

ПСИХОЛОГИЯ ИНВЕСТИЦИЙ



ПСИХОЛОГИЯ СТАДНОГО ИНСТИНКТА НА БИРЖЕ

как толпа управляет твоими решениями

Виталий Гурьев

Виталий Гурьев

Психология стадного

инстинкта на бирже: как толпа

управляет твоими решениями

<https://litres.ru/74232084>

SelfPub; 2026

Аннотация

Почему умные люди совершают глупые инвестиции? Почему миллионы одновременно покупают на пике и продают на дне? Ответ — в вашем мозге, который тысячелетиями эволюционировал, чтобы следовать за толпой. Эта книга — исследование стадного инстинкта на финансовых рынках. Вы узнаете, как нейробиология страха превращает трейдеров в зомби, почему каналы в мессенджерах стали новой формой психологического оружия, и как алгоритмы используют ваши эмоции против вас. На примерах от тюльпаномании до краха МММ и феномена GameStop показываем универсальные законы рыночного безумия. Но главное — вы получите конкретные инструменты: как распознать момент коллективной эйфории, противостоять давлению чатов, сохранить независимость мышления и превратить панику толпы в свою прибыль. Для инвесторов, трейдеров и всех, кто устал быть кормовой базой

«умных денег». Эта книга научит вас думать, когда все вокруг теряют голову.

Содержание

Глава 1. Эволюционные корни конформизма:	5
почему мозг требует «быть как все»	
Конец ознакомительного фрагмента.	18

Виталий Гурьев

Психология стадного инстинкта на бирже: как толпа управляет твоими решениями

Глава 1. Эволюционные корни конформизма: почему мозг требует «быть как все»

Прежде чем говорить о графиках, стаканах и свечных паттернах, полезно задать себе один неудобный вопрос: кто на самом деле принимает ваши инвестиционные решения? Вам кажется, что это вы — рациональный, начитанный, владеющий собой человек с брокерским приложением в смартфоне, но нейробиология, эволюционная психология и антропология рисуют иную картину.

Внутри вашей головы сидит существо, чьи базовые настройки формировались десятки и сотни тысяч лет назад в саваннах Восточной Африки, а вовсе не в бизнес-школах

или аналитических отделах инвестбанков. Этот древний пассажир не знает, что такое Р/Е, не различает EBITDA и свободный денежный поток, зато он мастерски умеет считывать настроения сородичей, бояться изгнания из стаи и бежать туда, куда бегут все остальные. И когда вы в сотый раз покупаете актив «потому что все покупают» или продаете на дне «потому что все продают», — это не ошибка логики. Это безупречно работающая древняя программа выживания, которая просто оказалась не к месту в условиях фондового рынка.

Чтобы научиться управлять своими решениями на бирже, нужно сначала понять, откуда взялась сама потребность «быть как все». Только осознав эволюционную природу конформизма, можно перестать винить себя за слабость характера и начать выстраивать реальные механизмы защиты.

Представьте себе нашего предка, жившего примерно сто тысяч лет назад. Он идет по саванне, собирает коренья, и вдруг замечает, что все члены его небольшой группы одновременно замирают, бросают занятия и срываются с места, устремляясь в сторону ближайшего леса. У него есть две стратегии поведения. Первая — остановиться, оглядеться, проанализировать направление ветра, оценить, нет ли признаков хищника, прислушаться к звукам, посмотреть на следы на земле, и только потом принять взвешенное решение. Вторая — бежать вместе со всеми, не задавая вопросов.

Эволюция беспощадно отбраковывала тех, кто выбирал

первую стратегию. Пока «аналитик» оценивал направление ветра, саблезубый тигр уже закрывал дистанцию. Зато те, кто без рефлексии бросался за толпой, выживали, передавали гены и размножались. Именно поэтому мы с вами — потомки паникеров, конформистов и тех, кто бежал не думая. Потомки «аналитиков» в саванне просто не осталось.

Этот механизм получил название «социальное обучение» и «следование за большинством». Он экономил колоссальные ресурсы: не нужно было самому проверять каждую ягоду на ядовитость, достаточно было посмотреть, что едят остальные. Не нужно было самому оценивать, безопасен ли новый участок, — достаточно было увидеть, что туда уже идут соплеменники. В среде, где цена ошибки равна смерти, копирование поведения окружающих было не глупостью, а высшей формой рациональности.

Современный фондовый рынок — это, по сути, та же саванна, только вместо саблезубых тигров здесь маржин-колла, а вместо сородичей — миллионы других участников торгов, чьи действия видны в ленте сделок. Мозг не делает принципиальной разницы между «все бегут в лес» и «все покупают акции нефтяной компании». Для него это одна и та же ситуация: «если все делают одно и то же, значит, они знают что-то, чего не знаю я. Присоединяйся, иначе останешься один».

Именно поэтому так трудно идти против тренда. Когда рынок падает, а вы единственный, кто не продает, ваше тело переживает ту же реакцию, что и у древнего человека, стоя-

щего посреди поля в то время, как вся стая бежит к пещере. Это не трусость и не отсутствие аналитических навыков. Это голос ста тысяч поколений предков, которые шепчут: «Не выделяйся. Не оставайся один. Беги с остальными».

Чтобы понять, почему конформизм так въедлив, нужно заглянуть внутрь черепа. В глубине височных долей расположена миндалевидная структура — амигдала, или миндалевидное тело. Это древнейшая «сигнализация» мозга, которая за доли секунды оценивает любую ситуацию по одному параметру: опасно или безопасно. Амигдала не разбирается в нюансах, не читает годовые отчеты, не строит дисконтированные денежные потоки. Она работает по принципу «свой — чужой», «угроза — безопасность», «толпа — одиночество».

Когда вы видите, что рынок резко падает, а в новостной ленте мелькают тревожные заголовки, амигдала активируется первой — еще до того, как префронтальная кора успеет обработать информацию. Она выбрасывает в кровь коктейль из кортизола и адреналина, учащает сердцебиение, сужает периферическое зрение, переводит организм в режим «бей или беги». В этом состоянии любые рациональные доводы о том, что «фундаментально компания стоит дороже», просто не достигают сознания. Мозг занят одной задачей — спасением.

Но у этой системы есть и вторая сторона, не менее мощная. Параллельно с амигдалой в принятии решений участву-

ет окситоцин — гормон, который часто называют «гормоном привязанности» или «гормоном доверия». Он вырабатывается, когда мы чувствуем принадлежность к группе, когда нас одобряют, когда мы действуем синхронно с другими. Исследования показывают, что окситоцин усиливает доверие к «своим» и одновременно повышает настороженность к «чужим».

В контексте биржи это означает вот что. Когда вы читаете в закрытом чате трейдеров, что «все сейчас покупают этот актив», и сами покупаете, ваш мозг получает мощную дозу окситоцина. Вы чувствуете тепло, спокойствие, ощущение правильности происходящего. Вы — часть стаи, вас приняли, вы действуете как все. Это приятное чувство, и мозг будет стремиться его воспроизвести снова и снова. Именно поэтому так трудно выйти из пузыря: продажа актива означает не просто фиксацию прибыли, а символический выход из группы, потерю этого окситоцинового подкрепления.

И наоборот, когда вы решаете пойти против толпы — например, покупаете на фоне всеобщей паники или продаете во время эйфории, — ваш мозг лишается сразу двух видов поддержки. С одной стороны, амигдала кричит об опасности («ты один, ты в меньшинстве, тебя могут изгнать»). С другой, окситоциновая система не получает подкрепления, и вы чувствуете тревогу, одиночество, дискомфорт. Это не метафора. Это реальная биохимия, которую можно измерить в лаборатории.

Понимание этого механизма критически важно. Когда в следующий раз вы почувствуете приятное тепло от того, что «все делают то же, что и я», — остановитесь на секунду и спросите себя: это моя рациональная оценка ситуации или просто окситоциновый кайф от принадлежности к стае? Когда вам физически тошно идти против рынка — знайте, что это не слабость характера, а биохимическая реакция древних структур мозга, которые не знают, что саванна давно закончилась.

Человеческий мозг — орган крайне прожорливый. При массе всего около двух процентов от веса тела он потребляет порядка двадцати процентов всей энергии организма. Любая сложная аналитическая работа — чтение годового отчета, построение финансовой модели, сравнение нескольких инвестиционных гипотез — сжигает калории с пугающей скоростью. Эволюция, как рачительный хозяйственник, выработала механизм экономии: большую часть решений мы принимаем не через медленное, трудоемкое «системное» мышление, а через быстрые, автоматические эвристики.

Нобелевский лауреат Даниэль Канеман описал две системы мышления. Система 1 — быстрая, интуитивная, эмоциональная, работающая на автомате. Система 2 — медленная, логическая, требующая усилий и концентрации. Проблема в том, что Система 2 ленива по своей природе. Она включается только тогда, когда Система 1 сталкивается с чем-то действительно непривычным. В остальных случаях мозг пред-

почитает идти по пути наименьшего сопротивления.

На финансовом рынке это проявляется в виде целого набора когнитивных искажений, которые можно рассматривать как энергосберегающие режимы психики. Эвристика доступности говорит нам: если информация легко вспоминается, значит, она важна и вероятна. Именно поэтому после серии громких историй об «успешном успехе» криптоинвесторов мозг автоматически делает вывод, что вложить деньги в очередную монету — безопасно и выгодно. На самом деле вы просто вспоминаете яркие примеры, потому что они активно тиражировались, а не потому, что они статистически значимы.

Эвристика социального доказательства работает еще проще: если многие делают так, значит, так правильно. Мозгу не нужно самостоятельно анализировать, достаточно посмотреть на поведение окружающих. Это экономит колоссальные ресурсы, но на рынке приводит к классическим пузырям и паническим распродажам. Когда все покупают акции компании, которая еще не вышла на прибыль, но о которой пишут все медиа, Система 2 могла бы задать несколько неудобных вопросов, но ей лень. Проще присоединиться.

Эффект привязки, предвзятость подтверждения, ошибка выжившего, неприятие потерь — все эти искажения не являются «багами» психики. Это фишки, отточенные эволюцией для экономии энергии в среде, где скорость реакции была важнее точности анализа. Проблема лишь в том, что фон-

довый рынок — это среда, где скорость реакции толпы как раз и создает ловушки для тех, кто реагирует быстро и без анализа.

Осознание этого механизма дает практический инструмент. Каждый раз, когда вы чувствуете, что решение принимается «само собой», легко и быстро, — это сигнал: включилась Система 1, и мозг решил сэкономить калории. В этот момент нужно принудительно активировать Систему 2: задать себе вопрос «а какие аргументы против этой позиции?», «что я упустил?», «почему я считаю, что знаю что-то, чего не знает рынок?». Это требует усилий, но именно эти усилия отличают инвестора от члена толпы.

Один из самых парадоксальных психологических феноменов, изученных еще в 1960-х годах, — эффект свидетеля, или диффузия ответственности. Суть его в следующем: чем больше людей присутствуют при чрезвычайной ситуации, тем меньше вероятность, что кто-то из них вмешается. В одиночестве человек с вероятностью около 85 процентов придет на помощь пострадавшему. Если вокруг еще один человек — вероятность падает до 62 процентов. Если свидетелей семеро — до 31 процента.

Механизм прост: в толпе каждый думает, что помощь окажет кто-то другой. Ответственность размывается, растворяется в коллективе, и в итоге не делает никто. Этот же механизм прекрасно работает на финансовых рынках, только вместо пострадавшего здесь — ваш собственный капитал.

Когда вы покупаете актив «потому что все покупают», вы подсознательно перекладываете ответственность за решение на толпу. Если цена упадет, у вас всегда есть утешение: «Я был не один, все так делали, даже аналитики рекомендовали». Это мощнейший психологический амортизатор, который защищает самооценку, но разрушает капитал. Мозг готов терпеть убытки, если они разделены с другими, гораздо легче, чем убытки, за которые ты отвечаешь лично.

Именно поэтому в моменты пиковых пузырей так приятно чувствовать себя частью большинства. Это не просто жадность или стадное чувство — это глубокая потребность снять с себя груз ответственности за решение. В одиночку принять решение купить актив на хаях страшно: если цена упадет, виноват будешь только ты, но, если вместе с тобой покупают миллионы, психологическая цена ошибки снижается. «Мы все ошиблись» звучит гораздо мягче, чем «я ошибся».

Этот же механизм работает и в обратную сторону — в моменты паники. Когда рынок обваливается, продать все разом кажется естественным, потому что «все так делают». Продать в одиночку, когда остальные держатся, — психологически гораздо тяжелее: ты берешь на себя персональную ответственность за фиксацию убытка. Поэтому на дне рынка всегда больше продавцов, чем могло бы быть при рациональном поведении: диффузия ответственности толкает людей к действию, которое снимает с них тревогу.

Осознать этот механизм — значит взять ответственность обратно. Каждое инвестиционное решение должно приниматься так, как будто вы единственный, кто его принимает. Задавайте себе вопрос: «Если бы никто больше не покупал этот актив, купил бы я его сам, на свои личные деньги, с полной ответственностью за результат?» Если ответ «нет» — значит, вы действуете не как инвестор, а как член толпы, перекладывающий ответственность на сородичей.

Практический прием здесь такой: ведите инвестиционный дневник, где перед каждой сделкой фиксируйте не только цену и объем, но и персональную причину входа. Не «потому что все говорят», а «потому что я лично проанализировал вот эти конкретные факторы и сделал вот такой вывод». Когда через полгода вы вернетесь к этой записи, вам будет гораздо сложнее обманывать себя задним числом.

Завершая разговор об эволюционных корнях конформизма, нужно рассмотреть, пожалуй, самый драматичный механизм — так называемый амигдала-хайджек, или «захват миндалевидного тела». Термин популяризировал Дэниел Гоулман, описывая ситуации, когда сильные эмоции буквально отключают высшие когнитивные функции.

В норме префронтальная кора — самая молодая эволюционно часть мозга, отвечающая за планирование, абстрактное мышление, оценку последствий и контроль импульсов. Она позволяет нам откладывать наслаждение, взвешивать долгосрочные последствия, сопротивляться сиюминутным порывам.

вам, но у префронтальной коры есть слабость: при сильной эмоциональной активации амигдала перехватывает управление, и кровоток перераспределяется от «центра логики» к более древним структурам.

На бирже это происходит регулярно и выглядит вполне буднично. Представьте ситуацию: вы держите позицию, рынок идет против вас, в новостях появляются тревожные заголовки, в чатах начинается паника, пуш-уведомления одно за другим сообщают о падении. Амигдала воспринимает эту комбинацию сигналов как угрозу жизни — она не отличает падение портфеля от нападения хищника. В ответ она запускает каскад реакций: сужение внимания (вы видите только красные цифры), ускорение принятия решений (нужно действовать немедленно), отключение альтернативных сценариев (вы не способны рассмотреть возможность, что падение временно).

В этот момент префронтальная кора фактически выводится из контура принятия решений. Вы не глупеете — вы физиологически теряете доступ к тем частям мозга, которые могли бы сказать: «Подожди, давай посмотрим на фундаментальные показатели, на исторические прецеденты, на структуру позиции». Вместо этого вы действуете по древнему алгоритму: «угроза — беги». То есть продаете, часто — на самом дне.

Что особенно коварно, социальные триггеры активируют амигдалу даже сильнее, чем физические. Ощущение, что

«все против меня», что «я один ошибся», что «меня сейчас накажут за неправильное поведение» — для мозга это экзистенциальная угроза уровня изгнания из племени. Именно поэтому в моменты рыночных обвалов люди принимают худшие решения именно тогда, когда читают чужие мнения, а не когда смотрят на собственный портфель в тишине.

Понимание амигдала-хайджека дает два практических следствия. Первое: никогда не принимайте решений в состоянии сильной эмоциональной активации. Если вы чувствуете, что сердце бьется чаще, дыхание участилось, а в голове крутится одна и та же мысль «надо срочно что-то делать» — это не интуиция, это захват. Правило простое: никаких сделок в таком состоянии. Вообще никаких. Закройте терминал или приложение, выйдите из чатов, идите гулять. Решение, принятое после возвращения префронтальной коры в строй, почти всегда окажется лучше.

Второе следствие: нужно заранее, в спокойном состоянии, создать для себя «предохранители» — механические правила, которые сработают, когда префронтальная кора будет отключена. Стоп-лоссы, прописанные ребалансировки, чеклисты для входа в позицию, правило «не торговать первые 30 минут после открытия рынка» — все это внешние скелеты, которые подменяют собой отключившуюся логику. Инвестиционная дисциплина — это не сила воли. Это понимание, что силы воли в момент амигдала-хайджека у вас не будет, и заблаговременная подготовка систем, которые примут

решения за вас.

Подводя итог первой главе, важно зафиксировать одну мысль: конформизм на рынке — это не порок и не слабость. Это глубоко встроенная в нашу биологию программа, которая десятки тысяч лет обеспечивала выживание вида. Проблема не в том, что она у нас есть, а в том, что мы не осознаем ее работы. Как только вы начнете замечать в себе эти древние реакции — желание бежать за толпой, страх остаться в одиночестве, потребность переложить ответственность на других, — вы уже сделаете первый шаг к независимости.

Но осознания мало. В следующих главах мы посмотрим, как эти базовые механизмы проявляются в конкретных рыночных ситуациях: как работает социальное доказательство, как толпа трансформирует личность, как язык мемов и нарративов подменяет собой анализ. Понимание эволюционных корней — это фундамент, на котором строится все остальное здание работы с рыночной психологией. Первый урок этого фундамента прост: ваш мозг не создан для того, чтобы зарабатывать на бирже. Он создан для того, чтобы выживать в стае. Задача инвестора — научиться обходить эту древнюю настройку там, где она начинает работать против него.

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.