



ИССЛЕДОВАНИЕ: ИНТУИЦИЯ В ПРИНЯТИИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕШЕНИЙ

Цель исследования: выяснить, что мешает трейдерам (управляющим активами) развивать и использовать интуицию в принятии решений на финансовом рынке.

Участники исследования: профессиональные трейдеры, управляющие активами и частные инвесторы на российском финансовом рынке.

Выдвигаемая гипотеза: использовать интуицию на финансовом рынке мешают:

1. страхи, сомнения, неуверенность
2. привычка придерживаться рациональных методов работы на финансовом рынке (прогнозирование, работа по новостям, индексное инвестирование и т.п.)
3. низкий уровень информированности трейдеров о возможностях интуиции в принятии инвестиционных решений
4. отсутствие системы контроля за рисками, обеспечивающей безопасность при доверии к интуитивному сигналу
5. неэффективная система мотивации трейдеров
6. зависимость трейдеров от капитала (работодателя)
7. недостаток внутренней силы для преодоления прессинга со стороны рынка
8. неосознанность в принятии инвестиционных решений



ПОНЯТИЕ ИНТУИЦИИ

Прежде всего, стоит отметить, что исследуемая тема – «Интуиция в принятии инвестиционных решений» - лежит на стыке двух научных областей – экономики и психологии. Обзор литературы в каждой из этих областей позволяет говорить, что между ними лежит весьма существенная пропасть, и мостики их объединения только начинают выстраиваться. Прежде всего, речь идет о рациональном подходе к моделям финансового рынка (и соответственно к принятию решений на нем) широко применяемом в экономической науке, в то время как психология проявляет большое внимание к изучению эмоциональных и чувственных проявлений человека при принятии решений. С позиции «рационального» экономиста – эмоциональность и чувственность человека есть лишь некоторые сопутствующие элементы рационального (равно оптимальному с позиции экономистов) поведения, а поэтому могут быть проигнорированы в исследованиях экономики и финансовых рынков как белый (случайный) шум. При таком подходе понятие интуиции либо может быть проигнорировано как не существенное для принятия решений, либо же, может быть истолковано как определенное свойство человеческого разума, позволяющее быстрее и правильнее других интерпретировать поступающую извне информацию, в частности за счет значительного опыта человека.

Например, если человека спросили «чему равен логарифм 16 по основанию 3» (правильный ответ - 2.5237) и он, почти не задумываясь, ответил, что «примерно 2.5», то с позиции рациональности такого человека можно называть человеком с развитой интуицией.

То есть, в условиях рациональности, когда существуют однозначно правильные и однозначно не правильные ответы, под понятием интуиции может пониматься «быстрота и степень точности поиска правильного, однозначного ответа».

Вот в частности, как определяет интуицию психолог Даниэль Канеман, получивший в 2002 году Нобелевскую премию по экономике за глубокий вклад психологических исследований в экономическую науку, особенно за определение человеческого поведения и принятия решений в условиях неопределенности: «Интуиция – мысли и предпочтения, которые приходят на ум быстро и без долгого обдумывания»

В своих исследованиях Канеман выделяет два способа когнитивной (познавательной) функции:

- (а) интуитивный, когда суждения и решения создаются автоматически и быстро,
- (б) контролируемый, преднамеренный и относительно неторопливый.

Определенное таким способом различие между интуицией и рассудком вызывало большой интерес в экономической науке в последние десятилетия. В частности, различия между двумя



**Иррациональные технологии
на финансовых рынках:
www.reflexivity.ru**

способами мышления были призваны объяснить результаты исследований, связанных с принятием решений в условиях неопределенности.

Более подробно, четкое различие этих двух типов когнитивных (познавательных) процессов, т.е. интуиции и рассудка с позиции Канемана представлено в приложении 1.

В тоже время, резонен вопрос: является ли рациональный подход к описанию окружающей действительности достаточно полным, для того чтобы уместить в него все свойства, особенности и функции интуиции, проявляющиеся в человеческой жизни?

Для этого рассмотрим, как описывают понятие интуиция в жизни человека в литературе по практической психологии, эзотерике.

Вот что говорит про интуицию Ошо.

«Интуиция, это прыжок – не что-то такое, что ты делаешь шаг за шагом. Это нечто, происходящее с тобой, нечто, приходящее к тебе, - происходящее с тобой без всякой причинности, без всякого источника где бы то ни было. Это внезапное происшествие и есть интуиция. Если бы она не была внезапна и совершенно оторвана от происходящего ранее, логическое мышление обнаружило бы ее траекторию. Это заняло бы некоторое время, но было бы возможно. Логическое мышление могло бы ее знать, понимать и контролировать. Тогда в любой момент можно было бы разработать инструмент, подобный телевизору или радио, который воспринимал бы интуитивные сигналы.

Рассудок видит две области существования: познанное и непознанное. Непознанное значит то, что еще не познано, но однажды будет. Но мистицизм говорит, что есть три области: познанное, непознанное и непознаваемое. Под непознаваемым мистик подразумевает то, что не может быть познано никогда.

Интеллект занимается познанным и непознанным, но не познаваемым. А интуиция работает с непознаваемым, с тем что не может быть познано. Дело не во времени, которое требуется на познание, - ему присуще качество непознаваемости. Не потому, что ваши инструменты недостаточно чувствительны, или ваша логика несовершенна, или ваша математика примитивна, - суть не в этом. Качество непознаваемости неотъемлемо свойственно непознаваемому; оно будет существовать как непознаваемое всегда.

Это область интуиции.

Когда нечто от непознаваемого приходит в область познанное, это прыжок – нет никакой связи, никакого перехода, никакого перемещения из одной точки в другую. Но это кажется непостижимым; поэтому когда я говорю, что ты можешь ощутить, но не можешь понять... - когда я



**Иррациональные технологии
на финансовых рынках:
www.reflexivity.ru**

говорю такие вещи, я прекрасно знаю, что говорю бессмыслицу (Nonsense). «Бессмыслица» просто значит что-то, что наши органы чувств (Senses) не могут понять. А ум – один из органов чувств, и самый тонкий.

Интуиция возможна, потому что есть непознаваемое. Наука отрицает существование божественного, потому что наука говорит: «Есть лишь два подразделения: познанное и непознанное. Если есть какой-то Бог, мы откроем его при помощи лабораторных методов. Если он существует, наука откроет его».

Мистик, с другой стороны, говорит: «Чтобы ты ни делал, что-то в самом существовании будет оставаться непознаваемым – тайной». И если мистики не правы, тогда, я думаю, наука разрушит сам смысл жизни. Если нет тайны, разрушен весь смысл жизни и вся ее красота.

Непознаваемое – красота, смысл, устремление, цель. Благодаря непознаваемому в жизни что-то есть. Если все познано, все становится плоским. Тебе это наскучит, тебе это надоест. Непознаваемое - это тайна, это сама жизнь.

Я скажу так:

Рассудок – это попытка познать непознанное, а интуиция – происшествие непознаваемого. Проникнуть в непознаваемое возможно, но невозможно его объяснить.

Возможно чувство, не объяснение. Чем более вы пытаетесь объяснить, тем более становитесь закрытыми; поэтому не пытайтесь. Пусть рассудок работает в своей области причинности, но всегда помнит, что есть более глубокие сферы... Более глубинные причины, причинности которых не понять... Высшие причины, за пределами постижения причинности.»

Из этой цитаты Ошо выделим три момента. Во-первых интуиции Ошо придает смысл активного действия. «Интуиция – это прыжок», «Интуиция – происшествие непознаваемого». Но у Канемана, интуиция определялась как один из способов когнитивной (познавательной) функции, но не активной функции (функции воздействия).

Во вторых, Ошо говорит, что интуиция существует только потому, что есть непознаваемое, но наука делит весь мир на познанное и непознанное, а на самом деле есть непознаваемое и поэтому интуиция наукой никак не может быть объяснена. Тем самым, Ошо отрицательно отвечает на вопрос поставленный чуть ранее: «а достаточна ли рациональная модель описания мира для объяснения свойств интуиции?»

В третьих, свойство интуиции – непредсказуемость, не подвластность, не подконтрольность логике.



**Иррациональные технологии
на финансовых рынках:
www.reflexivity.ru**

А вот как начинается книга «10 шагов к развитию интуиции» (автор-составитель Любовь Орлова).

«Представьте себе, насколько уверенно и безопасно вы бы себя чувствовали, имея партнера, способного обеспечить вас всем необходимым, подсказать решения всех ваших проблем, открыть перед вами новые волнующие перспективы и указать, как ими пользоваться, который всегда бы пришел на помощь по вашему первому зову.

На самом деле такой спутник существует, он находится внутри вас и называется интуицией. Все великие люди, будь то бизнесмены, спортсмены, артисты или государственные деятели, всегда прислушиваются к интуиции. Способность использовать подсказанные интуицией решения является одной из составляющих успеха и показателем того, насколько человек развил свое внутреннее «Я».

Далее она определяет интуицию так: «Интуиция – это ваш внутренний голос. По сути, ее подсказка заключается в едва уловимых чувствах, эмоциях, мыслях, идущих как бы «изнутри вас самих». Сильно развитая интуиция означает лишь то, что вы уже научились распознавать эти импульсы.»

А вот что пишет про интуицию Лорен Тибодо. (книга «Врожденная интуиция»)

«Интуиция является такой же частью вас самих, как и та кровь, которая течет в вашем теле в эту минуту. Это такая же часть вас самих, как и ваша пищеварительная система, которая даже в данный момент работает, для того чтобы дать вам силы, поддержать и наполнить энергией.

Обычно вы не слишком часто вспоминаете о своем кровотоке или своей пищеварительной системе (если только они не доставляют вам какого-то беспокойства), и, однако же, вы полагаетесь на эти скрытые системы, веря в то, что они всегда находятся на своем месте, эффективно выполняя свою работу вне контроля сознания. Интуиция похожа на них: она функционирует без особой помощи с вашей стороны. На самом деле это ее задача помогать вам, а не наоборот.

Слово интуиция происходит от латинского *tuere*, означающего охранять или защищать.»

Далее автор определяет интуицию через Познание, и в нем можно найти много черт схожих с Ошо и основами буддизма.

«Познание это процесс. Познание – теперешнее мгновение. Познание – это внутреннее, личное, субъективное явление. Оно всегда касается вас и всегда функционирует в настоящем моменте.

Знание относится к истории, это нечто внешнее, функционировавшее в прошлом. Знание – это продукт, результат исследований, размышлений и анализа. Основанное на коллективных



**Иррациональные технологии
на финансовых рынках:
www.reflexivity.ru**

исследованиях, подчас содержащееся в структурных методах эмпиризма и науки, знание считается более объективным понятием, чем Познание. Как правило, знание – это нечто общепринятое, означающее то, что разделяется или ощущается многими.

Ваше Познание функционирует лучше всего, когда вы уравниваете внутреннюю мудрость правого полушария своего мозга с рациональным знанием своего левого полушария.

Ваше знание помогает познанию и наоборот. Объективное знание питает и поддерживает интуитивное Познание, а Познание, в свою очередь, истолковывает и проясняет знание. Рассматривайте отношение между Познанием и знанием в виде символа бесконечности. Вместе эти два круга питают, увеличивают и расширяют наш потенциал понимания до бесконечного уровня, при котором возможно все.»

А вот что говорит про интуицию Лора Дэй в Книге «Практическая интуиция в бизнесе». «Ваша интуитивная способность не отключается никогда. Каждую секунду она непрерывно подает информацию вашему мозгу. Подобно дыханию, это происходит на бессознательном уровне.

И не важно, догадываетесь вы об этом или нет, но вы используете интуицию для принятия любого – удачного или неудачного – решения. Однако, когда интуицию не контролирует разум, поставленная ей информация не организована должным образом. Мы понятия не имеем, как применить полученные сигналы, поэтому действуем беспорядочно, не улавливая того, что говорит нам внутренний голос.

Поразительно, но мы просто не осознаем этого явления. До тех пор, пока к вашей интуиции не подключается сознание, всегда существует опасность, что она будет бессознательно направлять вас к тем целям, которых следовало бы избегать.

Бессознательные цели – часть ваших тайных замыслов. Поскольку ваша интуиция не делает различий между сознательными и бессознательными целями, она будет упорно подталкивать вас как на поиск неудачных инвестиций – если ваш тайный замысел состоит в том, чтобы потерять деньги, - так и в сторону выгодных вложений.

Другими словами, вы одинаково легко можете, опираясь на интуитивную информацию, как добиться удачи, так и потерпеть поражение. Поскольку ваша цель состоит в том, чтобы достичь успеха, для вас очень важно научиться сознательно управлять собственной интуицией.»

Таким образом, приведенные выше авторы свидетельствуют, что интуиция в жизни человека существует в гораздо более широких проявлениях, нежели ей отведено место в рациональной модели, в рамках которой она описана как один из способов когнитивной (познавательной) деятельности (Канеман).



**Иррациональные технологии
на финансовых рынках:
www.reflexivity.ru**

Но как относиться экономистам, профессиональным финансовым аналитикам, управляющим активами к этим свидетельствам? Как к не научной фантастике, либо наоборот, как к фактам, которые своим существованием опережают науку? Если первое – то их можно просто проигнорировать, но если второе – **то существенным изменениям подлежит рациональная модель, лежащая в основе экономической теории, и возникает вопрос: как использовать интуицию для повышения эффективности инвестиционных решений?**

ИССЛЕДОВАНИЕ: ЧТО МЕШАЕТ ТРЕЙДЕРАМ ПРОЯВЛЯТЬ ИНТУИЦИЮ НА РЫНКЕ?

Интуиция работает по принципу: первичный сигнал – если улавливаешь его, и следуешь за ним, происходит интенсификация сигнала, усиление образа, более качественное его восприятие. Ключевой вопрос: какие особенности, связанные с фондовым рынком мешают трейдерам следовать интуиции в принятии решений?

В ходе предварительного исследования этого вопроса проведены индивидуальные встречи с трейдерами инвестиционных компаний и банков и через еще некоторые результаты опросов получены через e-mail.

Стенограмма отдельных встреч приведена ниже.

Первая встреча:

Предистория. Трейдер на рынке фьючерсов и опционов одного из крупнейших российских инвестиционных банков. Успешный опыт работы на рынке в течение 3-х лет. Информация о торговых результатах – закрытая. Встреча состоялась по инициативе Исследователя.

Что такое интуиция в твоём понимании?

«Чувствуешь какой то порыв к профессиональному действию, порыв, непреодолимое желание действовать. Конкретно хочется сделать. Другой вопрос, справишься с этим и сделаешь, либо не сделаешь.

Бывает делаешь, происходит и думаешь эх мало купил. Бывает не послушался, и потом жалеешь об этом. А бывает купил и ничего не произошло.

Если можем оценивать и прогнозировать то это не интуиция. Но интуитивный порыв возникает неожиданно. Это абсолютно непонятно откуда берется. Просто как дождь с небес.»

Интуиция скорее помогает тебе в принятии решений, чем мешает?

«Польза да, есть. Оценить количественно - затрудняюсь. Большого внимания не уделялось порывам. Но без нее рынка бы не получалось скорее всего. Если бы все торговали бы без порыва, может быть не так волатильно бы все было. Она есть и с ней интересно.»

Бывает что интуиция говорит одно, а ты не делаешь этого?



**Иррациональные технологии
на финансовых рынках:
www.reflexivity.ru**

«Бывает. Да, чисто логически начинаешь думать и не делаешь. Ну не время например, либо торговая дисциплина, либо план действий. А ты хочешь. Ну а потом сожалеешь об этом.»

Насколько процентов ты используешь свою интуицию?

«Ну я б так сказал что это не более чем пятьдесят на пятьдесят. Даже меньше.»

Что мешает тебе использовать интуицию на рынке?

«При принятии решений ты обязательно подумаешь. А подумав, откажешься от интуиции. Поэтому действий, которых я совершаю подумав, гораздо больше чем тех, которые не подумав. Последствия сделки заставляют думать. А правильный ли уровень? Всегда думаешь. Или есть вероятность просесть? И я начинаю уже сомневаться. Правильно ли это будет. А иногда бывает – очень редко происходит. Ну куплю и купил. Мало купил.

Больше денег потрачу на инвестицию. Затратно. Убытки. Деньги как правило не такие уж и долгие. Надо стараться входить в нужных точках.

Мешает опасение, что немного рисков и короткие деньги. Неопределенность ограничивает. Когда хаос, турбулентность – чаще думаешь, чем при тренде.

Надо экспериментировать с интуицией. Нельзя проиграть денег и сказать своему руководителю. Надо обосновать. Потому что у тебя был порыв? Или потому что у тебя есть мнение что фундаментальные показатели плохи? Конечно тебя могут уволить за то что ты скажешь: у меня был порыв или видение. Ну а если заработаешь, то спрашивать никто не будет. Но рано или поздно наступит же момент когда интуиция ошибется. И так иногда кстати бывает.

Трудно будет донести до руководства мотивы действий. Внутреннее ощущение – да. Вроде в гармонии с собой, но не получилось. Надо быть не только в гармонии с порывами, но и с разумом, и взвешенно принимать решение. Надо ответственность какую то.»

Есть ли у тебя мотивация слушать интуицию и биться за очень высокие результаты?

«Меряться доходностями у меня такого желания не было. Меня через интуицию не поймут. Любая сверхдоходность очень подозрительна, т.к. совершенно равновероятно для разума, что также можно сыграть в другую сторону, используя непонятно какие внутренние инструменты, не логику, а другие. А люди, чьими делами я управляю, они не поймут. Они обрадуются, но подумав, они могут отказаться от меня. Даже дать меньше денег. Мы должны идти лучше медленно и всегда вверх, чем скачкообразно прыгать.»

Вторая встреча:

Предыстория. Человек имеет собственный опыт работы на финансовом рынке в течение года, но не удачный. Полученный им опыт позволил совершить определенные изменения в своем отношении к рынку и к себе на рынке.

В ходе индивидуальной коуч-консультации (по инициативе Клиента) Клиентом осознано два вывода:

«**Первый вывод.** Есть рынок – это ситуация стрессовая. Важно оставаться в осознанном состоянии. Иметь осознанность в ситуациях которые остроконечные, которые требуют многого. Рынок это большая проверка. Это как доска на большой



**Иррациональные технологии
на финансовых рынках:
www.reflexivity.ru**

высоте. Ты проверяешь, можешь ли ты держать себя под контролем. Для чего? Что бы повышать степень осознанности.

Второй вывод. Отношение к деньгам. Глобальная особенность мировоззрения которая вынуждена проясняться в этот момент. Я сейчас прохожу формирование этих отношения. Энергия денег. Предполагаю, что произошло очень серьезное перетрансформирование в моем отношении к деньгам.»

Какое было отношение к деньгам «до» и «после»?

«Сейчас я оцениваю свое состояние в момент выхода на рынок как не готовность потерять, не умение расстаться, отпускать. Не возможность легко принять. Все эти явления заставляют меня волноваться, переживать. Как я сейчас понимаю это будет, только если я буду находиться масштабом выше и иметь определенное ровное отношение к их воздействию. Это состояние ближе к настоящему. Я кое-что понял. Любая ситуация - ситуация потерь, если я ее не успел воспринять раньше чем она случилась. Если я не обращаю внимания, то она все больше-больше-больше... Я позволяю себе не только ровно относиться к этому но и смеяться над этим.»

Через что ты осуществил это изменение в себе?

Чтобы изменения были, необходимы практические действия. Практика касается общего, скажем так, формирования моего намерения. Мой интерес – формирование намерения и его осуществление. Или разумное управление жизнью.

- А. Контроль над мыслительным процессом. Как этот процесс происходит.
- Б. Наблюдение за эмоциями
- В. Ежедневное медитационное состояние или практики.
- Г. Прочее

Как ты определяешь интуитивный сигнал внутри себя?

«Критерий определения интуиции – определение внимания на ощущения организма.

Самое первое – согласование с движением рынка. Как ты настроишься с рынком, который вообще чувствовать не возможно? Я использую элементы, которые есть на экране, символы которые мне наиболее близки, для того чтобы составить картину дыхания рынка, т.е. прочувствовать его. Присоединяясь к этому, как к человеку на консультации, мы улавливаем энергетику. Но сначала символы. У рынка тоже существует энергетика. Но ее тоже можно прочувствовать. Как у океана. Если человек хочет, он может настроится на нее.

Настроившись в унисон, по реакции своего организма могу принимать решение. Потому что информация доходит немного раньше, чем реализуется на рынке. Цена, это последнее, что изменяется на рынке. Есть такое интуитивное выражение.»

Как получилось, что интуиция тебя привела к убыточным результатам?

Надрыв. Степень нагрузки больше чем могу выдержать и в это время побеждает неосознанный импульс. Кроме того, у меня не была решена оперативная задача как поступать «если»? Нужно себя знать. Какую степень «шпагата» я могу себе позволить, что бы для психики не было надрыва.

Что могло бы тебе помочь прямо сейчас слышать и следовать интуиции?



**Иррациональные технологии
на финансовых рынках:
www.reflexivity.ru**

« Просто слушать и делать. Сделать этот процесс нормой жизни. К сожалению это не делается сразу.»

Какие основные помехи, что бы слушать и делать интуицию прямо сейчас?

1. Воспитательные моменты от родителей. Установки из детства.
2. Система ценностей которую я сложил, благодаря своим выборам
3. Величина энергетика. Масштабность мышления. Низкая энергетика мешает. Иногда я сужаю масштабность мышления до уровня своего желудка. И это мешает интуиции. Интуиции мешает низкая энергетика. Энергетика завязана на внутреннюю свободу. Увеличение становится нормой жизни. Уровень свободы.

Интуиция это всего лишь только связь. Связующее звено. Она то и подскажет, когда будет моя готовность контактировать с таким серьезным организмом как рынок.»

ВЫВОДЫ ИЗ ПРЕДВАРИТЕЛЬНОГО ИССЛЕДОВАНИЯ

В ходе предварительного исследования выявлено семь ограничений, мешающих применению интуиции на финансовом рынке.

1. Прогнозирование будущего и покупка/продажа в соответствии с прогнозом и ожиданиями
2. Неполная гармония собственной личности. Мешать проявлению интуиции могут нерешенные (не осознанные) проблемы в личной жизни, работе и т.п. Т.е. в областях, совершенно не связанных рынком, зато связанных с самим трейдером. Не умение (не возможность) войти в спокойное, безопасное для себя, пространство, и отключившись от внешних воздействий принять согласованное с собой решение.
3. Эмоциональное реагирование на прибыли и убытки. Страх убытков и адреналин (радостное переживание) прибыли. Ценность денег. Внутренняя неготовность принять на себя множество новых денег.
4. Нехватка волевых сил преодолеть внешний прессинг, предательство себя. Отказ от следования за интуицией, недоверие интуиции.
5. Отношение к своей работе на рынке как технологии, 100% гарантирующей тебе доходность. Для слушания интуиции необходимо быть открытым к неопределенности на рынке, позволить интуитивному сигналу возникнуть изнутри тебя, но не быть придуманным тобой.



**Иррациональные технологии
на финансовых рынках:
www.reflexivity.ru**

6. Недоверие со стороны начальника или клиента. Их нервозность, стремление избегать рисков, убытков. Незадокументированное распределение ответственности и полномочий.
7. Достижение своей цели на рынке, т.е. получение значительной прибыли, и вызванное этим чувство всевластия и всемогущества.

Выявлено различное отношение трейдеров к интуиции на финансовом рынке: некоторые считают ее эффективной и используют, другие наоборот, считают логическое мышление более эффективным на рынке. Общими чертами проведенных опросов являются утверждения:

1. никто из опрошенных трейдеров не использует интуицию как основной инструмент работы на рынке, только лишь как один из инструментов.
2. очень часто человек при принятии решений отказывается от интуиции в пользу других сигналов.
3. никто не умеет осознанно развивать интуицию на финансовом рынке и осознанно входить в это состояние.

Осознание и развитие интуиции на финансовом рынке возможно через классические технологии коучинга, способствующие общей гармонизации личности (в частности спокойствию, уверенности, следованию своей цели, доверию к новизне и эксперименту) плюс через освоение определенных специфических техник работы на финансовом рынке, способствующих активизации интуиции и созданию «энергетической связи» с финансовым инструментом.



СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Дж. Сорос «Алхимия Финансов»

Кен Уилбер «Один Вкус»

Лора Дэй «Практическая интуиция в бизнесе»

Ошо «Интуиция»

«10 шагов к развитию интуиции» (автор-составитель Любовь Орлова).

Лорен Тибодо «Врожденная интуиция»

Канеман, Тверский «Теория Перспектив»



ПРИЛОЖЕНИЕ 1

Более подробно, четкое различие характеристик, описывающих эти два типа когнитивных (познавательных) процессов, т.е. интуиции и рассудка, которые Станович и Вест (2000) определили как Систему 1 и Систему 2 представлено на рис 1. Действия Системы 1 (интуиции) описываются как быстрые, автоматические, не требующие усилий, ассоциативные и тяжело поддающиеся контролю или изменению. Действия Системы 2 (рассудок) медлительны, последовательны, требуют определенных усилий и контролируются преднамеренно; они также сравнительно гибкие и управляются в соответствии с набором правил. Как показано на рис.1, процессы, происходящие в Системе 1, схожи с процессами восприятия. С другой стороны, действия Системы 1, как и действия Системы 2, не ограничены обработкой текущих возбудителей. Интуитивные суждения имеют дело как с общим представлением о чем-то, так и с восприятием, и могут быть также вызваны вербально.

	Восприятие	Интуиция Система 1	Рассудок Система 2
Процессы	Быстрые Подобные Автоматические Не требующие усилий Ассоциативные Тяжело изменяемые		Медленные Последовательные Контролируемые Требующие усилий Управляемые набором правил Гибкие
Содержание	Ощущения Конкретные возбудители Ограничено стимулами		Абстрактные представления Прошлое, настоящее и будущее Могут быть вызваны вербально

Рисунок 1.

В описанной здесь модели, система восприятия и интуитивные действия Системы 1 создают *впечатления* о признаках объекта восприятия и мысли. Напротив, *суждения* всегда точно определены и умышленны, несмотря на то, выражены ли они открыто или нет. Таким образом, Система 2 вовлечена в создание суждений, вызванных как впечатлением, так и преднамеренным рассуждением. Категория «интуитивное» применяется к суждениям, вызванным напрямую



**Иррациональные технологии
на финансовых рынках:
www.reflexivity.ru**

впечатлением. Как и в других моделях двойных процессов (dual-process model), одна из функций Системы 2 – контроль над качеством обеих умственных операций и открытым поведением. В основном, явные суждения, которые создают люди, подтверждены, по крайней мере, пассивно, Системой 2. Канеман и Фредерик (2002) высказали предположение, что контроля обычно недостаточно, что позволяет человеку выражать большинство интуитивных суждений, включая ошибочные.



**Иррациональные технологии
на финансовых рынках:
www.reflexivity.ru**

**Мир – это загадка, и он совсем не
такой, каким ты его себе рисуешь.**

www.reflexivity.ru

Исследовательский Центр ООО «Рефлексивность ру» зарегистрирован 25 мая 2005 года.

Наш офис располагается по адресу:

Санкт-Петербург, Лиговский пр. д. 50 кор. 6, офис 34.

Телефон/Факс: +7 (812) 331-89-29

Генеральный директор
Исследовательского Центра
ООО «Рефлексивность ру»:

Ичкидидзе Юрий Роландович

e-mail: ichkitidze@reflexivity.ru

Специалист по развитию:

Рыбин Александр Сергеевич

e-mail: rybin@reflexivity.ru

Аналитик:

Архипов Андрей Анатольевич

e-mail: arhipov@reflexivity.ru