

## Личностные факторы в оценке риска: теория и практика (10/2002)

Саймон Вайн  
Альфа Банк

Классическое статистическое определение риска базируется на стандартном отклонении от среднего. Все ситуации, не совпадающие со средней по данному кругу вопросов, несут риск в размере отклонения от нее. Уровень риска до некоторой степени можно измерить и уменьшить его посредством ряда мер, например, с помощью диверсификации.

Эти базисные концепции в той или иной мере господствуют в сознании большинства инвесторов, но во времена «рыночной турбулентности» они не приносят ожидаемой пользы, так как игнорируют поведенческие аспекты риска. В первую очередь забывается, что концепция риска всегда индивидуальна.

Тот факт, что разные люди (то же относится и к компаниям) оценивают степень риска одной и той же ситуации по-разному, не требует пояснений. Это аналогично случаю примерки костюма, сшитого по шаблону, который тем не менее сидит плохо, даже если это точно ваш размер.

То же самое относится и к инвестициям: большинство участников рынка имеют одинаковый доступ и к информации по рынку, и к торговым методологиям, но получают огромное расхождение в результатах. Основная причина этих расхождений в индивидуальности тех, кто принимает решения. Следовательно, способность адаптировать общеизвестные истины к собственной индивидуальности является одной из важнейших составляющих успеха менеджеров.

### ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ПЕРСОНАЛИЗАЦИИ РИСКА

В финансовой теории персонализация риска достигается путем классификации инвесторов на риск-негативных, риск-нейтральных и риск-позитивных. Но это — теория. Попав в реальную ситуацию и сравнивая свою реакцию с реакцией окружающих, мы очень приблизительно определяем, к какому классу восприятия риска мы относим себя *по данному кругу проблем в данный момент*. Угадав свое место в такой классификации, мы как бы оказываемся в максимально приемлемой для нас психологической нише, поэтому принимаемые решения будут лишены нервозности, т.е. будут наиболее рациональны.

Например, человек отправляется играть в рулетку. Зная свое место в одной из трех вышеупомянутых

категорий, он может заранее ограничить размер единичной ставки пятью долл. на игру, а потери за вечер пятьюстами долларами. Руководствуясь этими ограничениями он может составить план действий и играть максимально рационально. А это значит учесть максимум информации и пользоваться всем диапазоном навыков *без эмоций*.

Однако в реальной жизни этот способ не применим. Большинство из нас принимают разный риск в зависимости от конкретного инструментария, событий, ситуаций и т.д. Один и тот же человек может совсем не рисковать, управляя автомобилем, но принимать весьма рискованные решения, инвестируя в ценные бумаги. Кроме того, когда человек болен, у него меньше мужества для принятия риска, чем когда он здоров, даже по одному и тому же вопросу. Таким образом, в разных условиях человек принадлежит к разным группам риска, но заранее этого определить нельзя.

### ИНДИВИДУАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ И ОТНОШЕНИЕ К РЕАЛЬНОСТИ

Почему индивидуальная психология в вопросе определения риска является ключевым моментом успеха? Потому что она неосознаема и, следовательно, трудноуловима, и плохо контролируема. Древнекитайский стратег Сан Цы сказал: «Тот, кто знает противника, — силен, тот, кто знает себя, — непобедим!» Иными словами, не имея четкой оценки собственного ресурса, сложно достигнуть успеха даже при правильной информации о внешней цели.

Применяя эту концепцию к реальной жизни, можно сказать что, инвестор, способный анализировать или добывать более точную информацию лучше других, имеет неоспоримые преимущества. Но если, принимая решение, человек не реалистичен в оценке собственных сил или недоучитывает аспекты собственной среды пребывания (например, реакцию вышестоящих менеджеров на потери), то воспользоваться даже самым точным прогнозом в полной мере не удастся.<sup>1</sup> (1 Непонимание именно этого момента приводит к краху автоматические системы торговли: результаты тестирования заложенных в них алгоритмов часто обнадеживают. Но создавшие системы редко обращают внимание на то, что научиться пользоваться собственной системой очень сложно. Результаты вмешательства не системных, т.е. психологических

элементов как правило нивелируют достоинства математических моделей.)

Продемонстрировать сложность справедливой оценки собственных возможностей легче сравнивая наше восприятие собственных физических и психологических способностей. Любопытно, что многое, не имеющее физической, мускульной составляющей, оставляет нас в области субъективных оценок, а не в мире «реальности». Например, ваш сосед начал успешный бизнес по продаже костей динозавра, производимых в домашних условиях. И вы также можете это делать на своей кухне, однако, вы начали и ... провалились. Проще всего результат своей деятельности объяснить невезением.

В похожих ситуациях нахождение источников неудач осложняется отсутствием объективной оценки собственной деятельности со стороны. В конце концов, не получая объективных выводов, большинство людей объясняют свои неудачи обыкновенным невезением.

Результаты физической деятельности более объективны. Например, ваш друг легко поднимает штангу, а у вас это не получается! После сравнения результатов вы начинаете понимать, что для осуществления такого действия необходимо делать упражнения. Таким образом, при любой физической деятельности сильные и слабые стороны того или иного человека в большинстве случаев проявляются сразу же.

#### ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЯ КАК ПРЕОДОЛЕНИЕ ПРОТИВОРЕЧИЙ

Человек, принимающий решения, — это динамичная система с эмоциональными, информационными и прочими противоречивыми составляющими. Это звучит немного философски, но это так! Общаясь со старейшинами бизнеса, невольно приходишь к выводу, что многие из них уникальны именно из-за четкого понимания собственного профиля риска, что является существенным элементом способности к «трезвой оценки ситуации».

Для достижения стабильного успеха инвестор/трейдер должен иметь представление о предельных возможностях своей психики и иметь систему самоконтроля. Иначе в долгосрочной перспективе любой даже самый эффективный механизм анализа и реализации решений не позволит достичь результатов.