

користь. Коли ж поглянути на всі способи того, як інші тварини виживають на цій планеті, — на дивовижні рішення, які вони знаходять, розв'язуючи екологічні проблеми, — стає очевидно, що жодне з наших інтуїтивних переконань не витримує критики. Інтелект — великий макгафін, концепція, за якою ми гналися, вивчаючи розум людей, тварин та роботів, і яка відвертала нашу увагу від реалій справжнього світу. Світу, де природний добір ще жодного разу не вплинув на біологічну ознаку, яку ми виокремлюємо в поняття *інтелект*. Світу, де наші інтелектуальні й науково-технічні досягнення — народжені з поєднання когнітивних характеристик, притаманних багатьом іншим видам, — не такі вже й важливі чи виняткові, як нам хотілося б. Світу, що кишить тваринами різних видів, які знайшли способи прожити гідно, ставлячи рід людський у незручне становище.

Ця книжка про проблему інтелекту: про те, благо він чи лихо. Гадаю, більшість вважає, що інтелект, хай що означає це слово для вас, за своєю суттю — таки благо. Ми завжди оцінюємо світ — і цінність інших тварин у ньому — крізь призму власного розуміння людського інтелекту. А що, як притишити голос, який горлає про винятковість нашого виду, і прислухатися натомість до історій інших видів? Що, як визнати: наші так звані досягнення — гівняні рішення з погляду еволюції? Тоді світ перевернеться догори дригом. Тварини, яких ми вважали менш тямкими — корови, коні й нарвали, — здаватимуться геніями. Тваринне царство раптом сповниться блискучими, безхитрісними умами, які знайшли елегантні рішення для виживання.

Яка користь людського інтелекту? От що турбувало і Ніцше, і мене. Спробуймо з'ясувати разом.

## Розділ 1

## ЧОМУЧОЛОГИ

Про ставки, шапки й курячі дупки

Поступово людина перетворилася на фантастичну тварину, яка, на відміну від інших, має вдовольняти ще одну умову існування: час до часу вірити, що знає, для чого вона живе.

Ніцше<sup>28</sup>

**М**айкові Маккаскіллу знадобилося двадцять років, щоб обіграти фондовий ринок. Але, боже, який же успіх урешті на нього чекав.

Майк почав із дріб'язку: працюючи в меблевому магазині батьків, він заради забавки спекулював на біржі копійчаними акціями<sup>29</sup>. Коли 2007 року магазин закрили, хлопець вирішив перетворити хобі на повноцінну зайнятість. Продав за десять тисяч своє авто, а кошти поклав на торговий рахунок. За наступні два роки через волатильність ринку й кризи субстандартного іпотечного кредитування індекс S&P 500 втратив половину своєї вартості, що тільки розохотило Майка як денного трейдера. Його п'янила можливість розгадати, куди рухається ринок. Він прогнозував, що після обрання Обами президентом акції різко зростуть у ціні, тож вирішив ризикнути сотнями тисяч, заробленими на дріб'язку.

Однак помилився.

20 січня 2009 року Обама складав присягу, а Майк спостерігав, як індекс Доу-Джонса летить у прірву. Уже 5 березня той опустився

до найнижчої позначки цієї фінансової кризи — 6594,44 пункту. Це становило 50 % історичного максимуму жовтня 2007 року — 14 164,43 пункту — і лише на 3 % не дотягувало до рекордного обвалу 1929 року, після якого почалася Велика депресія. Для Майка ситуація складалася кепсько. Його торговий рахунок вичерпався під нуль.

Проте Майк зібрався з духом, нашкріб кілька сотень і закинув їх на рахунок. Цього разу він змінив стратегію: тепер інвестиційний портфель мав приносити прибуток, якщо ринок *утрачає* гроші. Інакше кажучи, він почав грати на пониження. Суть цієї високоризикової стратегії в тому, щоб позичати акції, продавати їх, а потім викупляти й повертати кредиту. Якщо ціна акцій падає, ви заробляєте на перепродажі, та якщо зростає — мусите викупити акції і зазнати значних збитків. Саме такий трюк інвестори Майкл Баррі й Марк Баум повернули у фільмі «Гра на пониження» на ринку житлової нерухомості 2007 року. Тоді в американському фінансовому секторі цей ринок вважався одним із безпрограшних варіантів, тож ставити на те, що він утратить позиції, було і ризиковано, і нерозсудливо. Звісно, ми вже знаємо, що їхній прогноз справдився, — і вони зірвали куш. А от Майк із прогнозом помилився. Сімсот мільярдів, які уряд США влив в економіку через Програму викупу проблемних активів, запрацювали. На початку квітня ринок зріс. А Майк, який поставив на його обвал, усе втратив. Знову.

Засмутившись, він зав'язав із повноцінним трейдингом і наступні десять років працював у спорткомплексі «Король Луї» у Луїсвіллі, штат Кентуккі, де врешті став відповідальним за організацію роботи секцій із волейболу й гольфу. Проте грати на біржі не покинув: робив ставки на майже безнадійні акції, які в разі успіху могли зробити його мільйонером. Саме тоді Майк натрапив на GameStop.

Надворі було літо 2020 року, і компанія переживала не найкращі часи. Продавець, який збував відеоігри через традиційні магазини, намагався втриматися на ринку, де домінувала мережева роздрібна торгівля. Майже ніхто більше не ходив до

торговельних центрів, щоб обрати товари в крамницях на кшталт GameStop. Люди замовляли на Amazon або завантажували ігри відразу на свої консолі. Майкл Пактер, аналітик комп'ютерних ігор, цифрових медіа й електроніки з Wedbush Securities, порівнював GameStop із кубиком льоду, що тане. «Безумовно, кінець кінцем вона зникне», — прокоментував він виданню Business Insider у січні 2020 року, спрогнозувавши, що компанія не протримається й десяти років<sup>30</sup>. Ендрю Лефт, медійний інвестор із Citron Research, який спеціалізувався на стратегії коротких продажів, назвав GameStop «невдахою-ритейлером із торговельного центру, що тоне»<sup>31</sup>. Саме тому і він, і чимало інших інвесторів почали масово грати на пониження. Як і Майк 2009 року, і невелика групка, що поставила проти ринку житлової нерухомості 2007-го, ці фахівці вирішили нагріти руки на неминучому краху GameStop. Принаймні в теорії їхні дії мали логіку.

Але Майк вважав, що GameStop не збанкрутує. Навпаки. Він був певен не лише в тому, що компанія життєздатна, а й у тому, що незабаром почнеться *шортсквіз*: менеджери хеджфондів, які повідкривали короткі позиції, муситимуть їх закрити, і тоді ціни на ці акції проб'ють дах. Коли ціна починає зростати, інвестори з короткими позиціями намагаються якнайшвидше скинути акції, щоб вийти з мінімальними втратами. Масовий продаж спричиняє стрімке зростання ціни й витіснення гравців. Тоді всі, кому свого часу не забракло клепки купити акції майже за безцінь, розживаються грошвою.

Інтуїція підказувала Майкові, що шортсквіз не за горами. Він почав купувати опціони. Це означало, що він міг придбати акції, щойно ті досягнуть певної ціни. А втім, спочатку цифри майже не рухалися, його опціони добігали кінця, і на рахунку Майка вчергове залишилася дірка від бублика. Та наприкінці 2020 року йому пощастило з іншими акціями — Bionano Genomics. Завдяки цій фінансовій ін'єкції він знову вклався в GameStop. А вже зовсім скоро, у січні 2021 року, почався шортсквіз. Ціна на акції GameStop стрімко зросла після неймовірних і заплутаних подій, до яких доклалися мільйони користувачів гілки Wallstreetbets

на реддіті. Вони з'ясували, що на цю компанію відкрито непомірну кількість коротких позицій, тож скоординовано кинулися пачками скуповувати її акції. Як ви розумієте, цей крок поспував кров інвесторам на кшталт Ендрю Лефта, які, на думку користувачів форуму, цинічно ставили на крах вразливої компанії. І це спрацювало. Як відомо, ціна на акції GameStop стала абсурдно високою. Коли Майк почав їх купувати, одна коштувала приблизно чотири долари, а 27 січня підскочила до 347,51 долара. Гроші він перевів у готівку.

Майк підняв 25 мільйонів.

Чого нас навчає ця історія? Не того, що неабияка тямковитість і багаторічний аналіз фондового ринку дають змогу точно спрогнозувати, чому й коли ціни на акції зростатимуть або падатимуть. Майк не міг знати, що ринкові активісти з Wallstreetbets планують чи навіть здатні штучно створити такий легендарний шортсквіз із GameStop. Майк не був наділений даром пророкувати. Насправді, як ми вже побачили, коли доходило до біржових ставок, він частіше помилявся, ніж мав рацію. Із GameStop йому просто поталанило.

Розгляньмо схожу історію з неочікуваним головним героєм, у якій теж не обійшлося без талану. У 2012 році британська недільна газета Observer влаштувала змагання між трьома командами: групою школярів, трьома професійними інвестиційними менеджерами й домашнім котом, на прізвисько Орландо<sup>32</sup>. Кожній команді видали по 5000 фунтів (приблизно 7000 доларів) з умовою інвестувати в акції компаній, що входять до британського фондового індексу FTSE, і можливістю змінювати свій акційний портфель що три місяці. Перемагала команда, на рахунок якої після року залишалося найбільше грошей. Орландо «обирав» акції, кидаючи іграшкову мишу на сітку із цифрами, що відповідали акціям, які він міг придбати. Минув рік: рахунок дітей просів — залишилося 4840 фунтів. Фондові менеджери мали 5176 фунтів. Орландо перевершив усіх — на його рахунок було 5542 фунти.

На відміну від дітей чи фондових менеджерів, кіт аж ніяк не міг знати, що відбувається. І хоч деяких тварин можна навчити

обмінювати жетони на винагороду, а отже, наділяти певною цінністю об'єкти, що в інших випадках були б менш цінними, абстрактна концепція грошей, не кажучи про фондовий ринок, існує лише в головах *Homo sapiens*. Підхід Орландо до вибору акцій був лише кмітливим способом, у який дослідники генерували випадкові інвестиційні рішення, щоб довести одну думку: обирати той чи той актив на фондовому ринку все одно що навмання кидати дротики в дартсі. Коли справа доходить до вибору виграшних акцій, усе перетворюється на величезну лотерею.

Пам'ятаючи про Орландо, мені кортіло дізнатися, що Майк Маккаскілл сказав би про свою майстерність обирати акції. Тож у березні 2021 року я зателефонував йому, щоб угамувати свою цікавість. Розповів, що пишу книжку про інтелект людей і тварин. Повідав історію про змагання між Орландо й фондовими менеджерами та припустив, що на фондовій біржі саме удача — а не знання — відіграє вирішальну роль. На мій подив, чоловік, який витратив двадцять років на вивчення ринку цінних паперів і щойно заробив 25 мільйонів, відповів: «Згоден. Це все чистісінька удача».

Майк справді дослідив GameStop і дійшов висновку, що компанія заряджена на шортсквіз. Але Ендрю Лефт був так само переконаний, що шортсквіз неможливий. Лефт помилився. У 2020 році Майк Пактер був упевнений, що GameStop не протримається й десяти років, а вже в березні 2021-го заспівав інакше: GameStop «з нами надовго»<sup>33</sup>. Безумовно, один із цих прогнозів був хибним. Учасники форуму Wallstreetbets були переконані, що на GameStop очікує шортсквіз — і не помилилися. А ще вони вважали, що він триватиме навіть після 27 січня, коли пікова ціна становила 347,51 долара, і закликали всіх притримати акції. Однак тут вони помилилися. За кілька днів після того, як Майк продав свої акції та став мільйонером, ціни на GameStop обвалилися до менш ніж 50 доларів. Тут Майкові теж усміхнулася удача. Він погодився з реддітівцями, що ціна повзтиме вгору — може, навіть перевалить за 1000 доларів. Але раптом вирішив, що 25 мільйонів прибутку йому вистачить із головою,

і позбувся акцій слухної миті. Історія Майкової подорожі із грязі в князі побудована на низці випадкових і непередбачуваних подій.

«Людська природа прагне впорядкованості, — написав економіст Бертон Мелкіл у культовій книжці “Випадкова прогулянка по Волл-стріт”\*. — Людям складно визнати саму концепцію випадковості». Мелкіл популяризував ідею, що рух будь-якого активу на ринку — випадковий: неможливо знати, чому з акцією відбувається те, що відбувається. Ті, хто стабільно заробляє на біржі, — це ті, хто розподіляє ризики шляхом диверсифікованих портфелів із різними активами (наприклад, акціями, облигаціями, фінансовою рентою) і керується загальним принципом: у довгостроковій перспективі ринок зростає. Обирати між акціями чи ставками на певні тенденції — радше азартні ігри, ніж наука. Саме тому не варто дивуватися, що на Волл-стріт куш може зірвати не лише трейдер, а й кіт.

Майка Маккаскілла весь час хвилювало просте запитання: чому ціни на акції зростають? Потреба з'ясувати *чому* відрізняє Майка (і людей загалом) від інших тварин. Саме вона робить його історію показовою. Щойно людське дитя вчить свої перші слова, як з'являються перші *чому*. Якось моя донька запитала: «Чому коти не вміють розмовляти?». Хороше запитання. Відповідям на схожі я присвятив кар'єру дослідника. Дорослішаючи, ми не припиняємо ставити такі запитання. Чому ми не знайшли ознак інопланетного життя? Чому люди вбивають? Чому ми помираємо? Люди — справжні *чомуцологи*. Це одна з небагатьох когнітивних здібностей, що відрізняє наше мислення від мислення інших тварин.

Проте палке бажання встановити причинно-наслідкові зв'язки не завжди грає нам на руку. Історія про інвестора Майка показує, що запитання *чому* не давало переваги ні йому, ні менеджерам хеджфондів, ні будь-кому іншому під час прогнозування цін на акції. Поняття не маючи, чому з акціями відбуваються

динамічні зміни, система ухвалення рішень kota Орlando давала схожі результати. І на акціях світ клином не зійшовся. На планеті повно тварин, які повсякчас ухвалюють ефективні, корисні рішення — і навряд чи хоч одна з них замислюється, чому світ такий, який є. У цьому розділі ми побачимо, що бути людиною та ставити запитання *чому*, безумовно, дає переваги. Але якщо аналізувати ухвалення рішень у часовому вимірі й серед різних видів, включно з нашим, пропоную відповісти на провокативне запитання: чи отримуємо ми еволюційні переваги, з'ясовуючи *чому*? Здавалося б, відповідь очевидна (авжеж!), але я сумніваюся. Щоб розібратися, поміркуйте про таке: хоч наш вид і здатен глибоко осягнути причинно-наслідкові зв'язки, перші чверть мільйона років свого існування на планеті ми майже не користувалися цією здатністю. Тож про цінність запитання *чому* говорить сам еволюційний процес.

## ДЖЕРЕЛА ЧОМУЦТВА

Уявіть, що ми летимо на повітряній кулі. М'яко пливемо над пологом густого зеленого лісу, що вкриває хвилясті пагорби з краєвидом на озеро Баринго на заході Кенії. А точніше, на землях, які колись назвуть Кенією. Наша повітряна куля здатна мандрувати в часі, тож ми перенеслися у середній плейстоцен (який нині офіційно перейменували на тібанський вік) — рівно на двісті сорок тисяч років у минуле. Сутеніє. Повітря важке й вологе: ось-ось почнеться сезон мусонів. У прадавні часи ця місцевість була набагато вологішою, тож найродючіші в регіоні землі навколо Баринго буяли рослинами. З нашої висоти, за сотні метрів над озером, помічаємо якийсь рух униз: у світлі призахідного сонця до узлісся прямують дві зграї тварин.

Одну ми впізнаємо відразу — це шимпанзе. Кілька самиць тягнуть свою малечу, а кремезні самці попереду контролюють місцевість. Наближається ніч, і вони, ймовірно, шукають дерева, щоб облаштувати гнізда. З другою зграєю ми знайомі ще ближче. Це гурт сучасних людей — *Homo sapiens*, — за кількістю

\* Книжка вийшла друком у видавництві «КМ-Букс».