

ПСИХОЛОГИЯ ИНВЕСТИЦИЙ



ПСИХОЛОГИЯ ПОТЕРЬ КАК ПЕРЕЖИВАТЬ УБЫТКИ И НЕ БРОСИТЬ

Виталий Гурьев

Виталий Гурьев
Психология потерь:
как переживать
убытки и не бросить

<https://litres.ru/74250493>

SelfPub; 2026

Аннотация

Любой убыток на бирже бьет не только по кошельку, но и по психике. Почему мозг воспринимает потерю денег в два раза острее, чем эквивалентную прибыль? Как же отличить нормальную волатильность от системного краха и не продать активы на дне? Данная книга — это максимально глубокий разбор самого болезненного аспекта инвестирования в суровых российских реалиях. Вы узнаете, как нейробиология и эволюционные инстинкты толкают на фатальные ошибки. Книга дает четкий алгоритм эмоционального восстановления после обвалов, учит проводить беспристрастный анализ сделок без самобичевания и отличать объективные промахи от рыночного шума. На примерах мировых гуру и отечественных инвесторов, переживших дефолт 1998-го и шоки 2022-го года, показано, как превратить финансовую травму в фундамент успеха. Эта книга научит строить антихрупкий портфель, прощать себя за ошибки и

использовать шрамы как карту сокровищ. Вы перестанете бояться красных свечей и обретете дисциплину зрелого инвестора.

Содержание

Глава 1. Нейробиология убытка: почему мозг кричит «Опасность!»	5
Конец ознакомительного фрагмента.	12

Виталий Гурьев

Психология потерь: как переживать убытки и не бросить

Глава 1. Нейробиология убытка: почему мозг кричит «Опасность!»

Чтобы понять, почему инвесторы совершают иррациональные действия в момент просадки портфеля, необходимо заглянуть внутрь черепа. Наш мозг не является монолитным суперкомпьютером; это сложная, многослойная структура, в которой древние инстинкты постоянно конкурируют с современными когнитивными способностями. За ваше поведение на бирже, особенно в стрессовых ситуациях, отвечают две главные структуры: амигдала (миндалевидное тело) и префронтальная кора.

Амигдала — это часть лимбической системы, наш внутренний датчик дыма. Она эволюционно очень древняя и отвечает за обработку эмоций, в первую очередь страха. Ее задача — сканировать окружающую среду на предмет угроз и мгновенно запускать реакцию выживания. Амигдала не уме-

ет анализировать макроэкономические отчеты или читать корпоративные новости. Она реагирует на паттерны угрозы. Для нее красные цифры в терминале — это не математическая погрешность и не временная волатильность. Это сигнал «нас атакуют».

Префронтальная кора — это эволюционно новая часть мозга, отвечающая за логику, планирование, оценку рисков и контроль импульсов. Именно она составляет инвестиционный план, рассчитывает размеры позиций и диверсификацию. В идеальных условиях, когда рынок спокоен, префронтальная кора держит амигдалу под контролем.

Однако в момент, когда портфель начинает стремительно дешеветь, происходит то, что нейробиологи называют «захватом амигдалы». Миндалевидное тело перехватывает управление, отключая префронтальную кору. Мозг переходит в режим выживания. В этом состоянии вы больше не являетесь рациональным аналитиком, просчитывающим вероятности. Вы становитесь жертвой биологического императива, который диктует единственно верные с точки зрения эволюции действия: бежать (продавать на дне) или замереть (игнорировать убыток, надеясь на чудо). Понимание этого механизма — первый шаг к осознанию того, что ваша паника на бирже не является признаком слабости характера. Это просто древняя биология, включающая сирену в современном мире.

Почему амигдала так бурно реагирует на финансовые

убытки? Ответ кроется в фундаментальной асимметрии человеческого восприятия, описанной в рамках теории перспектив Даниэля Канемана и Амоса Тверски. Мозг воспринимает убытки примерно в два раза сильнее, чем эквивалентную прибыль. Потеря тысячи рублей вызывает у вас ровно столько же негативных эмоций, сколько приносит радость от выигрыша двух тысяч.

Эта математика эволюционного страха имеет глубокие корни. Для наших предков, живших в саванне, асимметрия боли была вопросом жизни и смерти. Если древний человек находил порцию еды (приобретал прибыль), это было приятно, но не критично для выживания. Однако если он терял еду, воду или укрытие (нес убыток), это с высокой долей вероятности означало гибель. Мозг научился придавать потерям абсолютный, экзистенциальный приоритет. Мы генетически запрограммированы избегать убытков любой ценой.

На фондовом рынке эта древняя прошивка играет с инвестором злую шутку. Рыночные колебания, которые математически являются нормой и необходимым условием для получения прибыли в долгосрочной перспективе, воспринимаются лимбической системой как прямая угроза существованию. Из-за эффекта неприятия потерь инвесторы слишком рано фиксируют небольшую прибыль, боясь, что она превратится в убыток, и слишком долго держат убыточные позиции, надеясь «отыграться», лишь бы не сталкиваться с болью от признания финального минуса. Эта асимметрия боли ис-

кажает наше восприятие реальности, заставляя видеть угрозу там, где есть лишь статистическая дисперсия.

Дофамин принято считать «гормоном удовольствия», но с нейробиологической точки зрения его роль иная. Это нейромедиатор мотивации, предвкушения и обучения. Именно дофамин заставляет нас нажимать кнопку «купить», когда мы видим перспективную идею. Он создает чувство азарта и драйва, формируя петли вознаграждения. Инвестирование, с его непредсказуемыми наградами, является мощнейшим дофаминовым триггером.

Но что происходит, когда сделка закрывается в минус или портфель показывает катастрофическую просадку? Происходит резкое, обвальное падение уровня дофамина. Нейробиологи называют это состояние «дофаминовой ямой». В этот момент вы чувствуете не просто разочарование, а глубокую физиологическую апатию, опустошение и даже физическую тоску. Мозг лишается ожидаемого химического вознаграждения.

Это состояние опасно по двум причинам. Во-первых, дофаминовая яма вызывает симптомы, схожие с абстинентным синдромом: снижается концентрация, пропадает интерес к анализу рынка, возникает желание вообще закрыть терминал и забыть об инвестициях. Во-вторых, чтобы быстро выбраться из этой химической ямы и вернуть привычный уровень дофамина, мозг может подтолкнуть инвестора к импульсивным, высокорисковым действиям. Желание «быстро

отыграться» — это не стратегия, это отчаянная попытка нейрорхимической системы восстановить баланс. Именно в состоянии дофаминового дефицита инвесторы часто совершают самые разрушительные ошибки, пытаясь поймать удачу за хвост на плечах маржинального кредитования.

Финансовая потеря — это не просто когнитивный процесс, это полноценная физиологическая реакция организма, активирующая гипоталамо-гипофизарно-надпочечниковую ось. Как только вы осознаете масштаб убытка, надпочечники выбрасывают в кровь коктейль из гормонов стресса, главными из которых являются адреналин и кортизол.

Адреналин обеспечивает мгновенную реакцию. Учащается сердцебиение, повышается артериальное давление, расширяются зрачки, кровь отливает от внутренних органов к мышцам. Организм готовится к физическому столкновению с хищником. Если стресс затягивается (например, вы видите, что убыток не исчезает, а рынок продолжает падать), в игру вступает кортизол. Он поддерживает организм в состоянии повышенной тревожности и мобилизации.

Проблема для инвестора заключается в том, что эта физиологическая буря имеет прямые когнитивные последствия. Избыток кортизола и адреналина буквально подавляет нейронные связи в префронтальной коре и гиппокампе (отвечающем за память и контекст). Кровоснабжение мозга перераспределяется. Способность к сложному вероятностному мышлению, работе с большими массивами данных и

оценке долгосрочных последствий биологически отключается. Мозг сужает фокус внимания до непосредственной угрозы. В состоянии острого стресса вы физически не способны трезво оценить фундаментальные показатели компании или адекватно рассчитать риски. Ваше тело требует немедленно действия для устранения источника боли, игнорируя любые долгосрочные последствия этого действия.

Состояние аффекта в контексте инвестирования — это пик эмоционального и физиологического возбуждения, когда захват амигдалы максимален, а префронтальная кора фактически отключена. Многие инвесторы совершают фатальную ошибку, пытаясь в этом состоянии «взять себя в руки», включить логику и начать анализировать графики.

Это не работает по одной простой причине: в состоянии аффекта ваша нейросеть настроена на поиск подтверждения угрозы. Это называется предвзятостью подтверждения. Если вы смотрите на график, находясь в панике, ваш мозг не увидит на нем уровней поддержки, дивергенций или исторических прецедентов. Он увидит только подтверждение своей катастрофической теории: «рынок рушится», «все потеряно», «нужно срочно выходить». Логические доводы, которые вы пытаетесь себе привести («это всего лишь коррекция», «компания продолжает генерировать прибыль»), просто не достигают цели, потому что префронтальная кора, отвечающая за их обработку, находится в состоянии функционального торможения из-за гормонального шторма.

Попытка анализировать рынок в аффекте сродни попытке починить сложный механизм в полной темноте, когда у вас дрожат руки. Графики и логика — это инструменты префронтальной коры. Пока физиология стресса не нормализована, пока уровень кортизола не снизится, а амигдала не получит сигнал о том, что «хищник ушел», любые аналитические усилия будут бесполезны и даже вредны. Они лишь усилят стресс, подтвердив вашу беспомощность перед лицом «неопровержимых» медвежьих паттернов, которые нарисовало вам искаженное эмоциями восприятие. Первое и главное правило переживания убытков, которое мы разберем в следующих главах, звучит так: сначала восстановите биохимию мозга, и только потом открывайте торговый терминал.

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.