

Новое слово в искусстве расставания с деньгами

Один из ведущих мировых специалистов по поведенческой экономике, профессор Массачусетского технологического института в Кембридже Дан Ариэли (Dan Ariely) изучает механизмы принятия решений. В 2002 году Даниэль Канеман (Daniel Kahneman) и Амос Тверски (Amos Tversky) получили Нобелевскую премию за развенчание мифа о логике, на основе которой мы делаем выводы. Дан Ариэли продолжил исследовать факторы, влияющие на наши рассуждения. Он утверждает, что человек - существо иррациональное и что наш алогизм вполне предсказуем. Его бестселлер, переведенный на 24 языка, так и называется: "Предсказуемо иррационален: скрытые силы, влияющие на наше поведение".

Поведенческую психологию Ариэли называет "социальной инженерией". Его опыты просты и наглядны. К примеру, группа респондентов вслепую пробует вина разных сортов. Чем дороже вино, тем меньше оно нравится. Но стоит человеку увидеть этикетку, как результаты меняются на противоположные. Это не просто самообман - магнитно-резонансная томография мозга подтверждает, что мы получаем большее наслаждение от дорогого вина. Ожидание само претворяет себя в жизнь: тело начинает вырабатывать химические вещества, которые готовят нас к определенным ощущениям. При этом важны именно ощущения, тогда как вкус вина играет второстепенную роль.

Реакции нашего организма обусловлены не только материальными раздражителями, но и сопутствующими переживаниями, а также жизненным опытом. Именно поэтому отсутствие кофеина в кофе не отражается на его бодрящем действии, если мы не знаем о подвохе, а тот же кофеин, тайком добавленный в апельсиновый сок, не производит ни малейшего эффекта. Так происходит каждый раз, когда от тела требуется прореагировать на что-либо.

Обезболивающее в знакомой упаковке действует ничуть не хуже, если в действительности это всего лишь витамин С. Но если кардинально снизить цену, эффективность плацебо снизится наполовину. В очках с этикеткой Армани люди демонстрировали лучшие результаты в тесте на чтение, хотя на самом деле эти очки ничем не отличались от тех, что без этикетки.

Реклама построена на том же принципе: она не просто побуждает вас купить товар, а меняет наслаждение от него во время пользования. На пробах вслепую практически никто не может отличить пепси-колу от кока-колы, зато, увидев знакомые бутылки, большинство утверждает, что кока-кола вкуснее. Ассоциации и воспоминания влияют на нас больше, чем ингредиенты.

По аналогичным причинам, покупка в кредит доставляет человеку намного меньше неприятных ощущений, чем расставание с наличными. Так что, если вы хотите сэкономить, запасайтесь купюрами, а если хотите насладиться едой в ресторане, платите кредитной карточкой.

В случае сложного выбора Дан Ариэли рекомендует просто кидать монету. Если вы колеблетесь между двумя вариантами, возможно, различие между ними ничтожно мало? А монета, по крайней мере, определит вам предельный срок, что уже плодотворно. "Как правило, наша логика ничем не лучше монеты. Решение о выборе партнера по жизни мы обдумываем больше всего, а итоговая ошибка составляет 50% - по числу разводов".

Однако поведенческая экономика, или "психология денег", не ограничивается частными случаями. В отличие от многих других наук, она готова дать ответ на самый главный вопрос: что делает нас счастливыми? Все исследования, говорит Дан Ариэли, показывают, что для счастья, конечно, нужны кое-какие деньги, но намного меньше, чем кажется. "Если бы мы понимали, сколько лет жизни тратим на накопление денег и какой незначительный вклад они вносят в наше счастье, - уверен, мы вели бы себя совершенно иначе".

Прежде всего, мы по-другому оценивали бы свою зарплату. Большинство полагает, что высокий оклад сделает их счастливее. Ошибка! К любой зарплате быстро привыкают. Повышение производит лишь временный эффект, который быстро сходит на нет. Самое важное в вашей зарплате - то, насколько она выше, чем у вашего окружения. 40000\$ в месяц, если коллеги получаю меньше, - предпочтительнее, чем 50000\$, если это минимум в вашей сфере деятельности. И все равно многие выбирают второй вариант, хотя первый сделал бы их счастливее.

Так уж человек устроен, он "индексирует" счастье только в сравнении с другими. Интуиция подсказывает: важно то, что есть у меня самого. Но что-то внутри не дает покоя: важно то, что есть у них. Когда американское Управление ценных бумаг потребовало от компаний отчетов по зарплатам топ-менеджеров, оно полагало, что людям станет стыдно. В представлении чиновников, астрономическая сумма, выставленная напоказ, должна была вогнать директорат в краску и поставить высшее начальство в неудобное положение перед публикой. Однако случилось обратное: оклады высшего звена выросли втрое, поскольку генеральные директора начали сравнивать зарплаты между собой.

Такой подход наносит прямой ущерб обществу. Потребность иметь больше, чем другие, часто противоречит интересам всех, а значит, и моим собственным. Как же быть? Разумеется, мы не в силах преодолеть свою тягу к сравнению, однако вполне можем организовать себе правильное окружение. В таком случае, наши запросы и желания наших детей вольются в позитивное русло и не станут причиной несчастий, которых не счесть в обществе большой конкуренции.

Но что делать с деньгами, которые все равно остаются главным мерилом успеха? Один

мой студент, рассказывает Дан Ариэли, провел такой опыт. Он раздавал людям деньги: одним - просто так, а других просил купить кому-нибудь подарок на эту сумму. Так вот, все те, кто выполнил его просьбу, чувствовали себя счастливее "везунчиков", оставшихся при деньгах. Это чувство сохранялось у них даже через год.

Те же результаты мы зафиксировали в одной бостонской фирме, выдавшей своим сотрудникам в конце года по несколько тысяч долларов в виде бонуса. Сухая статистика весьма убедительно продемонстрировала: люди, отдавшие деньги, через восемь месяцев чувствовали себя счастливее и дома, и на работе. Отсюда следует один вывод: деньги доставляют нам больше радости, если мы используем их на благо другим.

И все же эти розовые мазки не могут оживить печальную картину современного общества, в котором воровство и обман оцениваются в зависимости от обстоятельств. Дан Ариэли приводит в пример анекдот о маме, которой звонят из школы и сообщают, что ее сын украл у товарища карандаш.

- Разве этому я тебя учила!? - кричит она, когда сын возвращается домой. - Если тебе нужен карандаш, только попроси, и папа принесет из офиса сколько хочешь!

Чем дальше от первичного, "наличного" эталона, тем легче стать вором. В отрыве от денег всегда можно найти объяснения своему поступку. Например: "У меня тоже украли ручку, и не одну. Так что эта послужит мне для работы, даже дома". Зато в отношении наличных денег уже не найдешь себе отговорку. Именно так и начался экономический кризис.

Всевозможные деривативы напускают такой туман, что с ними нетрудно производить чересчур вольные операции. Обеспеченные долговыми обязательствами облигации представляются чем-то весьма отвлеченным. Мы до сих пор не знаем, какова их реальная цена. Допустим, в вашем распоряжении 80 формул, чтобы ее подсчитать. Разве вы не выберете из них ту, которая вам удобнее?

Исследования показывают, что больше всех обманывают банкиры. Люди с высоким коэффициентом умственного развития воруют больше; люди творческого склада воруют намного больше.

Но есть и другая сторона медали. Многие готовы писать открытые программные коды, создавать бесплатные программы и часами просиживать над статьями для Википедии. Люди хорошо работают, когда им платят, и работают еще лучше, не получая никакой оплаты. Боссы ошибаются, полагая, что деньги - это единственный стимул для их подчиненных. Намного важнее значение работы, которую я выполняю, чувство, что она моя, и гордость за нее. Открытый код придает людям смысл, их имя навсегда останется в сердцах пользователей, и этого у них никто не отнимет.

Таким образом, положительная роль в обществе более важна для человека, чем пополнение личного счета. Помощь другим способна доставлять еще большее наслаждение, чем помощь себе самому. А ведь наслаждение - и есть искомый результат.

Новое слово в искусстве расставания с деньгами

Автор: Oghmanadar
01.10.2009 12:32 -

Если путь к нему лежит через общие интересы, а не только личную выгоду, тем лучше для меня и для всех. Эта простая формула, в отличие от замысловатых финансовых уравнений, исключает ошибки и делает нас счастливее. А что, собственно, нам еще нужно?

По материалам издания "Калькалист"