Сколько позиций из списка всё ещё кажутся нужными?

Какие из них вызывают то же желание, что и вчера?

Сколько исчезли полностью?

Что произойдёт в мозге: Дофаминовый всплеск от предвкушения угасает за 20–30 минут. Через 24 часа «хочу» обычно исчезает — и вы увидите разницу между желанием и реальной потребностью. Вы не боретесь с импульсом. Вы даёте ему пройти — и наблюдаете за результатом.

Попробуйте также специально открыть любимый маркетплейс. Найдите вещь, которую очень хочется купить. Не запрещайте себе покупку. Просто наблюдайте, как меняется желание через 10 минут, через 2 часа, через 24 часа.

Вы увидите свою дофаминовую систему в действии. Не в учебнике. Не в теории. В собственном телефоне.

Практика: дневник дофаминовых трат

Эта практика — первый шаг к тому, чтобы увидеть свою собственную дофаминовую карту, а не карту из учебника.

Как вести дневник (7 дней):

В течение недели, каждый раз, когда вы совершаете незапланированную покупку — даже небольшую, даже кофе навынос, если вы обычно берёте его с собой из дома, — фиксируйте пять коротких пунктов:

1. Что купили и на какую сумму.

2. Что было ДО покупки — эмоциональное состояние за 10–15 минут до неё (скука, усталость, тревога, радость, стресс после конкретного события).

3. Был ли внешний триггер — реклама, таймер скидки, пост в соцсети, разговор с кем-то, конкретное время суток.

4. Что вы почувствовали в момент нажатия «купить» — кратко, одним словом или фразой.

5. Что вы почувствовали через час после покупки.

Не нужно ничего менять или запрещать себе на этой неделе — задача практики не в самоконтроле, а в наблюдении. К концу недели у вас будет не абстрактное «я трачу слишком много», а конкретная карта: в какое время суток, в каком эмоциональном состоянии и под воздействием каких триггеров срабатывает ваша дофаминовая система. Эта карта станет основой для главы 9 («Правило 24 часов»), где мы будем работать уже не с наблюдением, а с конкретной техникой торможения импульса.

Шаблон дневника в табличной форме — в Приложении 1 «Дневник нейроденег».

Глава 2. Страх потери

Потери управляют всей жизнью, а не только портфелем

Игорь открыл брокерское приложение и полчаса смотрел на одну и ту же кнопку. Акции компании, в которую он вложил три года назад, упали на 18% за месяц. Разумом он прекрасно понимал: компания фундаментально сильна, падение связано с общей коррекцией рынка, а не с проблемами бизнеса, и по всем правилам, которым его научил финансовый консультант, сейчас — время держать позицию или даже докупить.

Рука тянулась к кнопке «продать всё».

Он

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.