

---

---

**ЭКОНОМИКА,  
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ**

---

---

**ПОДСОЗНАТЕЛЬНЫЕ ФИНАНСЫ:  
ВСЕ ЛИ НА ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ  
ОПРЕДЕЛЯЕТ СОЗНАНИЕ?**

© 2014 г. В. Миловидов

*В статье поднимается проблема соотношения сознательных и подсознательных сил в поведении участников рынка. Апелляция только сознательному началу не может раскрыть причины очевидной иррациональности инвестиционного поведения, особенно в периоды активного роста или падения рыночных индикаторов. Автор предпринимает попытку идентифицировать три мотивирующие поведение инвестора силы, происходящие из его подсознания и определяющие логику его поведения на рынке. В статье впервые в отечественной литературе вводятся понятия “финансовый магнетизм”, “предпочтение присутствия” и “автоматизм воли”, разъясняется их суть и механизм действия.*

*Ключевые слова: финансовый рынок, автоматизм воли, адаптивное подсознательное, компенсирующий автоматизм, магнетизм, подсознательная воля, предпочтение ликвидности, предпочтение присутствия.*

Сегодняшний тренд развития экономической науки все более определяется антропологами, психологами, социологами, философами, даже медиками, генетиками и биологами. Как считают некоторые, это действенный способ вытащить из стагнации традиционное общественное сознание, покоящееся на неменяющихся из века в век принципах и доктринах [24]. Применительно к анализу современного финансового рынка этот вывод более чем актуален и об этом я уже пытался сказать в предыдущих статьях [11; 12; 13]. Финансовый рынок зачастую ставит перед его участниками загадки и даже нередко выглядит окутанным тайнами. Многие свершившиеся события кажутся нам случайными и неожиданными, а взгляд в будущее погружается в бесконечность неопределенности и риска. Это одна из тех сфер экономических связей и отношений, где значительную роль играет магическое и непознанное подсознательное.

Совершенно очевидно, что в таких условиях человек стремится проникнуть за завесу тайн и загадок, отыскать скрытый алгоритм случайных событий и найти магический Грааль – талисман удачи и везения. На выручку человеку приходят современные модели фундаментального и техни-

ческого анализа, системы сбора и обработки информации, формальная логика и даже приметы. Однако, несмотря на все эти ухищрения, участники рынка то и дело оказываются “одураченными” симметрией заблуждений, а, стало быть, и случайностями, как выразился Нассим Талеб [19].

Вопрос, вынесенный в заголовок статьи, имеет для меня однозначный ответ: далеко не все на финансовом рынке определяет сознание, рациональный выбор, точный расчет и прогноз. В этой связи я бы хотел поразмышлять о “подсознательных финансах”, об их слагаемых, о тех силах подсознательного, которые оказывают влияние на финансовый рынок. Первая сила – “финансовый магнетизм”, особое “чутье”, не только притягивающее людей к финансовым сделкам, финансовому успеху, выдающимся финансистам, но и связывающее всех участников рынка, направляющее стрелку “внутреннего компаса” человека в сложных и запутанных ситуациях, помогающее ему ориентироваться в происходящем. Вторая сила – “предпочтение присутствия”, то есть умение человека не терять присутствия духа, терпеть, сохранять выдержку, самообладание, ждать, в некотором смысле пренебрегать временем. Третья сила – “автоматизм воли”, подсознательное стремление человека к лучшему, его уверенное движение к своей цели, его автоматическая решительность и настойчивость в действиях.

---

МИЛОВИДОВ Владимир Дмитриевич, кандидат экономических наук, заведующий кафедрой международных финансов МГИМО (У), Москва (vmilovidov@hotmail.com).

## ФИНАНСОВЫЙ МАГНЕТИЗМ

Финансы сами по себе обладают притягательной силой, своей спекулятивной романтикой, демонстративностью финансового успеха. Б. Селлигмен в своей книге по истории американского бизнеса так описывает Дж.П. Моргана, ставшего в свое время олицетворением Уолл-стрита: “Для эпигонов капитализма Морган обладал достоинствами человека, обязанного всем себе самому, хотя он и унаследовал миллионы от своего отца. В нем были воплощены великолепие Медичи и самоуверенность аристократа. Нет сомнений в том, что Морган был убежден, что будет столь же преуспевать на небесах, как и на земле: когда он составлял свое завещание, вверяя душу спасителю, то, как полагают, мысленно он уже шагнул через ворота рая в визитке, с тростью и сигарой” [16, с. 203, 214]. Это очень точная характеристика человека, четко понимающего свою избранность, свой магнетизм, свою власть над окружающими, лидерство, даже до некоторой степени свое мессианство.

Если мы посмотрим на историю финансового посредничества, вспомним различных персонажей, с чьими именами связаны яркие страницы истории финансов, от первых древнегреческих трапезитов (банкиров), представителей семьи Медичи, богача Жака Кёра, Джона Ло, Натана Ротшильда, прочих сильных мира сего вплоть до финансовых гуру XX в. Джорджа Сороса или Уоррена Баффетта, мы признаем, что все они в той или иной степени обладали уникальными качествами притягивать к себе деньги, манипулировать сознанием людей, располагать к себе окружающих, то есть обладали несомненным “финансовым магнетизмом”, который был одновременно и причиной, и следствием их процветания и финансовых достижений. При непосредственном участии этих легендарных финансистов сложилась уникальная и притягательная своим непостижимым и опасным романтизмом субкультура финансового рынка со своими героями и идолами [14, сс. 143–206].

“Финансовый магнетизм” – мистическая сила, которая привлекает всех нас к таким фигурам, а вслед за этим и к интригующим тайнам финансового обогащения. Попытки изучить силу подобного магнетизма, якобы способную определять действия человека, начались много веков назад. В книге “*Paragranum*” средневековый философ и медик Парацельс писал: “Невидимые вещи имеют удивительное действие... Как никто еще не задумывался над тем природным способом, каким магнит может притягивать к себе значительный

кусочек железа, также не задумываются и над тем фактом, что человек является магнитом, который притягивает многих людей как магнит притягивает железо” [29, р. 853]. Философско-медицинские открытия Парацельса нашли отражения в работах его последователей, в частности бельгийского ученого-мистика XVI века Ван Гельмонта [1, с. 272]. В XVIII в. на основе этих идей австрийский врач Франц Антон Месмер основал целое направление философско-медицинской теории и практики – месмеризм или учение о “животном магнетизме”, которое почти на столетие, если не два, опередило свое время, предвосхитив психолого-философские исследования тайн подсознательного. В современном языке термин *mesmerize* означает “гипнотизировать”, “завораживать”, “очаровывать”.

Месмер утверждал [22, pp. 5–8], что все небесные и животные тела имеют взаимное влияние друг на друга, которое осуществляется посредством некоего чудесного и вездесущего “флюида”. Более того, взаимное влияние людей и планет, включая Землю, вызывает явления похожие на приливы и отливы. Причем они носят всеобщий характер, и человек может воспринимать таинственную энергию планет и Земли, переносимую флюидом, как бы притягивая эту энергию и передавая ее в окружающую его среду. Это наделяет человеческое тело свойством магнита – “животным магнетизмом”. При этом Месмер называет различные способы, от зеркал и звуков до особых посредников-месмеризаторов, увеличивающие эффект флюида, заряжающие все общество этой энергией. Из его учения следует, что поступки людей могут быть “потенцированы” некоторой магнетической силой, исходящей и от других людей, и от предметов.

Н. Кристакис в книге “Связанные одной сетью” фактически раскрывает магическую силу притяжения людей, нашего чувства магнетизма и порождаемого этим чувством отношения к окружающим: их восприятие, характер межличностных связей и отношений. “Все мы, – замечает он, – части социальных сетей, а это значит, что волны от событий, происходящих с другими людьми – не важно, знакомы мы с ними или нет, – расходятся по сети и доходят до нас” [7, с. 137]. В его логике финансовый рынок – это социальная сеть. Причем у нее есть свои “месмеризаторы”: “Рынки, через финансовые системы которых проходят огромные денежные суммы, управляются сетями тесно связанных между собой трейдеров, где основные игроки знают друг друга настолько хорошо, что могут определить, с кем кто ведет

торг, просто посмотрев на то, как составлены предложения о покупке и продаже, появляющиеся на экране компьютера” [7, с. 148]. Эти трейдеры, или финансовые посредники, мотивируют нас на те или иные поступки. Они во многом формируют влиятельное общественное мнение, игнорировать которое не так и просто. Через них передается энергетика социальной сети – финансового рынка.

Американский исследователь инновационных процессов и общественного развития Э. Золли находит для таких участников социальных сетей удачное название – трансляционные лидеры. Именно они обеспечивают крепость и возобновляемость общественных связей, помогают людям взаимодействовать друг с другом [33, pp. 239–258]. Однако роль таких “лидеров” оказывается двойной. С одной стороны, их деятельность ведет к массовым заблуждениям, возбуждает паническое поведение, даже определенный массовый психоз или истерию. Мы попадаем в зависимость от этих “финансовых месмеризаторов”, их профессионального “финансового магнетизма”. Наш рациональный, казалось бы, выбор сфер приложения капитала и сбережений вдруг подменяется совершенно иррациональными поступками и импульсивными действиями. Мы оказываемся в ситуации, когда какие-либо рациональные объяснения наших и не только наших решений вообще перестают иметь значение. Непредсказуемо и необъяснимо для самого себя человек то верит на слово, то вдруг подвергает сомнению самые, казалось бы, неоспоримые и очевидные факты. Кристакис замечает: “В этом отношении социальные сети порождают поведение, которое не согласуется с упрощенным, идеализированным образом рационально мыслящего покупателя или продавца, решающего, по какой цене купить или продать товар” [7, с. 149].

Есть и обратная, вторая сторона деятельности трансляционных лидеров – вполне созидательная и общественно полезная. Да, посредник, благодаря своему магнетизму, магнетизму финансовых сделок, передающемуся от него социуму участников рынка, порой зарождает в человеке то веру даже в самую утопичную цель, то иллюзии, а порой и заблуждения. Однако тем самым, как это ни парадоксально, он повышает устойчивость человека к риску, мотивирует на эксперимент, опыт, поиск нового. Человек становится увереннее именно в толпе, симметрично заблуждаясь вместе с другими.

Выйти из состояния массовой симметрии заблуждений человек может только благодаря

собственному индивидуальному чутью, своему внутреннему компасу, улавливающему магнетизм верного решения. Поэтому финансовый магнетизм – это прежде всего внутренне мотивированное, подсознательное чувство, несмотря на то что оно во многом стимулируется отдельными посредниками или общественным мнением как таковым. Сначала мы заряжаемся магнетизмом массовых, симметричных заблуждений, но затем начинаем действовать, подсознательно подключая силу внутреннего чутья, наш внутренний компас интуитивного выбора.

Как бы ни были сильны внешние мотивации и силы, вопреки аргументам, подкрепленным статистикой, рейтингами, прогнозами и экспертными мнениями, мы сами под действием внутреннего импульса выдвигаем одно единственное свое “нравится” и далеко не всегда ошибаемся. Такова энергетика поступков в условиях, когда формальный расчет и логика либо не могут действовать, либо на них просто нет времени.

#### ПРЕДПОЧТЕНИЕ ПРИСУТСТВИЯ

Отсутствие или наличие времени – это субъективное чувство человека, оно имеет важное значение для работы на финансовом рынке. Без умения чувствовать время любой участник финансовых сделок может легко оказаться “правильным парнем к неправильному часу”, обнаружившему, “что его поезд уже ушел”, – так пишет Д. Гудман, американский публицист, выпустивший несколько увлекательных книг по теме биржевой игры под псевдонимом Адам Смит [2, с. 475]. Значит ли это, что чувство времени вырабатывает умение успевать? Я бы сказал, что это чувство также вырабатывает умение выжидать и дожидаться, терпеть и сохранять спокойствие.

В романе Я. Мартела “Жизнь Пи” главный герой произносит такую фразу: “Время – это иллюзия, которая заставляет человека задыхаться как при быстрой ходьбе (*Time is an illusion that only makes us pant*)”<sup>1</sup> [9, с. 266]. Иными словами, контроль за временем и наблюдение за ним, выраженные в чувстве ожидания, так или иначе заставляют человека спешить, торопить события, стремиться что-то успеть. А конкретные жизненные ситуации могут диктовать нам совершенно иное: умение терпеть, ждать, в некотором смысле пренебрегать временем ради четко осознанных результата или цели. То есть не задыхаться, нервно глотая

<sup>1</sup> В русскоязычном издании слово *pant* переведено как “одышка”, что представляется мне не соответствующим контексту.

ртом воздух, а дышать равномерно и спокойно. Канадский журналист и социолог М. Гладуэлл в рассказе “Что видела собака” дает название этому искусству самообладания и выдержки в сложных и нестандартных ситуациях – *presence*, то есть “присутствие” [25, с. 131].

О схожем искусстве или умении говорит и Н. Талеб в одной из своих книг. Он цитирует притчу Солона о счастье: мол, “счастливым мы можем назвать только того, кто гарантированно наслаждается счастьем до самого конца” [19, с. 34]. Для Талеба важен итоговый результат, результат по совокупности, отражающий все удачные моменты, когда удавалось избежать неприятных случайностей и превратностей жизни. Он учитывает доход не на конкретную дату или за конкретный отрезок времени, то есть доход видимый, но также принимает в расчет невидимый, но возможный доход. “Везучий дурак, – пишет он, – может получить что-то в одной жизни, но на протяжении длинной траектории он медленно скатывался бы к состоянию невезучего идиота. В долгосрочной перспективе проявляются истинные свойства каждого” [19, с. 85].

Рынки постоянно испытывают человека на выдержку. Современный Адам Смит (Гудман) метафорично пишет: “Есть рынки, склонные к цикличности фондов, другие живут на летучих контрапунктах к процентной ставке; иные из них склонны к флирту больше, чем девушки-продащицы за прилавком универмага, попадают одержимые верой в технический прогресс,.. наконец, есть и такие, которые ни во что не верят” [2, с. 475]. Перед участником этого разнохарактерного социума встает необходимость “поймать момент”, и он либо разовьет в себе ощущение времени, либо нет [2, с. 474]. Человек должен выучиться “присутствовать” в конкретной ситуации столько, сколько нужно, сколько он мог бы выдержать. Я назвал бы это “предпочтением присутствия”.

В книге “Суперденьги” А. Смит (Гудман) приводит еще один образный пример. Люди собрались на великолепный бал, но они знают, что в определенный момент должен появиться некий мистический Черный всадник, который растопчет и разгонит присутствующих. Спасутся лишь те, кто вовремя уйдет. Но невозможно определить время, так как на всех часах нет стрелок [17, с. 98]. В этой ситуации поможет лишь внутреннее чувство времени, внутренние часы. Предпочтение присутствия – это еще одно внутренне мотивированное чувство человека. И уже в глубокой древности люди задумывались о нем.

Один из основоположников древнегреческого стоицизма Зенон Китийский, живший в IV–III веках до н.э., якобы утверждал: “Величие души – это знание и самообладание, позволяющее быть выше всего, что с тобой происходит, как хорошего, так и дурного” [4, с. 274]. По мнению стоиков, эта духовность пропитывала все живое, весь мир. Поэтому самообладание, предпочтение присутствия – это духовная сила человека, которая питается самой природой.

Более того, это есть свойство самой Природы: “Природа есть самодвижущееся самообладание, изводящее и поддерживающее свои порождения в назначенные сроки по сеятельному разуму, и от чего что взято, так то и творится” [4, с. 290]. Эти слова созвучны мудрым изречениям Книги Екклесиаста, в тексте которой ученые находят переключку некоторых идей с древнегреческой философией [8, с. 235, 236]. “Всему свое время, и время всякой вещи под небом”, – говорил Екклесиаст [6, гл. 3, ст. 1]. В этом хрестоматийном высказывании выражена суть “присутствия”, самообладания и выдержки как человека, так и окружающего его мира.

Смит справедливо называет Книгу Екклесиаста “лучшим пособием по развитию чувства времени” [2, с. 474]. Но глубина этого чувства “присутствия”, которым буквально проникнуто откровение пророка, проступает не сразу. Мы уделяем внимание лишь внешней стороне сказанного, недооценивая саму ритмику и проникающую в подсознание медитативность слов Екклесиаста. Это своего рода медитативное дыхание – “одно дыхание у всех”, как говорит Екклесиаст [6, гл. 3, ст. 19]. Достаточно ритмично и равномерно в тексте особенно первых глав книги повторяются выражения “томление духа” и “суета”.

Пророк говорит так же размеренно, как дышит, и эти слова приходятся как будто на момент выдоха. Очень показательно сказанное: “Лучше горсть с покоем, нежели пригоршни с трудом и томлением духа” [6, гл. 4, ст. 6]. Так, с учетом “дыхательной ритмики” текста, “томление духа” и “суета” оказываются синонимичными спешке, гонке за временем, которая вызывает у человека быстрое, неровное дыхание, что в свою очередь сбивает с ритма мысли и созерцания. И нужно сделать выдох, чтобы успокоиться.

Немецкий философ, основатель антропософии Р. Штейнер в своей педагогической системе наделял дыхание особой ролью: это важнейший посредник между физическим миром и вступающим в него человеком, его “нервно-чувственной” жизнью [20, с. 35, 36]. В терминах Штейнера речь

Екклесиаста устанавливает гармонию между процессом дыхания и нервно-чувственным процессом.

Подтверждение этой мысли мы находим в исследовании философа А. Неера, в котором тот сосредотачивается на проблемах перевода Книги Екклесиаста. В частности, Неер указывает, что канонические понятия “тщетность и суета” – результат неточного перевода слова *hevel*, который “привносит оценочную категорию, которой нет в оригинале” [8, с. 245]. Согласно Нееру, этимологически слово *hevel* означает “пар, дыхание, дуновение, выдох” [8, с. 245]. Иными словами, как отмечалось некоторыми исследователями, здесь мы имеем дело с метафорой, которая содержит больше информации, чем ее интерпретация [15, с. 17].

Метафоричность рефрена передает нам чувство присутствия, выдержки, самообладания. Екклесиаст учит нас освободить дух от томления, встать над суетой, спешкой, над самим собою. Ведь предпочтение присутствия – это внутренняя убежденность, что время наступит, придет всему свой час, даже если на часах нет стрелок: “Сердце мудрого знает и время, и устав” [6, гл. 8, ст. 5], – значит и дышать надо ровно, а не как загнанный зверь.

Противоположным чувству ожидания подходящего момента и выдержки может быть чувство, что время для того или иного решения или действия уйдет, будет пропущено. Это чувство в значительной степени концентрируется и воплощается в известном экономическом понятии “предпочтение ликвидности”. В самом его определении время как ожидание или терпение ничтожно: ликвидность – это отказ от получения процента как формы дохода, то есть отказ от ожидания.

Дж. Кейнс писал: “Норма процента как таковая есть не что иное, как величина, обратная отношению суммы денег к тому, что можно получить, расставаясь с возможностью распоряжаться этими деньгами на обусловленный период времени в обмен на долговое обязательство” [5, с. 158]. Поэтому сама по себе “норма процента” измеряет ожидание дохода и возврата денег в их исходное ликвидное состояние. По мере увеличения “нормы процента”, или ожидаемого дохода, вырастает время его ожидания, а вместе с этим снижается ликвидность. То есть чувство, что момент будет пропущен, все больше сменяется чувством, что момент придет, а предпочтение ликвидности – предпочтением присутствия.

В этом контексте следует рассмотреть и противопоставление Кейнсом биржевых спекуляций

долгосрочным инвестициям. Ликвидность определялась им как движущий мотив формирования спекулятивного финансового рынка, что вызывало у него явное неприятие. Он писал: “Ни один из принципов ортодоксальной финансовой науки не является более антисоциальным, чем фетиш ликвидности – доктрина, согласно которой высшая добродетель для инвестиционных институтов – это концентрировать свои ресурсы в ликвидных ценных бумагах. При этом не учитывается, что для общества в целом не существует такой вещи, как ликвидность вложенного капитала” [5, сс. 147–148].

Иными словами, по Кейнсу, для общества в целом важно “предпочтение присутствия” в инвестициях, постоянство инвестиций, их возобновляемый характер. В этом есть едва различимые мотивы стоицизма: предпочтение присутствия объективно, это свойство экономики, ее внутренней природы как целостной системы хозяйственных связей, а вот предпочтение ликвидности субъективно, связано с индивидуальным выбором участников экономических процессов, в том числе спекулятивных игр. Медлительность и самообладание противопоставляются спешке и скорости, размеренное дыхание – тахипноэ<sup>2</sup>.

Не так ли работают современные алгоритмические торговые системы, буквально “задыхающиеся” от собственного ритма? Феномен “учащенного дыхания” финансового рынка был наглядно продемонстрирован во время знаменитого *flash crash* в мае 2010 г. В результате лавинообразного нарастания электронных продаж в торговых системах в Нью-Йорке произошло одномоментное резкое падение котировок, вынудившее регуляторов остановить торги на Нью-Йоркской фондовой бирже.

Ф. Партной в своей книге об искусстве и науке ожидания приводит интересный пример гонки за скоростью сделок с финансовыми инструментами [30, pp. 33–37]. Компания *UNX* постоянно совершенствовала свои алгоритмы и повышала скорость работы своих компьютеров. В результате она могла покупать акции по более низкой цене, а продавать по более высокой цене. К 2007 г. компания стала одним из лидеров рынка высокочастотной (алгоритмической) торговли [30, p. 36]. Чтобы еще больше увеличить скорость сделок, менеджеры компании решили перенести свои серверы ближе к самому ядру торговых систем – в Нью-Йорк.

Результат был неожиданным: скорость сделок выросла, но и издержки стали больше, и все пре-

<sup>2</sup> Тахипноэ – мед., учащенное поверхностное дыхание.

имущества пропали. Попытки вернуть их привычным способом, увеличивая скорость транзакций, оказались тщетными. Тогда, видимо от отчаяния, было принято решение больше не повышать, а замедлить скорость работы компьютеров. Невероятно, но в итоге компания вновь вернулась в лидеры рынка, восстановив эффективность операций. Партной приводит слова представителя компании: “В мире, в котором столь высокая цена скорости, вы можете быть более медлительным, но при этом по-прежнему лучшим” [30, р. 37]. Выходит, чтобы выиграть даже в гонке алгоритмов, нужно всего лишь найти в себе силы задержаться и перевести дыхание.

В действиях человека предпочтение ликвидности и предпочтение присутствия постоянно дают о себе знать, взаимодействуют, соперничают. Инвестор будет сохранять свою позицию на рынке, то есть держать некоторые активы, пока его предпочтение присутствия преобладает над предпочтением ликвидности или, по крайней мере, не противоречит ему. Как только предпочтение присутствия в том или ином активе ослабевает, предпочтение ликвидности тут же берет реванш – инвестор ликвидирует позицию.

Метаморфозы предпочтений присутствия и ликвидности ярко проявляются в действиях инвесторов в периоды обострения конъюнктуры: по всему миру мы наблюдаем выход из рискованных активов, перераспределение капитала в менее рискованные, более ликвидные, хотя и менее доходные активы. Причем капиталы могут устремляться даже на рынки, где сформировался кризисный очаг, – при условии, что там наибольший выбор ликвидных активов. Любому будет трудно удержать себя, наблюдая нарастающее истерическое желание инвесторов найти “тихую гавань” и выручить хоть какой-то доход. Не каждый найдет в себе силы поверить, что его время еще придет, скорее человека начнут одолевать опасения, что подходящий момент будет упущен. Внутренне мотивированное чувство присутствия будет испытывать давление внешне мотивированного чувства ликвидности. Наш внутренний компас начинает нервно крутиться вокруг своей оси, не различая направлений. В таких ситуациях на помощь приходит еще одна скрытая в нашем подсознании сила – сила автоматизма воли.

### АВТОМАТИЗМ ВОЛИ

Предпочтение присутствия, как и умение почувствовать силу магнетизма и не просто следовать ей, но настроить наш внутренний компас на выбор того или иного решения или действия, во

многом определяется нашим опытом, который формирует некоторое подсознательное чувство действия, выбора, решения. В самых незнакомых ситуациях и неожиданных случаях мы совершенно подсознательно выбираем единственно правильное решение, даже не успев взвесить все “за” и “против”.

Известный психолог К. Юнг в своей работе “Психология бессознательного” приводит историю, произошедшую с одной дамой [21, сс. 22–26]. Героиня его рассказа попадает в водоворот случайных событий: приходит в гости к подруге; по дороге домой из гостей едва не попадает под экипаж; убегает от мчащихся за ней лошадей; чуть ли не прыгает с моста в реку; после этого происшествия ее, перепуганную, отводят в дом, откуда она только что ушла, и там, как оказывается, она встречает своего возлюбленного, встретиться с которым она изначально стремилась. Как отмечает Юнг, все происходит как бы само собой, без видимых внешних мотивов, но в результате цепи обстоятельств, выстроенной “с дьявольской изощренностью”.

Эту же историю воспроизводит в своих лекциях Штейнер [20, с. 86]. Он соглашается с Юнгом, что воля дамы встретиться с возлюбленным находилась целиком в подсознании. Он отмечает: “Это подсознание второго человека, скрытого внутри первого человека, часто куда изощреннее, чем то, что у первого в голове”. При этом он добавляет: “В каждом человеке, как бы в подземелье, сидит другой человек. В этом другом живет также лучший человек, который после того, как что-то сделано, решает в следующий раз выполнить то же самое лучше; так что всегда присутствует тихий призыв намерения, неосознанного, подсознательного намерения в следующий раз действовать лучше” [20, с. 86].

По Штейнеру подсознательное движение к заветной цели связано с постоянным повторением каких-то действий, то есть с постепенно накапливаемым опытом, в данном случае опытом стремиться и достигать. И в необходимый момент подсознание проявляет свою натренированность, “обученность” или осведомленность (*awareness*) и само поведет к цели. Я бы сказал, что это есть проявление некоторого автоматизма воли – когда воля есть устремленный к цели импульс, настроенность на результат, решимость, она возведена в автоматизм, усвоенный подсознанием.

“Осведомленность” – ключевой термин, который используют в своей работе американские психологи Д. Глейзер и Д. Килстром [26]. Они доказывают, что даже если человек действует под-

сознательно, то в этих действиях присутствует воля или намерение. В подсознании вырабатывается автоматизм самоконтроля, самонаблюдения, оно как бы оценивает сознательное поведение человека и вносит в него коррективы сообразно подсознательным целям [26, р. 190]. Психологи называют такие подсознательные поступки и действия “компенсирующим автоматизмом”, или “подсознательной волей” [26, р. 173, 183]. Р. Штейнер также отмечал: “Бессознательное повторение культивирует чувство, а сознательное повторение культивирует волевой импульс, благодаря этому растет решимость” [20, сс. 90–91]. В итоге формируется автоматизм воли, решения, действия, а также познания.

Как показывает пример Юнга, подсознание в виде автоматизма воли выстраивает такой окольный путь к желаемому, что человек действительно начинает верить в чудеса, в случайное, хотя достигнутый результат детерминирован его целеустремленным подсознанием. Экономист Д. Кай видит в околичности движения к цели проявление объективного поведения человека в сложных ситуациях, в которых трудно собрать всю информацию, уточнить все риски, избежать неопределенности, а значит составить для себя безупречный и точный план действий [27, р. 4]. В этих сложных, неопределенных условиях человеку остается только адаптироваться к ситуации, пробовать, экспериментировать, обучаться, шаг за шагом приближаясь к задуманному результату [27, р. 195].

Показательна шуточная история, которую пересказывает Кай. Экономисты оказались в диком лесу и видят, как к ним приближается медведь. Один из них выхватывает свой компьютер и начинает рассчитывать оптимальную стратегию. Второй испуганно говорит: “У нас нет времени на это!”. “Не беспокойся, – отвечает ему первый, – медведь должен вычислить свою оптимальную стратегию”. Кай резюмирует: “Медведь получает решающее преимущество в силу того, что не впадает в иллюзию, что действие, выстроенное на формальных расчетах, может работать” [27, р. 164].

Умение моделировать стратегии и рассчитывать действия – инструмент, позволяющий человеку лучше адаптироваться к среде, но оно не может составлять суть человеческого поведения. Автоматизм воли должен помочь человеку оценить применимо в данном случае это его умение или нет. Экономисту из приведенной выше истории явно не хватает подсознательного автоматизма

воли. Закон эволюции в образе дикого медведя расправляется с ним.

Кай ссылается на работу другого американского экономиста Ч. Линдблома, который сформулировал модель постепенного принятия решений, основанную на принципе “малых шагов”, или “градуализма”, согласно которому человек постепенно проникает в решение проблемы, корректирует свои текущие цели, уточняет действия и движется к некоторому результату [28]. Метод “проникновения” есть не что иное, как формирование автоматизма воли. Более того, методичное и терпеливое, постепенное проникновение в ситуацию сродни предпочтению присутствия: человек-градуалист “впутывается” в суть вещей терпеливо и последовательно, не теряя присутствия духа.

Этот принцип повторения и воспитания на его основе автоматизма воли достаточно наглядно можно проиллюстрировать уникальными экспериментами по обучению слепоглухонемых детей, которые начал проводить в начале 60-х годов прошлого века советский психолог и дефектолог А. Мещеряков. В своей книге “Слепоглухонемые дети” он отмечал: “Первое знакомство с предметами окружающего мира происходит в процессе деятельности по удовлетворению простейших естественных нужд” [10, с. 76]. В ходе воспитания педагогами методично приучают ребенка к повторению постоянных действий и постоянного использования бытовых предметов. Многократно повторяемые действия формируют сознание слепоглухонемого ребенка, пробуждают в нем волю.

Ученик Мещерякова психолог А. Суворов замечает: “Чтобы деятельность приобрела креативный характер, личные усилия что-то делать, чему-то учиться должны стать первейшей потребностью личности” [18]. Так, благодаря развитию подсознания и автоматизма воли, слепоглухонемые дети становятся активными и креативными участниками общественной жизни, что наглядно видно на примере самого Суворова – одного из первых выпускников интерната для слепоглухонемых детей.

Совершенно иные примеры приводит американский психолог Т. Уилсон. Его первый пример – Ян Уотерман, в 19 лет потерявший “проприоцепцию”, то есть чувство ощущения собственного тела. Чтобы справиться с недугом, Уотерман должен был сконцентрировать свой взгляд на ноге, руке или иной части тела. То есть, как пишет Уилсон, “Уотерман стал способен добиваться контроля над своим телом, заменяя подсознательную проприоцепцию осознанным вниманием” [31, р. 19]. Однако, как только в комнате,

где находился Уотерман, случайно погас свет, он тут же упал, так как не мог видеть самого себя, а его подсознание было расстроено.

Другой пример Уилсона – условный “Мистер Ди”, у которого просто нет подсознания. Жизнь этого человека оказывается крайне трудной и опасной, более того, он по сути теряет свою идентичность: темперамент, манеру общения с людьми, черты своего характера. Уилсон заключает: “Мы не можем быть сознательными без подсознательного мышления, ровно так же, как то, что мы видим на экране компьютера не может существовать без современных операционных систем внутри компьютера” [31, р. 20, 22].

Подсознательное влияет на наши поступки, действия, решения. Оно позволяет нам существовать и ориентироваться в мире, поэтому Уилсон вводит термин “адаптивное подсознательное”, то есть подсознательное, которое позволяет нам адаптироваться к окружающему миру, эволюционировать. В этом смысле история Кая об экономисте, высчитывающем на компьютере оптимальную стратегию в момент угрозы надвигающегося хищника, получает дополнительный смысл: его внутренний компьютер мог бы оказаться куда более производительным и эффективным. Этим внутренним компьютером должно было бы стать его “адаптивное подсознательное”.

Таким образом, подсознательное дополняет наше сознание. Мы еще пока не знаем, в какой пропорции они сосуществуют, но уже точно можем сказать, что без подсознательного наше сознание теряет свой смысл. А вот воспитание подсознательного может сформировать знания, опыт, умение и волю, научить познавать окружающий мир, экспериментировать, преодолевать неопределенность и риск.

Одним из способов воспитания автоматизма воли Тимоти Уилсон называет “имплицитное обучение”, то есть обучение на подсознательном уровне, без попыток разобраться, что мы собственно изучаем. Такое подсознательное обучение в терминах Уилсона является важнейшей функцией “адаптивного подсознательного” [31, р. 26], а применительно к “автоматизму воли” – его важнейшим источником и питательной энергией.

На имплицитном обучении по сути построены уроки Штейнера, педагогика Мещерякова. А вот Я. Уотерман, страдавший потерей проприоцепции, пытался справиться с недугом и контролировать себя на основе иного типа обучения – “эксплицитного обучения”, которое состоит в

осознанной концентрации внимания, методическом запоминании совершенно конкретных действий. Разница этих типов обучения объясняет, почему слепоглухонемые дети учатся мыслить, понимать и осваивать мир, а Уотерман упал в темноте. В первом случае тренируется и работает почти всемогущее подсознание, во втором – ограниченное в своих возможностях сознание.

\* \* \*

Вывод из сказанного универсален: чтобы развиваться, эволюционировать, приспосабливаться к окружающему миру, чтобы принимать решения, побеждать себя и обстоятельства, нужно находиться в постоянном режиме “впитывания” всех приходящих к нам сигналов, проникновения, “просачивания” в мир деталей и фактов, тренировок подсознания. Чтобы помочь человеку в овладении этими навыками, М. Гладуэлл предлагает теорию “тонких срезов”. Он пишет: “Тонкие срезы относятся к способности нашего бессознательного находить закономерности в ситуациях и поведении, опираясь на чрезвычайно тонкие слои пережитого опыта” [3, с. 39]. Именно тонкие срезы помогают нам чувствовать финансовый магнетизм, они регулирует наши предпочтения ликвидности или присутствия. Умение делать эти тонкие срезы, как справедливо замечает Гладуэлл, не является экзотическим даром. Это основа нашего существования: “В окружающем мире можно различать множество скрытых почерков, и зачастую острое внимание к деталям очень тонких срезов, иногда не более одной-двух секунд, открывает чрезвычайно многое” [3, с. 65].

Финансовый рынок – это уникальная среда, воспитывающая подсознательную способность человека улавливать детали, делать “тонкие срезы”, его автоматизм воли. И от того, насколько много людей овладевают этим умением в принципе зависит степень развитости финансового рынка. Когда сегодня мы говорим о российском финансовом рынке, мы должны признать, что его нынешнее состояние запрограммировано в нашем подсознании. Мы просто не имеем опыта делать тонкие срезы этой сферы хозяйственной деятельности.

Финансовый рынок, возможно, появляется время от времени в нашем сознании, но подсознание скорее говорит, что его нет. Отсюда и наш автоматизм воли – антифинансовый, а рынок – отнюдь не первый в Европе, в отличие от российского ВВП по паритету покупательной способности [32]. Те, кто сегодня преследуют цель сделать российский финансовый рынок одним из естественных эле-



ментов мировой финансовой системы, должны подумать о массовом инвесторе, об имплицитном воспитании его финансового подсознания. А это непростая задача, требующая принципиально новых подходов к изучению движущих сил финансового рынка, а также многих лет упорных тренировок и практики, причем далеко не всегда приносящей сиюминутный успех.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Блаватская Е.П. *Разоблаченная Изида*, том I. Москва, 2007, 832 с.
2. Вулф Т. *Новая журналистика и Антология новой журналистики*. Том Вулф и Э.У. Джонсон, ред., 2008, Москва, 576 с.
3. Гладуэлл М. *Сила мгновенных решений. Интуиция как навык*. Москва, 2013, 352 с.
4. Диоген Лаэртский. *О жизни, учениях и изречениях знаменитых философов*. Москва, 2011, 576 с.
5. Кейнс Дж.М. *Общая теория занятости, процента и денег*. Москва, 2002, 352 с.
6. *Книга Екклесиаста*.
7. Кристакис Н., Фаулер Дж. *Связанные одной цепью. Как на нас влияют люди, которых мы никогда не видели*. Москва, 2011, 362 с.
8. Люкимсон П.Е. *Царь Соломон*. Москва, 2012, 336 с.
9. Мартел Я. *Жизнь Пи*. Москва, 2013, 430 с.
10. Мещеряков А.И. *Слепозонемые дети. Развитие психики в процессе формирования поведения*. Москва, 1974, 326 с.
11. Миловидов В.Д. Философия финансового рынка. *Мировая экономика и международные отношения*, 2012, № 8, сс. 3-13.
12. Миловидов В.Д. Асимметрия информации или “симметрия заблуждений”. *Мировая экономика и международные отношения*, 2013, № 3, сс. 45-53.
13. Миловидов В.Д. К истокам “гуманитарной экономики”. *Мировая экономика и международные отношения*, 2013, № 7, сс. 3-11.
14. Миловидов В.Д. *Философия финансового рынка*. Москва, 2013, 272 с.
15. Оленева Ю. Интерпретация ключевого слова הבל (hevel) книги Когелет в контексте теории метафоры. *Тироиш – труды по иудаике*, 2009, вып. 9, сс. 13-19.
16. Селигмен Б. *Сильные мира сего: бизнес и бизнесмены в американской истории*. Москва, 1976, 456 с.
17. Смит А. *Суперденьги: поучительная история об инвестировании и рыночных пузырях*. Москва, 2009, 280 с.
18. Суворов А.В. *Формирование сознания при слепозоноте* ([http://suvorov.reability.ru/r\\_blind.html](http://suvorov.reability.ru/r_blind.html)).
19. Талеб Н. *Одураченные случайностью. О скрытой роли шанса в бизнесе и в жизни*. Москва, 2012, 320 с.
20. Штейнер Р. *Общее учение о человеке как основа педагогики: учебный курс лекций для преподавателей Свободной вальдорфской школы, прочитанный 21.VIII – 5.IX 1919 г. в Штутгарте*. Санкт-Петербург, 2013, 240 с.
21. Юнг К. *Очерки по психологии бессознательного*. Москва, 2010, 352 с.
22. Binet A., Féré C. *Animal Magnetism*. New York, 1888, 378 p.
23. Buchanan M. *To Understand Finance, Embrace Complexity*. (<http://www.bloomberg.com/news/2013-03-10/to-understand-finance-embrace-complexity.html>).
24. Christakis N. Let's Shake Up the Social Science. *The New York Times*. 19.07.2013 (<http://www.nytimes.com/2013/07/21/opinion/Sunday/lets-shake-up-social-science.html>).
25. Gladwell M. *What the Dog Saw and Other Adventures*. New York, 2010, 410 p.
26. Glaser J., Kihlstrom J. F. Compensatory Automaticity: Unconscious Volition is Not an Oxymoron. *New Unconscious*. Hassin R.R., Uleman J.S., Bargh J.A. (eds.), 2005, Oxford, pp. 171-195.
27. Kay J. *Obliquity. Why Our Goals Are Best Achieved Indirectly*. New York, 2012, 228 p.
28. Lindblom C. E. Still Muddling, Not Yet Through. *Public Administration Review*, vol. 39, no. 6 (Nov.–Dec. 1979), pp. 517-526.

29. Paracelsus (Theophrastus Bombastus von Hohenheim, 1493–1541). *Essential Theoretical Writings*. Ed. and transl. Andrew Weeks. Leiden, Boston, 2008, 975 p.
30. Partnoy F. *Wait: The Art And Science of Delay*. New York, 2012, 304 p.
31. Wilson T.D. *Strangers to Ourselves*. Cambridge (Mass.), 2002, 272 p.
32. *The World Data Bank* ([http://databank.worldbank.org/data/download/GDP\\_PPP.pdf](http://databank.worldbank.org/data/download/GDP_PPP.pdf)).
33. Zolli A., Healy A.M. *Resilience. Why Things Bounce Back*. New York, 2012, 323 p.

### ***The Finance Unconscious: Is Everything in the Financial Market Driven by Consciousness?***

©2014 MILOVIDOV Vladimir Dmitrievich, Ph.D. (Economics), Head of International Finance Department, Moscow Institute of International Relation (University), Moscow ([vmilovidov@hotmail.com](mailto:vmilovidov@hotmail.com)).

*The article explores unconscious motivations of human behavior in the financial market. Author introduces the following new notions: 1) “financial magnetism”, i.e. the motivation which is responsible for attracting investor to the market, and enables the investor’s “internal compass” to indicate the way through the market uncertainty; 2) “propensity to presence”, i.e. the motivation to wait, to be calm, not to panic in the very volatile market conditions, to have internal felling of the right moment to act; 3) “automotive volition”, i.e. the motivation, even the inner-directed force to get the goals, find the solutions, make decisions, and do best in the situations when no enough time to think and make the right choice is available.*

*Keywords: unconscious, financial market, propensity to liquidity, propensity to presence, magnetism, compensatory automaticity, unconscious volition, automatic volition, adaptive unconscious.*