

Как обхитрить свой мозг. Что мешает больше зарабатывать и меньше тратить

Мозг стремится получать удовольствие как можно быстрее. Поэтому мы так часто делаем импульсивные покупки и совсем не желаем откладывать деньги на будущее. Евгения Блискавка, владелица Национального центра финансовой грамотности, — о том, как обхитрить мозг

Все мы иррациональны! В большей степени нами управляют эмоции, социальные нормы, контекст, количество сахара в крови на момент принятия решения, но только не разум. Психолог Даниэль Канеман в 2002 году получил Нобелевскую премию за заслуги в исследовании природы принятия решений и когнитивных искажений.

Каким искажениям мы подвержены

Зачастую нам лишь кажется, что мы очень разумны и способны сделать лучший выбор в своих же собственных интересах. Однако эксперименты и наблюдения показывают, что это совсем не так. Вот лишь несколько известных паттернов нашего «чудного» поведения:

- Паралич выбора — когда вариантов слишком много, мы предпочитаем ничего не выбирать;
- Ограничение внимания — мы предпочитаем не принимать важные детали в расчет, чтобы упростить выбор;
- Иллюзия ясновидца — мы склонны излишне полагаться на мнения экспертов;
- Неприятие потерь — мы склонны в два раза сильнее страдать от потери денег, чем радоваться их получению;
- Замещение награды — нам сложно придерживаться долгосрочных целей, так как в этом случае вознаграждение слишком от нас удалено;
- Стадный эффект — мы рады копировать действия большинства;
- Эффект страуса — мы предпочитаем прятаться от опасностей, а не разрешать их;
- Пренебрежение альтернативными издержками — мы не любим оценивать альтернативные варианты и издержки, связанные с ними;
- Сила бесплатного — нам сложно устоять, если предлагают что-то бесплатное или условно бесплатное.

Возможно, вы на себе замечали:

- как сложно сопротивляться предложению «вторая вещь в подарок», даже если и первая была не очень-то нужна, или же желанию получить «суперскидку». Это причина, по которой в конце месяца мы часто обнаруживаем, что у нас нет денег, зато есть куча странных «очень выгодных» вещей;
- как сложно идти к среднесрочным и долгосрочным целям. Именно поэтому мы многие годы откладываем их обдумывание на завтра;
- как неохота тратить время на то, чтобы вникать в нюансы и выбирать лучшее, когда можно взять привычное или совсем ничего не брать;

- как страх потерь парализует нас при обдумывании перспектив инвестирования. Мы ничего не делаем и лишь расстраиваемся, когда узнаем о том, сколько смогли заработать другие.

Как обыграть иррациональное «я»? Смириться? Отдаться на волю своей иррациональной части — ей виднее, что вам нужно? А если вы не согласны с ее выбором, например, вам не нравится то, где вы находитесь сейчас? Все же стоит выстроить собственную систему профилактики финансовой иррациональности, чтобы оградить себя от импульсивных поступков.

Мы осмыслили идеи поведенческих экономистов и интерпретировали с учетом опыта их практического использования в программах финансового здоровья для сотрудников более чем 2 тыс. работодателей по всей стране. После этого сформулировали список рекомендаций, которые помогут принимать рациональные финансовые и хозяйственные решения:

1. Ставьте долгосрочные финансовые цели.

Те люди, у которых есть «видение общей картинки», — не только имеют на 50% более высокий уровень финансового здоровья и больше удовлетворены жизнью в целом, они еще гораздо активнее продвигаются к целям через регулярные сбережения. Примечательно, что делать сбережения получается у людей с совершенно разным уровнем дохода: от очень впечатляющего до весьма скромного. Это показала проведенная нами диагностика финансового здоровья более чем 7 тыс. человек по всей России.

2. Подберите правильные ориентиры.

Ориентация на результаты лучших обычно значительно улучшает личный результат. Тем временем демонстрация «средних или посредственных результатов» других участников значительно снижает общие результаты группы. Найдите для себя людей, которые вдохновят вас на движение в нужном направлении, и регулярно поддерживайте с ними контакт.

Вот несколько примеров «ориентиров», приведенных в книге Ричарда Талера «Nudge. Архитектура выбора»:

- Молодые девушки, которые видят своих сверстниц с детьми, забеременеют с большей вероятностью.
- Ожирение заразно. Если лучший друг располнел, ваши шансы набрать вес увеличились.
- Прилежание студентов университетов напрямую зависит от их круга общения.
- Случайное размещение первокурсников по комнатам общежития может серьезно повлиять на их успеваемость, а следовательно, и на будущую карьеру.

А вот еще один интересный пример: в исследовании Harvard Business School «Наименьший общий знаменатель в физическом здоровье» (Converging to the Lowest Common Denominator in Physical Health) 2013 года говорится о том, что информация о результатах спортивных достижений других сотрудников привела ко всеобщему снижению интенсивности занятий всего коллектива.

3. «Копите больше завтра» и делайте это «на автопилоте».

Суть идеи «копи больше завтра» в том, чтобы незаметно прорваться через ощущение «потери денег» из-за необходимости инвестировать. Для этого надо автоматически увеличивать размер сбережений — например, когда работодатель повышает вам зарплату или выплачивает премию. Нашему мозгу гораздо легче согласиться на абстрактное потом, чем отдать деньги сегодня. Таким образом, это важное для нашего финансового здоровья изменение незаметно, но уверенно проникает в нашу жизнь. Эксперименты, проведенные американскими экономистами Ричардом Талером и Шломо Бенарцем еще в 1998 году,

показали: респонденты, которые изначально были готовы сберегать около 3,5%, через 3,5 года стали откладывать уже 13,6%.

4. Выстройте систему защиты от невыгодных решений, принятых в «горячих» эмоциональных состояниях.

Например, если у вас случаются приступы шопоголизма, которые оборачиваются горькими сожалениями — вы можете выбрать один из трех вариантов:

- решить для себя, что не будете покупать понравившиеся товары сразу, а будете возвращаться за ними через сутки;
- выбрать «эксперта» из окружения, с которым будете советоваться. Его задачей будет — задать отрезвляющие вопросы по поводу вашего выбора;
- назначить себе штраф за импульсивные покупки — например, переводить деньги тому, кого вы не очень жалуете, или подарок за их отсутствие.

Важно заранее выбрать тот вариант, который защитит от необдуманных решений, принятых в состоянии эмоционального возбуждения.

4. Делегируйте поиск вариантов.

Нам сложно анализировать множество вариантов и при этом оставаться внимательными к деталям. Поэтому поручите это профессионалам. Так вы обойдете «паралич выбора» и повысите свои шансы выбрать лучший вариант.

5. Создайте систему напоминаний о важном.

Выпишите самые важные вопросы, касающиеся своего финансового здоровья, и раз в месяц/квартал намеренно возвращайтесь к ним. Вот несколько примеров эффективности таких «подталкивающих вопросов», приведенных в книге Ричарда Талера «Nudge. Архитектура выбора»:

- «Если за день до выборов спросить людей, собираются ли они голосовать, можно повысить явку на 25%. Предположим, что нужно поднять продажи, например, мобильных телефонов или автомобилей. В исследовании с огромной репрезентативной выборкой более 40 тыс. человек респондентам задавали простой вопрос: «Собираетесь ли вы менять машину в следующие полгода?». В результате продажи увеличились на 35%».
- Почувствуйте будущий результат. Мы совсем не приемлем потерь и нам очень сложно воспринимать отложенный результат. Поэтому подумайте, как почувствовать результат уже сегодня.
- Визуализируйте планы и движение к ним, или «ешьте слона по кусочку» — например, поставьте долгосрочную цель — сформировать собственный фонд пенсионного обеспечения, одновременно с краткосрочной — ежегодно летать в отпуск или совершать крупную покупку — да, движение будет чуть медленнее, но по пути вы будете чувствовать и результат, и удовольствие от него.
- Найдите человека, который сможет вас контролировать. Это вовсе не обязательно должен быть профессионал в финансовой сфере. «Инспектором» может стать кто угодно — даже ваша подруга. Главная задача «инспектора» — нагрянуть к вам в конце месяца, квартала или года с проверкой и выяснить, все ли у вас идет согласно намеченным планам, каких результатов вы добились, и уточнить планы на следующий период.

6. Учитывайте индивидуальные особенности собственного психотипа.

У каждого человека есть свой набор «суперсил» и действий, которые «не даются» как ни старайся. Пройдите тест Майерса — Бриггса или другие аналогичные тесты, чтобы выяснить особенности своего финансового поведения. Ведь когда ты знаешь, чего от себя

требовать бесполезно, это проще передать на аутсорс, а высвободившиеся силы направить на максимальное раскрытие сильных сторон.

Источник: <https://pro.rbc.ru/demo/6319cc2f9a79471882a44406>
11.09.2022