

Как продать 20 долларов за 200?

Каждый год профессор Макс Базерман продает студентам MBA из Harvard Business School двадцатидолларовую купюру намного выше номинала. Его рекорд – продажа \$20 за \$204. А делает он это следующим образом.

Он показывает купюру всему классу и сообщает, что отдаст \$20 человеку, который даст за нее больше всего денег. Правда, есть небольшое условие. Человек, который был сразу за победителем, должен будет отдать профессору ту сумму, которую он был готов отдать за \$20.

Чтобы было понятно – допустим два самых высоких биды были \$15 и \$16. Победитель получает \$20 в обмен на \$16, а второй человек должен будет отдать профессору \$15. Таковы условия.

Торги начинаются с одного доллара и быстро достигают \$12-\$16. В этот момент большинство студентов выпадают из аукциона, и остаются только два человека с самыми высокими предложениями. Медленно, но уверенно аукцион подходит к цифре \$20.

Понятно, что выиграть уже невозможно, однако проиграть тоже не хочется, ибо проигравший не только ничего не получит – он еще вынужден будет заплатить профессору номинал своего последнего биды.

Как только аукцион переходит рубеж в \$21, класс взрывается смехом. Студенты MBA, якобы такие умные, готовы выплатить за двадцатидолларовую купюру выше номинала. Действительно комично и очень точно описывает поведение держателей степени MBA.

Однако аукцион продолжается и быстро доходит до 50 долларов, затем до ста, вплоть до \$204 – рекорд Базермана за свою преподавательскую карьеру. Кстати, во время тренингов профессор проделывает тот же трюк с топ-менеджерами и CEO крупных компаний – и всегда продает \$20 выше номинала (полученные деньги тратятся на благотворительность).

Почему люди неизменно платят за двадцать долларов больше денег, и что пытается показать профессор? У человека, особенно в бизнесе, есть слабое место – loss aversion или боязнь потери.

Многочисленные эксперименты показывают, что человек себя ведет крайне нерационально и даже неадекватно, когда начинает терять деньги.

Поначалу все студенты считают, что у них есть возможность получить халявные деньги. Ведь они не дураки и не станут платить больше двадцати баксов за двадцатидолларовую купюру. Однако как только торги доходят до \$12 – \$16, второй человек понимает, что ему грозит серьезная потеря, поэтому он начинает бидить больше, чем собирался, пока аукцион не доходит до \$21. На этом этапе оба участника потеряют деньги. Но кто-то потеряет всего доллар, а кто-то двадцать. Чтобы минимизировать потери, каждый человек старается стать победителем.

Однако эта гонка приводит только к тому, что оба участника аукциона теряют все больше и больше денег, пока размер потерь не достигает такой суммы, что глубже копать яму просто не имеет смысла.

Таким образом, желание получить халявную двадцатку оборачивается потерями. Самое

интересное, что есть масса данных – особенно на фондовом рынке и в казино – которые показывают феномен Базермана в действии. Человек начинает терять деньги. Вместо того, чтобы зафиксировать убыток, он надеется, что сможет отыграть проигрыш – и практически всегда теряет все больше и больше денег.

Так что помните урок хитрого профессора – боязнь потерь ведет к большим потерям. Фиксируйте убытки, пока они минимальны.

