Астраханский государственный технический университет

Кафедра

Психологии

РЕФЕРАТ

**На тему**

**«Социальная психология на фондовых рынках »**

**Выполнила**

**Студентка ДКБ - 21**

**Проверила**

**Астрахань 2009**

**План**

Введение……………………………………………………..3

1.Психология принятия торговых решений………………….4

1.1Основеые стили принятия решений……….4

1.2Стадность на валютном рынке……………5

2.Психология личности трейдера……………………………..7

2.1Решительность ……………………………..7

2.2Обработка информации…………………….8

2.3Стрессоустойчивость ………………………8

3 Психология факторов ,влияющая на работу трейдера…….9

3.1Чувство жадности ……………………………9

3.2Надежда на получения прибыли ……………10

3.3 Чувство Страха……………………………….11

4 Заключение………………………………………………….....12

Литература……………………………………………………13

**Введение**

Психология - это самый большой двигатель валютных курсов, в большей степени, чем что-либо еще на рынке.  
«Рынок состоит из людей. И это неизбежно играет свою роль», - сказал один трейдер.[[1]](#footnote-1)   
Валютный рынок является самым крупным финансовым рынком в мире, в десять раз превышающим по размеру других рыночных гигантов, таких как NYSE. Влияние этого рынка всеохватно: где бы вы ни жили, обменные курсы влияют на цены покупаемых вами товаров, таких как рис из Таиланда, программное обеспечение из США, машины из Японии. Каждый день курсы, по которым покупается и продается валюта, определяют успех национальной экономической политики и, в конечном итоге, такие фундаментальные аспекты благосостояния, как уровень безработицы.  
Подобно центру паутины, валютный рынок связан со всеми другими финансовыми рынками в мире. Говоря словами одного трейдера: «На валютном рынке есть аспекты всех остальных рынков, которые оказывают влияние на поведение».

Процессы на валютном рынке ,фокусируются на реальных, принимающих решений людей, которые его составляют. Каждая валютная сделка , на которой в конечном счёте, основываются валютные курсы, проводиться думающим, чувствующим человеком , а не бесстрастным компьютером , и не вслепую брошенными костями. Люди, которые принимают решения взаимодействуют на рынке, делают это всё так как делают люди, преследуют человеческие цели и пытаются удовлетворить человеческие потребности. Таким образом ,поскольку рынок состоит из сети людей ,мы можем понять рынок только изучая психологию, задействованную в принятии решений о покупке и продаже. Говоря словами одного трейдера : « Если ты понимаешь , что делают все остальные , и почему они это делают ,то это значительно облегчает задачу понимания того , что произойдёт.»

**1. Психология принятия торговых решений .**

На современном валютном рынке валютные курсы определяют решения, принимаемые тысячами трейдеров и инвесторов . Именно динамика людских решений формирует сердце рынка и если есть какая либо тема , которая наиболее тесно связана со всеми аспектами рынка ,то это принятие решений. Всё поведение рынка- каждая валютная сделка, каждое колебание валютного курса – в конечном базируется на лежащих в его основе решениях.

Сознательно или не сознательно участники рынка постоянно принимают решения в различных видах. Их решения могут приходить в форме ***выбора*** из альтернативных вариантов (например ,корпорация хеджируют свой риск на валютном рынке или не предпринимает никаких действий), ***оценок(***например стратеги оценивают перспективную стоимость валюты) и ***построение*** ограниченных ресурсов в альтернативу (например ,частные трейдеры , пытающиеся превратить ограниченную информацию , деньги ,время в оптимальные инвестиционные решения ).

**1.1 Основные стили принятия решений**

В принятии торговых решений у каждого трейдера есть свой собственный стиль. Некоторые больше прислушиваются к интуиции, тогда как другие твердо следуют конкретному анализу. Многие трейдеры избегают риска, но есть импульсивные личности, жаждущие риска. Каждый стиль имеет свои преимущества и ограничения. Существует, по крайней мере, три основных стиля принятия решения: ***Ориентированный на данные, Интуитивный и Импульсивный***.

**Ориентируемый** ***на данные*** трейдер сосредотачивается на конкретных фактах и чрезвычайно несклонен к риску. Он пытается найти так много данных в поддержку своего решения, как только возможно. Трейдер, предпочитающий проводить обширные тестирования своих идей, иллюстрирует этот стиль принятия решений. Но ориентируемый на данные трейдер может зайти слишком далеко. Он может искать "совершенное" знание, которого не существует в мире торговли. Знание всегда склонно ошибаться, а рынки лишь повторяются в своем движении. В некоторый момент нужно принять факт, что трейдер всегда полагается на вероятность и, сколько бы вы ни анализировали данные, этот факт останется неизменным.

**Интуитивный трейдер** - противоположность ориентируемого на данные. Он основывает свои торговые решения скорее на догадках и ощущениях, чем на четко определенных данных. Есть различие между интуитивным трейдером, развившим такой стиль с течением времени, и интуитивным от природы. Трейдеры, интуитивные по натуре, пренебрегают анализом данных при выработке решений. Они не привыкли проводить детальные исследования проблем и ситуаций и, таким образом, часто совершают сделки без достаточного основания. Опытный интуитивный трейдер, напротив, базирует решения на данных и определенной рыночной информации. Но, так как он - опытный трейдер, он анализирует данные быстро и эффективно. Это происходит настолько быстро, что становится похожим на озарение, но на самом деле все основано на твердой информации. В идеале, все трейдеры должны, получив обширный опыт, придти к такому состоянию, когда решения принимаются на уровне интуиции.

  Наконец, последний стиль принятия решения - **импульсивный трейдер**. Это наиболее опасный стиль. Импульсивный трейдер позволяет своим решениям неблагоприятно влиять на торговлю. Весьма обычны случаи [импульс](http://analytika.ru/tag/impuls)ивных решений [трейдер](http://analytika.ru/tag/trejder)ов относительно торговли без каких-либо планов или серьезного предварительного [анализ](http://analytika.ru/tag/analiz)а рынка. Позиция открывается под влиянием [импульс](http://analytika.ru/tag/impuls)а, эмоциональной реакции. Часто это может быть объяснено опасениями [трейдер](http://analytika.ru/tag/trejder)ов относительно потери замечательной возможности, предлагаемой рынком на тот момент заработать деньги, как он думает. Вместо того, чтобы рассмотреть информацию логически и аналитически, она полностью игнорируется. Импульсивный трейдер ищет риск и любит входить в опасные, возбуждающие сделки. Импульсивные трейдеры могут показывать огромную прибыль и сразу за ней гигантские убытки.

# 1.2 Стадность на валютном рынке

На валютном рынке стадность приводит к поведению участников рынка, которое подпитывается осмыслением и предположениями относительно поведения другихучастников рынка. Это запускает усредняющий и саморегулирующийся процесс принятия решений на коллективном уровне рынка. В этом социально-психологическом процессе восприятие решений других становится основой для своих *собственных* решений. Как отмечает один трейдер на валютном рынке, с помощью стадности участники пытаются предугадать и скопировать поведение других участников. Следовательно, стадность приводит к тому, что участники рынка ориентируют свое собственное поведение, исходя из воспринимаемых (или просто предполагаемых) норм группьг". Тогда решения просто имитируют решения других пеной или даже путем исключения другой информации""'.

Объяснения стадности на финансовых рынках часто отсылают нас к подчинению*,* психологическому явлению, которое можно продемонстрировать даже в малой группе. Решения людей, которые взаимодействуют друг с другом , имеют тенденцию к сближению, часто до тех пор, пока они не станут практически идентичными.

Одной из важных причин стадности среди участников валютного рынка является их ***неуверенность***в часто меняющихся и расплывчатых условиях принятия решений. В подобном климате стадность выражает собой поиск любого вида правила. Поскольку этот поиск, говорит один трейдер, часто основывается на идее, что «они больше, лучше, чем я», крупные игроки на рынке имеют особую возможность воспользоваться этой неуверенностью других.

Соответственно, другое объяснение стадности на валютном рынке вращается вокруг ***страха***и ***ожидаемых потерь***участников, в случае, если они примут неправильное решение. Оба этих неприятных чувства усиливаются, когда их приходится переживать в одиночку (то есть когда их нельзя разделить с другими). Сходным образом, неправильное решение приводит к большим укорам в свой адрес, когда человек расходится во мнениях с группой, нежели чем когда ты ошибся так же, как и другие32. Неправильное решение, которое разделено с другими, по крайней мере, дает комфортное чувство, что ошиблись все! Есть такая пословица: для репутации лучше условно провалиться, чем нетрадиционно преуспеть. Именно исходя из этого принципа, стадность в непредсказуемых условиях становится логичной для участников валютного рынка, поскольку она позволяет им разделить ответственность за свои решения.

В сложных условиях валютного рынка группа трейдеров может спровоцировать стадность, причем сделать это как сознательно, так и непреднамеренно. Как выразился один трейдер: «На рынке всегда есть аналитики, экономисты или пишущие для новостных агентств. Они играют определенную роль. То, что они говорят, очень важно. И кое-кто из крупных фондов будет ждать до тех пор, пока эти люди не выложат свои позиции. Крупные банки тоже в той или иной степени являются лидерами общественного мнения. Если они покупают большие объемы, тогда все говорят: «Надо покупать – рынок, кажется, идет вверх». Заявления центральных банков и ведущих политиков являются примером информации, за которой нужно следить, потому что за этим неизбежно последует ожидаемая реакция рынка. Чтобы поднять доллар, порой достаточно одной фразы: «Мы думаем, что доллар недооценен». Люди на это среагируют, если это говорит чиновник центрального банка. Даже если вы думаете, что он сам в это не верит, на рынке найдется достаточно людей, которые поверят. А когда механизм запущен, стадные процессы будут усиливаться по законам социальной динамики.

# 

# 2. Психология личности трейдера

Похоже, никто не станет оспаривать тот факт, что успех на валютном рынке зависит от психологических качеств трейдера. Более того, многие психологи уверены, что именно они являются определяющими. Даже глубокие познания в области валютного рынка при отсутствии нужных личностных качеств не сделают человека великим трейдером. В истории финансовой торговли немало примеров, когда отдельные люди делали целое состояние, приняв решение, коренным образом отличающееся от решений других. У каждого трейдера свой стиль торговли, который вырабатывает трейдер самостоятельно. Многие замечают, что успешные трейдеры обладают каким-то набором врожденных качеств. Статистика же подводит печальный итог, что такими качествами обладает только 1 из 100 человек. Вообще качествами, которыми должен обладает успешный трейдер много. Перечислим некоторые: быстрая реакция, решительность, дисциплинированность ,опыт ,сосредоточенность ,стрессоустойчивость, готовность рисковать, интуиция, эмоциональная стабильность, умения правильно оценивать источники, обработка информации, обучаемость, и т. д.Рассмотрим некоторые из них….

# 

# 2.1Решительность

      Не каждому человеку свойственно уметь принимать решения быстро и потом не сомневаться в них. Попытки человека искусственно убыстрить этот процесс, заставив себя действовать быстрее, чем это заложено в нем природой, могут привести к ошибочным решениям. Увеличивая скорость, теряем в качестве. С другой стороны, в какой-то мере можно научиться  оперативнее производить выбор.  
 Компромисс скорости  и качества принятых решений актуален в разных профессиональных сферах, например, у спасателей, пожарников, работников медицины, да и водитель за рулем должен порой действовать мгновенно. Точно так же и на финансовом рынке: чтобы добиться успеха, необходимо открывать и закрывать позиции своевременно. Развитие телекоммуникационных технологий способствуют повышению оперативности торговых оборотов, и теперь Вы с легкостью можете купить пару миллионов единиц валюты за какую-то секунду, и спустя три секунды продать ее, желательно по более выгодной цене. С такой же легкостью и быстротой к трейдерам со всех концов света струятся потоки новостной информации, слухи, порой коренным образом и резко изменяя коллективное мнение и конъюнктуру валютного рынка. Именно поэтому трейдеры не дремлют, находясь на страже своего успеха, и его залогом являются своевременно и правильно принятые решения.  
 Разумеется, данное качество отчасти приходит к трейдеру с опытом. Человек, уже не первый год торгующий на рынке, уже в достаточной степени способен чувствовать его, и соответственно, имеет полное право быть более самоуверенным. Уверенный в своем мнении человек способен идти на больший риск. Многие трейдеры отмечают, что в некоторых ситуациях готовность идти на риск положительно сказывается на результатах трейдера. Обоснован риск или нет – это другой вопрос, но на него опытный трейдер отвечает автоматически, не задумываясь.

# 

# 2.2Обработка информации

Особенностью обработки влияющего на валютный рынок информационного потока является большая его насыщенность и достаточно жесткие временные рамки. Различная информация обрабатывается чуть ли не параллельно, ведь конъюнктура котировок складывается из взаимовлияния множества информационных факторов. Такой комплексный процесс требует от трейдера хорошо развитого аналитического мышления. Получение информации сейчас не составляет труда. В этом плане все трейдеры находятся в равных условиях информационной свободы. Другой вопрос – как отделить важную новость, ту, которая воздействует на рыночную ситуацию, от сопутствующей, не обладающей таким сильным влиянием. От того, насколько правильные выводы сделает трейдер, оценивая влияние того или иного события на динамику валютного рынка, зависит его личный доход. Можно сказать, все в его руках.

# 

# 2.3Стрессоустойчивость

Способность человека противостоять возникающим азартным побуждениям и хладнокровно вести процесс торгов – несомненно, выигрышное качество трейдера. Профессионализм в игре на бирже заключается в спокойном восприятии собственных ошибок, и расчетливому методичному стремлению получать доход. Чрезмерное возбуждение психики не играет на руку трейдеру, оно лишь толкает его на неоправданный риск и второпях неверно принятые решения. Торговля на валютном рынке не имеет ничего общего с рулеткой и азартными играми, это бизнес, где нужно постоянно думать и анализировать, чтобы выжить. Стрессоустойчивость и хладнокровное спокойствие помогают трейдеру соблюдать выработанный стиль работы на Forex[[2]](#footnote-2), придерживаться своей стратегии и быть внимательным. В такой же степени эти качества позволяют ему легче воспринимать убытки, которые периодически случаются и неизбежны в работе.

Понятие эмоциональной устойчивости неразрывно связано с самоуверенностью. Однако следует найти тонкую границу между уверенностью в себе и заносчивостью. В планировании степени возможного риска такая граница очень важна. В литературе не раз ставятся в пример сильные волевые качества многих успешных трейдеров, их уверенность и беспристрастность при совершении операций, а также легкость, с которой они относятся к потерям денег. В ситуации, когда, казалось бы, рынок идет против них, они могут спокойно наблюдают за падением доходности позиции, и уверены в том, что данное колебание – явление временное. Если настает момент достижения котировкой уровня стоп-лосса [[3]](#footnote-3)и позиция автоматически закрывается, они склонны расценивать этот убыток как естественный процесс, имеющий место у любого трейдера.

**3.**Психологические факторы, влияющие на работу трейдера.

**3.1чувство жадности**

Именно жадность в большинстве случаев является мотивационной силой, которая приводит людей к работе на рынке Форекс, а также на других спекулятивных финансовых рынках.

Интересно, что от того, насколько сильно у человека выражено чувство жадности, во многом зависит результат его деятельности на рынке Forex. Например, нежадный человек в большинстве случаев ограничивается несколькими сделками, в результате чего он может пропустить большое количество благоприятных для заработка рыночных ситуаций.

Человек, у которого жадность велика, рискует впасть в другую крайность – он обычно заключает очень много сделок, однако такое поведение сопряжено с высоким уровнем риска.

Жадность побуждает трейдера заключать сделки, выступает в роли мотивации. Мотивация может быть нерациональной и рациональной.

Нерациональная мотивация выражается в азарте. Конечно, каждый трейдер – азартный человек, однако для успешной работы азарт нужно уметь контролировать. Для опытных успешных трейдеров характерна рациональная мотивация.

**3.2Надежда на получение прибыли**

Каждый трейдер, работающий на рынке Форекс, ставит своей конечной целью получение прибыли. Одной из движущих сил трейдера является именно надежда, надежда на получение прибыли. Однако опытный трейдер знает, что нельзя выпускать надежду на первое место. Чувство надежды должно быть подконтрольно расчету.

Надежда определяет поведение трейдера в двух случаях. В момент входа в рынок надежда на получение прибыли может заставить человека совершить конкретное действие на финансовом рынке. В момент получения убытков надежда проходит 3 этапа развития. На первом, когда убытки еще незначительны, надежда неизбежна и в какой-то мере может быть оправдана. На втором этапе, при дальнейшем росте убытков надежда восходит к пику. В этот момент трейдеру сложнее всего отделить свою надежду от реальных действий рынка. Решение закрыть убыточную позицию или оставить будет зависеть от того, насколько сильно разум трейдера контролирует его желания и насколько адекватно он оценивает ситуацию. Третий этап характеризуется критическими убытками, когда надежда уже оставляет трейдера и на смену ей приходит отчаяние и уныние. Большинству рыночных игроков знакомо ощущение пустоты, когда кажется, что весь мир работает против их.

**3.3Страх**

Даже самый успешный человек, который имеет тончайший нюх – интуицию, очень начитан в сфере валютного рынка, имеет даже некоторый опыт работы и огромное стремление работать и развиваться, может стать неудачником в Форекс. А причина этому одна – страхи.

Страх трейдеры –это получить убытки. Одних страх парализует, они не могут вовремя остановиться и теряют все. Других же страх заставляет суетиться и заключать взаимоисключающие сделки, что только ускоряет разорение. Страхи получить убытки могут быть самые разные(**страх сделать ошибку**", "**страх потери денег**", "**страх упустить сделку** " и "**страх не забрать прибыль**").

   Для каждого трейдера он свой .Например, страх связан с ошибками. Многие трейдеры считают , что ошибки нужно бояться .Поэтому от постоянное присутствие этого страха трейдер не может сосредоточиться, что приводит к неправильно сделанному решению.

У каждого трейдера присутствует страх потери денег. Это неизбежно. «Единственный навык, который я действительно не могу получить, это как справляться с потерейденег», — отмечает один трейдер, прибавляя, что самая лучшая способность, которой обладают ведущие трейдеры валютного рынка — это то, как они относятся к потере денег».

Если мы говорим ,что жадность побуждает трейдера ,как можно больше заключить сделок, то страх наоборот, заставляет остановиться!

**Заключение**

Снаружи финансовые рынки кажутся «сухими, техническими и экономическими по природе — все состоит из относительных снижений, объемов, требований о внесении дополнительного обеспечения и бумажных убытков. Однако их внутренний механизм психологичен. Все рынки, финансовые или какие-либо еще, это механизм, где товар, деньги, реальные финансовые средства переходят из рук в руки. Необходимо помнить, что это именно человеческие руки, которые связаны с думающими, «чувствующими руками и телами»,

Психология предлагает понимание процессов финансового рынка, выходящее за рамки одних только познавательных аспектов. Из всех областей психологии, именно когнитивная[[4]](#footnote-4) психология была наиболее влиятельной в бихевиористских[[5]](#footnote-5) финансах, поскольку она напрямую обращена к таким значимым для рынка темам как обработка информации, принятие решения, решение задач. Поэтому лишь знание и понимание законов биржевой психологии позволяет стабильно работать на фондовом рынке .  
 Интересно, что успешные трейдеры часто воспринимают торговлю на фондовом рынке как свою миссию – то, чем они по-настоящему хотят заниматься в жизни.

**Литература**

1. Психология рынка Forex Томас Оберлехнер

2. Психология Фондового Рынка - Страх Алчность Жадность

3.Журнал «Директор»

4. Майерс Д. «Изучаем социальную психологию»

5. Википедия - универсальная энциклопедия в Интернете.

1. Трейдер- биржевой торговец. Обычно подразумевается торговля ценными бумагами (акциями, облигациями, фьючерсами, опционами) на фондовой бирже. Трейдерами также называют торговцев на валютном (форекс) и товарном рынках. [↑](#footnote-ref-1)
2. Forex-рынок межбанковского обмена валют по свободным ценам. [↑](#footnote-ref-2)
3. Стоп-лосса- это тип биржевой заявки- это заявки на покупку (продажу) финансового инструмента в том случае, если цена финансового инструмента пересекает снизу вверх (сверху вниз) указанную стоп-цену. Когда указанная цена достигнута, стоп-заявка выходит на рынок как рыночная заявка. [↑](#footnote-ref-3)
4. Когнитивная психология- раздел психологии, изучающий когнитивные, т. е. познавательные, процессы человеческого сознания. Исследования в этой области обычно связаны с вопросами памяти, внимания, чувств, представления информации, логического мышления, воображения, способности к принятию решений. [↑](#footnote-ref-4)
5. Бихевиоризм-направление в психологии, объясняющее поведение человека. Программу этого направления провозгласил в 1913 году американский исследователь Джон Уотсон. Бихевиористы утверждают, что предметом изучения должно быть не сознание, а поведение человека и животных. [↑](#footnote-ref-5)