

Интернет-журнал «Мир науки» / World of Science. Pedagogy and psychology <https://mir-nauki.com>

2018, №3, Том 6 / 2018, No 3, Vol 6 <https://mir-nauki.com/issue-3-2018.html>

URL статьи: <https://mir-nauki.com/PDF/04PSMN318.pdf>

Статья поступила в редакцию 20.04.2018; опубликована 18.06.2018

Ссылка для цитирования этой статьи:

Гагарина М.А., Лопанова Н.К. Толерантность к неопределенности у лиц с различными стратегиями инвестиционного поведения // Интернет-журнал «Мир науки», 2018 №3, <https://mir-nauki.com/PDF/04PSMN318.pdf> (доступ свободный). Загл. с экрана. Яз. рус., англ.

For citation:

Gagarina M.A., Lopanova N.K. (2018). Tolerance to uncertainty in people with different strategies of investment behavior. *World of Science. Pedagogy and psychology*, [online] 3(6). Available at: <https://mir-nauki.com/PDF/04PSMN318.pdf> (in Russian)

Работа выполнена при финансовой поддержке РФФИ, Грант № 18-013-01232А «Психологические факторы и механизмы инвестиционного поведения россиян с различным уровнем финансовой грамотности»

УДК 159.923:316.6

ГРНТИ 15.41.21

Гагарина Мария Анатольевна

ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», Москва, Россия

Доцент кафедры «Управление персоналом и психология»

ФГБУН «Институт психологии РАН», Москва, Россия

Научный сотрудник лаборатории социальной и экономической психологии

Кандидат психологических наук, доцент

E-mail: MGagarina224@gmail.com

РИНЦ: http://elibrary.ru/author_profile.asp?id=691608

Лопанова Надежда Кирилловна

ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», Москва, Россия

Студент 3 курса факультета «Прикладной математики и информационных технологий»

E-mail: naadyal@yandex.ru

Толерантность к неопределенности у лиц с различными стратегиями инвестиционного поведения

Аннотация. В данной статье поднимается проблема инвестиционного поведения и его взаимосвязи с толерантностью и интолерантностью к неопределенности и с личностными чертами. Приведены результаты эмпирического исследования, в котором приняли участие 360 респондентов от 18 до 68 лет, средний возраст 26 лет. Были получены данные об их социально-демографических характеристиках, экономической активности, в том числе инвестировании в криптовалюты и оборудование для майнинга. Применялись психодиагностические методики Опросник толерантности и интолерантности к неопределенности и Короткий портретный опросник большая пятерка (Б5-10). В результате сравнения инвесторов и тех, кто не инвестирует, установлено, что респонденты, принимающие участие в торгах на бирже личностным чертам – более низким уровнем сознательности и доброжелательности. Респонденты, инвестировавшие в финансовые пирамиды, отличаются более низким уровнем толерантности и интолерантности к неопределенности. Респонденты, инвестирующие в криптовалюты и оборудование для майнинга, отличаются от тех, кто не инвестирует, как по уровню толерантности и интолерантности к неопределенности, так и по ряду личностных черт. Профиль личностных черт респондентов, инвестирующих в криптовалюты, отличается от двух других типов инвесторов. Инвесторы в финансовые пирамиды и инвесторы в традиционные

финансовые инструменты различаются между собой только по уровню сознательности. Респонденты, инвестирующие в криптовалюты, имеют более низкий уровень толерантности и интолерантности к неопределенности, по сравнению с теми, кто участвует в торгах на бирже (инвестирует в акции, облигации, иностранные валюты и т. п.) и теми, кто инвестировал в финансовые пирамиды.

Ключевые слова: инвестиционное поведение; толерантность к неопределенности; интолерантность к неопределенности; личностные черты; криптовалюты; финансовые инструменты; финансовые пузыри

Категория неопределенности приобретает все большее значение в современном мире. Она оказывается применимой ко всем сторонам нашей жизни: экономической, политической, социальной. В современной психологической науке неопределенность разрабатывается в рамках другого конструкта – толерантности к неопределенности, связанного с индивидуально-личностной регуляцией решений и способами разрешения ситуаций неопределенности: стремлением к ним или их избеганием [1, с. 44]. Особое значение толерантность к неопределенности имеет для экономического поведения, в частности, инвестиционного. Современный человек находится под влиянием многообразия технологий и повсеместной информатизации общества. Ведущие ученые Института психологии РАН говорят о цифровой революции, оказывающей вызовы не только экономике, но и психологической науке и практике [2]. Негативное отношение к инновациям может приобретать характер технофобии при условии, что темпы технологического прогресса опережают способности членов общества осмысливать изменения и вырабатывать социальные соглашения по поводу использования новых технических возможностей [3]. Возвращаясь к инвестиционному поведению, наряду с инвестированием в традиционные финансовые инструменты у людей появилась возможность инвестирования в цифровые активы, которые, с одной стороны, реально существуют и четко определены, но при этом не являются законным средством платежа на территории Российской Федерации¹. Ситуация может быть расценена как неопределенная. Для обозначения индивидуальной тенденции воспринимать и интерпретировать окружающую среду как угрозу или источник дискомфорта используется термин интолерантность к неопределенности [4]. В психологических методиках шкалами толерантности-интолерантности к неопределенности фиксируются и измеряются отличия людей в проявляемом ими поведении или диспозициональном отношении к неопределенности, восприятию и принятию (или непринятию) условий неопределенности. В переводе с латинского термин *tolerantia* буквально означал терпимость, терпение. В последующем он приобрел оттенок «устойчивости», а при введении в психологию конструкта толерантность к неопределенности – интеллектуально-личностного свойства, означающего принятие человеком неопределенности, новизны или противоречивости условий своих действий и решений [1, с. 44].

Для нас оба этих понятия толерантности и интолерантности имеют большое значение, поскольку в качестве одного из видов инвестиционного поведения мы будем рассматривать инвестирование в криптовалюты. До недавнего времени «криптовалюта» – разновидность цифровой валюты, создание и контроль за которой базируются на криптографических методах – для подавляющего большинства людей было незнакомым. Однако уже к началу 2017 года технология блокчейн и основанная на ней идея «денег будущего» стала одной из самых обсуждаемых и волнующих умы. Современный человек постоянно слышит о тех опасностях,

¹ Проект Федерального закона N 419059-7 "О цифровых финансовых активах" (ред., внесенная в ГД ФС РФ, текст по состоянию на 20.03.2018) <https://www.consultant.ru/law/hotdocs/52970.html/>.

которые связаны с внедрением биткоина [5]. Цифровые валюты обладают большим потенциалом, потому что обладают рядом свойств, которых нет у традиционных денег: децентрализация, т. е. отсутствие единого компонента, отказ которого может привести к отказу всей системы; P2P-взаимодействие, т. е. все транзакции между пользователями происходят без посредника; отсутствие границ и ограничение, т. е. транзакции могут выходить за рамки искусственных ограничений (например, таких как национальные границы), помимо этого криптовалюты ничем не ограничены: кто угодно может создавать их или изменять без разрешения государственных или любых других управленческих органов.

Приведенные свойства криптовалют влияют на основы человеческого мышления. Сложившаяся тысячелетиями идеология контроля денежных потоков господствующим властным классом сформировала особое отношение к деньгам, которое, как правило сводится к схеме ведущий-подчиненный [6]. Она порождает в сознании людей установку о том, что обладающие деньгами, сознательно или неосознанно ассоциируют их с властью и контролем. Существующая денежная система, ее структура и институты устроена таким образом, что в ней есть лишь несколько победителей и много проигравших. Люди становятся враждебными и агрессивными, теряя способность сочувствовать и сопереживать друг другу [7].

Зиммель Г. в своих работах исходит из того, что деньги значительно влияют на социальные связи в обществе. Он придает деньгам значение эмансипирующей силы, так как они позволяют существовать отношениям между людьми, лично их не затрагивая. Также автор подчеркивает, что обладание деньгами позволяет включиться в социальные связи [Цит. по 8].

В работе Зарубиной Н.Н. проводится исследование денег как социокультурного феномена. Автор обозначает пределы социальной функциональности денег и также говорит о том, как деньги выступают предпосылкой для интеграции индивида в общество, являются важнейшим средством самоидентификации и детерминируют значительное количество особенностей культуры и личности [9]. Однако, Зарубина отмечает, что хоть деньги и являются продуктом общества, но социальные отношения и связи не могут исчерпываться свойствами, определенными деньгами.

В работах Татарко А.Н. изучается связь монетарных аттитюдов и социального капитала. Под социальным капиталом личности автор понимает единство объективных отношений и субъективного отношения к этим отношениям, т. е. связи, сплоченность людей [8]. В работе высказывается предположение о том, что социально-психологические отношения личности, которые составляет ее социальный капитал, влияют на экономическое поведение. В ходе исследования данная гипотеза была подтверждена, а также было определено то, что социально-психологический капитал снижает зависимости личности от денег, уменьшает их использование как средства манипулирования. Ряд исследований подтверждают взаимосвязь инвестиционного поведения с личностными чертами, в частности отрицательные с экстраверсией, нейротизмом, доброжелательностью и положительную с сознательностью [10-12]. В предыдущих работах мы рассматривали роль мотивов потребления и сбережения, а также касались роли личностных черт с готовностью к инвестированию [13]. Так мы получили, что респонденты, несмотря на ориентацию на сбережения, в большей степени готовы к риску и более рациональны, чем потребители, а также характеризуются большей эмоциональной устойчивостью. Личность безусловно является важным фактором, определяющим потребительские предпочтения и принятие финансовых решений на протяжении всей жизни [14]. Личностные черты, в свою очередь, связаны с готовностью к риску с целью получения денег. Сознательность тоже включает в себя способность к планированию, самодисциплину и способность отложить удовлетворение потребностей. Lauriola & Levin (2001) предполагают, что эмоционально стабильные люди принимают более взвешенные финансовые решения. Тем не менее, в лабораторных экспериментах показано, что эмоционально-стабильные респонденты

больше склонны к риску с целью получения выгоды, а респонденты с высоким нейротизмом более склонны к избеганию потерь [14].

Предпринималось не мало попыток изучить влияние социально-экономических и нравственно-психологических факторов на экономическую активность субъекта. Так, например, в работе А.Л. Журавлева и А.Б. Купрейченко было доказано, что нравственность выступает важнейшей детерминантой активной поведенческой позиции. Авторы говорят о том, что отношения нравственности субъекта в значительной степени определяют выбор вида экономической активности, методы и средства достижения целей, а также специфику отношений с партнерами по деловому взаимодействию [15].

Однако целью данной работы является изучение не просто инвестиционного поведения, а выявление особенностей инвесторов в криптовалюты, которые являются новыми финансовыми технологиями на базе блокчейн. Интерес и готовность к использованию новых технологий связана не только с личностными характеристиками, например, открытостью новому опыту, но и межличностные и межгрупповые характеристики [3].

Гипотеза: экономическая активность в области криптовалют будет связана с социально-психологическими характеристиками, личностными чертами и толерантностью-интолерантностью к неопределенности.

В соответствии с выдвинутой гипотезой нами было разработан план ее эмпирической проверки. В исследовании приняли участие 360 человек, проживающих на территории Российской Федерации (Москва, города Московской области – Химки, Балашиха, Дзержинск, Электросталь и др., Уфа, Казань, Тверь и область, Нижний Новгород, Саратов, Самара), из них 291 женщина, в возрасте от 18 до 68 лет, средний возраст 26.

На рисунке 1 отражено соотношение представителей различных регионов.

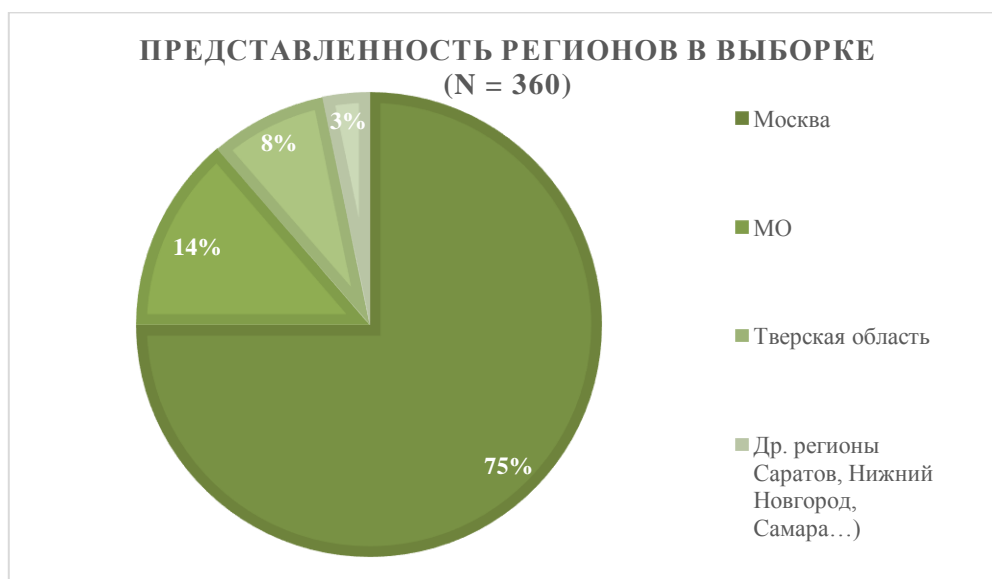


Рисунок 1. Составлено авторами

От респондентов нами была получена информация на предмет их экономической активности. Экономическую активность мы, вслед за Журавлевым А.Л. и Позняковым В.П. понимаем, как понятие, интегрирующее различные феномены экономического сознания и экономического поведения [16]. Сюда вошли вопросы об их осведомленности о криптовалютах, инвестиционном поведении, оценке надежности инвестиций в различные финансовые инструменты, опыт взаимодействия с финансовыми пирамидами, отношение к криптовалютам и оценка перспектив их развития.

Для оценки личностных характеристик были использованы опросник «Толерантности (ТН) и интолерантности (ИТН) к неопределенности С. Баднера» в модификации Корниловой Т.В. и Чумаковой М.А. [3] и короткий портретный опросник «Большая пятерка» в переводе Егоровой М.С. и Паршиковой О.В. [17].

Также собраны общие социально-демографические характеристики респондентов. Принималось во внимание образование, сфера деятельности, трудовая занятость, место проживания, пол. В нашем исследовании приняли участие студенты, лица, работающие в организациях и индивидуальные предприниматели.

Для начала проанализируем данные по инвестиционному опыту испытуемых и его гендерных аспектах.

Для того, чтобы установить, какие активы наиболее популярны среди опрошенных, им был задан вопрос «В какие продукты финансового рынка Вы готовы инвестировать / уже инвестируете?». Результаты представлены в табл. 1. Мы подсчитывали частоту ответов, количество вариантов может быть больше одного, поэтому общее количество больше, чем число респондентов.

Таблица 1

В какие продукты финансового рынка Вы готовы инвестировать / уже инвестируете и как вы оцениваете их надежность?

	Высокий риск потерять вложения	Ненадежные, но, несмотря на риски, есть возможность существенно приумножить вложенные средства	Не могу оценить	Надежные. Я сам (или через брокера) управляю вложенными средствами	Хочу начать вкладывать в такие активы	Всего – по стр.
Драгоценные металлы	26 (27 %)	64 (66 %)	2 (2 %)	4 (4 %)	1 (1 %)	97 (17 %)
Никакие	35 (45 %)	33 (43 %)	10 (12 %)	0 (0 %)	0 (0 %)	78 (13 %)
Иностранная валюта	38 (32 %)	72 (60 %)	2 (1 %)	6 (5 %)	2 (1 %)	120 (21 %)
Акции и облигации	36 (23 %)	97 (67 %)	6 (4 %)	13 (9 %)	2 (1 %)	154 (27 %)
Фьючерсы и опционы	3 (13 %)	17 (77 %)	0 (0 %)	1 (5 %)	1 (5 %)	22 (4 %)
Инструменты рынка ДКО	2 (10 %)	15 (75 %)	0 (0 %)	3 (15 %)	0 (0 %)	20 (3 %)
Криптовалюты	19 (23 %)	54 (64 %)	3 (4 %)	8 (9 %)	0 (0 %)	84 (15 %)
Всего	159 (28 %)	352 (61 %)	23 (4 %)	36 (6 %)	6 (1 %)	575

Составлено авторами

Важно отметить, что в данной таблице представлены именно представления о готовности инвестировать в продукты финансового рынка и о их надежности, а не реальные действия, которые будут описаны ниже. Большинство наших респондентов (27 %) готовы инвестировать в акции и облигации, при этом большинство из них оценивают подобные инвестиции как ненадежные, хотя и с потенциалом принести доход. Следующие по популярности – это инвестирования в иностранные валюты (21 %), затем драгоценные металлы (17 %) и криптовалюты (15 %). Что касается надежности инвестирования, то самый популярный ответ – это «ненадежные, но, несмотря на риск, есть возможность существенно приумножить вложенные средства».

Теперь обратимся к реальному инвестиционному поведению (см. таблицу 2). Как источник дохода свою инвестиционную деятельность оценивают 37 человек (10 %) от испытуемых в общей выборке. Из женщин участвовали 3 %, а из мужчин 23 %.

Таблица 2

Выбор продуктов финансового рынка респондентами, участвующими в торгах на бирже

Иностранная валюта	1 (3 %)
Фьючерсы и опционы, иностранная валюта	1 (3 %)
Акции и облигации	4 (11 %)
Акции и облигации, иностранная валюта	6 (16 %)
Акции и облигации, драгоценные металлы	5 (14 %)
Акции и облигации, фьючерсы и опционы	1 (3 %)
Инструменты рынка ДКО	5 (13 %)
Иностранная валюта	3 (8 %)
Акции и облигации, фьючерсы и опционы, иностранная валюта	3 (8 %)
Криптовалюты	5 (13 %)
Акции и облигации, иностранная валюта, драгоценные металлы	2 (5 %)
Акции и облигации, иностранная валюта, инструменты рынка ДКО	1 (3 %)
Всего	37

Составлено авторами

Можно видеть, что самыми популярными в нашей выборке являются инвестиции в акции и облигации, а также иностранную валюту, которые оказались и самыми популярными по общей частоте упоминания (37 % и 28 % соответственно), затем идут драгоценные металлы (12 %) и инструменты рынка денежно-кредитных отношений (10 %) и последними являются криптовалюты (8 %) и фьючерсы и опционы (5 %).

Далее нас интересовало отношение респондентов к финансовым пирамидам и готовность инвестировать в них. В нашей выборке 45 человек (что составляет 13 %) имели опыт инвестирования в финансовые пирамиды типа МММ. Среди тех, кто никогда не инвестировал в финансовые пирамиды только 2,5 % заявили о готовности участвовать в новой пирамиде. Остальные 97,5 % отказались. В то же время в числе тех, кто имел отношение к финансовым пирамидам 10 % заявили о возможной готовности участвовать в финансовой пирамиде снова.

Нас интересовали мотивы инвестирования в финансовые пирамиды, учитывая высокие риски и всем известный негативный опыт. Мы задали вопрос в проективной форме, адресовав его «другим людям», для того, чтобы снизить вероятность социально-желательных ответов. Результаты приведены в таблице 3.

Таблица 3

Причины инвестирования в финансовые пирамиды респондентов, имевших и не имевших подобный опыт. Таблица сопряженности, критерий χ^2

	Не участвовали в финансовых пирамидах	Участвовали в финансовых пирамидах	χ^2	Всего
Недостаточная финансовая грамотность	97 (31 %)	9 (20 %)	1,36 p = 0,2431	106 (30 %)
Возможность получения "легких денег", жадность	130 (42 %)	17 (38 %)	0,11 p = 0,7385	147 (41 %)
Убеждение "Плохое может случиться с кем угодно, только не со мной"	24 (8 %)	3 (7 %)	0,05 p = 0,8170	27 (8 %)
Массовость явления, эффект "заражения". "Все так делают"	56 (18 %)	15 (33 %)	3,53 p = 0,0603	71 (20 %)
Получают реальные доходы	2 (1 %)	0 (0 %)	0,29 p = 0,5908	2 (<1 %)
Не знаю	2 (1 %)	1 (2 %)	1,14 p = 0,2856	3 (<1 %)
Всего	311 (87 %)	45 (13 %)		356

Составлено авторами

Самым распространенным объяснением в общей выборке были возможность получения легких денег, жадность, затем недостаточная финансовая грамотность и «все так делали». При этом ответы респондентов, участвовавших и не участвовавших в финансовых пирамидах не различаются (χ^2 ; $p < 0,05$)

Переходим к вопросам, непосредственно касающимся криптовалют. Нас интересовало, соотношение осведомленности о сущности криптовалют, механизме майнинга и соотношение этих знаний с готовностью инвестировать в криптовалюты и в оборудование для майнинга. Можно отметить, что большинство наших респондентов не занимаются майнингом и не инвестируют в криптовалюты. Среди тех, кто не инвестирует и не занимается майнингом в равной степени представлены те, кто знает (47 %), что это такое и те, кто не знает (49 %). Доля тех, кто занимается майнингом и инвестированием в криптовалюты, хорошо осознавая механизм (3 %) и тех, кто занимается майнингом и инвестированием в криптовалюты без должного понимания (1 %) мала. В целом, мужчины оказались более осведомленными, чем женщины. Последнее утверждение согласуется с тем, что мужчины в принципе, в большей степени склонны к риску и чаще поддерживают новаторские идеи.

На рисунке 2 приведено соотношение представителей разных профессий, готовых инвестировать в различные продукты финансового рынка. Можно видеть, что участвуют в торгах на бирже, в основном представители IT специальностей и экономисты. В финансовые пирамиды инвестировали, в основном, представители сфер образования, управления, политологии и маркетинга. Интерес к инвестированию в криптовалюты и занятие майнингом – характерно для тех, кто работает в сфере маркетинга.



Рисунок 2. Составлено авторами

Мы переходим к результатам психодиагностических методик. Для их обработки использовался пакет программ STATISTICA 10.0.

В соответствии с нашей гипотезой, проверим, как связаны личностные черты, определенные с помощью опросника «Большая пятерка», толерантность и интолерантность к неопределенности, определенные с помощью опросника Баднера и готовность инвестировать в криптовалюты, финансовые пирамиды и другие финансовые инструменты.

Для начала определим есть ли различия между мужчинами и женщинами по толерантности и интолерантности к неопределенности и личностным чертам. По методике Баднера достоверных различий (Т-критерий Стьюдента, $p < 0,05$) обнаружено не было, результаты по опроснику Большая пятерка приведены в таблице 4.

Таблица 4

Описательная статистика и значения Т-критерия Стьюдента результатов сравнения мужчин и женщин по шкалам Короткого портретного опросника Большой пятерки (Б5-10)

	Мужчины N = 130		Женщины N = 224		Т	р
	М	SD	М	SD		
Экстраверсия	4,3	1,22	4,1	1,27	-1,15	0,252
Нейротизм	2,7	1,11	3,4	1,16	4,89	0,000
Открытость новому опыту	4,5	0,92	4,5	0,99	-0,64	0,520
Сознательность	4,3	1,16	4,6	1,11	2,32	0,021
Доброжелательность	4,4	1,18	4,5	0,96	1,14	0,253

Составлено авторами

По результатам методики были получены следующие различия: мужчины имеют более низкие значения по сознательности и по нейротизму по сравнению с женщинами. То есть, характеризуются более эмоционально устойчивые, лучше переносящие стресс и менее сознательные. Женщины же в нашей выборке – более эмоционально неустойчивые и более склонные следовать правилам. По уровню толерантности и интолерантности к неопределенности мужчины и женщины не различаются.

Далее мы обратились к инвестиционному поведению. Было проведено сравнение респондентов, участвующих и не участвующих в торгах на бирже по уровню толерантности и интолерантности к неопределенности, таблица 5. Значимых различий получено не было.

Таблица 5

Описательная статистика и значения Т-критерия Стьюдента сравнения результатов методики Толерантности к неопределенности Баднера для респондентов, участвовавших и не участвовавших в торгах на бирже

Шкалы опросника	Не участвуют N = 176		Участвуют N = 27		t	p
	М	SD	М	SD		
ИТН	27,6	6,87	25,4	6,83	1,52	0,129
ТН	28,3	6,20	27,5	5,44	0,64	0,524

Результаты сравнения респондентов, участвующих в торгах на бирже (инвестирующих и неинвестирующих в традиционные финансовые инструменты) по личностным чертам приведены в таблице 6.

Таблица 6

Описательная статистика и значения Т-критерия Стьюдента сравнения результатов портретного опросника Большая пятерка для респондентов, участвовавших и не участвовавших в торгах на бирже

Шкалы опросника	Не участвуют N = 318		Участвуют N = 37		t	p
	М	SD	М	SD		
Экстраверсия	4,2	1,25	4,1	1,33	0,32	0,751
Нейротизм	3,2	1,18	2,9	1,12	0,89	0,376
Открытость новому опыту	4,5	0,96	4,6	0,97	-0,76	0,446
Сознательность	4,6	1,11	3,8	1,17	4,00	0,000
Доброжелательность	4,5	0,98	3,9	1,42	3,39	0,000

Составлено авторами

Из проведенного статистического анализа можно видеть, что те, кто принимает участие в торгах на бирже характеризуются меньшей сознательностью и меньшей доброжелательностью, по сравнению с теми, кто не участвует. То есть, для инвесторов более свойственна готовность нарушать установленные правила, меньшая отзывчивость и большая критичность по отношению к окружающим. Результаты о том, что доброжелательность отрицательно связана с инвестированием в акции и со сбережением и накоплением богатства были получены и ранее в работах Brown S. & Taylor K. (2014) и Nyhus E.K. & Webley P. (2001) [10, 11].

Результаты исследования согласуются с такими психологическими особенностями инвесторов, описанных В.В. Спасенниковым, как гибкое мышление, развитая интуиция, готовность к рациональному риску в условиях дефицита времени и информации, но не согласуются в умение быстро налаживать контакты с людьми (у нас получен низкий уровень доброжелательности) [18]. Такие характеристики как устойчивость и переключаемость внимания, развитая оперативная память нами не проверялись.

Люди, не участвующие в торгах на бирже, обладают более высоким показателем по сознательности, что позволяет описывать их как более дисциплинированных в следовании установленным правилам и более организованных. Они скорее не предрасположены к риску, необходимому для участия в торгах. Для них также характерна большая доброжелательность.

Далее разделим респондентов на две группы – участвующие в финансовых пирамидах и не участвующие. Результаты сравнения по методике Баднера приведены в таблице 7, а по большой пятерке в таблице 8.

Таблица 7

Описательная статистика и значения Т-критерия Стьюдента сравнения результатов методики Толерантности к неопределенности Баднера для респондентов, участвовавших и не участвовавших в финансовых пирамидах

Шкалы опросника	Не участвуют МММ N = 174		Участвуют МММ N = 24		t	p
	M	SD	M	SD		
ИТН	27,7	6,36	24,2	9,65	2,34	0,020
ТН	28,6	5,36	24,9	9,63	2,82	0,005

Составлено авторами

Респонденты, участвовавшие в финансовых пирамидах, обладают меньшей толерантностью и интолерантностью к неопределенности. На первый взгляд результаты кажутся противоречивыми. Но, если обратиться к интерпретации этих понятий в работе Корниловой Т.В. и Чумаковой М.А., то в ней эти две характеристики являются самостоятельными, а не противоположными концами одного континуума [4]. Интолерантность к неопределенности – это стремление к ясности и избеганию сложных противоречивых ситуаций – инвестирующим в финансовые пирамиды это свойственно в меньшей степени. Толерантность к неопределенности – это интеллектуально-личностное свойство, означающее принятие человеком неопределенности, новизны или противоречивости условий своих действий и решений. Толерантность к неопределенности характеризует устойчивость человека к условиям неопределенности, изменчивости, противоречивой информации. Субъект с низкой ТН испытывает стресс, поспешно реагирует, и избегает неопределенных стимулов [1].

Таблица 8

Описательная статистика и значения Т-критерия Стьюдента сравнения результатов портретного опросника Большая пятерка для респондентов, участвовавших и не участвовавших в финансовых пирамидах

Шкалы опросника	Не участвуют в пирамидах N = 310		Участвуют в пирамидах N = 44		t	p
	M	SD	M	SD		
Экстраверсия	4,2	1,25	4,0	1,29	1,04	0,297
Нейротизм	3,2	1,19	3,0	1,09	0,63	0,531
Открытость новому опыту	4,5	0,97	4,5	0,91	0,28	0,779
Сознательность	4,5	1,16	4,4	1,02	0,54	0,591
Доброжелательность	4,5	1,06	4,2	0,94	1,59	0,112

Составлено авторами

По личностным чертам достоверных различий между теми, кто инвестирует в финансовые пирамиды и теми, кто не инвестирует – не обнаружено.

Далее мы обратились к сравнению респондентов, инвестирующих и не инвестирующих в криптовалюты и оборудование для майнинга. Результаты по толерантности и интолерантности к неопределенности представлены в таблице 9.

Таблица 9

Описательная статистика и значения Т-критерия Стьюдента сравнения результатов методики Толерантности к неопределенности Баднера для респондентов, инвестирующих и не инвестирующих в криптовалюты

Шкалы опросника	Не инвестируют N = 185		Инвестируют N = 18		t	p
	M	SD	M	SD		
ИТН	27,9	6,37	20,7	8,55	4,47	0,000
ТН	28,8	5,24	22,3	10,21	4,53	0,000

Составлено авторами

Различия аналогичны различиям, полученным для инвестирующих и не инвестирующих в финансовые пирамиды. Респонденты, инвестирующие в криптовалюты, отличаются более низкой толерантностью и интолерантностью к неопределенности. Различия по личностным чертам приведены в таблице 10.

Таблица 10

Описательная статистика и значения Т-критерия Стьюдента сравнения результатов портретного опросника Большая пятерка для респондентов, инвестирующих и не инвестирующих в криптовалюты

Шкалы опросника	Не инвестируют N = 318		Инвестируют N = 25		t	p
	M	SD	M	SD		
Экстраверсия	4,3	1,24	3,5	1,28	2,77	0,006
Нейротизм	3,1	1,17	3,5	1,05	-1,31	0,191
Открытость новому опыту	4,5	0,96	3,9	0,79	3,49	0,001
Сознательность	4,5	1,13	3,7	0,99	3,79	0,000
Доброжелательность	4,5	1,00	3,5	1,08	5,05	0,000

Составлено авторами

По личностным чертам нами были получены следующие различия. Респондент, инвестирующие в криптовалюты и оборудование для майнинга характеризуются более высокой интроверсией, меньшей открытостью новому опыту, меньшей сознательностью и меньшей доброжелательностью. Некоторые из полученных результатов оказались для нас неожиданными, тем не менее попробуем их проинтерпретировать. Для «майнеров» характерны менее выраженная экстраверсия, меньшая сознательность и меньшая доброжелательность. Эти

результаты являются достаточно логичными. Инвестиционное поведение, как показано на примере акций и облигаций, связано с такими личностными чертами как низкая экстраверсия и низкая доброжелательность, о чем мы уже упоминали выше. Видимо инвестирование в криптовалюты тоже предполагает меньшую общительность и активность по отношению к другим людям и меньшую способность к сопереживанию и сочувствию, поскольку данные «человеческие» качества ведут скорее к долгам, чем к накоплениям [11]. Что касается сознательности и открытости новому опыту, то здесь мы ожидали обратные результаты, связывая способность к инвестированию с большей сознательностью, а интерес к криптовалютам – с открытостью новому опыту. Однако респонденты, инвестирующие в криптовалюты оказались менее сознательными, что может быть интерпретировано как способность «нарушать правила» и «выходить за рамки». Что же касается открытости новому опыту, то вероятно в нашей выборке инвесторами в криптовалюты движет отнюдь не любопытство и стремление познать новое, а желание заработать любым путем.

Представляет интерес сравнение личностных профилей респондентов, инвестирующих в традиционные финансовые инструменты, в финансовые пирамиды и в криптовалюты (рис. 3).

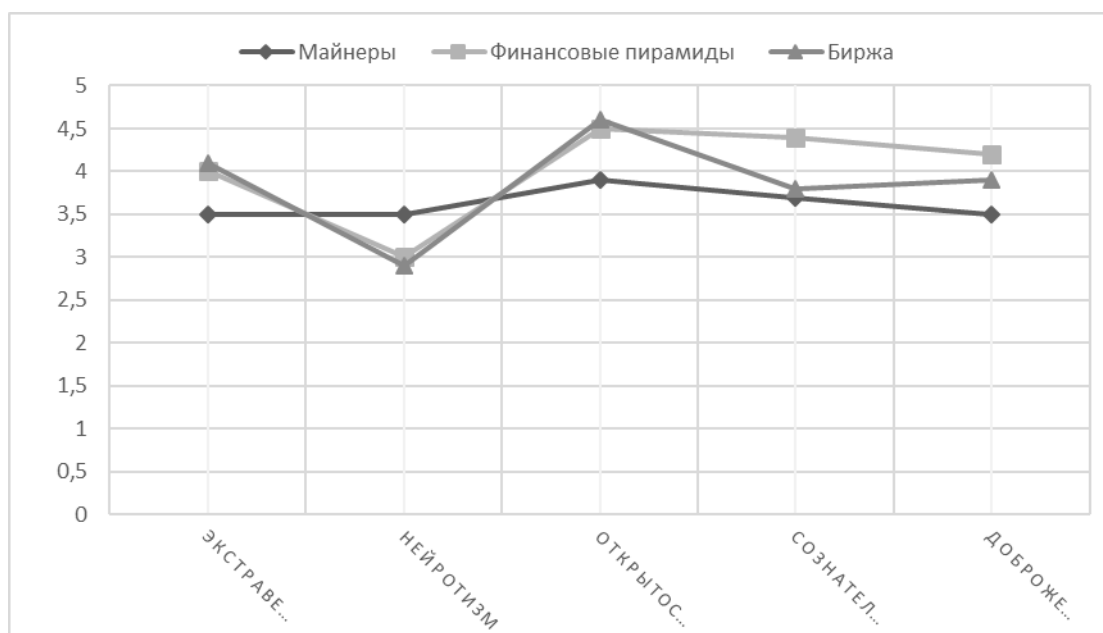


Рисунок 3. Сравнение личностных профилей респондентов с различными инвестиционными стратегиями

Мы предполагали, что профиль тех, кто инвестирует в криптовалюты будет сходен с профилем личности респондентов, инвестирующих в финансовые пирамиды, поскольку по мнению ряда зарубежных авторов биткоин обладает характерными чертами финансового пузыря [5]. Однако профиль тех, кто участвует в торгах на бирже и тех, кто инвестирует в финансовые пирамиды практически совпадают, различие наблюдается только в уровне сознательности, которая выше, как ни странно, у инвестирующих в финансовые пирамиды. Мы уже писали, что сознательность не тождественна разумности, а скорее свидетельствует о нормативности поведения, умению следовать установленным правилам. По сравнению с двумя другими инвесторами, респонденты, инвестирующие в криптовалюты, имеют более низкую экстраверсию, более высокий нейротизм, меньшую открытость новому опыту и меньшую доброжелательность. Чисто интуитивно, возникает образ замкнутого, враждебного, подверженного стрессу человека, незаинтересованного в познании нового.

На рисунке 4 представлены результаты сравнения трех типов инвесторов по толерантности и интолерантности к неопределенности.

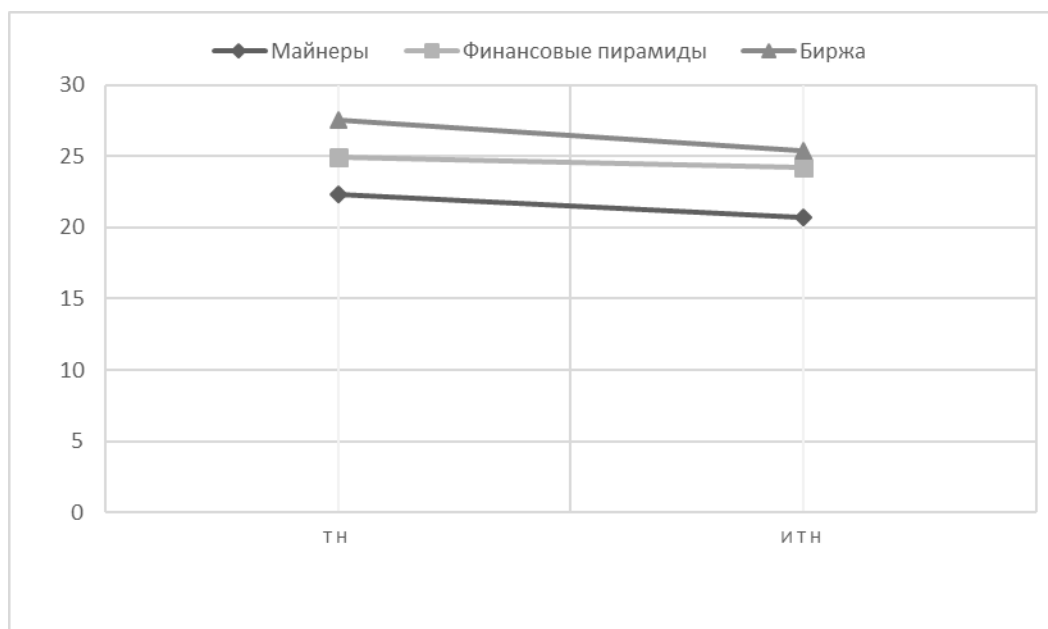


Рисунок 4. Сравнение респондентов с различными инвестиционными стратегиями по уровню толерантности и интолерантности к неопределенности (составлено авторами)

Респонденты, инвестирующие в криптовалюты, имеют самые низкие значения как по толерантности, так и по интолерантности к неопределенности. Далее по уровню толерантности к неопределенности следуют инвесторы в финансовые пирамиды и самый высокий уровень по этому показателю у тех, кто инвестирует в традиционные финансовые инструменты. По уровню интолерантности к неопределенности игроки на бирже и те, кто инвестирует в финансовые пирамиды практически не различаются.

Выводы

Респонденты, принимающие участие в торгах на бирже и выбравшие для инвестиций акции и облигации, отличаются от тех, кто не принимает участие в торгах на бирже по личностным чертам – более низким уровнем сознательности и доброжелательности и не отличаются по уровню толерантности и интолерантности к неопределенности.

Респонденты, инвестировавшие в финансовые пирамиды, отличаются от тех, кто не инвестирует в финансовые пирамиды только более низким уровнем толерантности и интолерантности к неопределенности и не отличаются по личностным чертам.

Респонденты, инвестирующие в криптовалюты и оборудование для майнинга, отличаются от тех, кто не инвестирует, как по уровню толерантности и интолерантности к неопределенности, так и по ряду личностных черт. Для инвесторов характерны более низкий уровень толерантности и интолерантности к неопределенности, более низкий уровень экстраверсии, открытости новому опыту, сознательности и доброжелательности.

Профиль личностных черт респондентов, инвестирующих в криптовалюты, отличается от профилей двух других по экстраверсии, нейротизму, открытости новому опыту и доброжелательности. Инвесторы в финансовые пирамиды и инвесторы в традиционные финансовые инструменты отличаются только по уровню сознательности.

Респонденты, инвестирующие в криптовалюты, имеют более низкий уровень толерантности и интолерантности к неопределенности, по сравнению с инвестирующими в финансовые пирамиды и участвующими в торгах на бирже.

ЛИТЕРАТУРА

1. Корнилова Т.В. Психология риска и принятия решений / Монография. М., 2003. 242 с.
2. Юревич А.В., Журавлев А.Л., Нестик Т.А. Цифровая революция и будущее психологии: к прогнозу развития психологической науки и практики // Институт психологии Российской академии наук. Социальная и экономическая психология. 2018. Т. 3. № 1 (9). С. 6-19.
3. Журавлев А.Л., Нестик Т.А. Психологические факторы негативного отношения к новым технологиям // Психологический журнал. 2016. № 6. С. 5-14.
4. Корнилова Т.В., Чумакова М.А. Шкалы толерантности и интолерантности к неопределенности в модификации опросника С. Баднера // Экспериментальная психология. 2014. № 1. С. 92-110.
5. Weber В. (2016) Bitcoin and the legitimacy crisis of money. Cambridge Journal of Economics, 40 (1), С. 17-41.
6. Семенов М.Ю. Деньги и люди: Психология денег в России: Монография. Изд-во Простобук, 2011 С. 40-47.
7. Возьмитель А.А. Социальное неравенство: поле конфликта в современной России // Конфликтология. 2016. Т. 3. С. 26-39.
8. Татарко А.Н. Монетарные аттитюды и социальный капитал. Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия: Философия. Психология. Педагогика. 2012 Т. 12 № 3. С. 95-99.
9. Зарубина Н.Н. Деньги как социокультурный феномен: пределы функциональности // Социологические исследования. 2005. № 7. С. 13-21.
10. Brown, S. & Taylor, K. Household finances and the “Big five” personality traits. Journal of Economic Psychology, 2014, vol. 45, pp. 197-212.
11. Nyhus E.K. & Webley, P. The Role of Personality in Household Saving and Borrowing Behaviour. European Journal of Personality, 2001, vol. 15, pp. 85-103.
12. Sutin, A.R., Costa, P.T., Miech, R., Eaton W.W. Personality and career success: Concurrent and longitudinal relations. European Journal of Personality, 2009, vol. 23, no. 2, no. 71-84.
13. Гагарина М.А., Сулейманова С.С. Финансовая грамотность и экономическое поведение лиц с различным соотношением мотивов сбережения и потребления // Интернет-журнал «Мир науки» 2017, Том 5, №3 <http://mir-nauki.com/PDF/45PSMN317.pdf> (доступ свободный).
14. Lauriola, M. & Levin, I.P. Personality traits and risky decision-making in a controlled experimental task: An exploratory study. Personality and Individual Differences, 2001, vol. 31, no. 2, pp. 215-226.
15. Журавлев А.Л., А.Б. Купрейченко Проблемы экономической психологии. Том 2 – М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2005. С 61-63.
16. Журавлев А.Л., Позняков В.П. Экономическая психология: теоретические проблемы и направления эмпирических исследований // Психология. Журнал Высшей школы экономики, 2004. Т.1., № 3. С. 46-64 <https://psy-journal.hse.ru/data/2011/04/28/1210639564/46-64.pdf> (дата обращения 03.05.2018).
17. Егорова М.С., Паршикова О.В. Психометрические характеристики Короткого портретного опросника Большой пятерки (Б5-10) // Психологические исследования. 2016. Т. 9, № 45. С. 9. URL: <http://psystudy.ru> (дата обращения: 21.02.2018).
18. Спасенников, В.В. Экономическая психология. ПЭР СЭ, 2003, 448 с.

Gagarina Maria Anatol'evna

Financial university under the government of the Russian Federation, Moscow, Russia
Institute of psychology of the Russian academy of science, Moscow, Russia
E-mail: MGagarina224@gmail.com

Lopanova Nadezhda Kirillovna

Financial university under the government of the Russian Federation, Moscow, Russia
E-mail: naadyal@yandex.ru

Tolerance to uncertainty in people with different strategies of investment behavior

Abstract. This article raises the problem of investment behavior and its relationship with tolerance and intolerance to uncertainty and personal traits. The results of the empirical study are presented, in which 360 respondents from 18 to 68 years old (an average age of 26 years) took part. Data were received on their socio-demographic characteristics, economic activity, including investment in crypto-currencies and equipment for mining. Psychodiagnostic methods were used. The questionnaire of tolerance and intolerance to ambiguity and Big five short portrait questionnaire (BH 5-10). As a result of a comparison of investors and those who do not invest, it was figured out that respondents who participate in the trades on the exchange have a lower level of consciousness and goodwill. Respondents who have invested in financial pyramids are characterized by a lower level of tolerance and intolerance to uncertainty. Respondents investing in crypto currency and equipment for mining differ from those who do not invest, both in terms of tolerance and in terms of intolerance to uncertainty, and in a number of personal traits. The profile of personal traits of respondents investing in crypto currency is different from the other two types of investors. Investors in financial pyramids and investors in traditional financial instruments differ only in terms of level of consciousness. Respondents investing in crypto-currencies have a lower level of tolerance and intolerance to uncertainty, compared to those who participate in trading on the stock exchange (investing in stocks, bonds, foreign currencies, etc.) and those who have invested in financial pyramids.

Keywords: investment behavior; tolerance to uncertainty; intolerance to uncertainty; personality traits; crypto-currencies; financial instruments; financial bubble