

УДК 338.2

ПСИХОЛОГИЯ ИНВЕСТОРОВ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

Поняк Н.Н., студент гр. 272-об, III курс
Амурский государственный университет
г. Благовещенск

Финансовые рынки по своей природе нестабильны: экономические кризисы, политические потрясения, технологические революции и даже природные катаклизмы создают атмосферу неопределенности. В таких условиях ключевую роль играет не только фундаментальный анализ или технические индикаторы, но и психология инвестора.

Страх, жадность, стадный инстинкт и когнитивные искажения часто приводят к нерациональным решениям, которые оборачиваются убытками. В то же время инвесторы, способные контролировать эмоции и придерживаться дисциплинированной стратегии, не только сохраняют капитал, но и извлекают выгоду из рыночных колебаний.

Цель статьи – разобрать, как психологические факторы влияют на инвестиционные решения в условиях неопределенности, и предложить практические методы для более взвешенного подхода к управлению капиталом.

1. Как неопределенность влияет на поведение инвесторов?

Неопределенность активизирует в человеке «две основные эмоции» – «страх» и «жадность», которые лежат в основе большинства рыночных циклов.

1.1. Эффект стадности (Herd Mentality)

Когда рынки падают или растут слишком быстро, многие инвесторы следуют за толпой, не анализируя ситуацию. Примеры:

- Пузырь доткомов (2000 г.) – массовые вложения в переоцененные акции технологических компаний.

- Кризис 2008 года – панические продажи активов из-за страха перед коллапсом.

Почему это опасно?

Рынки часто достигают экстремумов именно тогда, когда большинство действует одинаково. Покупая на пике эйфории и продавая в моменты паники, инвесторы фиксируют убытки.

1.2. Избегание потерь (Loss Aversion)

Исследования (Kahneman & Tversky, 1979) показывают: люди болезненнее воспринимают потери, чем радуются аналогичной прибыли.

- Инвестор скорее продаст актив после небольшого падения, чем будет ждать восстановления.

- Вместо того чтобы зафиксировать прибыль, многие держат позиции слишком долго, надеясь на дальнейший рост.

1.3. Когнитивные искажения

- Подтверждающее предубеждение (Confirmation Bias) – склонность искать информацию, которая подтверждает уже сложившееся мнение, игнорируя противоположные данные.

- Эффект якоря (Anchoring) – зависимость от первоначальной цены (например, инвестор считает, что акция "обязана" вернуться к своей прошлой стоимости).

- Иллюзия контроля – вера в то, что можно точно предсказать рынок, хотя на деле он хаотичен.

2. Исторические примеры: как психология влияла на рынки

2.1. Кризис 2008 года

- Паника из-за краха Lehman Brothers привела к массовому выводу средств.

- Те, кто сохранил хладнокровие и купил активы на дне, позже получили «+200-300%» за несколько лет.

2.2. Пандемия COVID-19 (2020)

- В марте 2020 рынки рухнули на 30% за месяц.

- Уже к концу года S&P 500 полностью восстановился и продолжил рост.

Вывод: Краткосрочная паника – плохой советчик.

3. Как сохранить рациональность? Практические стратегии

3.1. Долгосрочный подход и дисциплина

- Инвестиционный план – четкие правила входа/выхода, доли активов.

- Диверсификация – распределение между акциями, облигациями, сырьем.

3.2. Контроль эмоций

- Автоматизация – использование роботов-советников (робо-эдвайзеров).

- Долларовая усредненная стоимость (DCA) – регулярные вложения фиксированных сумм независимо от рынка.

3.3. Работа с информацией

- Ограничение новостного шума – СМИ часто раздувают панику.

- Фокус на фундаментальных показателях – вместо ежедневных котировок анализировать отчеты компаний.

Неопределенность – неотъемлемая часть инвестиций. Ключ к успеху – не избегание рисков, а управление своими эмоциями.

3 главных правила:

1. Не поддавайтесь стадному инстинкту – толпа часто ошибается.

2. Принимайте решения на основе данных, а не страха – план важнее прогнозов.

3. Думайте на перспективу – рынки всегда восстанавливаются.

Неопределенность — неотъемлемая часть инвестиционного процесса, однако именно в такие периоды проявляется истинная психологическая устойчивость инвестора. Как показывает история, рынки цикличны: за каждым кризисом следует восстановление, а за паникой — новые возможности. Но чтобы

ими воспользоваться, важно не только понимать рыночные механизмы, но и уметь управлять собственными эмоциями.

Ключевые выводы:

1. Психология важнее прогнозов. Даже идеальная стратегия может провалиться, если инвестор поддается страху или жадности. Примеры 2008 и 2020 годов демонстрируют: те, кто сохранял хладнокровие, получали преимущество.

2. Дисциплина как основа успеха. Инвестиционный план, диверсификация и автоматизация решений (например, DCA) помогают снизить эмоциональную нагрузку.

3. Обучение и рефлексия. Регулярный анализ своих ошибок, изучение поведенческой экономики (по работам Канемана, Талера, Шиллера) и фильтрация информационного шума — ключ к долгосрочному росту.

Инвестиции — это марафон, а не спринт. Успех приходит к тем, кто сочетает аналитический подход с эмоциональной устойчивостью. Как писал Бенджамин Грэм: «Главная проблема инвестора — не рынки, а он сам». Развивая самоконтроль и опираясь на проверенные стратегии, вы сможете не только преодолевать неопределенность, но и превращать ее в источник дохода.

Список литературы:

1. Мясоедов С.А. Экономическая сегментация цифровой экономики// Вестник ИМСИТа: научно-информационный и учебно-методический журнал. - Краснодар: типография ИМСИТ - 2019. - №1(77). - С.8-11.

2. Канеман Д. Думай медленно... решай быстро / Д. Канеман. - Москва: АСТ, 2014. - 653 с.

3. Талер Р. Новая поведенческая экономика: почему люди нарушают правила традиционной экономики и как на этом заработать / Р. Талер. - Москва: Эксмо, 2017. - 368 с.

4. Малкиел Б. Случайная прогулка по Уолл-стрит / Б. Малкиел. - Москва: Альпина Паблишер, 2020. - 592 с.

5. Шиллер Р. Иррациональный оптимизм. Как безрассудное поведение управляет рынками / Р. Шиллер. - Москва: Альпина Паблишер, 2013. - 422 с.

6. Ариели Д. Предсказуемая иррациональность. Скрытые силы, определяющие наши решения / Д. Ариели. - Москва : Манн, Иванов и Фербер, 2010.