

- відділення міжнародної благодійної організації «Благодійний фонд «СОС Дитяче містечко») / С. Тунтуєва // Соціально-педагогічна підтримка сім'ї з дитиною : матеріали всеукр. наук.-практ. семінару, 20 березня 2014 р. — Запоріжжя : Запорізьк. нац. ун-т, 2014. — С. 78–79.
6. Шульга Т. И. Работа с неблагополучной семьей / Т. И. Шульга. — М. : Дрофа, 2007. — 254 с.

Надійшла до редколегії 27.08.2014 р.

УДК 336.76:159.923

С. В. ЛУБЕНЕЦЬ,
О. М. ХАРЦІЙ, Г. В. АФЕНЧЕНКО

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ПСИХОЛОГІЧНИХ ЯКОСТЕЙ ФАХІВЦІВ У СФЕРІ ФІНАНСОВИХ ІНВЕСТИЦІЙ

Розглянуто основні особливості психологічних аспектів торговельно-інвестиційної діяльності на сучасних фінансових ринках.

Ключові слова: психологічні якості, інвестиційне мислення.

Рассмотрены основные особенности психологических аспектов торгово-инвестиционной деятельности на современных финансовых рынках.

Ключевые слова: психологические качества, инвестиционное мышление.

The main features of the psychological aspects of trade and investment in modern financial markets are discussed.

Key words: psychological quality, investment thinking.

В останні роки з появою мережі Інтернет та розвитком автоматизованих торгових систем популярності й актуальності набула автоматизована торгово-інвестиційна діяльність на фінансових, валютних і товарних ринках. Згідно з багаторічним фінансово-інвестиційним досвідом професійних фінансових аналітиків та інвесторів [1–4], одним із вирішальних чинників успішності інвестування є правильні торгова психологія й інвестиційне мислення. У зв'язку із цим, під час підготовки фахівців у галузі інвестування на фінансових ринках актуально розглянути найважливіші аспекти формування необхідних психологічних якостей.

Нині в процесі підготовки фахівців у галузі інвестування на фінансових, валютних і товарних ринках, а також підвищення їх кваліфікації зазвичай основна увага приділяється вивченню різних торгових стратегій та вдосконаленню механічних правил торгівлі. Цьому сприяють наявність та застосування різних існуючих методів та теорій, оснований на фундаментальному й технічному аналізові ринків [4; 5]. Водночас ігнорування важливості психологічної складової інвестування призводить до емоційної залежності результатів інвестування, що може бути руйнівним для торговельних рахунків інвесторів та загрожує їм повним відходом від торгово-інвестиційної діяльності. Тому увага інвестора до психологічних аспектів торгівлі може

виявити й усунути основні проблеми невдалого інвестування. Адже торгівля на фінансових ринках — це, передусім, психологічна війна, що кидає виклик слабким сторонам людської психології. Якщо інвестор виявиться нездатним протистояти своїм внутрішнім слабкостям — він програє цю війну.

Авторами запропоновано використовувати системний підхід до розгляду означеної проблематики. З теорії системного аналізу відома загальна схема побудови і функціонування систем, яка наведена на рис. 1. Ця схема універсальна, може бути застосована до будь-яких систем, зокрема й біологічних, наприклад, людини.

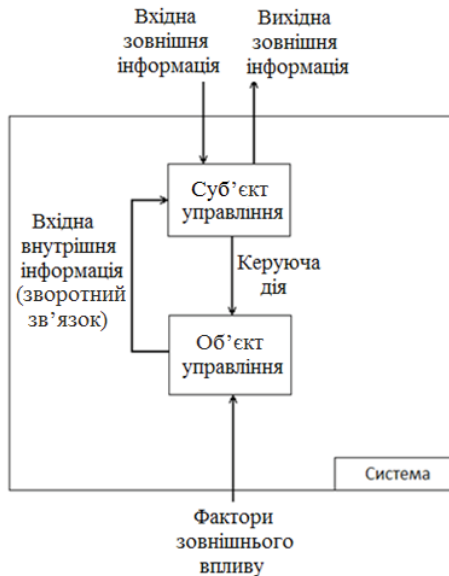


Рис. 1. Схема побудови і функціонування систем

Не акцентуючи на загальновідомих подробицях принципів функціонування систем згідно із цією схемою, детальніше розглянемо її стосовно саме людини як біологічної системи, наголошуючи на важливих психологічних аспектах інвестування на фінансових ринках. У цьому разі роль суб'єкта управління відіграє людський мозок, а об'єкта — його організм, (рис. 2).

Отримуючи зовнішню інформацію з навколишнього світу, мозок інвестора починає продукувати думки. Причому, одна і та сама зовнішня інформація й однакові спостереження в різних людей викликають різні судження, що зумовлює різні дії та кінцеві результати. Більше того, при одних і тих самих спостереженнях навіть у тієї самої людини можуть виникати різні думки залежно від існуючих умов. Наприклад, за звичайних комфортних безпечних умов у нас

одна реакція, а в умовах ризику і невизначеності під час інвестування — зовсім інша.



Рис. 2. *Схема побудови і функціонування біологічної системи «Людина»*

Причиною більшості думок є обмежувальні переконання (цінності, погляди, вірування, стереотипи тощо), які формуються ще з раннього дитинства й протягом усього життя під впливом батьків та інших авторитетних людей, коли відбуваються значні для нас події. Кожне обмежувальне переконання — це нейронний ланцюжок у мозку на основі хімічних реакцій, який сформувався за минулого життєвого досвіду людини. Цей ланцюжок активізується підсвідомо щоразу під час виникнення подібних до минулих обставин (небезпека, успіх, втрата тощо). Він впливає на наші залози, спричиняючи виділення певних гормонів. Гормони зачіпають емоційний центр і викликають різні емоції: гарячі (гнів, хвилювання, нетерпіння, жадібність та ін.) та холодні (сум, провина, нудьга, смуток, страх, занепокоєння, сумніви тощо), а також відчуття (головний біль, дискомфорт, напруженість м'язів тощо). Таким чином, під впливом думок, емоцій та відчуттів починаємо діяти відповідно до сформованої ситуації

й наших обмежувальних переконань. І, нарешті, отримуємо відповідний результат дій.

Багаторазове повторення ланцюжка «думки-емоції-відчуття-дія» на основі певного обмежувального переконання сприяє формуванню зразка за замовчуванням (звички) — своєрідної програми, яка запускається й реалізується автоматично і підсвідомо щоразу під час відповідних обставин. Людина подібна до запрограмованого досвідом автомата, який підсвідомо запускається цими обставинами.

Кожен має свій набір обмежувальних переконань, як тотожних з обмежувальними переконаннями інших людей, так і унікальних. Вони можуть бути позитивними (їх слід берегти, плекати та зміцнювати) і негативними, які необхідно виявляти й позбуватися їх. У провідних світових навчальних закладах, де здійснюють підготовку професійних інвесторів, цьому приділяють значну увагу: вироблення правильної психології інвестування та вміння керувати нею, а також формування правильного інвестиційного мислення — найважливіший і вирішальний елемент успішності інвестування на фінансових ринках.

У результаті аналізу основних існуючих підходів, рекомендацій і порад щодо вдосконалення психології інвестиційної діяльності визначено таке. По-перше, одне з найважливіших правил, яке повинен обов'язково містити торговий план кожного інвестора, — це документування в торговому журналі своїх думок, емоцій та відчуттів перед початком, під час і після торгівлі з метою виявлення негативних думок, що призвели до негативних результатів, а також пошуку обмежувальних переконань, які викликали ці думки, щоб надалі знати, від чого позбуватися. Перш ніж боротися з психологічними проблемами, їх потрібно виявити.

Для виявлення обмежувальних переконань рекомендується діяти відповідно до схеми на рис. 2, але у зворотному напрямку («почати з кінця своєї пам'яті»): негативні результати інвестування — дії, що сприяли цим результатам — задокументовані відчуття й емоції, які супроводжували ці дії — зафіксовані негативні думки, що породили емоції і зумовили дії — обмежувальні переконання, які викликали негативні думки. Щойно по цьому ланцюжку буде ідентифіковано обмежувальне переконання та визначено негативний зразок за замовчуванням, можна розпочинати роботу з усунення відповідної психологічної проблеми.

Таким чином, документування сприятиме ефективнішому програмуванню підсвідомості інвестора або хоча б руйнуванню негативних програм його поведінки. Інакше складно очікувати поліпшення результатів інвестування.

По-друге, перед початком інвестиційної угоди або після її відкриття важливо вчасно виявити активізацію негативного зразка за замовчуванням, поки він не призвів до неправильних дій і негативного

результату. Але що може слугувати інвесторові індикатором активізації такого зразка? Фахівці радять такими індикаторами використовувати раптом виниклі в торговця нові емоції й відчуття, яких не було до того моменту, як він подивився на екран монітора. Якщо вони виникли (жадібність або страх, дискомфорт, заціпеніння м'язів тощо) — це зазвичай перший сигнал того, що зразок запустився, і в голові емоційно схвилюваного інвестора вже підсвідомо виникають небезпечні думки. Їх слід терміново позбутися, поки вони не змусили його укласти невигідну інвестиційну угоду, передчасно вийти з неї тощо.

Наступним надзвичайно важливим етапом з переривання негативного зразка за замовчуванням має стати «вмикання» самосвідомості й самоконтролю — внутрішнього спостерігача. Більшості надзвичайно складно це зробити, оскільки люди — це істоти звички, які в багатьох ситуаціях на 90-95% діють за зразками за замовчуванням на підсвідомому рівні, не «задіюючи» самоконтроль і перебуваючи в «розумовому тумані». Зазвичай у цьому стані в кожного інвестора виникають підсвідомі запитання: «Що це?», «Що воно означає для мене?», «Як діяти в такому разі?», а також «хаотичні несвідомі розмови», які пригнічують розум і є ознакою кінцевих негативних результатів інвестування. Тому в емоційному стресовому підсвідомому стані активізувати внутрішнього спостерігача надто складно. Під час підготовки професійних інвесторів використовуються певні вправи, які сприяють виробленню навичок контролю і керування психологічним станом. Адже не мають значення навіть найефективніші правила інвестування, якщо внутрішні дані перебувають у суперечливому, заплутаному і несвідомому стані.

Успішне «вмикання» внутрішнього спостерігача в результаті надає можливості інвесторові в критичний момент поглянути на себе зі сторони і свідомо поставити запитання на зразок: «Що зі мною відбувається і чому?»; «Чи дійсно мають місце обґрунтований страх і об'єктивна загроза втрати капіталу, чи це лише звичайний торговий ризик?»; «Чи є об'єктивні можливості продовжувати прибуткову угоду, чи це просто жадібність?»; «Як це може позначитися на моїх подальших діях і результаті інвестування?»; «Це відповідає мому торговому планові, чи я забув про його існування?». Таким чином, внутрішній спостерігач має повернути інвестора до реальності, змусити його згадати про торговий план і діяти тільки відповідно до нього.

Слід зазначити, що кожен інвестор повинен розмістити в торговому плані розділ із психології власної інвестиційної діяльності, який має містити перелік певних правил для уникнення складних і проблемних психологічних моментів.

1) Бути дисциплінованим, тобто, долаючи страх, невпевненість і жадібність, чітко дотримувати торгового плану; інвестувати тільки

в угоди, що відповідають планові; не перевищувати встановлений ліміт; не розпочинати нову торгівлю відразу після закінчення попередньої угоди.

2) Бути терплячим, тобто чекати на найімовірніші і найменше ризиковані угоди. Якщо момент своєчасного укладання угоди втрачено, ніколи не намагатися відкривати торговельну позицію, не піддаватися ажіотажу. Очікувати на іншу вигідну ситуацію для торговельної операції. Для отримання прибутку або обмежених збитків дозволяти угоді працювати згідно з планом, не втручаючись у її перебіг. Не намагатися швидко повернути втрачені інвестиції або, в разі успіху, не піддаватися ейфорії і не укладати непродуманих угод відразу після закриття попередніх. Загалом терпляче очікувати на позитивні результати інвестиційної діяльності, вдосконалюючи навички та з вдячністю і розумінням приймаючи несуттєві невдачі.

Більшість часу професійні інвестори очікують, поки ціна на товар, цінні папери чи валюту не досягне означених раніше зон попиту чи пропозиції. Установи і банки очікують на найвигідніші ціни, щоб укласти угоду та вийти з неї.

3) У разі відкриття нової інвестиційної операції, висока ймовірність, вигідність і низький ризик якої заздалегідь визначені відповідно до торгового плану, неприпустимі сумніви й вагання, невпевненість і страх.

4) Дотримувати своєї торгово-інвестиційної стратегії і не змінювати її правил та принципів під час першої невдачі. Навіть у разі збитків кілька разів поспіль не боятися відкривати наступну угоду, якщо вона відповідає торговому плану.

5) Документувати в торговому журналі внутрішні дані (думки, емоції та відчуття) перед початком, під час і після інвестування з метою виявлення думок, що призвели до негативних результатів, а також обмежувальних переконань, щоб надалі позбуватися їх.

Важливо зважати на те, що старанним веденням торгового журналу угод і фіксацією в ньому своїх внутрішніх даних інвестори також протоколюють власні ефективні інвестиційні практики, багаторазове повторення яких дозволяє розвивати корисні звички (позитивні зразки за замовчуванням) і в результаті гарантує інвестиційний успіх. Крім того, відстеження й документування внутрішніх даних дозволяє інвесторові розкрити неусвідомлені психологічні проблеми.

Слід зауважити, що з психологічної точки зору кожен сформований у мозку негативний зразок за замовчуванням зазвичай має кінцеву мету тримати в психологічній зоні комфорту або ж намагається швидше повернути в цю зону з некомфортного стану, характерного для умов ризику і невизначеності в процесі інвестування. Психологічна зона комфорту — це зручно, нестрашно, дієш, як усі. Тому такі негативні зразки під час інвестування постійно загрожуватимуть інвесторові, пригнічуючи його свідомість, підштовхуючи на комфортні,

але необдумані, емоційні, підсвідомі, імпульсивні, нелогічні дії в моменти прийняття відповідальних інвестиційних рішень. Наприклад, відмовитися від вигідної угоди, лише б не ризикувати; швидше укласти сумнівну угоду й більше не обтяжуватися сумнівами; поспішно відмовитися від прибуткової угоди, задовольняючись невеликим прибутком тощо.

У такому разі важливими є певні рекомендації та зауваження від професійних фінансових аналітиків і досвідчених інвесторів.

1) Не слід прагнути залишатися в зоні комфорту або швидше повертатися до неї, шукаючи тимчасове емоційне розслаблення і порушуючи свій торговий план. Адже створити результат із нічого, не маючи до нього відношення і не переживаючи психологічного дискомфорту, у фінансовому інвестуванні неможливо. Необхідно постійно розширювати психологічну зону комфорту, «витягуючи» себе з неї. У результаті те, що раніше викликало дискомфорт, має стати звичним і комфортним.

2) Життя в інвестуванні — це постійне вирішення проблем, зацікавленість, навчання і самовдосконалення. Це перемога в психологічній війні із самим собою. Без розширення зони комфорту таке самовдосконалення неможливе.

3) Слід відшукувати й утримувати об'єктивну дійсність, а не йти (ховатися) від неї, добровільно занурюючись в ілюзію і самообман тільки тому, що так робить більшість і це забезпечує інвесторові психологічний комфорт.

Насамкінець слід звернути увагу (рис. 2) на наявність зворотного зв'язку між організмом і мозком людини: останній постійно отримує інформацію про поточний стан організму з метою стабілізації функціонування всіх органів і підсистем. У психологічному сенсі наявність такого зворотного зв'язку є надзвичайно важливою і призводить до того, що мозок не тільки керує тілом, а й сам стає залежним від стану організму. Він ніби починає «думати» цим станом, у результаті чого думки і настрої багато в чому залежать від самопочуття: задовільний стан — позитивні і правильні думки — ефективні інвестиційні рішення. Навпаки: незадовільний стан — негативні думки — не-ефективні інвестиційні рішення. Тобто через наявність зворотного зв'язку утворюються замкнуті кола «стан-думки-стан» і «думки-стан-думки», розірвати які доволі складно. Тому, щоб унеможливити формування негативного для інвестування замкнутого кола, професійні аналітики радять інвесторам значну увагу приділяти здоровому способу життя: фізкультура, прогулянки на свіжому повітрі, режим праці та відпочинку, здорове харчування, що сприятиме запуску через фізичну точку входу (рис. 2) і подальшому розкручуванню механізму позитивного стану системи. Щоб забезпечувати такий самий запуск через інформаційну точку входу, вони рекомендують отримувати більше позитивної інформації із зовнішнього світу, приділяючи

більше часу не торгівлі та перебуванню за екраном монітора, а приємному спілкуванню з родиною, друзями й однодумцями, подорожам тощо.

Утім, будь-яке негативне фізичне (нездоровий спосіб життя) або інформаційне (негативна інформація) проникнення в систему може призвести до стійкого негативного стану нашої системи (негативного замкнутого кола), позбутися якого буває доволі складно, особливо якщо він набув хронічної форми. Результати торгово-інвестиційної діяльності будуть відповідними.

Таким чином, перспективним є подальше вивчення психології інвестування для глибшого розуміння поточних настроїв і очікувань учасників фінансових ринків. Адже формування у фахівців з фінансових інвестицій важливих психологічних якостей має забезпечити їм стабільний інвестиційний успіх на цих ринках.

Список літератури

1. Твид Л. Психология финансов / Л. Твид. — М. : «ИК «Аналитика», 2002. — 376 с.
2. Стинбарджер Б. Психология трейдинга: Инструменты и методы принятия решений / Б. Стинбарджер ; пер. с англ. — М. : Альпина Паблишер, 2013. — 368 с.
3. Lessons from the Pros: Уроки Онлайн Академии трейдеров [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://lessons.tradingacademy.com>. — Загл. с экрана.
4. Торговые системы (стратегии) основанные на Price action [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.priceactionfx.ru>. — Загл. с экрана.
5. Лубенець С. В. Аналіз часових рядів у прогнозуванні фінансових інвестицій / С. В. Лубенець // Вісн. Харків. нац. ун-ту ім. В. Н. Каразіна. Серія «Економічна». — Харків: ХНУ ім. В. Н. Каразіна. — 2013. — №1068. Вип. №86. — С. 124–128.

Надійшла до редколегії 17.09.2014 р.

УДК 613

Н. Ф. РОМАНОВА

СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТОК ПОЛІТИКИ ЗДОРОВОГО СПОСОБУ ЖИТТЯ

Досліджено процес становлення і розвитку політики здорового способу життя. Визначено ключові принципи сучасної політики здорового способу життя й умови її впровадження в Україні.

Ключові слова: *здоровий спосіб життя, сучасні стратегії, міжнародні підходи, етапи становлення та розвитку політики здорового способу життя.*

Исследовано процесс становления и развития политики здорового образа жизни. Определены ключевые принципы современной политики здорового образа жизни и условия ее внедрения в Украине.