

УДК 336.7

Н. И. Кравцова

ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный экономический университет»,
Санкт-Петербург, e-mail: kravcova.n@unecon.ru

А. П. Сидоров

ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный экономический университет»,
Санкт-Петербург, e-mail: vip.sasha.sidorov@mail.ru

ПРОЯВЛЕНИЕ АРХЕТИПОВ В ИНВЕСТИЦИЯХ И ТРЕЙДИНГЕ

Ключевые слова: архетипы, фондовый рынок, инвестиции, трейдинг, поведенческие финансы, инвестиционные решения, поведенческий подход, экономическая психология.

В статье рассматривается проявление архетипов (психотипов) при принятии индивидуальных решений на рынке ценных бумаг, как в трейдинге, так и в инвестициях. Показано, что доминирующий архетип инвестора определяет выбор финансовых активов и инвестиционное поведение на фондовом рынке. Результативность инвестирования на фондовом рынке определяется не только рациональными факторами, но и психологией, что рассматривается в поведенческих финансах. Авторами приведены примеры проявления психотипов в различных ситуациях, определено влияние каждого архетипа на принятие решений в сфере инвестиций, определены тактики, стратегии и подходы, используемые на рынке ценных бумаг, в зависимости от доминирующего архетипа. Данное теоретическое исследование поднимает вопрос нового подхода к клиентам со стороны инвестиционных советников и финансовых консультантов, так как архетипы играют доминирующую роль в вопросах риск-профиля инвестора или трейдера а определение доминирующего архетипа позволяет предложить продукты, которые лучше всего подойдут потребителю в зависимости от его потребностей и внутренних убеждений, что будет способствовать достижению инвестиционных целей.

N. I. Kravtsova

Saint-Petersburg State University of Economics, Saint-Petersburg,
e-mail: kravcova.n@unecon.ru

A. P. Sidorov

Saint-Petersburg State University of Economics, Saint-Petersburg,
e-mail: vip.sasha.sidorov@mail.ru

MANIFESTATION OF ARCHETYPES IN INVESTMENTS AND TRADING

Keywords: archetypes, stock market, investments, trading, behavioral finance, investment decisions, behavioral approach, economic psychology.

The article examines the manifestation of archetypes (psychotypes) in making individual decisions in the securities market, both in trading and in investments. It is shown that the dominant investor archetype determines the choice of financial assets and investment behavior in the stock market. The effectiveness of investing in the stock market is determined not only by rational factors, but also by psychology, which is considered in behavioral finance. The authors provide examples of the manifestation of psychotypes in various situations, determine the influence of each archetype on decision-making in the field of investments, define tactics, strategies and approaches used in the securities market, depending on the dominant archetype. This theoretical study raises the issue of a new approach to clients by investment advisers and financial consultants, since archetypes play a dominant role in questions of the risk profile of an investor or trader, and determining the dominant archetype allows us to offer a product that will best suit the consumer depending on his needs and internal beliefs, what will contribute to the achievement of investment goals.

Введение

Приходя на фондовый рынок, каждый участник сталкивается, в первую очередь, с психологией. У многих есть иллюзия, что хорошее владение методами технического

и фундаментального анализа обязательно позволит получить доход от инвестирования. Однако успешность инвестирования определяется не только навыками и знаниями, но и зависит от некоторых психологических

предрасположенностей и умения правильно ставить цели и выбирать финансовые активы, исходя из целей. Архетипы в поведении на фондовом рынке определяют стратегии инвестирования и подходящие активы для конкретного инвестора. Важно корректно определить цель прихода на фондовый рынок конкретного инвестора или трейдера, так как от потребностей будут строиться торговые стратегии и подходы. Решения на рынке участники будут принимать в зависимости от своих архетипов (психотипов). Они влияют на наше поведение и мысли.

Целью исследования является выявление проявления архетипов при принятии решений в инвестициях и трейдинге.

Материалы и методы исследования

Работа носит теоретический характер. Основываясь на классических концепциях психологии (К. Юнг [8]) и поведенческих финансов (Х. Шефрин [10], Н. Барберис [9], Б. Стинбарджер [7]), авторы приводят примеры и анализируют проявления архетипов инвесторов на современном российском фондовом рынке.

Для достижения цели применялись теоретические методы исследования: теоретический анализ, синтез, конкретизация, аналогия, сравнение, обобщение, классификация, изучение результатов деятельности.

Результаты исследования и их обсуждение

В 1917 году Карл Юнг предложил концепцию с архетипами, называя их «доминантами коллективного бессознательного» [8]. Основа концепции в том, что у любого человека присутствует каждый из архетипов в какой-то пропорции или диспропорции. Диспропорцию мы всегда стараемся заполнить вторым человеком или системой, которая нас сбалансирует. В данной работе не будем использовать все архетипы, возьмем только базовые: воин, хранитель, шут, маг (рисунок) [4].

«Воин» отвечает за действие, тактику – все прямо, линейно, четко, «решил – сделал». «Хранитель» – противовес воина, это бездействие, сохранение ресурсов, безопасность. «Шут» – это спонтанность, кураж, нелинейность. «Маг» – это расчет, схемы, стратегия. Каждый из архетипов имеет свою мотивацию, каждый пытается сохранить свою структуру. У человека есть две основные мотивации: «мотивация к чему-

либо» и «мотивация от чего-либо». Простыми словами это интерес или страх. У воина мотивация: вызов, проявление воли, интерес победить, оказаться самым сильным; страх: проиграть. Для хранителя интерес: сохранить, стабильность, комфорт; страх: потерять. Для мага мотивация: интрига, всех обмануть, обхитрить, оказаться самым умным; страх: быть обманутым и глупым. Маги делают иногда очень сложные схемы и часто попадают в свои ловушки. Для шута мотивация: забава, веселье, шалость; страх: попасть в эмоциональный вакуум.



Базовые архетипы и их импульсы к действию
Примечание: составлено авторами по [4]

Рассмотрим, как архетипы проявляются в инвестициях и трейдинге. Мы всегда анализируем ситуацию исходя из какого-то архетипа [4]. Если у человека доминантный архетип хранителя, инвестор будет максимально консервативным. Если доминирует архетип воина, может получиться хороший дисциплинированный трейдер. При доминирующем архетипе мага, человек станет хорошим управляющим хедж фонда. Если доминирует шут, то инвестиции будут в стартапы, высокорисковые активы, либо большие кредитные рычаги в трейдинге. Задача каждого человека выявить свой доминирующий архетип и прийти к балансу архетипов. Баланс архетипов будет, когда в торговой стратегии будут удовлетворены интересы каждого архетипа. У обычного человека всегда архетипы находятся в дисбалансе.

Рассмотрим для примера трейдера-новичка. Проблема, с которой сталкиваются

все новички, это выставление стоп-лосса. Никто не знает, каким он должен быть. Хранитель внутренний скажет, что стоп-лосс должен быть коротким, чтобы мы теряли мало. После того как стоп-лосс сработает несколько раз, включается архетип воина – «мы теряем постоянно, нас бьют, надо поставить большой стоп-лосс, чтобы не срывать часто». Трейдер начинает выставять очень длинные стоп-лоссы, что приводит к очень большим потерям. Включается архетип шута – человек убирает стоп-лоссы, рассуждая «тут все понятно, где надо было входить в сделку, где выходить, этот стоп-лосс не нужен», в итоге трейдер теряет все, если не остановится вовремя. Может вовремя включится архетип мага, который считает математику и определяет, какой убыток можно понести на одну сделку, какие методы управления рисками есть, что можно сделать с ситуацией. В данном примере каждый архетип пытается выполнить свои цели и интересы.

В инвестициях все аналогично. Сначала инвестор хочет максимально безопасно инвестировать, архетип хранителя выбирает ОФЗ, со ставкой 8,5%. Потом инвестор видит акции, которые могут принести прибыль больше 8,5%, и начинает инвестировать в акции, у которых волатильность может быть 50% и больше. Когда инвестор покупает акцию, а она начинает падать, включается архетип воина – «стоим, держим, ни шагу назад». Потом убыток сильно увеличивается, архетип мага начинает усреднять позицию, искать способ выйти в ноль, это одновременная работа архетипа мага и хранителя. В какой-то момент шут скажет «гулять, так гулять, что будет, то будет», инвестор добавляет кредитный рычаг, усредняет позицию, делает непонятные, импульсивные сделки. Когда акция приближается к точке входа и результат по сделке близится к нулю, архетип хранителя, в большинстве случаев, будет превалировать над остальными, тогда инвестор закроет позицию с нулевым результатом по доходности, получив множество эмоций.

Каждый архетип, как уже было сказано, имеет свою задачу, поэтому рассмотрим торговые стратегии каждого архетипа. В таблице представлены доходность, инструмент реализации и мотивационный драйвер для каждого архетипа. Доходность для хранителя будет приближена

к безрисковой ставке, инструменты максимально консервативные и понятные для большинства инвесторов. Мотивационный драйвер: работа лимбической системы головного мозга, желание сохранить, либо работа префронтальной коры. Если человек покупает только золото или хранит деньги под подушкой, – это работа лимбической системы. Когда человек начинает думать неокортексом или префронтальной корой головного мозга, появляются более сложные схемы, например, сдать недвижимость в аренду, появляются новые параметры: местоположение, конкуренция на рынке, различные форматы аренды (долгосрочная аренда или посуточная), человек начинает думать. Хранитель умеет только сохранять и накапливать. Воин умеет не только хранить и накапливать, он действует систематично, это могут быть различные вклады с постоянным пополнением, линейные схемы, например, купить недвижимость в ипотеку и сдавать в аренду, погашая ипотеку арендными платежами. Воин умеет выбрать лучшую цену. Бизнес будет всегда линейный, что-то купить, потом продать, не будет новаторства. Очень часто начинающие бизнесмены идут на архетипе воина, открывают кафе, начинают сражаться с конкурентами. Чаще всего архетипом воина выполняются волевые действия, требующие дисциплины. Архетип мага позволяет получить очень высокую доходность, он занимается анализом, делает сложные схемы инвестирования. Маг может показать доходность в 100% годовых. Пример стратегии: покупка облигаций с дальним сроком погашения и высоким потенциалом переоценки при высокой ключевой ставке, 16-20% годовых можно получить за счет купона, остальная прибыль за счет потенциала переоценки в размере 60%, параллельно под обеспечение облигаций можно удовлетворить желания хранителя, купив золото через фьючерс. Но для данной стратегии нужна высокая осознанность и работа префронтальной коры. Архетип шута менее систематичный, прибыли могут исчисляться в абсолютно невероятных цифрах, все сказано инструментами достижения: стартапы, фьючерсы и прочие инструменты имеют колоссальный риск, но и колоссальный потенциал по прибыли. Шут будет инвестировать в криптовалюту, популярные на сегодняшний день мем-коины, эфемерные (цифровые) активы.

Доходность, инструмент и мотивационный драйвер архетипов

Архетип	Доходность	Инструмент	Мотивационный драйвер
Хранитель	5-12% годовых	Недвижимость, золото, драгоценности, деньги, валюта, вклад, дивидендные акции, долгосрочное инвестирование	Лимбическая система, ПФК
Воин	12-24% годовых	Работа, карьера, линейный бизнес	Воля, ПФК
Маг	24-100% годовых	Бизнес, спекуляции с недвижимостью, акции роста и стоимости, активные инвестиции	Воля, ПФК
Шут	От 100 до 10 000% и более	Стартапы, фьючерсы, опционы, только активные инвестиции	От работы эпифиза до лимбической системы

Примечание: составлено авторами на основе [3, 7].

Все архетипы проявляются в разный момент времени, зачастую они резонируют на коллективном уровне, появляется коллективное бессознательное. Этим объясняются различные ситуации на рынках. Например, в 2017-2019 году активно рекламировались форекс-платформы, бинарные опционы и пр., которые даже не приносили деньги на реальный рынок, а были пирамидами. Люди с архетипом шута вкладывали деньги в такие пирамиды. На рынках в 2021 году большая часть активов росла, у большей части участников рынка доминировал архетип воина. Показателен случай с компанией GameStop, когда в 2021 году ее рыночная стоимость выросла на 2800%, потому что был бунт частных инвесторов, игравших против короткой позиции хедж фондов [2]. В 2022 году большинство участников находилось в архетипе хранителя, все боялись, продавали доллар по 50 руб., ожидая 30 руб., или покупали по 120 руб., ожидая 200 руб.

У большинства инвесторов отсутствует архетип мага. Маг развивается через задачи, выход из эмоционального состояния, счет, физическую активность. Шут развивается через творчество. Воин развивается через вызовы, конкретные задачи, спорт, целенаправленные действия. Хранитель у большинства развит по определению, этот архетип нацелен на результат. Все архетипы различаются по мотивации. «В чем вызов?» – воин. «Как сделать стратегию максимально безопасной?» – хранитель. «В чем интерес, кураж, творчество?» – шут. Маг объединяет все это – появляется интерес, есть вызов, есть смысл и это задача, в которой складывается все. Только маг взвешивает ситуацию и смотрит, какие конкретно можно сделать шаги. Далее все архетипы проявляются по-

следовательно. Маг просчитал стратегию для торговли, в которой есть интерес для шута, например, доходность больше, чем банковский вклад. Есть интерес для хранителя – есть безопасные активы, которые можно приобретать, чтобы иметь пассивный доход. Нужны конкретные действия, чтобы этого добиться, дальше идет импульс от архетипа мага на архетип воина, мы решили и начинаем действовать. Таким образом, в поведении инвесторов на фондовом рынке проявляются все архетипы. Они могут, как сочетаться в торговых стратегиях, так и доминировать.

Теория поведенческих финансов начала исследоваться несколько десятилетий назад западными авторами, например, Херш Шефрин «За пределами жадности и страха: понимание поведенческих финансов и психологии инвестирования» [10], Николас Барберис. «Обзор поведенческих финансов» [9]. Авторы обратили внимание, что некоторые финансовые явления не объясняются только рациональными моделями, поэтому необходимо рассматривать иррациональность в поведении инвесторов и учитывать психологию. В работах авторов представлены примеры проявления поведенческих финансов на западных рынках.

В российской науке концепции поведенческих финансов стали исследоваться не так давно. При этом отечественные авторы (например, Синельников М.В.) утверждают, что «существует недостаток фундаментальных исследований, основанных на отечественной традиции. Данная проблема в силу своей субъективности может быть решена в ходе переосмысления ключевых положений концепции поведенческих финансов с учетом российской

действительности» [6]. Отдельные авторы (Кирсанов И.А., Парфенова Л.Б.) исследуют более широкое понятие – поведенческую экономику, а поведенческие финансы как часть общей системы, отмечая, что поведенческие финансы послужили началом развития этого направления [5]. При этом указанные авторы утверждают, что «поведенческие финансы в рамках рыночной экономики имеет значительный потенциал применения. А развитая статистическая база финансовой информации позволяет не только проводить теоретические исследований, но и создавать реальные инструменты воздействия на экономику с учетом поведенческих особенностей» [5]. В работе «Обзор исследований в области поведенческих финансов в России: история и современность» Беломытцева О.С. и Супис И.П. также подчеркивают, что «достаточно солидные теоретические наработки в области поведенческих финансов не подкреплены аналогичным объемом практических исследований в этой области. Молодая наука, зародившаяся на Западе, не так широко изучается и освещается в России, однако можно наблюдать тенденцию увеличения интереса отечественного научного сообщества к поведенческой экономике» [1].

И хотя примеры проявления поведенческих финансов исследовались ранее в работах западных исследователей, они рассматривались на примере более развитого и ликвидного зарубежного фондового рынка. Российский фондовый рынок менее ликвиден и капиталоемок, с меньшим количеством участников, существуют свои ограничения, поэтому сравнивать его с зарубежными рынками не всегда корректно. Поэтому представленная работа, в которой отражены примеры проявления поведенческих финансов на современном российском фондовом рынке, а также определена перспектива разработки индивидуальных финансовых портфелей или стратегий для частных инвесторов с учетом их психоти-

па в рамках финансового консультирования профессиональными участниками рынка ценных бумаг, представляется актуальной и перспективной для дальнейшего исследования темы.

Заключение

В классической концепции психологии (К. Юнг [8]) выделяют несколько архетипов в поведении людей. Поведенческие финансы (Х. Шефрин [10], Н. Барберис [9], Б. Стинбарджер [7]) исследуют влияние психологических аспектов на экономическое и финансовое поведение субъектов. Основываясь на данных подходах и концепциях, авторы данного исследования провели анализ проявления архетипов в инвестиционном поведении на конкретном сегменте российского финансового рынка – современном фондовом рынке. Архетипы есть в каждом из нас, и они влияют на принятие наших решений. Торговые стратегии инвесторов будут зависеть от баланса архетипов. Если будет дисбаланс, то рано или поздно, это приведет к негативным последствиям и потерям в инвестиционном процессе. Поэтому приходя на фондовый рынок, в первую очередь следует проанализировать психологические предрасположенности, чтобы увязать потребности с возможностями, найти интерес в задаче для каждого архетипа. Архетипы напрямую влияют на наши решения, наш риск-профиль, цели инвестирования, подходящие финансовые активы и стратегии. Правильное понимание внутренних мотивов и целей позволяет подобрать наиболее эффективную инвестиционную стратегию и соответствующие финансовые инструменты. На фондовом рынке есть много примеров того, как в различных ситуациях проявляются архетипы. Архетипы могут стать новым предметом изучения в поведенческой экономике, ведь за каждым действием человека стоят психотипы, определяющие его поведение в конкретном моменте.

Библиографический список

1. Беломытцева О.С., Супис И.П. Обзор исследований в области поведенческих финансов в России: история и современность // Бизнес. Образование. Право. 2019. № 1 (46). С. 117–122. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.126.
2. График динамики цен акций компании «Game stop» // Сайт инвестиционной платформы Trading View. URL: <https://ru.tradingview.com/symbols/NYSE-GME/?timeframe=60M> (дата обращения: 09.02.2025).

3. Диспенза Д. Развивай свой мозг. Как перенастроить разум и реализовать собственный потенциал. М.: Эксмо, 2021. 624 с. ISBN 978-5-04-119547-2.
4. Змеев С.Ю. Метапсихология денег. СПб.: Питер, 2017. 128 с. ISBN 978-5-4461-0612-7.
5. Кирсанов И.А., Парфенова Л.Б. Поведенческая экономическая теория и поведенческие финансы как необходимый этап развития модели экономического человека // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2020. № 9-1. С. 48-57.
6. Юнг К.Г. Психологические типы. М.: Академический проект, 2019. 538 с. ISBN 978-5-8291-2178-5; 978-5-8291-2327-7.
7. Синельников М.В. Международная практика внедрения поведенческих финансов // Экономика: вчера, сегодня, завтра. 2016. № 8. С. 268-278.
8. Стинбарджер Б. Психология трейдинга: Инструменты и методы принятия решений. М.: Альпина Паблишер, 2013. 368 с. ISBN 978-5-9614-2215-3.
9. Barberis Nicholas, Thaler Richard. A survey of behavioral finance // Handbook of The Economics of Finance. 2002. URL: <https://scispace.com/pdf/a-survey-of-behavioral-finance-3xazqn6yw7.pdf> (дата обращения: 28.04.2025).
10. Shefrin Hersh. Beyond Greed and Fear. Oxford University Press, 2007. 368 p. ISBN: 978-0195304213.