

**RECENZJA KSIĄŻKI JASONA ZWEIGA****TWÓJ MÓZG, TWOJE PIENIĄDZE**

**Przekład: Magda Witkowska  
Wydawnictwo Laurum, 2008**

**Piotr Zielonka  
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego**

Książka „Twój mózg, twoje pieniądze” Jasona Zweiga poświęcona jest neuroekonomii. Dokładniej, praca Zweiga dotyczy problematyki podejmowania decyzji na rynku finansowym na podstawie metod neuroobrazowania, głównie za pomocą czynnościowego rezonansu magnetycznego (fMRI). Autor w sposób popularny omawia podstawowe mechanizmy podejmowania decyzji w sferze poznawczej (np. nadmierną pewność własnej wiedzy), motywacyjnej (np. awersję do strat) i emocjonalnej (np. strach i żal), podpowiadając, które regiony mózgu odpowiedzialne są za powstanie poszczególnych efektów.

Praca składa się z dziesięciu rozdziałów.

W rozdziale pierwszym zatytułowanym „Neuroekonomia”, stanowiącym jednocześnie wprowadzenie do książki, autor dokonuje podstawowego podziału na prawą (bardziej intuicyjną) i lewą (bardziej analityczną) półkulę mózgu, a także na część przednią (młodsza ewolucyjnie) i część tylną (starsza ewolucyjnie). Do tego drugiego podziału autor szczegółowo odwołuje się w kolejnym rozdziale „Myślenie i odczuwanie”, pokazując konflikt pomiędzy racjonalnym podejściem „młodsze mózgu” a emocjonalnym podejściem „starsze mózgu”. Na użytek swych rozważań Zweig przednią część mózgu kojarzy z pojęciem „system refleksyjny” lub „mózg refleksyjny”, a tylną część mózgu z terminem „system odruchowy” lub „mózg odruchowy”.

System refleksyjny to od strony anatomicznej przede wszystkim kora przedczołowa i kora ciemieniowa. Wykorzystywany jest przy rozwiązywaniu złożonych problemów decyzyjnych. System odruchowy natomiast anatomicznie odnosi się do jąder podstawy oraz układu limbicznego i używany jest do rozwiązywania problemów, które przebiegają szybko, niemal automatycznie. Dzięki temu systemowi w swym działaniu możemy nie zwracać uwagi na dużą liczbę zjawisk, które nas otaczają. System odruchowy to

inaczej system domyślny, czyli pierwsza instancja, która stara się rozwiązywać problemy w sposób automatyczny lub za pomocą intuicji, system refleksyjny zaś to swego rodzaju system awaryjny, opierający się na myśleniu analitycznym. Okazuje się, że ludzie, u których kora przedczołowa jest uszkodzona, mają trudności z planowaniem długoterminowym oraz dokonywaniem analitycznych ocen. Co więcej, kiedy system refleksyjny zdrowych osób zajęty jest rozwiązywaniem skomplikowanego problemu, a w tym samym czasie pojawi się nowe wyzwanie, mogą zadziałać impulsywnie.

W rozdziale „Myślenie i odczuwanie” Zweig w znakomity sposób omawia typowe błędy wnioskowania, na przykład pułapkę potwierdzania polegającą na usilnym dążeniu do potwierdzenia wstępnej hipotezy zamiast do jej odrzucenia.

W rozdziale trzecim „Chciwość” przedstawiono wyniki eksperymentów z użyciem funkcjonalnego rezonansu magnetycznego. Na przykład w mózgu badanego, który uczestniczył w loterii o potencjalnie wysokiej wygranej, następowała aktywacja obszarów odpowiedzialnych za emocje związane z oczekiwaniem na nagrodę, między innymi jądra półleżącego. Być może gdybyśmy nie czerpali żadnej przyjemności z wyobrażenia sobie bogactw, które mogą na nas czekać, nie byłibyśmy w stanie zmotywować się do wytrwałości oraz ponoszenia ryzyka koniecznych do ich zdobycia. Okazuje się bowiem, że oczekiwanie na nagrodę z punktu widzenia kształtowania się wspomnień przetrzymywanych w mózgu jest bardziej istotne, niż samo otrzymanie nagrody. Badania pokazują również, że system refleksyjny o wiele intensywniej reaguje na zmianę wysokości nagrody, niż na zmianę prawdopodobieństwa jej uzyskania. W naszej wyobraźni powstają więc żywe obrazy stosów pieniędzy oraz wszystkiego, co można za nie nabyć, nie ma natomiast dobrej reprezentacji prawdopodobieństwa. A ponieważ oczekiwanie na nagrodę jest przetwarzane w sposób odruchowy, a szanse na jej uzyskanie w sposób refleksyjny, wyobrażenie sobie wysokiej nagrody sypcha na margines obliczenia.

Rozdział czwarty „Przewidywanie” poświęcony jest głównie powszechnej wśród ludzi (i zwierząt) skłonności do prognozowania kontynuacji istniejącego trendu oraz pułapkom związanym z percepcją prawdopodobieństwa (moneta dosyć słabo „pamięta”, na którą stronę wypadła poprzednio). Poszukiwanie schematów w serii obserwowanych znaków jest immanentną cechą naszego mózgu, a dokładniej jego lewej półkuli. Według autora moglibyśmy wręcz jako gatunek nazywać się *homo formapatens*, czyli człowiek poszukujący schematów.

Kolejny rozdział obejmuje zagadnienia związane z nadmierną pewnością ludzi odnośnie poziomu własnej wiedzy i umiejętności. Generalnie ludziom wydaje się, że wiedzą więcej niż naprawdę wiedzą i że potrafią więcej, niż naprawdę potrafią. Według autora wyjątkową grupą osób, nieżywiącą trwałego przekonania o swej ponadprzeciętności, są osoby cierpiące na chroniczną depresję. Choroba pozbawiła je możliwości oszukiwania samych siebie. Zjawiskiem bezpośrednio związanym z nadmierną

pewnością własnej wiedzy i umiejętności jest złudzenie kontroli, czyli fałszywe przekonanie o posiadaniu wpływu na niezależne od nas lub losowe procesy. Kilka udanych inwestycji może zdezaktywować ośrodek strachu znajdujący się w ciele migdałowatym, dając złudne poczucie bezpieczeństwa i posiadania kontroli. Chodzi zaś o to, aby wiedzieć, czy osiągnięty zysk miał związek z czynnikami, z którymi wiązaliśmy go, podejmując decyzję o rozpoczęciu inwestycji.

W rozdziale zatytułowanym „Ryzyko” omówiona jest teoria perspektywy Tversky’ego i Kahnemana. Autor zwraca także uwagę na czynniki determinujące stosunek decydenta do ryzyka (wcześniejsze doświadczenia, wpływ otoczenia, wrażenie kontroli, nastroj itp.), podkreślając, że nie istnieje jeden stały, ściśle określony stosunek danej osoby do ryzyka.

Następny rozdział książki ma tytuł „Strach”. Zweig podkreśla w nim rolę wyobraźni w kształtowaniu uczucia strachu. Nie trzeba spaść z 15. piętra, żeby obawiać się takiego upadku. W sytuacjach nagłego zagrożenia ciała migdałowatemu wystarczą ułamki sekund, żeby wywołać uczucie strachu na spostrzeżone zagrożenie, pełniąc tym samym rolę pożytecznego systemu ostrzegania. Natomiast w sytuacjach zagrożenia, które nie wymagają szybkiego działania, a raczej refleksji pogłębionej analizy, strach może paraliżować racjonalne działania.

W rozdziale „Zaskoczenie” autor podkreśla, że obszar mózgu odpowiedzialny za odczuwanie zaskoczenia, czyli kora przednia zakrętu obręczy, jest najlepiej rozwinięty u ludzi. Być może ten właśnie obszar pozwalał dostrzegać popełniane błędy i odstępstwa od oczekiwanych scenariuszy. Okazuje się, że kora przednia zakrętu obręczy reaguje u badanego znacznie silniej, gdy obserwowany przez niego schemat zostanie zakłócony po kilku powtórzeniach, niż gdy się powtórzy. Obserwując dłuższą sekwencję jednoimiennych zdarzeń, dostrzegamy trend, automatycznie prognozujemy jego kontynuację i, gdy do się nie sprawdzi, doznajemy silnego zaskoczenia.

Ostatnie dwa rozdziały książki poświęcone są uczuciu żalowi oraz szczęścia. Badania wskazują, że ludzie bardziej żałują niewłaściwego działania niż niesłusznej decyzji o zaniechaniu działania, nawet jeśli oba sposoby postępowania prowadzą do tych samych skutków. Może to skutkować oporem przed podjęciem jakiegokolwiek decyzji o działaniu.

Za uczucie żalu odpowiedzialny jest obszar brzuszno-przyśrodkowej kory przedczołowej. Osobom z uszkodzeniem tego obszaru nie zależy na wyborze optymalnym i zadowolają się pierwszą opcją, która im w jakiś sposób odpowiada. Nie są one w stanie wyobrazić sobie żalu, jaki odczuwaliby po podjęciu niewłaściwej decyzji.

Poczucie szczęścia z kolei generowane jest w lewej części kory przedczołowej. Okazuje się, że dorastanie w skrajnej biedzie może ograniczyć aktywność tego obsza-

ru na całe życie i predysponować do zapadnięcia na depresję. Autor koncentruje się na różnicy pomiędzy stawaniem się bogatym a byciem bogatym, podkreślając znaczenie tego pierwszego stanu dla poczucia szczęścia.

Książka kończy się listą cennych zaleceń dla inwestorów opartych na badaniach psychologii poznawczej i neuroekonomii. Na przykład „przeszłość nie jest wstępem do przyszłości” albo „najpierw dokładnie zbadaj, potem inwestuj”.

Podsumowując, książka Jasona Zweiga jest popularnym omówieniem najnowszych odkryć neuroekonomii w zastosowaniu do praktyki inwestycyjnej, choć zdecydowanie brakuje w niej przykładów na omawiane przez autora zjawiska. Z drugiej strony publikacja pełna jest zabawnych anegdot z rynku papierów wartościowych oraz przeróżnych cytatów. Lektura godna polecenia.