

Министерство образования и науки Российской Федерации  
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ  
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«САРАТОВСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ  
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ Н.Г.ЧЕРНЫШЕВСКОГО»

Кафедра консультативной психологии

**Психологические особенности принятия финансовых решений с разной  
степенью риска**

**АВТОРЕФЕРАТ МАГИСТЕРСКОЙ РАБОТЫ**

студентки 2 курса 266 группы

направления (специальности) 030300 «Психология»

факультет психологии

Толуа Жанна Джейрановна

**Научный руководитель**

**Зав.каф., д.псх.н.**

\_\_\_\_\_  
должность, уч. степень, уч. звание

\_\_\_\_\_  
подпись, дата

**Т.В. Белых**

\_\_\_\_\_  
инициалы, фамилия

**Зав. кафедрой**

**Доктор псх.н.**

\_\_\_\_\_  
должность, уч. степень, уч. звание

\_\_\_\_\_  
подпись, дата

**Т.В. Белых**

\_\_\_\_\_  
инициалы, фамилия

Саратов, 2016

## **1. Введение**

### **Актуальность темы исследования**

Проблема выбора всегда затрагивала умы человечества. Касается это как отдельно взятого человека в его повседневности, так и государства в целом.

Реальность такова, что мы постоянно вынуждены выбирать между двумя, а то и более альтернативами: моральными, ценностными, финансовыми и т.д.

«Анализ процессов принятия решений предполагает рассмотрение целого ряда проблем. Прежде всего, междисциплинарность этой сферы исследований».

Процессы принятия решений изучаются математикой, психологией, экономикой, управлением, социологией и другими конкретными науками.

Существует ряд научных дисциплин в рамках, которых исследуется процесс принятия решений: математика, психология, экономика, управление, социология и другие. Одно из современных направлений включает в себя исследования в области психологии, экономики и нейробиологии, и называется нейроэкономика.

Учитывая, какой огромный поток информации поступает современному человеку, важно понять, как он осуществляет выбор, понять механизм этого процесса. Безусловно, исследования в этом направлении ведутся, и открыто уже немало важных фактов, отвечающих на вопрос: как человек выбирает из двух альтернатив? Так, известны области головного мозга, отвечающие за когнитивный и эмоциональный компонент при решении подобных задач (префронтальная кора и островковая кора соответственно). Выявлена роль ряда гормонов при оценке полезности совершаемого выбора и доверия по отношению к другому лицу (различное содержание допамина и окситоцина в крови). Однако не до конца изучен вопрос, затрагивающий выбор человека в условиях риска и неопределенности.

Выбор темы нашего диссертационного исследования диктуется реалиями современной экономики. В сложившихся нестабильных условиях хочется предостеречь человека от значительных финансовых потерь, а сделать это возможно только поняв, как работает механизм принятия финансовых решений.

**Цель диссертационного исследования:** изучение и выявление психологических особенностей людей, принимающих финансовые решения с разной степенью риска.

**Задачи исследования:**

1. Исследовать тенденцию выбора при принятии финансовых решений с разной степенью риска;
2. Провести диагностику уровня импульсивности;
3. Исследовать формально-динамические свойства индивидуальности;
4. Определить личностные факторы принятия решений;
5. Исследовать самооценку склонности к экстремально-рискованному поведению;
6. Провести диагностику толерантности к неопределенности.
7. Выявить психологические особенности людей в зависимости от предпочтения выбора риска или гарантии в ситуации принятия финансовых решений.

**Объект исследования:** принятие финансовых решений с разной степенью риска.

**Предмет исследования:** Психологические особенности принятия финансовых решений с разной степенью риска.

**Гипотеза исследования:** существуют различия в личностных качествах и формально-динамических свойствах индивидуальности людей склонных к риску и тех, кто предпочитают гарантированный результат в ситуации принятия финансовых решений.

Диссертационная работа содержит 2 главы: первая освещает теоретические подходы к исследованию феномена принятия решений, вторая содержит описание эмпирического исследования психологических особенностей принятия финансовых решений с разной степенью риска.

## **2. Основное содержание работы**

**Во введении** обосновывается актуальность исследования, ставятся цели и задачи, определяются предмет, объект исследования, гипотеза исследования.

**В первой главе** рассматриваются теоретические подходы к исследованию феномена принятия решений: дается определение принятия решения как психологического понятия, освещаются компоненты и нюансы данного феномена в психологических и непсихологических моделях. Завершающий подраздел главы посвящен подходам к пониманию риска при принятии решений.

**Во второй главе** представлены результаты эмпирического исследования психологических особенностей принятия финансовых решений с разной степенью риска, их анализ и обсуждение.

В исследование приняло участие 75 человек факультета психологии (студенты 1 и 2 курсов).

Методы сбора эмпирических данных: опрос и психологическое тестирование. Опрос проводился с помощью авторской методики «Денежная лотерея».

Психологическое тестирование включало в себя следующие методики:

1. Опросник для исследования уровня импульсивности В.А.Лосенкова;
2. Опросник формально-динамических свойств индивидуальности В.М.Русалова;
3. Опросник «Личностные факторы принятия решений» (ЛФР-25) Т.В.Корниловой;
4. Методика «Самооценка склонности к экстремально-рискованному поведению» М.Цуккермана;
5. Новый опросник толерантности к неопределенности Т.В.Корнилова.

В исследовании были использованы следующие методы обработки материала:

1. Критерий Манна-Уитни.
2. Корреляционный анализ

На первом этапе исследования были выявлены тенденции предпочтения в выборе между риском и гарантией:

в ситуации выигрыша при вероятности выигрыша 0.01, люди предпочитают пойти на риск (44 к 26), а в ситуации проигрыша с такой же долей вероятности скорее выберут понести гарантированные убытки (39 к 31).

При вероятности выигрыша 0.99 выбирают гарантированный выигрыш, а в ситуации с проигрышами с той же долей вероятности прослеживается зеркальная картина, большинство предпочитают рискнуть, чтобы избежать возможных потерь (42 к 27).

Данная тенденция подтверждает высказывание Канемана и Тверски о том, что «Потери чувствительнее выигрышей», именно поэтому люди готовы рисковать в ситуации проигрыша, если есть хоть малейшая возможность не

понести убытки, а в ситуации выигрыша скорее выберут выиграть гарантированную сумму.

Если рассматривать только ситуацию выигрыша с разными долями вероятности, то мы видим, что люди склонны недооценивать большую вероятность выигрыша, т.к. в ситуации с 0.99 вероятностью выигрыша они предпочитают выбрать гарантию(49 к 24), а с вероятностью выигрыша всего лишь в 1% - рискнуть (44 к 26). Данное положение не подтверждает высказывание о том, что люди склонны недооценивать маленькие вероятности выигрыша, напротив, они при таких условиях готовы идти на риск. Данные представлены в таблице 1.

Таблица 1 «Количественные показатели частоты встречаемости ответов»

Выигрыш				Проигрыш			
0.01		0.99		0.01		0.99	
Риск	Гарантия	Риск	Гарантия	Риск	Гарантия	Риск	Гарантия
44	26	24	49	31	36	42	27

Сравнительный анализ при помощи критерия Манна-Уитни показал различия между группами «риск» и «гарантия» только в ситуациях с 0.01 вероятностью в группах проигрыш и выигрыш. Данные представлены в таблице 2, цветом выделены группы, в которых обнаружены различия.

Таблица 2 «Различия в группах по критерию Манна-Уитни»

Выигрыш				Проигрыш			
0.01		0.99		0.01		0.99	
Риск	Гарантия	Риск	Гарантия	Риск	Гарантия	Риск	Гарантия
44	26	24	49	31	36	42	27

В группе выигрыш с вероятностью 0,01 выявлены различия по параметрам «Непереносимость Однообразия» (знач.= 0,20) и «Поиск Новых Впечатлений» (знач.=0,32) уровень значимости 0,05.

В группе проигрыш с вероятностью 0,01 обнаружены различия для шкал «Толерантность к неопределенности» (знач.=0,13) и психомоторной скорости (знач.=0,49) уровень значимости 0,05.

Полученные данные вполне логично вписываются в описание различий между подгруппами «риск» и «гарантия»: непереносимость однообразия, поиск новых впечатлений, толерантность к неопределенности и скорость психомоторных процессов характеризует людей, склонных предпочитать риск в ситуациях принятия решений, а меньшие показатели по данным шкалам у подгруппы «гарантия» - люди, напротив, стремящиеся к ясности и определенности в ситуациях.

Используя корреляционный анализ в каждой подгруппе, были выявлены следующие психологические особенности:

**В группе выигрыш с вероятностью 0,01 «Риск»:** Склонность к рискованному выбору на психодинамическом уровне может быть обусловлена низкой эмоциональной чувствительностью к интеллектуальным неудачам. Как раз это может объяснять их тягу к поискам острых ощущений и неадаптивным стремлениям к трудностям, что в свою очередь обратно влияет на выстраивание межличностных отношений, эти люди не стремятся к ясности в отношениях и им не свойственен контроль.

Межличностные отношения они склонны обдумывать и рационализировать, но при этом им может мешать выстраивать продуктивные отношения с окружающими их эмоциональная чувствительность на интеллектуальном и коммуникативном уровне.

**Группа выигрыш с вероятностью 0,01 «Гарантия»:** у данной группы людей, как ни странно, отмечается готовность действовать при неопределенных обстоятельствах, при этом повышается стремление к неадаптивным трудностям и непереносимость однообразия, что в свою очередь обусловлено психодинамикой. Но, что интересно, психодинамические процессы обратно коррелируют с импульсивностью, это может указывать на то, что у данной группы людей готовность к риску является показателем целеустремленности и настойчивости.

**В группе проигрыш с вероятностью 0,01 «Риск»:** готовность к риску может определяться у данной группы людей ее стремлением к новизне, оригинальности и изменениям, готовность выходить за рамки принятых ограничений. Поиск новых впечатлений и острых ощущений не является качествами присущими рациональным людям, готовым обдумывать свои решения, что и подтверждает отрицательная корреляция между этими шкалами.

На психодинамическом уровне поиск острых ощущений обусловлен психомоторной активностью и общей активностью.

Способ выстраивания межличностных отношений зависит от эмоциональной сферы темперамента, что не является сильной стороной данного типа людей.

**В группе проигрыш с вероятностью 0,01 «Гарантия»:** все полученные корреляции указывают на взаимосвязь личностных особенностей с психодинамикой, и ни одной корреляции между личностными свойствами.

Это может свидетельствовать о том, что выбор данной группы людей при принятии решений в ситуации проигрыша скорее носит темпераментальную основу.

Стоит отметить, что выявленные особенности распространяются только на данную группу респондентов.



### **3. Заключение**

Проблема принятия решений является актуальной для современного витка развития науки, не только психологической, но и других её областей. Одно только то, что данная проблема является междисциплинарной, так как изучается и в математике, в социологии, в управлении и экономике, говорит о том, что этот процесс проникает и сопровождает все виды человеческой деятельности.

Принятие решений почти всегда сопровождается рисками в той или иной степени, а значит чтобы их минимизировать необходимо разобраться как с механизмом и процессом принятия решений, так и с субъектом осуществляющим этот процесс.

Лейтмотивом нашего диссертационного исследования явилось изучение психологических особенностей субъекта принимающего финансовые решения. Были выявлены различия между группами лиц предпочитающих риск и тех кто предпочитают гарантированный результат.