

ПСИХОЛОГИЯ ИНВЕСТИЦИЙ



КОГНИТИВНЫЕ ЛОВУШКИ ИНВЕСТОРА 25 ИСКАЖЕНИЙ МЫШЛЕНИЯ

Виталий Гурьев

Виталий Гурьев

**Когнитивные ловушки инвестора:
25 искажений мышления**

«Автор»

2026

Гурьев В.

Когнитивные ловушки инвестора: 25 искажений мышления /
В. Гурьев — «Автор», 2026

Почему опытные инвесторы совершают одни и те же ошибки? Почему мы держим убыточные акции до последнего и продаём растущие слишком рано? Эта книга — практическое руководство по 25 когнитивным ловушкам, которые систематически искажают наше мышление на финансовом рынке. Вы узнаете, как эффект якоря, предвзятость подтверждения, ошибка выжившего и другие иллюзии мешают принимать рациональные решения. Каждая глава содержит конкретные упражнения для выявления собственных искажений и контрмеры для их нейтрализации в моменте сделки. Книга учитывает специфику локальных кризисов, влияние геополитики и психологические якоря, сформированные историей дефолтов. В финале — пошаговый алгоритм создания персональной системы проверки инвестиционных гипотез, которая защитит ваш капитал от эволюционных ловушек мозга. Это не просто теория — это инструмент для немедленного применения.

© Гурьев В., 2026
© Автор, 2026

Содержание

Глава 1. Мозг на Мосбирже: почему эволюция делает нас бедными	5
Конец ознакомительного фрагмента.	8

Виталий Гурьев

Когнитивные ловушки инвестора: 25 искажений мышления

Глава 1. Мозг на Мосбирже: почему эволюция делает нас бедными

Фондовый рынок — это не просто место встречи покупателей и продавцов. Это сложнейшая нейробиологическая арена, где ваши деньги переходят из рук в руки в зависимости от того, чей мозг лучше справляется с иллюзиями. Открывая терминал Московской биржи, вы можете думать, что принимаете решения на основе цифр, отчетов и макроэкономических прогнозов, но на самом деле за штурвалом вашего портфеля часто сидит древний механизм, который формировался миллионы лет для выживания в саванне, а вовсе не для приумножения капитала в условиях современной финансовой системы.

Наш мозг — это орган, который эволюционировал для решения совершенно иных задач, чем анализ долговой нагрузки эмитентов или оценка дисконтированных денежных потоков. Главная цель мозга на протяжении большей части истории человечества заключалась в одном: сохранить жизнь своему владельцу и обеспечить передачу генов. Для этого природа наделила нас набором жестких инстинктов, которые в условиях дикой природы работали безотказно, а на фондовом рынке превращаются в разрушительные силы.

Представьте ситуацию: вы видите резкое падение рынка, красный «свечной» обвал на графике, панические заголовки в новостях. Ваш мозг не различает цифровую картинку на экране и реальную физическую угрозу. Миндалевидное тело (амигдала) мгновенно реагирует на стресс, запуская реакцию «бей или беги». В саванне это спасало от хищника. На Мосбирже это заставляет инвестора зафиксировать убыток в самой нижней точке, продав актив с дисконтом именно тогда, когда умные деньги начинают его скупать.

Второй древний механизм — стадное чувство. В племени выживание зависело от того, бежите ли вы в ту же сторону, что и остальные. Изоляция означала смерть. На рынке этот инстинкт порождает пузыри и панические распродажи. Когда все вокруг в финансовых каналах обсуждают покупку акций определенного «второэшелонного» актива, ваш мозг сигнализирует: «Делай как все, это безопасно». В результате розничные инвесторы массово заходят в актив на пике эйфории, становясь ликвидностью для тех, кто купил его месяцами ранее. Эволюционный багаж диктует нам искать быстрые и безопасные решения, но на рынке безопасность и доходность часто обратно пропорциональны, а большинство, как правило, ошибается в точках разворота тренда.

Нобелевский лауреат Даниэль Канеман разделил наше мышление на две системы. Система 1 — быстрая, интуитивная, эмоциональная и автоматическая. Она работает постоянно, не требует усилий и потребляет минимум энергии. Система 2 — медленная, логическая, аналитическая. Она включается, только когда мы сталкиваемся со сложной задачей, и требует колоссальных затрат глюкозы и внимания.

Проблема инвестора заключается в том, что мозг стремится экономить энергию. Анализ годового отчета компании по МСФО, изучение структуры капитала и оценка рисков — это классическая задача для Системы 2, но Система 2 ленива. Она быстро утомляется, особенно к концу рабочего дня, когда большинство частных инвесторов садится за терминал.

В этот момент управление перехватывает Система 1. Она видит заголовки о новых санкциях, геополитической эскалации или, наоборот, о рекордной дивидендной доходности.

Система 1 мгновенно выносит вердикт, опираясь на эвристики и прошлый эмоциональный опыт. Вы нажимаете кнопку «Продать» или «Купить» за доли секунды, даже не осознав, что реагируете на триггер, а не на факты.

Российский рынок с его высокой долей розничного инвестора и огромным объемом информационного шума идеально эксплуатирует эту слабость. Агрессивный маркетинг брокеров, пуши в мобильных приложениях, эмоциональные посты в социальных сетях — всё это создано для того, чтобы перехватить управление у вашей медленной Системы 2 и передать его быстрой, импульсивной Системе 1. Рациональное решение на рынке требует принудительного торможения и искусственного включения Системы 2, что противоречит базовым настройкам нашей нейробиологии.

Десятилетиями классическая экономическая теория и гипотеза эффективного рынка опирались на концепцию человека рационального, который всегда действует в своих интересах, обладает всей необходимой информацией и беспристрастно оценивает вероятности. Согласно этой теории, любые новые данные мгновенно и адекватно отражаются в ценах активов.

Однако российский фондовый рынок наглядно демонстрирует, почему эта модель остается лишь красивой математической абстракцией.

Во-первых, рынок неэффективен из-за асимметрии информации и влияния непрозрачных факторов. Корпоративное управление, геополитические решения, изменения в налоговом законодательстве (например, введение налогов на сверхприбыль или специфические механизмы изъятия дивидендов) часто не поддаются количественному моделированию. Рациональный расчет здесь бессилен, потому что правила игры могут меняться задним числом или по воле одного административного решения.

Во-вторых, участники рынка иррациональны. Российский розничный инвестор, прошедший через несколько циклов «заморозки» активов, девальваций и дефолтов, обладает специфической коллективной травмой. Его решения часто продиктованы не поиском справедливой стоимости, а страхом, недоверием к эмитентам и желанием «отбить» прошлые убытки.

Классическая теория предполагает, что, если акция стоит дешевле своих активов, она вырастет, но в реальности она может годами торговаться с дисконтом, потому что миноритарные акционеры не верят в дивиденды, а мажоритарий не заинтересован в повышении капитализации. Ожидать от рынка рациональности — значит заранее обречь себя на разочарование. Инвестор, который понимает, что рынок состоит из таких же эмоциональных и ограниченных людей, и что цены часто отражают не фундаментальную стоимость, а текущий баланс страхов и жадности, получает колоссальное преимущество.

Когнитивные искажения — это не просто внутренние ошибки мышления. Это уязвимости, которые профессиональные участники рынка умеют считывать и монетизировать. Маркет-мейкеры, алгоритмические торговые системы и крупные институционалы прекрасно знают, как толпа отреагирует на определенные триггеры. Анатомия когнитивной ловушки состоит из нескольких циклических этапов.

Первый этап — создание триггера или использование внешнего фона. Это может быть публикация неоднозначной новости, намеренное создание волатильности в стакане или пробой важного технического уровня.

Второй этап — эмоциональный отклик толпы. Система 1 розничных инвесторов паникует или впадает в эйфорию. Начинается импульсное движение цены в сторону, противоположную фундаментальной стоимости.

Третий этап — формирование ловушки. Крупный игрок, видя нарастающий импульс, не гасит его, а поддерживает, позволяя толпе загнать цену в зону экстремума. Это называется «разгон».

Четвертый этап — монетизация. Когда лимитные ордера розничных инвесторов иссякают, а цена достигает абсурдных значений, крупный игрок разворачивает позицию, фиксируя прибыль об импульсную толпу. Цена резко возвращается к средним значениям.

Пятый, самый коварный этап — закрепление ошибки. Из-за прерывистого подкрепления (иногда розничный инвестор все же успевает заработать на хайпе до разворота) мозг фиксирует ложную связь: «Я действовал импульсивно и получил награду». Это формирует зависимость от рискованных, иррациональных сделок. Понимание этой анатомии позволяет инвестору не быть кормовой базой для алгоритмов, а распознавать момент, когда его эмоциями пытаются манипулировать.

Цель этой книги — не превратить вас в беспристрастного робота, лишенного эмоций. Это невозможно биологически. Задача состоит в том, чтобы сформировать у вас персональный поведенческий иммунитет. Иммунная система не устраняет угрозы до их появления, но она распознает их и нейтрализует в момент вторжения. Точно так же мы будем учиться распознавать когнитивные ловушки до того, как они нажмут на курок вашего торгового терминала.

В следующих главах мы детально разберем 25 специфических искажений мышления. Мы пройдем от базовых эвристик, таких как эффект якоря и предвзятость подтверждения, до сложных социальных иллюзий, включая ошибку выжившего и стадное поведение. Каждая глава будет содержать не только теоретический разбор нейробиологии и психологии конкретной ловушки, но и привязку к реалиям российского рынка: от исторических примеров пузырей в акциях второго эшелона до поведенческих паттернов в периоды геополитических шоков.

Но главное — каждое искажение будет сопровождаться практическим инструментом контрмеры. Вы узнаете, как создавать чек-листы для проверки инвестиционных гипотез, как настраивать среду вокруг своего рабочего места, чтобы минимизировать влияние информационного шума, и как вводить искусственные паузы для активации Системы 2.

Эта книга — ваше руководство по инженерии собственных решений. Изучив 25 иллюзий, вы сможете построить персональную систему фильтров. Эта система будет перехватывать управление у эволюционных инстинктов в самые критические моменты, сохраняя ваш капитал и нервы, превращая ваш главный актив — мышление — из источника проблем в главный инструмент генерации доходности.

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.