

## Лучший инвестор тот, у кого поврежден мозг

Джин Спенсер

Уолл Стрит Джорнал

Люди с определенными повреждениями головного мозга могут принимать лучшие инвестиционные решения. К такому выводу пришло новое исследование, которое предоставило доказательства того, что, когда инвестор поддается эмоциям, это может привести к весьма негативным результатам.

Ученые пришли к выводу, что, когда у человека нарушена способность испытывать эмоции, он может принимать лучшие финансовые решения, чем другой человек при аналогичных обстоятельствах. Это исследование относится к междисциплинарной области под названием "нейроэкономика", которая получила бурное развитие. Нейроэкономика исследует роль биологических факторов при принятии экономических решений и находится на стыке неврологии, психологии и экономики. Вышеупомянутое исследование было проведено группой ученых из Carnegie Mellon University, Stanford Graduate School of Business и University of Iowa. Результаты исследования были опубликованы в прошлом месяце в журнале Psychological Science.

Согласно этому исследованию, люди с ослабленной способностью выражать такие эмоции, как страх, показывают лучшие результаты в инвестиционных играх в сравнении с другими людьми.

- Участники исследования, имеющие повреждения мозга, более склонны идти на риск, и этот риск в итоге вознаграждается дополнительными доходами;
- такие участники проявляли меньше эмоций по поводу понесенных убытков;
- они завершали инвестиционную игру, имея на руках на 13% больше денег, чем другие игроки.

Пятнадцать участников исследования с повреждениями мозга были людьми с нормальным IQ, и участок их мозга, отвечающий за логику и познавательные способности, не имел повреждений. Но у них были повреждения участка мозга, контролирующего эмоции и влияющего на способность выражать основные эмоции, такие как страх или волнение.

Исследование показало, что ослабление эмоциональных реакций давало этим людям преимущества в инвестиционных играх по сравнению с другими участниками. Люди с ослабленными эмоциями шли на риск, который в итоге приносил выгоду, так как они не чувствовали страха. Люди с неповрежденным мозгом во время игры проявляли большую осторожность и в итоге зарабатывали меньше денег.

Некоторые исследователи считают, что хорошие инвесторы могут обладать особым искусством подавлять свои эмоциональные реакции. "Возможно, у людей, которые часто идут на риск или являются хорошими инвесторами, есть так называемая "эмоциональная психопатия", – говорит Антони Бехара, адъюнкт-профессор неврологии из University of Iowa. – Эти люди не проявляют эмоциональной реакции на какие-либо события. Хорошие инвесторы могут определенным образом контролировать свои эмоции, и эмоции станут сдерживаться, как у людей с повреждениями мозга".

Среди 41 участника исследования были люди с повреждениями мозга, а также люди без каких-либо мозговых нарушений. Игрокам дали по 20 долларов и попросили их поиграть

в простую игру на деньги. По условиям игры, нужно было 20 раз бросить монету. Если человек угадывал, на какую сторону упала монета, он получал 2,5 доллара. Если он не угадывал, то должен был отдать доллар. Игрок мог пропустить ход, и в таком случае доллар оставался у него.

Логика подсказывает, что лучшей тактикой было не пропускать ни одного хода, так как выигрыш был намного больше проигрыша, а риск проигрыша составлял 50 на 50. Игроки с повреждениями участков мозга, ответственных за эмоции, взяли себе на вооружение эту тактику, соответствующую логике, и в среднем использовали 84% ходов. Игроки без мозговых нарушений использовали лишь 58% ходов. В итоге, в конце игры у людей с нарушениями мозга было в среднем по 25,7 доллара, а у людей без мозговых нарушений – по 22,80 доллара.

Исследователи считают, что людям, не имеющим повреждений мозга, помешал страх. Эти люди знают, что логичнее использовать каждый ход, но, проиграв один раз, начинают реагировать на этот проигрыш и пропускать ход.

Но эмоции все же могут играть полезную роль при принятии финансовых решений. Люди с повреждениями мозга лучше проявили себя в игре, но они не показали лучшего результата при принятии финансовых решений, в заданиях на основе примеров из реальной жизни. Три четверти людей с повреждениями мозга пришли к банкротству, потому что они или сильно рисковали, или же, так как не проявляли эмоций, поддались на обман со стороны других людей. Этот пример показал, что эмоции могут сыграть важную роль в защите наших интересов, даже если они иногда и мешают принятию рациональных решений.

Страх развился в человеке как инстинкт выживания для защиты от хищников. Но в мире, где уже нет хищников на каждом шагу, у человека чувство страха может быть развито слишком сильно, человек может реагировать на ту опасность, которой на самом деле нет. Страх может заставлять принимать нелогичные решения.

"Люди питают патологическое нежелание идти на риск, – говорит Джордж Лоуенстайн, профессор экономики Carnegie Mellon University и соавтор исследования. – Многие механизмы, которые движут нашими эмоциями, не очень хорошо приспособлены к современной жизни".