

Аннотация от научного руководителя

О злободневности темы диплома Елены Ютландовой может судить всякий, кто сталкивался с назойливой рекламой, предлагающей всем желающим обогатиться, не выходя из дома с помощью игры на интернет-бирже. Делая упор на доступность и увлекательность подобного занятия, реклама умалчивает о тех качествах, которые необходимы для того, чтобы если не обогатиться, то хотя бы не лишиться больших денежных сумм. Обучение желающих интернет-трейдингу (так финансисты называют подобное занятие) сводится к изучению технических процедур – и ни слова о психологии этого небезопасного занятия, о том, подходит ли оно вам.

На самом деле дефицит психологических знаний имеет место не только трейдеров-любителей, но и профессионалов, потому что финансовые рынки – достаточно закрытая среда, не допускающая сторонних исследователей: знания по психологическим механизмам успешного трейдинга являются «оружием» в конкурентной борьбе, поэтому ими не спешат делиться. Елене, «своему» человеку на финансовых рынках, удалось провести полноценное исследование, хотя и она столкнулась с немалыми организационными трудностями.

Если очень кратко изложить результаты, полученные Еленой, то получится, что по крайней мере три фактора являются ключевыми для успешной работы трейдера. Это интеллект, самоконтроль и самодисциплина и (достаточно неожиданно) эмоциональная открытость - она по-видимому является важнейшим компонентом интуиции, без которой невозможно эффективное принятие решений трейдером. Причем по всем этим характеристикам профессиональные трейдеры превосходят «любителей».

Диплом Елены Ютландовой – лишь первые шаги в важном деле психологического консультирования трейдеров-профессионалов (которое очень нужно) и создании рекомендаций для «любителей». Надеюсь, что ей удастся продолжить эту важную и интересную работу.

Введение

Глава 1. Теоретические аспекты психологии финансовых рынков и их участников

1.1. Психология финансовых рынков

1.2. Психология электронного трейдинга

1.3. Психологические особенности трейдеров

1.4. Психологические факторы, определяющие успешность в трейдинге

Глава 2. Индивидуально-психологические характеристики

2.1. Экспертное оценивание

2.1.1. Метод и материал исследования

2.1.2. Результаты и обсуждение

2.2. Психологическое тестирование

2.2.1. Материал и метод

2.2.2. Результаты и обсуждение

Заключение

Введение.

Актуальность выбранной темы «Индивидуально-психологические особенности профессиональных трейдеров и клиентов, самостоятельно занимающихся интернет-трейдингом на финансовых рынках» заключается в том, что данный вид профессиональной деятельности является совершенно новым сегментом функционирования финансового рынка в Российской экономике, и при этом недостаточно изученным с точки зрения поведенческих факторов, психологических нагрузок и возможных мотиваций, не только в России.

В то время, как исследование организаций и личности связало личность и профессиональную деятельность вне финансовых рынков, исследование черт и личностных факторов профессиональности трейдеров не получило достаточного внимания даже за рубежом. Одной из причин этой скудности исследований у нас в стране является то, что интернет-трейдингу чуть более 10 лет и также, что и у нас, и за рубежом существует реальное ограничение со стороны руководителей финансовых компаний на допуск к информации о деятельности профессиональных трейдеров. Это связано с тем, что человеческий фактор является наиболее важным в данном виде деятельности и каждая компания рассматривает свои методы работы и своих непосредственных исполнителей как ноу-хау. Прибыльность таких компаний определяется не только профессиональными навыками трейдеров, но и их «чувствительностью» к изменениям ситуации на рынке, или даже потенциалом предугадать движения на нем.

На конференции, проведенной в мае 2006 года Федеральной службой по финансовым рынкам Российской Федерации, было признано, что техническая и технологическая оснащенность компаний, работающих на фондовом рынке, не только приблизилась к мировому уровню, но и сгладило конкурентоспособность практически всех компаний. В связи с этим единственно важным преимуществом, которым может обладать компания является человеческий фактор [7].

Таким образом, признана важность совокупности профессиональных навыков и индивидуальных личностных черт успешных трейдеров и подтверждено практически полное отсутствие системных исследований личности на эту тему.

Трейдеры работают в условиях высокой конкуренции и высокой стрессовой нагрузки, поэтому компании и банки предпочитают держать в секрете результаты этой деятельности, и предпочитают не распространяться об истинной успешности своих трейдеров. Поэтому нет возможности оценить успешность трейдеров, так как это конфиденциальная информация, можно лишь предположить, что длительно работающие трейдеры в компаниях являются достаточно успешными, и исследовать личностные качества таких трейдеров можно, сделав такое допущение.

Кроме этого необходимо учитывать, что основная деятельность финансовых компаний заключается в привлечении денежных средств клиентов и одним из направлений такого привлечения является интернет-трейдинг. То есть когда компания предлагает любому физическому лицу «поиграть» не выходя из дома и «легко» заработать достаточно большие деньги. Реклама таких компаний зачастую носит агрессивный характер, декларируется быстрое и легкое обогащение, доступность и увлекательность этого занятия, а это является лишь частично достоверными сведениями об этой трудной, рискованной, непредсказуемой деятельности.

По данным, представленным одной из самых крупных фондовых бирж России (ММВБ) наиболее заметным событием прошлого года стал рост инвесторов на рынке. При этом львиную долю прироста обеспечил приход новых инвесторов – физических лиц. За 2006 год их численность выросла в два раза – со 110 тыс. до 230 тыс., а к настоящему моменту – до 300 тысяч [6], а по данным Национальной ассоциации участников фондового рынка количество частных инвесторов на российском фондовом рынке в первой половине 2007 года достигло полумиллиона. При этом, по прогнозам главы ассоциации Алексея Тимофеева, вторая половина года будет еще более динамичной, число частных инвесторов увеличится еще на 200 тысяч человек.

Интерес к фондовому рынку очевиден, и многие инвесторы пытаются попробовать себя в качестве интернет-трейдера, то есть получить возможность самостоятельно торговать на бирже.

Неосведомленность о специфике деятельности приводит не только к финансовому краху, но и к тяжелым психологическим последствиям. Обучение профессиональной деятельности ведется в основном самими компаниями, привлекающими клиентов. При этом клиент обучается только техническим навыкам, а психологические аспекты этой деятельности ему приходится изучать на собственном опыте. Поэтому многие, потерпев неудачу, сразу уходят с этого рынка, не понимая почему это произошло (ведь технически они все сделали правильно).

Практическая значимость данной работы состоит в том, чтобы получить данные о личностных психологических качествах, характеризующих успешных профессиональных трейдеров, сопоставить их с «любителями» - клиентами, установить какова связь и влияние индивидуальных психологических особенностей на успешность деятельности.

В сообществе профессионалов фондового рынка существует запрос на понимание значения психологических особенностей для успешной деятельности, выделения и исследования личностных психологических черт, ведущих к успеху, или мешающих, и ведущих к финансовому краху, а также запрос руководителей компаний и банков по рекомендациям для отбора кандидатов для данного вида деятельности и снижения риска предоставления заемных средств в пользование клиентам, занимающихся самостоятельно интернет-трейдингом, а также возможности корректировать, понимать и использовать психологические особенности человека работающего на фондовом рынке.

Таким образом, **объектом** исследования в данной работе является две группы (два типа) участников: профессиональные трейдеры и «любители» - клиенты инвестиционных компаний самостоятельно занимающихся интернет-трейдингом, **предметом** исследования выступают их индивидуальные психологические особенности и **целью**, - является сопоставление двух групп и выявление факторов, способствующих успешности.

Глава 1. Теоретические аспекты психологии финансовых рынков и их участников.

1.2. Психология электронного трейдинга.

В последнее время на рынках появился новый фактор, изменивший обычную динамику торгов. Он заставил некоторых трейдеров еще раз задуматься о том, что же на самом деле является их призванием, а остальных - принять новые веяния. Таким образом, ряды «технически грамотных» влились в отряд «старичков», а корпорациям пришлось пересмотреть свои позиции в свете грядущей конкуренции, ценовых войн и ужесточения стандартов дополнительного обслуживания клиентов. Электронный трейдинг изменил привычный подход масс и индивидуумов к своему участию, взаимодействию, и поведению на финансовых рынках.

За последние три года в области высоких технологий произошел значительный прорыв. Системы электронного трейдинга перестали быть просто системами выставления заявок, они превратились в интегрированные решения, включающие сложное управление риском и заявками, спаривание заявок и инструменты для стратегической торговли. Торговыми платформами, которые раньше были доступны только через определенные терминалы с определенными системными требованиями, теперь можно пользоваться через веб-браузеры, а в интернете можно скачать приложения, с которыми можно работать на домашних компьютерах. Популяризация интернета привела к тому, что появилось средство для дешевой передачи огромных массивов данных между участниками рынка, которое дает возможность вкладывать средства, находясь в любой точке планеты.. Технологии значительно продвинулись, достигнув новых уровней доступа к информации. Это и привело к тому, что темпы развития торговли на финансовых рынках значительно возросли [19].

Постепенно любой инвестор становится все ближе к финансовым рынкам, так как получил возможность делать все сам. Любители-трейдеры, которым нравится работать в одиночку, не выходя из дома получили теперь уровень торгового доступа ко всей информации который сравним со степенью доступа профессионального трейдера.

Электронный трейдинг сделал информацию о рыночных ценах и раскрытию данных намного прозрачнее и оперативней. Теперь все игроки могут получить одинаковую информацию о своих партнерах.

Он накладывает свой отпечаток на психологию трейдинга, побуждая не только технически, но и психологически подготовиться и сосредоточиться на работе с новыми технологиями, включающими появление огромного количества информации одновременно на экране.

Однако, скорость и доступность информации привела к тому, что пользователи порой пренебрегают правилами торговли, такими как наличие письменного торгового плана, сохранение концентрации и всесторонний анализ рынка, а возможность совершать огромное количество сделок за одну торговую сессию увлекает и может провоцировать совершение ошибок.

И последнее интересное следствие появления информационных технологий, позволяющих получать информацию в режиме реального времени, - это сфокусированность рынка на ожиданиях участников, помимо информации об объективных событиях на рынке.

Интернет-трейдеры делятся на две основные группы: инвесторы и спекулянты – игроки. Если человек скорее получает удовольствие от выигрыша и адреналин от процесса трейдинга, чем заботится о долгосрочных инвестициях и увеличении капитала, то как показывает практика такой трейдер не продержится на рынке более полугода. Без научного подхода, стремлении лучше разобраться в финансовых и психологических вопросах и четкой методологии торговли – это всего лишь спекулятивная игра.

Игра – это допущение риска, не ради наживы, а ради удовольствия. Спекуляции игрой не считаются, потому что несмотря на то, что они тоже сопряжены с риском, - этот риск является осознанным и допускается только ради потенциальной прибыли [19].

В последнее время, в связи с развитием Интернета, появилась новая зависимость, – интернет-аддикция, которая включает в себя обсессивное пристрастие к компьютерным играм, в том числе патологическую привязанность к опосредованным Интернетом азартным играм, он-лайнovým аукционам, к числу которых в некоторой степени можно отнести и Интернет-трейдинг.

Многим трейдерам нравится торговать он-лайн – это напоминает компьютерную игру, основные элементы которой объединяют азартные игры он-лайн и Интернет-трейдинг.

В Центре по борьбе с Интернет-зависимостью трейдинг был включен в список азартных игр, исходя из того, что для него характерно ощущение, что рискнув – можно быстро разбогатеть. То есть движущие силы спекулятивной торговли и азартных игр – одни и те же [14].

Несмотря на то, что практика показывает низкий процент успешности среди «любителей» Интернет-трейдинга, многие продолжают пытаться сделать карьеру трейдера. Одной из причин может быть то, что они не до конца осознают все риски, связанные с этой деятельностью. Хотя все документы, раскрывающие рискованность Интернет-трейдинга, подписываются при открытии торгового счета, часто клиент на них даже не смотрит, потому что увлечен ожиданием финансовых результатов.

Проблема выбора и реализации трейдером рыночной стратегии — одна из наиболее популярных тем исследований. Рост числа трейдеров, торгующих финансовыми инструментами с высокой волатильностью (например, контрактами на (фьючерсном рынке или рынке Forex), приводит к усилению влияния чисто психологических аспектов при принятии решений. Это, в свою очередь, вызывает к жизни потребность определения роли внутренних мотивов в работе трейдера.

1.3. Психологические особенности трейдеров.

По-настоящему великие трейдеры встречаются очень редко. Что же отличает их от всех остальных и как могут одни трейдеры получать постоянную и немалую — прибыль, тогда как другие не в состоянии два раза подряд заключить удачную сделку Многочисленные исследования на эту тему показывают, что

существует только одна область, в которой отличия между людьми принципиальны с точки зрения успеха в торговле: это область индивидуальной психологии.

Таким образом, встает вопрос, действительно ли существуют личностные факторы, которые позволяют некоторым трейдерам систематически работать лучше других? И если да, то, что это за черты, которые определяют успешных трейдеров? На эти вопросы нельзя ответить ни с помощью рыночных подходов, которые фокусируются на коллективных движениях рынка, ни с помощью тех подходов, которые предписывают правила заключения сделок и оптимальные инвестиционные стратегии.

Глава 2. Индивидуально - психологические характеристики.

В данной дипломной работе нами проведено эмпирическое исследование индивидуально-психологических особенностей трейдеров. Для этого было применено 2 метода: экспертное оценивание качеств, необходимых для достижения успешности на фондовом рынке и тестирование двух групп испытуемых – профессиональных трейдеров и клиентов инвестиционных компаний, занимающихся Интернет-трейдингом – «любителей» с применением теста Кеттелла.

2.1. Экспертное оценивание.

2.1.1. Метод и материал исследования.

В первом исследовании методом экспертного оценивания, участвовали девять человек, четверо – из числа трейдеров, успешно работающих на рынке более 3 лет, в возрасте от 25 до 43 лет и пять руководителей инвестиционных компаний и банков, работающих на рынке более 10 лет, в возрасте от 35 до 55 лет.

Был предложен список из 29 личностных черт с описанием каждой из них [13].

Им было предложено дать оценку, выбрать наиболее важные и составить последовательность качеств – от наиболее важных к наименее, или ненужным.

Дополнительно, результаты обсуждались в личной беседе с руководителями и трейдерами, где они дали свои комментарии о подходе к выбору и оценке личностных качеств, необходимых для успешной деятельности трейдера.

Все руководители трейдеров сами имеют успешный опыт работы в качестве трейдера.

Круг вопросов беседы сводился к некоторым примерам, подтверждающими приоритеты, были даны некоторые уточнения, а именно вместо дисциплинированности было предложено понятие «самодисциплины».

Было отмечено, что в процессе исследования качеств, предложенных в списке, трудно было выбрать отдельную черту среди некоторых. Указывалось, что не отдельная черта, а сочетание некоторых наиболее важных черт, отражает специфику успеха в работе трейдера.

Результаты бесед были использованы при анализе.

2.1.2. Результаты и обсуждение.

После получения данных было подсчитано среднестатистическое отклонение и полученный общий результат в порядке значимости от 1 до 29 были сведены в таблицу №5.

Таблица №5

Критерии	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Среднее откл.	Станд отклонение
1. Аналитичность ума	1	1	1	4	5	3	1	5	2	2,56	1,7
2. Интуиция	6	9	6	7	13	1	2	3	1	5,33	4,03
3. Рационализм	2	6	14	1	1	15	7	11	12	7,67	5,57
4. Волевая устойчивость	10	4	16	8	3	4	8	4	17	8,22	5,26
5. Дальновидность	7	3	11	26	18	7	4	1	4	9	8,15
6. Уравновешенность	4	8	4	2	11	10	11	14	18	9,11	5,18
7. Предприимчивость	15	23	10	3	12	2	19	2	6	10,22	7,68
8. Организованность	5	11	9	24	15	6	13	9	3	10,56	6,33
9. Решительность	12	15	8	17	2	19	3	6	13	10,56	6,11
10. Самостоятельность	13	7	7	18	7	8	5	19	14	10,89	5,23
11. Дисциплинированность	3	2	23	14	8	21	15	12	11	12,11	7,3
12. Уверенность в себе	17	16	12	12	4	15	16	10	7	12,11	4,46
13. Трудолюбие	8	22	2	5	20	14	17	15	8	12,33	6,91
14. Самокритичность	9	17	13	13	16	5	9	7	23	12,44	5,64
15. Энергичность	24	26	3	10	14	12	12	17	15	14,78	7,01

16. Эффективность памяти	16	25	5	16	6	28	14	21	9	15,56	8,08
17. Настойчивость	11	28	17	15	17	17	10	10	21	16,22	5,81
18. Порядочность	18	5	19	21	9	29	21	22	10	17,11	7,61
19. Надежность	14	10	24	25	21	18	20	16	16	18,22	4,81
20. Широкий кругозор	19	13	25	23	10	16	18	13	29	18,44	6,25
21. Склонность к риску	20	21	15	28	26	19	6	24	24	20,33	6,65
22. Коллегиальность	22	14	28	22	24	23	28	23	5	21	7,26
23. Новаторство	23	20	18	20	19	20	22	21	26	21	2,4
24. Коммуникабельность	21	19	21	11	23	25	26	18	27	21,22	4,92
25. Лидерство	27	27	27	6	22	22	24	26	22	22,56	6,6
26. Нравственная устойчивость	29	29	29	9	25	11	23	27	25	23	7,68
27. Терпимость к мнению других	26	12	22	27	28	24	25	28	19	23,44	5,2
28. Человечность	25	18	20	19	27	26	27	25	28	23,89	3,82
29. Эмпатия	28	24	26	29	29	27	29	29	20	26,78	3,07

Далее нами рассматривались 12 качеств, выделенных по результатам экспертных оценок как наиболее значимые для успешной работы трейдера, имеющих отношение к одинаково важным группам, таким отношение к информации, способности принимать решения, эмоциональная стабильность и дисциплина.

Условно качества, полученные в результате опроса можно объединить в следующие четыре группы:

I. Отношение к информации - Аналитичность ума (1).

II. Отношение к способности принимать решения - Рационализм (3)

Интуиция (2)

Дальновидность (5)

Предприимчивость (7)

Решительность (9)

III. Отношение к эмоциональной устойчивости - Волевая устойчивость (4)

Уравновешенность (6)

Уверенность в себе (12)

IV. Отношение к дисциплине - Организованность (8) –

Самостоятельность (10)

Дисциплинированность (11)

Наиболее важным для успеха, участниками рынка ценных бумаг была определена **аналитичность ума**, то есть – умение анализировать факты, явления и выделять главное, как необходимое условие перед принятием решения по совершению каких-либо действий на рынке.

В условиях электронной среды участники рынка вооружены системами рыночной информации, куда в огромном количестве поступают рыночные данные, новости и котировки. Профессионалы постоянно обмениваются идеями, стратегиями, слухами и передают эту информацию своим клиентам, увеличивая тем самым информационный объем, который надо обработать, прежде чем принять инвестиционное решение.

Очевидно, что традиционная проблема участников рынка – своевременный доступ к рыночной информации уже не стоит. То что теперь имеет значение – это возможность управлять и интерпретировать все эти новости и информацию. Информационный переизбыток ведет к снижению внимания, усталости, может возникать распыленность. Увлеченность исследованием и сбором информации может либо приводить к отвлечению внимания от главной задачи и опозданием с принятием решения, либо провоцировать отказ от анализа из-за невозможности обработать всю имеющуюся информацию. Такая проблема может остро стоять у людей, склонных к перфекционизму, а также склонных к Интернет–зависимости. Обилие информации может снижать быстроту реакции при принятии решения.

При этом возникает когнитивный диссонанс, который может приводить к стрессу, так как огромное количество информации требует времени для переработки и выделения главного, а сама деятельность требует порой внезапного и молниеносного решения, что вступает в противоречие, вызывая практически постоянное напряжение и снижая эффективность работы.

На сегодняшнем рынке трейдеры вынуждены принимать решения и реагировать в течении нескольких секунд и одним из ключевых аспектов является готовность двигаться вперед принимая на себя риск, имея способность справляться со стрессом, оставаясь сосредоточенным [19].

Именно поэтому участники опроса поставили на второе место **Интуицию**, являющуюся одним из способов познания мира. Этот метод утверждает, что разум человека может постигать истину прямо, как внезапное озарение, без обоснования этой истины с помощью каких-либо доказательств. В процессе интуитивного познания не осознаются все те исходные данные, на основе которых он делается. Интуиция характеризуется тем, что отдельные звенья процесса мышления протекают более или менее бессознательно, а предельно ясно осознаётся именно итог мысли – истина.

Необходимо отметить что при проведении мною интервью с руководителем трейдеров банка, он рассказал о феномене, который можно отнести к определённым способам действий трейдера на уровне интуиции. Он сообщил, что есть трейдеры, которые 1-2 месяца торгуют виртуально на бирже, пока их результаты деятельности не станут достаточно успешными, пока они не почувствуют готовности войти в реальный рынок, где они сохраняют способность угадывать движение цен и успешно торговать, сознательно не анализируя и, иногда, не придерживаясь заранее установленных правил. Этот процесс должен быть непрерывным, потому что, если трейдер делает перерыв, (например отпуск), то после возвращения он опять 1-2 месяца должен виртуально «входить» в рынок и только потом переходить к реальной торговле. Это своего рода изучение движения рынка и подстройка под него, когда возникает некая согласованность и чувственное понимание, куда будет двигаться рынок и цены, которое происходит не на уровне сознания. Если его спросить: «Почему так?» Он скажет: «Не знаю, мне так кажется.» При этом он, конечно, также как и другие трейдеры интересуется новостями – политическими, экономическими, общается с трейдерами, но не видит прямой связи, так как сознательно не использует эти сведения. Можно предположить, что он руководствуется интуицией.

На следующем месте по результатам опросов стоит **рационализм** – умение здраво и логично мыслить, принимать обдуманные, рациональные (оправданные, целесообразные) решения. Рационализм дает возможность реализовать с помощью **дальновидности**, (как способности видеть перспективы своей работы, предвидеть последствия принимаемых им решений) задуманный план действий. Отказ от рациональности чреват впадением трейдера в безрассудство, и именно рациональность определяет оправданность и меру риска, на который идет профессиональный трейдер с целью получения прибыли. И хотя риск является неотъемлемой составляющей рассматриваемой деятельности, склонность личности к риску, как к удовольствию от опасности и ее преодолению, является по мнению трейдеров наиболее опасным и нежелательным личностным свойством.

Склонность к риску – свойство личности, выражающееся в постоянном стремлении использовать открывающиеся возможности. При этом, зачастую именно сочетание склонности к риску и рационализма является наиболее эффективным и в сочетании дают необходимое любому трейдеру качество **решительности** – смелости в принятии решений, способности принимать решения быстро и не колеблясь, приводить их в исполнение. Исследования показывают, что склонность к риску связана с особенностями принятия решений в организациях. Так, менеджеры с высокими показателями склонности к риску тратят времени меньше и обходятся незначительной информацией при принятии решений. Интересно, что недостаток информации и времени не сказывается на качестве этих решений: их точность и обоснованность находятся на том же уровне, что и у менеджеров, долго взвешивающих и обдумывающих свои действия. Традиционно и вполне оправдано считается, что менеджер должен избегать рискованных решений. Однако существуют не только индивидуальные различия в требованиях к этой личностной черте в той или иной профессиональной среде, но и задачи, связанные со спецификой самой деятельности, где невозможно не рисковать[4].

Однако, нельзя не отметить, что склонность к риску в проводимом мной опросе заняло 21 позицию. Большинство участников это свойство толковалось как склонность к азартной игре, как опасность. Риск является вынужденной неотъемлемой частью деятельности, должен быть осознан и допускаться только ради потенциальной прибыли.

Так, в профессиональных компаниях существует должность риск-менеджера, имеющего право контроля и принудительного вмешательства в деятельность трейдера, когда тот начинает нарушать заранее составленный финансовый план, неоправданно рискуя.

Волевою устойчивостью – как устойчивость к внешнему давлению, к условиям, вызывающим давление и как умение взять себя в руки, можно рассматривать важной составляющей, относящейся к **эмоциональной стабильности**, которая включает в себя способность справляться с тревогой, жадностью, стадными инстинктами, азартом, другими возникающими эмоциями.

Здесь же была названа уравновешенность, - это умение владеть своими чувствами, не подавляя их, а осознавая и отслеживая их в процессе деятельности, чтобы испытывая бурные эмоции не выходить из душевного равновесия, не стать охваченным этими эмоциями.

Деятельность трейдера связана с постоянно меняющимися условиями деятельности, в том числе эмоциональными переживаниями побед и поражений, всё это заставляет его быть в сильном напряжении, что может вызвать дистресс. Кроме того, переживая фрустрации, связанные с проигрышами, человек регрессирует на предыдущую стадию развития, где могут оживать детские травмы, обиды, способы поведения, которые будучи вытесненными во взрослой жизни могут неожиданно для человека начать проявлять себя. В личной беседе с клиентами инвестиционной компании мне были заданы вопросы: «А почему, я знаю что нужно воздерживаться от нажатия кнопки (от принятия решения покупки или продажи), но рука как будто сама, независимо от меня делает наоборот?» И это не единичный случай. Или другой клиент говорит: «Не могу быть дисциплинированным: знаю, планирую, но почему не делаю так, как правильно? Но при этом чаще выигрываю. Как это объяснить?» Или другой клиент говорит о заикливании на том, что он повторяет и повторяет некоторые типичные схемы. Как будто желая победить рынок, добиться своего, хотя есть понимание того, что это неверно и, конечно, чревато убытками. Эти вопросы, несомненно, требуют личностной работы с психологом. Вероятно существование личностного конфликта между сознательными установками и бессознательными импульсами, воздействие которого не поддаётся контролю. Это может происходить от неосознаваемой установки, воспринятой в процессе воспитания, что он не имеет право на «нетрудовые» доходы и чтобы справиться с душевным разладом многие придумывают обходные пути. Например, когда я работала директором инвестиционной компании, испытывая подобный конфликт, я нашла способ, – считать заработанные деньги на фондовом рынке исключительно средством производства, не позволяя себе тратить их на свои личные нужды. И только в процессе изучения психологии я поняла, почему я достаточно успешно могла зарабатывать на фондовом рынке. Если бы я не нашла бессознательно такой способ защиты от своих установок, моя деятельность не была бы успешной. Таким образом, некоторые установки и понятия требуют выявления, переосмысления и переработки.

Еще одной стороной является **уверенность в себе**, - внутренняя гармония, свобода от внутренних сомнений и противоречий. В личных беседах понимание этого качества оказалось трактуемым по-разному людьми. Кто-то считает, что это вера в победу, вера в везение, для кого-то это отрицание авторитетов. Наличие внутренних противоречий, конфликтов зачастую не осознается в результате действия бессознательных психологических защит. Выявление и разрешение этих конфликтов является одной из задач практической психологии.

Предприимчивость как способность к самостоятельным, активным действиям, проявление находчивости, активности и изобретательности опрашиваемые поставили на седьмое место.

При этом необходимо учитывать ещё одну личностную особенность такую как - ориентация на достижение, позволяющую предсказать некоторые закономерности индивидуального поведения, исследования этой характеристики сосредоточены вокруг потребности достижения. Человек с высокой потребностью достижения нацелен на преодоление препятствий, он стремится выполнить задание ещё лучше, для него важно, что успех – есть результат его собственных усилий, он не получает удовлетворения от выполнения задач, которые не являются проверкой его профессионализма и способностей, а также он избегает задач, где вероятность успеха является слишком низкой. Такой человек охотно берётся за задачи, имеющие приблизительно 50 процентную вероятность успеха. Ему характерно ответственное отношение и напряжение сил.

Последняя четвертая группа объединяет качества, относящиеся к **дисциплине**. К этой группе я отнесла **организованность, самостоятельность и дисциплинированность**. В личных беседах трейдеры

говорят о некорректности применения понятия дисциплинированности, как умению повиноваться, в точности исполнять предписания и соответствовать принятым нормам поведения, предлагая взамен понятие **самодисциплины**, устанавливаемой самим трейдером, в соответствии со своими понятиями, т.е. самостоятельно. И действительно, без самодисциплины невозможно контролировать эмоции и инстинкт, сложность состоит в том, что в результате случайного подкрепления рынок часто вознаграждает «неверные» поступки и наказывает за правильные[20].

Взаимодействие между самодисциплиной и другими психологическими качествами необходимо развивать в соответствии с личностными особенностями, изучив которые выбирается соответствующая методика работы на рынке. В непредсказуемо среде рынка, где внезапные колебания рынка могут превратить прибыль в убытки за секунды, самодисциплина может оказаться единственным сберегающим фактором, который позволит контролировать ситуацию в пределах возможного.

2.2. Психологическое тестирование.

2.2.1. Материал и метод.

В тестировании приняли участие 31 человек, из которых одна группа – профессионалы (16 человек), а вторая группа – клиенты «любители» (15 человек). Состав первой группы: мужчины: 7 трейдеров от 29 до 51 года и 8 – от 24 до 28 лет, и 1 женщина, 38 лет. Они являются трейдерами в инвестиционных компаниях и банках, имеют высшее образование и аттестаты на право работы на фондовом рынке.

Вторая группа - клиенты компаний, занимающихся Интернет-трейдингом - («любители») и участвующие в тестировании – 15 человек: из них от 21 до 29 лет – 3 мужчин и 3 женщины, и от 29 до 57 лет – 6 мужчин и 3 женщины. Образование высшее, социальное положение – служащие, юристы, директора и менеджеры, о женщинах данных нет.

Испытуемые заполняли форму А 16-факторного тест Кеттелла.

2.2.2. Результаты и обсуждение.

После обработки данных теста Кеттелла были получены результаты, которые позволяют охарактеризовать профессионалов фондового рынка следующим образом:

Это люди с высоким потенциалом интеллекта ($B=7,4$) быстро соображающие, хорошо обучаемы, способны к абстрактным решениям задач.

Они обладают развитым внутренним миром ($M=6,4$), они приходят к новым решениям, интегрируя информацию в существующие знания, объединяя мысли и воспоминания, вызванные внешними стимулами, часто это приводит к ассоциативным скачкам, через которые создаются уникальные идеи. Они спонтанны в принятии решения, видят возможности, которые не видят другие, обладают развитой интуицией. Улавливают отношения «часть-целое», что является важным для взаимодействия «рынок-трейдер».

Не доверяющие авторитетам, гибкие ($Q1=6,1$), легко меняют свою точку зрения и особенно эффективны в ситуациях различных преобразований, так как ситуация на фондовом рынке связана с постоянными изменениями это является важным свойством для успешной деятельности.

Сочетание достаточно высоких значений B и M свидетельствует о творческом потенциале личности независимо от сферы приложения.

Они имеют высокий уровень ($Q3=6,9$) самоконтроля, способны действовать по осознанному плану, волевые, упорно преодолевают препятствия, доводят дело до конца. Склонны к самодисциплине. Отклоняют то, что может отвлекать, вне зависимости от привлекательности. Хорошо развит контроль эмоций, особенно гнева и тревоги. Однако, они не лишены симптомов тревожности и недовольства ($O=6,2$).

В тоже время профессионалы рынка эмоционально открыты ($A=6,2$), естественны, живо откликаются на происходящие события, характеризуются богатыми эмоциональными проявлениями, готовы к сотрудничеству.

Кроме того, в определенной степени им присущи озабоченность, серьезность, склонность к самоанализу ($F=4,6$), а также самодостаточность ($Q2=6,9$), групповая независимость, способность самостоятельно принимать решения, находчивость, «мыслящая интроверсия» - предпочитает работать один и самостоятельно принимать решения, так как может быть более продуктивен работая самостоятельно.

Об эгоцентричности свидетельствует достаточно высокое значение $L=6,4$. Что говорит о склонности к подозрительности, стремлению к соперничеству, стратегическое стремление одержать верх. Высокие значения этого показателя свидетельствуют, что эти люди должны полагаться на самих себя в решении ответственных задач.

Показатель $N=4,6$ свидетельствует о простоте и прямолинейности поведения, сниженной изысканности и дипломатичности. Трейдер не заботится о том, как он выглядит.

Они характеризуются сниженным уровнем принятия социальных норм ($G=4,5$), при этом могут пренебрегать моральными общественными нормами в собственных интересах. Сочетание с высоким $Q3$ ($6,9$), говорит о стиле поведения, ориентированного на задание и достижение целей, а не на социальные стандарты.

Показатель $Q4=6,1$ свидетельствует о достаточно высоком уровне возбуждения и напряжения, что указывает на высокую мотивированность.

Показатель $H=5,3$ - является нормальным проявлением смелости и склонности к риску, характеризует устойчивость чувствительности вегетативной нервной системы к угрозе, что позволяет не теряться в экстремальных ситуациях, которые на фондовом рынке являются частью самой деятельности.

Показатель $E=5,9$ свидетельствует о среднем уровне энергичности и честолюбивости, а показатель $C=5,8$, - говорит о нормальной устойчивости и адаптивности.

Фактор $I = 5,6$ свидетельствует о среднем уровне осознания собственных и чужих чувств, однако сочетание с высоким значением фактора A предполагает интенсивное переживание своих чувств и участие в чувствах других людей.

Обработав результаты тестов испытуемых, относящихся ко второй группе было выявлено много сходства с профессионалами, но выявлены и некоторые отличия, а именно:

Наиболее ярким отличием является фактор $A = 4,5$, характеризующий любителей как более скрытных, обособленных эмоционально, склонных к критичности и скептичности, отчуждению и замкнутости, формальным отношениям к контактам. Их интересы лежат вне социальной сферы, присутствуют абстрактные интересы. При этом они точны и аккуратны в делах. В сочетании с высоким $Q2=6,9$ это свидетельствует о сниженной потребности общения с людьми и это может быть одной из причин их увлечения именно Интернет-трейдингом, в отличие от профессиональных трейдеров, для которых приход на фондовый рынок, не был связан с затруднениями в эмоциональных контактах.

Они имеют немного ниже уровень интеллекта ($B=6,1$), что предполагает менее развитое абстрактное мышление, затруднения при быстрой переработке больших массивов информации.

Также у них менее развит самоконтроль ($Q3=5,7$), что предполагает худшую самодисциплину, меньшее самообладание, большую склонность действовать под давлением эмоций....

Все перечисленные различия являются статистически значимыми; проверка достоверности различия производилась с использованием параметрического критерия Стьюдента, при этом были получены следующие значения показателя t по Стьюденту

$V=1,78$

$A=2,4$

$Q3=2,23$

Некоторые различия между группами не достигали значимости и остались на уровне тенденции.

Любители несколько более склонны к тревожности и неуверенности в себе ($O=6,9$).

Также у них немного ниже показатель по фактору $L=5,8$, что свидетельствует о несколько меньшей осторожности, а также последовательности и целеустремленности в поведении, меньшем честолюбии и амбициозности.

Меньшее значение фактора $I = 5,0$ говорит о том, что при оценке ситуации любители более склонны к отстранению от чувств и сосредотачиваются на фактах. Им труднее понимать свои и чужие чувства.

Меньшее значение фактора $M=5,6$ предполагает менее развитую интуицию и творческое начало.

Таблица № 8 Средние значения результатов тестирования двух групп

Фактор	V	M	Q1	C	G	I	O	Q3	Q4	A	H	F	E	Q2	N	L
Профес	7,38	6,38	6,1	5,8	4,5	5,6	6,2	6,9	6,1	6,2	5,3	4,6	5,9	6,9	4,6	6,4
Клиент	6,067	5,6	6,1	5,5	4,1	5,0	6,9	5,7	6,1	4,5	5,8	4,9	5,9	6,9	4,7	5,8

Результаты психологического тестирования в группах профессиональных трейдеров и "любителей" показали, что различия между группами состоят в том, что профессионалы в основном имеют выше потенциал интеллекта (V), хорошо обучаемы, обладают более выраженным самоконтролем, более эмоционально открыты, а также способны к ассоциациям, новым решениям и идеям, и видят возможности, неочевидные другим, спонтанны.

Из обсуждений с трейдерами мною было сделано предположение, что отношение к риску и отношение к эмоциональности у профессиональных участников рынка вызывает двойное отношение. В беседах это явно прослеживается. Так как безэмоционально, не вовлеченные страстно в эту деятельность люди не могут выдерживать все тяготы профессии. К тому же, интуиция относится к чувственной стороне личности и через чувства и эмоции люди выходят к этому качеству.

Способность осознавать свои и чужие эмоции позволяет использовать их как еще один ориентир для деятельности и еще одну грань преимущества над теми, у кого ее нет. Эмоциональная устойчивость – это не значит отсутствие или подавление эмоций.

Уравновешенность и уверенность в себе были названы как важные качества, имеющие непосредственное отношение к переживанию эмоций. Высокий уровень фактора А у профессионалов говорит о важности учета психологических свойств личности и психологичности рынка. Похоже что чрезмерная склонность к риску и чрезмерная эмоциональность, или неконтролируемые всплески эмоций вызывают чувство опасности, но есть понимание, что без риска нет прибыли, без эмоциональности – нет рынка, нет колебания цен. Рынок формируется всем комплексом, присущим живому человеку свойств и отношений, и удалить из него часть, соответствующую важному слою психики человека, вряд ли удастся. От этого может быть не стоит избавляться, а наоборот – считаться, и тогда это свойство становится на службу успешности.

Итак, при сравнительном анализе и сравнении двух групп, исследуемых с помощью теста Кеттелла получены данные о наиболее важных индивидуальных личных свойствах успешных трейдеров, найдены отличия их от любителей, а также выявлено, что:

Фактор (В) - соответствует качеству аналитичности ума, высокому уровню интеллекта, который был выделен по результатам экспертного оценивания

Фактор (Q3) – соответствует понятию самодисциплины

Факторы (А) и (М, I) – интуиции.

Т.е. данные экспертной оценки (первая часть исследования) в основном соответствует результатам, полученным из анализа результатов тестирования (вторая часть исследования) профессиональных трейдеров, работающих на фондовом рынке.

Вместе с тем, значение эмоциональной открытости, которая, как можно предположить, является одной из составляющих интуиции трейдера, по-видимому не осознается участниками рынка: эмпатия в рейтинге профессионально важных качеств заняла последнее место.

Полученные результаты исследования могут найти применение в практическом использовании при отборе кадров для обучения профессии трейдера, при приеме на работу и для выявления способности к этому виду деятельности клиентов, что может предотвратить финансовые потери (в том числе заемных средств), а также может быть полезно для психологов – тренеров, работающих с трейдерами.

Заключение.

Интернет-трейдинг является совершенно новым сегментом функционирования финансового рынка в Российской экономике, и при этом недостаточно изученным с точки зрения поведенческих факторов, психологических нагрузок и возможных мотиваций, не только в России.

Одним из ключевых вопросов, поставленных сегодня экономистами, является степень, в которой психология может помочь в понимании и объяснении работы финансовых рынков, и в построении более точных рыночных моделей.

Проведенный в дипломной работе анализ литературы по психологическим проблемам интернет-трейдинга показал важную роль как профессиональных навыков, так и индивидуальных личностных черт в деятельности успешных трейдеров и подтвердил практически полное отсутствие системных исследований на эту тему в России.

Задачей данной работы являлось получение данных о личностных психологических качествах, характеризующих успешных профессиональных трейдеров, а также сопоставление их с «любителями» - клиентами инвестиционных компаний самостоятельно занимающихся интернет-трейдингом.

Электронный трейдинг сделал информацию о рыночных ценах и раскрытию данных намного прозрачнее и оперативнее. Постепенно любой инвестор становится все ближе к финансовым рынкам, так как получил возможность делать все сам. Любители-трейдеры, которым нравится работать в одиночку, не выходя из дома получили теперь уровень торгового доступа ко всей информации который сравним со степенью доступа профессионального трейдера. Многим трейдерам нравится торговать онлайн – это напоминает компьютерную игру, основные элементы которой объединяют азартные игры онлайн и интернет-трейдинг.

Одни трейдеры могут получать постоянную и немалую — прибыль, тогда как другие не в состоянии два раза подряд заключить удачную сделку.

Очевидно, что успешный трейдинг это не только совершенствование навыков технического и фундаментального анализа для улучшения и оптимизации торговой системы, но и высокая степень понимания своих психологических личностных особенностей и умение эффективно применять их на рынке.

Трейдер обретает успех, когда становится способен сохранять эмоциональное равновесие при убытках и способностью принимать решения независимо от мнения других людей

Наши автоматические реакции создают уязвимые места в психике. Финансовые рынки определяют эти уязвимые места с абсолютной точностью и вызывают автоматическую реакцию, приводящую к поражению. Бороться с этим можно, лишь определив свои уязвимые места и механизмы ответной реакции.

Только психология может предложить техники корректирующие поведение и ведущие к самосознанию. Умение распознать негативное стремление, когда оно появляется, уже в определенной степени помогает ослабить его, также нивелировать склонности характера, что значительно может повысить шансы на успех. Психологическая помощь консультанта может быть чрезвычайно полезной и значительно ускорить процесс постижения личностных особенностей и их влияние на те или иные действия, совершаемые трейдером, что может быть полезным не только для успеха в трейдинге, но и в других сферах жизни. Как писал Пайпер, один из известнейших трейдеров и тренеров «Именно то что я узнал о своей психологии, а не о трейдинге позволило мне вернуться на рынок» [16, стр.132] .

Существуют различные психологические техники и методики, позволяющие не только диагностировать и устранять проблемы, но и подобрать предложить в индивидуальном порядке только ему подходящие способы релаксации, концентрации и гармонизации психики.

Однако, некоторые базовые защиты и черты личности трудно поддаются корректировке, поэтому важным является определить индивидуальные черты личности, дающие хороший прогноз успешности человеку пришедшему работать на фондовый рынок в качестве трейдера. Это необходимо учитывать для принятия решения об обучении трейдингу, исследовать психологические особенности при приеме на работу в качестве трейдера, даже в том случае, когда у него есть свидетельства об окончании самых престижных учебных заведений и наличии квалификационных аттестатов.

В данной дипломной работе нами проведено эмпирическое исследование индивидуально-психологических особенностей трейдеров. Применение экспертного оценивания качеств необходимых для достижения успешности на фондовом рынке и тестирование двух групп испытуемых – профессиональных трейдеров и клиентов инвестиционных компаний, занимающихся Интернет-трейдингом – «любителей» с применением теста Кеттелла позволило определить качества личности, способствующие успешности в итернет-трейдинге.

Было отмечено, что не отдельная черта, а сочетание некоторых наиболее важных черт, отражает специфику успеха в работе трейдера, поэтому было принято включить 12 наиболее важных качеств для анализа, имеющих отношение к четырем группам: отношение к информации, способности принимать решения, эмоциональная стабильность и дисциплина.

Результаты психологического тестирования в группах профессиональных трейдеров и "любителей" показали, что различия между группами состоят в том, что профессионалы в основном имеют выше потенциал интеллекта хорошо обучаемы, обладают более выраженным самоконтролем, более эмоционально открыты, а также способны к ассоциациям, новым решениям и идеям, и видят возможности, неочевидные другим, спонтанны.

При сопоставлении данных на двух этапах исследования было выявлено, что данные экспертной оценки (первая часть исследования) в основном соответствует результатам, полученным из анализа результатов тестирования (вторая часть исследования) профессиональных трейдеров, работающих на фондовом рынке.

Вместе с тем, значение эмоциональной открытости, которая, как можно предположить, является одной из составляющих интуиции трейдера, по-видимому не осознается участниками рынка, иначе эмпатия в рейтинге профессионально важных качеств не заняла бы последнее место.

Полученные результаты исследования могут найти практическое применение и использование при обучения профессии трейдера, при приеме на работу и для предварительной оценке способностей к этому виду деятельности, что может предотвратить финансовые потери (в том числе заемных средств) и психологические травматические последствия этого, а также может быть полезно для психологов и тренеров, работающих с трейдерами.