

Эмоциональные ошибки в планировании

Место эмоциональных ошибок в поведенческих финансах

Экономические и финансовые теории и модели обычно построены на предположении, что участники рынка (для краткости назовем их инвесторами, хотя их роль в принятии финансовых решений может быть и другой) ведут себя оптимально, всегда принимают во внимание всю имеющуюся информацию, а их решения направлены на достижение максимальной выгоды для них. В реальной жизни это не так, и отличия поведения инвесторов от оптимальных вариантов изучает раздел экономики, называющийся поведенческие финансы.

CFA Institute принял классификацию различных ошибок, связанных с восприятием информации и принятием решений. Все эти ошибки поделены на когнитивные и эмоциональные. **Когнитивные ошибки** связаны с тем, как инвесторы собирают и обрабатывают информацию, пользуются статистикой, делают выводы. Как правило, их легче исправлять, так как они связаны с недостатком опыта и знаний, и поэтому разъяснение ошибки позволяет инвестору принимать меры для ее устранения.

Эмоциональные ошибки — искажения в оценках, связанные с эмоциями, интуицией, персональными ценностями. Даже в тех случаях, когда инвестор понимает, что с точки зрения финансов он поступает некорректно, исправить такие ошибки очень сложно, так как они не связаны с рациональным выбором. В результате эмоциональные ошибки часто приходится принять как данность и просто учитывать их существование в инвестиционном и стратегическом планировании.

Виды эмоциональных ошибок

Классификация, предлагаемая CFA Institute, выделяет следующие основные виды эмоциональных ошибок инвесторов:

1. Боязнь потерь

Хотя с финансовой точки зрения прибыль в размере 1 млн руб. и убыток в размере 1 млн руб. имеют совершенно одинаковый вес, люди обычно воспринимают убыток как намного более серьезное событие, чем получение прибыли. Иногда это имеет под собой основания (например, многие финансовые теории упускают из виду возможность банкротства), но чаще такая боязнь потерь становится эмоциональной ошибкой, которая ведет к отказу от возможных прибылей ради защиты даже от незначительных убытков.

2. Самоуверенность

Это распространенная ситуация, когда люди демонстрируют неоправданную веру в собственные силы, способность предсказывать будущее и добиваться поставленных целей. Самоуверенность становится результатом неправильной оценки своих знаний, опыта, доступа к информации. Проблема усугубляется, если человеку свойственно

приписывать успехи своим решениям, а неудачи относить на счет действий других. Один из вариантов ошибок самоуверенности — иллюзия владения знаниями. Например, мало кто бывает успешен в определении вероятности тех или иных событий, и всё же многие делают такие расчеты, считая себя умнее и более информированными, чем есть в действительности.

3. Нехватка дисциплины

Это ситуация, когда инвесторы оказываются не в состоянии преследовать свои стратегические интересы потому, что им не хватает силы воли и целеустремленности. В результате они принимают решения, которые будут разрушительны для бизнеса в долгосрочной перспективе, но прямо сейчас чем-то удобны и привлекательны. Каждому известны сложности борьбы с такими вредными привычками, как курение или переедание. В инвестициях и управлении бизнесом люди тоже проявляют слабость характера, но формы ее проявления могут быть, например, такими:

- принятие избыточного риска в расчете на краткосрочный успех,
- отказ от инвестиций в обновление оборудования или от затратных стратегических проектов для получения краткосрочной прибыли.

4. Статус-кво

Люди часто предпочитают ничего не предпринимать (сохранять статус-кво), даже если наилучшим выбором будет что-то изменить. Это также касается ситуаций, когда есть несколько вариантов выбора, и один из них _ выбор по умолчанию. Эту ошибку часто можно наблюдать в сочетании с двумя следующими, привязанностью и боязнью сожалений.

5. Привязанность

Проблема привязанности проявляется в том, что люди склонны больше ценить активы и бизнес, которыми они обладают, чем такие же активы, в которые только предстоит инвестировать. Это нарушает базовое предположение экономической теории, что инвестор готов заплатить за приобретение актива столько же, сколько он готов получить от продажи аналогичного актива. Из-за привязанности инвесторы ожидают от продажи более высокий доход, чем это было бы оправданным с точки зрения рынка и «застревают» в невыгодных бизнесах.

6. Боязнь сожалений

Любые решения, принимаемые в отношении бизнеса и инвестиций, могут вести как к успеху, так и к неудачам. Неудача всегда вызывает некоторое разочарование, но некоторым людям свойственно воспринимать неудачи очень болезненно, долго помнить о них и ставить эти эмоции намного выше, чем удовлетворение от успехов. Такие люди будут стремиться к вариантам, не требующим их решений, чтобы не чувствовать себя ответственными за последствия, даже если бездействие означает существенно неоптимальный выбор.