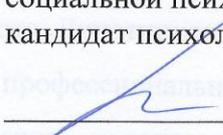


МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФГБОУ ВО «ТЮМЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
ИНСТИТУТ ПСИХОЛОГИИ И ПЕДАГОГИКИ
КАФЕДРА ОБЩЕЙ И СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ

Допустить к защите в ГАК
Заведующий кафедрой общей и
социальной психологии,
кандидат психологических наук

 Андреева О.С.

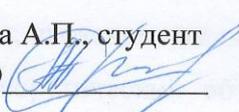
«11» сентября 2016 г.

Липатникова Алевтина Павловна

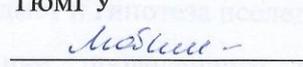
**ОБРАЗ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КАК
ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ДЕТЕРМИНАНТА
ПРОФЕССИОНАЛИЗМА (НА ПРИМЕРЕ ТРЕЙДЕРОВ)**

(Выпускная квалификационная работа — магистерская диссертация)

Научный
руководитель: Вахитова З.З., кандидат
психологических наук

Автор работы: Липатникова А.П., студент
гр. 29HR149 

Рецензент: Любимова Е.А., к.социол.н.,
доцент кафедры общей и
экономической социологии
ТюмГУ



Тюмень — 2016 г.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ СООТНОШЕНИЯ ПРЕДСТАВЛЕНИЙ О ПРОФЕССИИ И ДОЛЖНОСТНЫХ ТРЕБОВАНИЙ КАК ФАКТОР ПРОФЕССИОНАЛИЗМА У ТРЕЙДЕРОВ	8
1.1 Становление профессиональной деятельности трейдера (инвестора)	8
1.2 Основные направления исследования профессионализма у трейдеров	14
1.2.1 <i>Профессиональное самосознание в становлении профессионализма</i>	14
1.2.2 <i>Изучение профессионализма в отечественной и зарубежной психологии</i>	19
1.2.3 <i>Исследования профессионализма у трейдеров в зарубежной и отечественной литературе</i>	22
1.3. Образ профессиональной деятельности в становлении профессионализма	25
1.3.1 <i>Образ профессии как ориентировочная основа деятельности</i>	25
1.3.2 <i>Особенности деятельности трейдера и образ профессии</i>	27
1.3.3 <i>Роль имплицитной концепции профессионала в развитии субъекта труда</i>	29
Выводы по первой главе	34
ГЛАВА 2. ИССЛЕДОВАНИЕ ОБРАЗА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КАК ДЕТЕРМИНАНТА ПРОФЕССИОНАЛИЗМА	36
2.1. Организация исследования	36
2.2 Результаты исследования и их обсуждение	41
2.2.1. <i>Результаты исследования по неуспешным трейдерам (экспериментальная группа)</i>	41
2.2.2. <i>Результаты исследования по успешным трейдерам (контрольная группа)</i>	46
2.3. Сравнительный анализ имплицитных представлений о своей профессиональной деятельности успешных и неуспешных трейдеров	52
Выводы по второй главе	58
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	62
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ	65

ВВЕДЕНИЕ

Финансовый рынок является торговой площадкой, где есть продавцы и покупатели. Он представляет собой живой механизм, на который оказывает влияние множество факторов — экономика, политика, климатические изменения (природные катаклизмы), форс-мажоры, а также искусственное вмешательство (есть так называемые маркетмейкеры, они создают ложные движения цен для того, чтобы изъять финансовые активы у слабых участников рынка. И есть трейдер (инвестор) — специалист на финансовом рынке, совершающий торговые операции, и который должен учитывать все эти факторы и условия.

Профессия трейдер довольно специфична, она имеет существенные отличия от других профессий. Трейдер работает в неопределенной (вероятностной) среде, на его работу большое влияние оказывают такие факторы как, эмоции и стресс; работа с большими суммами денег, которые оказывают свое влияние и давление; постоянные риски.

Условия профессиональной деятельности трейдера:

- формирование зависимости от рынка, желание постоянно торговать;
- систематические информационные перегрузки;
- деятельность связана с постоянными рисками;
- высокая конкуренция между участниками торгов на финансовых рынках;
- нестабильность в оплате труда и в целом результатов деятельности;
- неструктурированная и хаотичная информационная среда;
- как правило, трейдеры несут материальную ответственность за принятые решения;
- деятельность характерна чередованиями хаоса и паники с периодами застоя;
- частые финансовые банкротства;

- частые интеллектуальные утомления, вызванные невозможностью выходы из состояния торгов;
- возникновение напряжения, вызванного необходимостью переключения внимания на экране компьютера с одного элемента на другой часто и в неожиданных направлениях;
- финансовая значимость ошибочных действий приводит к мотивационному напряжению, связанному с выбором критериев для принятия решений и борьбы мотивов;
- эмоциональное напряжение может приводить к различным неадекватным поведенческим реакциям: от полной заторможенности действий (тормозной тип поведения) до аффективных срывов (агрессивно — бесконтрольный тип поведения).

Кроме того, не существует какой-то общей системы подготовки трейдеров, которая позволяла бы точно определять, как именно в этой деятельности можно стать профессионалом. Чаще всего трейдеры накапливают свой опыт стихийно, разрозненно и бессистемно.

Актуальность проблемы обусловлена тем, что в последние годы, в связи с развитием экономики в России профессия трейдер (инвестор) довольно быстро развивается. По данным Банка России, в 2015 году прошли обучение у forex-дилеров 460 тысяч инвесторов, что на 15% больше 2014 года, только 8-10% людей, посвятивших себя торгам на валютной бирже, являются преуспевающими, что сильно сказывается на прибыльности компаний и банков. При этом многие трейдеры годами занимаются избранной деятельностью, но так и не становятся прибыльно торгующими профессионалами. Таким образом, возникает вопрос — что отличает трейдеров, успешно торгующих на рынке от тех трейдеров, которые не могут даже выйти в зону безубыточности по результатам своих торгов?

Эта проблема, на наш взгляд, слабо разработана на сегодняшний день, в России ей почти никто не занимался. В основном в этой теме авторы ограничиваются перечислением ряда качеств (навыков, умений,

способностей), необходимых для успешной деятельности в качестве трейдера, но не затрагивают более глубокие вопросы становления профессионального самосознания успешного трейдера.

Таким образом, **проблема** нашего исследования заключается в том, что, несмотря на неоспоримость важности личностных характеристик трейдера для успешности, выполняемой им деятельности, на данный момент не существует исследований в области профессионального самосознания трейдера-профессионала, что, соответственно, затрудняет целенаправленное формирование профессиональной направленности и ПВК в процессе обучения и на стадиях отбора.

Степень научной разработанности проблемы.

Первые исследования начали появляться уже в 20-е годы XX века. Первыми авторами были биржевики: Лефевр (1923), Кэссон (1929), Грэхам (1934), Лойб (1935). Позднее, в 1970-е годы — это Бейкер (1971), Дремман (1977), Блотник (1979), Анжелл (1988). Позднее, в связи с работами Эпштейна (1992), Коппела (1998), Тарпа (1999), Ганна (2000), Нофсингера (2001), Киева (2001), стал оформляться самостоятельный раздел экономической психологии. Тематика психологии инвестирования в России начала привлекать исследователей только в последние годы. Серьезные исследования были проведены Мухортовым В.В (2004).

Объект исследования — образ профессиональной деятельности трейдера.

Предмет исследования — имплицитные представления о собственном профессионализме, как трейдера.

Целью выявить различия представлений о собственной профессиональной деятельности у успешных (профессионалов) и неуспешных трейдеров.

Задачи исследования:

1. Проанализировать основные направления исследований образа профессиональной деятельности и профессионализма трейдеров.

2. Исследовать имплицитные представления трейдеров — профессионалов и непрофессионалов.

3. Описать полученные результаты.

Гипотеза исследования:

Существуют различия в имплицитных представлениях успешных и неуспешных трейдеров о собственной профессиональной деятельности.

Теоретико-методологическая основа представлена трудами ученых по следующим направлениям: психология трейдинга (В.В. Мухортов), образ профессиональной деятельности в становлении профессионализма (А.С. Дружилов), концепции образа мира и профессионального образа мира (Е.Ю. Артемьева, Е.А. Климов, А.Н. Леонтьев, В.В. Петухов, В.П. Серкин, С.Д. Смирнов, Д.Н. Завалишина, Н.В. Кузьмина, А.К. Маркова, Л.М. Митина, Ю.П. Поваренков), теория личности (Б.Г. Ананьев).

Для решения поставленных задач в эмпирической части исследования нами используются следующие **методы**:

- репертуарные решетки;
- метод интервью;
- формирующий эксперимент;
- математические методы обработки данных.

Практическая значимость.

Дополнения в профессиограмму трейдера образа профессиональной деятельности могут быть использованы для профориентации, для прогнозирования успешности специалистов трейдинга, а также для повышения профессиональной квалификации трейдеров.

Полученные исследования и выводы позволяют установить неизученные ранее закономерности развития личности, как профессионала, которые могут быть использованы в процессе подготовки, психологического сопровождения и оптимизации профессиональной деятельности данных специалистов.

Положения, выносимые на защиту:

1. ИмPLICITные представления успешных и неуспешных трейдеров о себе как о профессионале различаются. Успешные трейдеры идентифицируют свое профессиональное я с такими ролями, как успешность и профессионализм. Неуспешные — идентифицируют свое профессиональное я с неуспешными ролями.

2. Различаются имPLICITные представления об образе учителя, который был источником получения профессиональных знаний на начальном этапе становления профессионализма. Успешные трейдеры воспринимают учителя, как успешного и образованного, а у неуспешных сформирован образ непрофессионального (дилетанта) учителя.

3. У успешных и неуспешных трейдеров различаются имPLICITные представления о присутствии им стиле торговли. Успешные трейдеры воспринимают свой стиль торговли преимущественно, как аналитический, а неуспешные трейдеры воспринимают, как импульсивный.

4. Успешные собственное развитие видят в развитии профессиональных навыков, опираясь на получение профессионального образования, и используя компетентные источники, а неуспешные видят в развитии в самообразовании.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ СООТНОШЕНИЯ ПРЕДСТАВЛЕНИЙ О ПРОФЕССИИ И ДОЛЖНОСТНЫХ ТРЕБОВАНИЙ КАК ФАКТОР ПРОФЕССИОНАЛИЗМА У ТРЕЙДЕРОВ

1.1 Становление профессиональной деятельности трейдера (инвестора)

Финансовый рынок (от лат. *financia* — наличность, доход) в экономической теории — система отношений, возникающая в процессе обмена экономических благ с использованием денег в качестве актива-посредника.

На финансовом рынке происходит мобилизация капитала, предоставление кредита, осуществление обменных денежных операций и размещение финансовых средств в производстве. А совокупность спроса и предложения на капитал кредиторов и заёмщиков разных стран образует мировой финансовый рынок.

Финансовый рынок представляет собой большую систему, где есть множество активных участников, такие как мировые центральные банки, крупные брокерские компании, маркетмейкеры и прочие специалисты, которые представляют крупные организации на рынке. Осуществляют данные торговые операции — трейдеры (инвесторы).

Операции с биржевым инструментарием — занятие весьма неоднозначное. Классик финансовой мысли Г.Кэссон как-то писал, эта «...деятельность вся состоит из вложений и спекуляций, и самый умный банкир не может сказать, где кончается одно и начинается другое. Многие инвестиции неожиданно превращаются в спекуляции, а многие спекуляции становятся инвестициями». Грань «инвестор-трейдер» и возможность определения четких границ между техническим и фундаментальным анализом ценных бумаг тонка. Исходя из этой логики, в данной работе мы для удобства используем термины «инвестор» и «трейдер» как взаимозаменяемые.

Работа трейдеров — очень интеллектуальный, творческий и нервный труд, связанный с выплеском массы негативных и позитивных эмоций. Досада, сомнения, раздражение, бессонница, эйфория, надежды, жадность, разочарование, апатия — всё это реальные спутники любого среднестатистического трейдера. Повседневная деятельность его связана с куплей-продажей любых биржевых активов — будь то ценные бумаги, валюты, фьючерсы или опционы. Работать бывает приходится без гарантированной оплаты труда в течение недели, месяца или года. Более того, просиживая дни напролёт у компьютерного монитора, переживая и нервничая, можно в итоге лишь сделать долги и оставить на рынке существенные суммы, сливая один счёт за другим.

Специфика деятельности:

- уровень дохода в трейдинге хоть и неограниченный, но весьма нестабильный. Если обратиться к статистическим данным, то можно увидеть, что большое количество трейдеров работают в убыток, а добиться материального благополучия удается лишь немногим;
- данная деятельность специфична тем, что карьерный рост может оборваться также стремительно, как и начаться, и поэтому многие специалисты уходят в другую отрасль;
- отсутствие систематического контроля (осуществлять его крайне тяжело) приводит к тому, что трейдеры, попросту начинают лениться и перестают адекватно воспринимать ситуацию на рынке;
- данная деятельность является наиболее социально незащищенных профессий. В большинстве случаев специалист не может рассчитывать ни на отпуск, ни на нормированный график работы, ни на больничные.

На сегодняшний день в сфере работы на финансовых рынках имеется нерешенная проблема с определением профессионализма в трейдинге.

Под **профессионализмом** понимается особое свойство людей систематически, эффективно и надежно выполнять сложную деятельность в

самых разнообразных условиях. В понятии «профессионализм» отражается такая степень овладения человеком психологической структурой профессиональной деятельности, которая соответствует существующим стандартам и объективным требованиям.

Рассмотрим реальные примеры: данные трейдеры, являются сотрудниками одной из компаний, оказывающей финансовые услуги. Они берут счета клиентов в управление, а также работают с личными активами компании.

Андрей, трейдер, 24 года — торгует на валютном рынке 2 года, профильного образования нет, проходил двухнедельные курсы «Forex — вводный курс» — показывает стабильные результаты на рынке, является ценным сотрудником в компании. Его представления о трейдинге: «Трейдинг для меня это машина по выкачиванию денег, там все очень предсказуемо, главное научиться видеть движения цен на графике. Несет потери на рынке тот, кто повторяет свои ошибки». В компании его выделяют как особенного, руководитель компании выделяет его, что сильно раздражает коллег по работе, которые имеют больший опыт в работе, но показывают меньший результат.

Роман, трейдер, 29 лет — торгует на валютном рынке 4 года, профильного образования нет, обучался с наставником индивидуально, первые три года торговал стабильно, имея 15%-30% прибыли в год, в последний год его результаты имели отрицательное значение. Его представления о трейдинге: «Рынок — это мощная система, как огромный крокодил, чуть маленько прозевал и тебя съели. Этот крокодил должен быть все время под контролем. Когда я вижу, что неспособен это делать, то становлюсь раздраженным, и начинаю паниковать. Из-за этого теряю способность мыслить рационально и, соответственно, теряю деньги»

Артем, трейдер, 25 лет — опыт 5 лет на фондовом рынке, имеет профильное образование, проходил курсы «Специалист по финансовым рынкам» — показывает очень нестабильную работу, его среднегодовые

показатели колеблются максимум до 3% в год, два года по подряд имел отрицательные результаты по итогам года. Его представления от трейдинге: «Я не всегда понимаю то, как работает эта система, но на мой взгляд — не получает ничего тот, кто ничего не делает. Нужно просто двигаться в направлении тренда, ловить этот момент и все получится, как говорится «тренд — my friend».

Профессиональная деятельность занимает существенное место в жизни. Деятельность человека сопровождается субъективным отражением объективной реальности. Возникающее отражение (в форме образов) регулирует деятельность и действия в целом. Чем глубже и адекватнее субъект отражает окружающее, тем большими возможностями в выполнении деятельности он обладает.

Проанализировав случаи, мы обнаружили, что представления о своей профессиональной деятельности регулируют действия и деятельность в целом, оказывая влияние на результат этой деятельности.

Таким образом, **объектом** нашего **исследования** является образ профессиональной деятельности трейдера.

Актуальность проблемы исследования.

Одним из способов преодоления глубокого экономического кризиса в России является расширение инвестиционной базы. Фондовый рынок является важнейшим элементом мобилизации и перераспределения финансовых ресурсов в развитой рыночной экономике.

Основная функция фондовой биржи заключается в передаче денежных ресурсов от сберегателей потребителям капитала. Биржа выполняет важную макроэкономическую роль, выступая как одно из ключевых звеньев инвестиционного и экономического механизма. Движение «фиктивного» капитала отражает движение реального капитала, при этом увеличивая рост национального богатства и повышая стоимость ценных бумаг.

Бурно развивающиеся международные биржевые рынки, Интернет-технологии, развитие и укрепление рыночных отношений в России, ее

вступление во Всемирную торговую организацию: все это меняет уровень требований к подготовке кадров, работающими в современных условиях. Российские и зарубежные фирмы заинтересованы в притоке специалистов, владеющих современными инструментами биржевых операций. Российская высшая школа зачастую не успевает адаптироваться к быстро меняющимся рыночным условиям и в настоящее время не располагает высококлассными специалистами-практиками в области биржевого дела, которые могли бы подготовить молодых специалистов, и в основном проводит обучение теоретическим основам финансовых операций.

Из-за привлекательности данной профессии все больше людей выбирают для себя трейдинг. «Стратегия развития финансового рынка России на период до 2020 г. предусматривает рост числа частных инвесторов до 20 млн человек к 2020 г.» (Трифанов, 2015). Но, к сожалению, статистика эффективности данных специалистов оставляет желать лучшего. На сегодняшний день 60-90 % трейдеров теряют деньги по различным причинам, 10% торгуют с переменным успехом, и лишь малая часть показывает стабильный результат в своей работе. «Вычислить» профессионала пока является сложным процесс в этой сфере, что приводит к огромным убыткам компаний.

Из всего сказанного мы видим, что все более актуальными становятся вопросы о том, кто такой профессиональный трейдер, что его определяет, как происходит становление профессионализма в данной профессии. Деятельность же инвесторов (трейдеров) пока мало изучена в мире и не является предметом серьезного анализа отечественных психологов.

Практическая значимость.

Поиск и оценка трейдеров является одним из важных направлений работы служб управления персоналом в данной области, и от того, насколько точно будет произведена оценка на этапе отбора, зависит прибыльность компании, так как трейдеры являются основным звеном в компании.

Трудность специалиста, который отвечает за оценку персонала и за разработку стратегии развития сотрудника, заключается в том, что действующие методы оценки и развития персонала не работают для данных специалистов, и компания несет убытки.

В результате HR-менеджеры, набирая трейдеров на работу, выбирают первоклассных специалистов, а они через некоторое время показывают отрицательные результаты. Остается не выясненным вопрос, почему же так происходит?

Также наличие огромного количества популярной литературы, сайтов, посвященных психологии трейдинга, по проблемам в оценке такого специалиста, и еще больше в развитии и обучении, свидетельствует о том, что проблемы отбора и развития трейдеров существуют и есть запрос, как со стороны компаний, так и со стороны сотрудников о том, как выбрать истинного профессионала, который сразу покажет результаты работы, и не будет набивать себе шишки за счет денег работодателей.

Полученные исследования и выводы позволяют установить не изученные ранее закономерности развития личности, как профессионала, которые могут быть использованы в процессе подготовки, психологического сопровождения и оптимизации профессиональной деятельности данных специалистов.

Таким образом, результаты работы имеют **практическую значимость** для специалистов по подготовке и работе с кадрами, исследование будет полезно при разработке рекомендаций для менеджеров отдела персонала. Также результаты помогут в подготовке профессионалов в трейдинговой деятельности. Результаты помогут оценить уровни профессионализма субъекта труда, учитывая особенности его индивидуального стиля деятельности, а также используемые стратегии профессиональной адаптации.

Полученные в диссертационном исследовании данные могут быть использованы при подготовке биржевых специалистов. Результаты могут быть использованы в международной программе сертификации финансовых

аналитиков «Chartered Financial Analyst», в том числе и в РФ. Могут быть применены в рамках дисциплин курса программ «Магистр бизнес-управления», со специализацией финансовое дело.

1.2 Основные направления исследования профессионализма у трейдеров

1.2.1 Профессиональное самосознание в становлении профессионализма

«Профессионализм рассматривается, как свойство людей выполнять сложную (профессиональную) деятельность с высокой эффективностью и качеством при самых разнообразных условиях. Выполнение деятельности в сложных и неблагоприятных условиях требует привлечения имеющихся у человека ресурсов, направленных как на компенсацию неблагоприятных факторов среды, так и на получение положительного результата» (Дружилов, 2005, с.25).

Существует определенная связь между резервами человека и его ресурсами. «Возможно возникновение конфликтов между условиями деятельности и возможностями человека по ее выполнению. Психика человека, являющаяся регулятором, обеспечивающим адекватное использование ресурсов, определяет приоритетность того или иного мотива на данный промежуток времени. Соответственно, идет мобилизация и перераспределение ресурсов. При повышенной активизации объем используемых ресурсов может возрасти за счет резервов организма» (Дружилов, 2005, с.27).

«Существует некоторая совокупность потенциальных свойств человека, которая обеспечивает возможность успешного освоения профессии, эффективную профессиональную деятельность и развитие личности профессионала». Эту совокупность свойств была обозначена Дружиловым как индивидуальный ресурс профессионального развития (ИРПР) (Дружилов, 2002, стр.45). По Ананьеву Б.Г. человек — это и

индивид, и личность и субъект труда и индивидуальность. Поэтому индивидуальный ресурс профессионального развития следует рассматривать как системное качество, которое будет характеризовать профессионала как личность, как индивида и субъекта деятельности при взаимодействии его с социальной и профессиональной средой.

В общепринятом понимании под *ресурсом* (от франц. Ressource) понимают некое вспомогательное средство, совокупность ценностей и запасов, которые при необходимости могут быть использованы.

Потенциал личности можно рассмотреть как метафору некой «энергии сжатой пружины», которая при высвобождении будет двигать развитие личности. А ресурс — приобретенные запасы и ценности, будет иметь характеристики «пружины».

Становление (как категория бытия) представляет собой «актуализацию того, что уже в той или иной форме существует». Соответственно, становление индивидуального профессионализма «предполагает наличие у человека в потенциале свойств, которые обеспечивают возможность овладение профессией и выполнение профессиональной деятельности» (Дружилов, 2009, с.24).

К таким относится совокупность профессионально-важных качеств (ПВК), которые находятся во взаимосвязи и образуют динамическую структуру. К их числу следует относить не только индивидуально-типологические свойства, но и определенные свойства личности.

«Системообразующая характеристика личности — ее направленность, квинтэссенцией которой являются ценностные образования» (Маркова, 2009, с.154). Первичные ценности (по Б.Г. Ананьеву) и свойства личности, формируют ее установки, склонности и характер. Так же, профессиональные установки являются важным аспектом общих жизненных установок и ценностей (Е. Бордин, И. Дарли, Т. Хаген, Дж. Холланд и др.).

Таким образом, ИРПР, в основе которого находятся ценности, является детерминирующим фактором развития личности, определяющим не только энергетику, но и направленность ее развития.

В процессе выполнения профессиональной деятельности происходит развитие личности деятеля. Однако, как признает Анциферова Л.И (1982 г.), «не всякая деятельность является условием прогрессивного развития личности. Профессиональное развитие — это процесс, возникающий при несовпадении наличных возможностей у человека и требований профессии, как реакция на разрешение возникшего противоречия. С другой стороны, сама профессионализация (как процесс профессионального становления), да и последующая профессиональная деятельность требует наличия определенных личностных качеств человека, а также внутренних возможностей их развития». Как показала Борисова Е.М. (1981), по мере профессионализации интересы человека начинают проникать во все сферы его жизнедеятельности. А это значит, жизненные ценности и установки все более влияют на деятельность.

В общем случае развитие — это закономерный процесс изменения объекта при взаимодействии его с действительностью. «Развитие есть форма существования материи, и происходит оно вне зависимости от воли и сознания; процесс развития объекта не содержит в себе направления его изменений. В процессе профессионализации происходит изменение первоначальной структуры ПБК человека» (Маркова, 2009, с. 56).

Дружилов С.А. в своем исследовании писал: «Становление профессионализма как развитие (изменение) индивидуально-психологических, личностных и субъектных свойств человека сопровождается выработкой им индивидуального стиля, проявляющегося в деятельности, поведении, общении, восприятии мира и отношении к нему» (Дружилов, 2008).

Отношение к профессиональной действительности опосредовано всей жизненной философией, мировоззрением человека, его жизненными

принципами. Выработываемый стиль обеспечивает индивидуальный способ адаптации человека в профессии и в социуме, но не обязательно соответствует сложившемуся в обществе требованиям к качеству выполняемой деятельности и к личности специалиста.

Профессиональное становление является и совершенствованием, и деформацией, неким искривлением. Профессионально-деструктивной считают деятельность, «направленную на получение вредного для общества результата» (Бехтерев, 2003) или, по Суходольскому Г.В. (2008), «антирезультата». В данном случае имеет место уже не профессиональная некомпетентность, а проявление «антипрофессионализма». Это тот случай, когда специалист обладает необходимыми профессиональными знаниями, умениями и опытом, но ориентируется на деструктивные ценности. Им движет деструктивная направленность (эгоцентризм, стяжательство и др.); он ставит деструктивные цели, а для их достижения использует деструктивные средства.

Для оценки профессионализма применяют критерии продуктивности, идентичности и зрелости (Поваренков, 2002). Ранее им было показано, что «профессиональная идентификация человека происходит путем соотнесения внутренних (психических) моделей профессии и профессиональной деятельности с профессиональной «Я-концепцией». Профессиональная идентичность требует принятия человеком сложившихся ценностей профессии, а также идей, убеждений, правил поведения, принятых и разделяемых членами профессионального сообщества в целом». При отсутствии такового имеет место «профессиональный маргинализм человека» (Ермолаева, 2001). В критерий профессиональной зрелости входит самооценка, в структуре которой выделяют (Реан, 2002) операционально-деятельностные и личностный аспекты. Последний аспект выражается в оценке своих личностных качеств в соотношении с идеалом образца.

Силой, определяющей развитие личности, по Франклу В., является обретение смысла жизни. Следовательно, «силовое поле» для

профессионального развития личности определено внутренним ресурсом смыслообразующих ценностей, которые определяют жизнь человека. Ядром личностных смыслов выступает «Я-концепция», рассогласование в которой между эталоном «Я-идеальное» и актуализированным образом «Я-реальное» задает вектор профессионального развития личности.

Любой из возможных путей разрешения противоречия между смыслом жизни и смыслом профессиональной деятельности, противостояние профессиональным деформациям и деструкциям — при сохранении прогрессивной (восходящей) линии личностного развития возможен только при наличии у человека необходимых внутренних ресурсов.

Профессионализация как становление специалиста (как личности и субъекта деятельности) в данной профессии предполагает определенную индивидуальную траекторию, определенные закономерные этапы, описанные различными исследователями (Е.А. Климов, В.А. Бодров, Э.Ф. Зеер и др.). Анализ опубликованных данных и собственные исследования приводят к пониманию того, что существуют причины недостижения частью специалистов вершин мастерства (профессионализма).

Слободчиков в своих трудах писал: «Следует признать, что не бывает «средних» профессионалов, «средним» может быть только специалист (как носитель нормативно заданных «операционально-функциональных свойств», обеспечивающих более или менее успешное выполнение профессиональных задач). Профессионал, являющийся Мастером своего дела — это выраженная индивидуальность, которая характеризует становление особой, субъективной реальности олицетворение творческого саморазвития личности». (Слободчиков, 1994, стр.78).

Профессионализм не исключает человечности; профессия — это сфера, где человек концентрирует свои общечеловеческие свойства. Идеал (по Блонскому П.) — это когда профессия дает личное удовлетворение и личное совершенствование.

Если человека его профессия перестает ставить в ситуации, которые требуют разрешения противоречий между условиями деятельности и актуальными возможностями человека, то он должен сам ставить перед собой задачи. Находить новые смыслы для дальнейшего своего развития не только как профессионала, но и как субъекта собственной жизни. И именно тогда возникнет возможность для саморазвития личности профессионала. Источником саморазвития является индивидуальный ресурс профессионального развития, он определяет направление развития личности — максимальную реализацию ее потенциалов.

1.2.2 Изучение профессионализма в отечественной и зарубежной психологии

В начале XX века началось активное изучение психологической проблематики профессиональной деятельности в отечественной психологии. Начало таких исследований связывают с открытием Бехтеревым В.М. первого научного центра по изучению труда. В дальнейшем существенный вклад в развитие общей теории профессионализации в отечественной психологии внесли Климов Е.А, Шадриков В.А., Маркова А.К. , Кудрявцев Т.В., Смирнов А.А и др.

На протяжении всего XX века в изучении профессионализма выделяют четыре этапа. Каждый из них существенно отличается друг от друга и характеризуется своими особенностями в ведущих направлениях исследований и их теоретической ориентации.

Первый этап (1920-1930-е гг.). В эти годы вопросы профессиональной деятельности разрабатывались преимущественно в рамках, на тот момент, новой области психологии — психотехники. Ее основные положения были впервые сформулированы в работах немецких психологов Штерна В. (1903) и Мюнстенберга Г.(1910). Главными задачами психотехники являлись:

- приспособление человека к машине и машины к человеку;
- изучение утомления в процессе труда;

- осуществление профессионального отбора и профориентации;
- выяснение эффективности различных средств воздействия на потребителя (рекламы);
- тренировка психических функций при подготовке к трудовой деятельности.

Отечественная психотехника получила значительное развитие в 1920-х и первой половине 1930-х гг. и связана, прежде всего, с именем Шпильрейна И.Н. Характерной чертой отечественной психотехники стало перенесение акцента в исследовательской работе с проблемы профотбора на задачи в области рационализации методов политехнического и профессионального обучения, организации трудового процесса, формирования навыков и умений.

Был внесен значительный вклад в теорию и практику изучения особенностей профессиональной деятельности. Метод профессиографии позволил осуществлять составление «психограмм» — профессионально важных качеств. Это позволило более качественные модели типологии профессии, а также учет их сделал процедуру профессионального отбора более объективной.

Предпосылками ко второму этапу (1930-1950-е гг.) исследования профессионализации послужило закрытие научно-исследовательских учреждений, работающих в рамках психотехнического подхода. В начале 1930-х гг. исследования пополнились анализом психологических свойств и мотивов профессионала, способов профессионального общения.

Второй этап психологических исследований профессионализма, методологической основой которого является положение о единстве сознания и деятельности, характеризуется научным и практическим изучением уже не столько трудовой деятельности, сколько возможности подготовки высококвалифицированных специалистов.

После окончания Великой Отечественной войны в 50-70-е гг. XX века появился третий этап в исследовании профессионализма. Была возобновлена

работы по изучению вопросов научной организации труда и управления производством, исследования в области индустриальной социальной психологии, психологическая практика в сфере профориентации и профконсультирования.

На четвертом этапе, с 1980-1990-х гг. по настоящее время, проблемы профессионализма активно разрабатываются в контексте изучения проблем личности. В качестве факторов успешности и эффективности профессиональной деятельности сегодня рассматриваются те особенности личности, которые являются профессионально важными качествами.

На современном этапе психологические исследования решают такие проблемы, как:

- эмоциональная устойчивость и особенности саморегуляции представителей разных профессий;
- возможности целенаправленного формирования профессионально важных качеств;
- закономерности развития личности профессионала в связи с возрастными особенностями;
- адаптация человека к трудовой деятельности в меняющихся социальных и экономических условиях;
- психологические аспекты построения технологии профессионального образования и др.

В отечественной психологической науке в рассмотрении профессионализации заметное место занимают два подхода: психолого-акмеологический и социально-психологический. В психолого-акмеологическом подходе исследуются взаимное влияние личности и профессиональной деятельности, а также влияние личностных качеств и стилей деятельности на профпригодность и профготовность человека. В социально-психологическом подходе — исследуется влияние профессиональной общности на профессионализацию личности.

На сегодняшний день в отечественной психологии труда понятие профессионализма и его основных структурных компонентов является недостаточно разработанным. Ряд ученых считает, что «профессионализм» — это высокий, устойчивый уровень знаний, умений и навыков, позволяющий достигать наибольшей эффективности в профессиональной деятельности (Зеер, 2008). Маркова определяет профессионализм «как интегральное качество (новообразование) субъекта труда, характеризующее продуктивное выполнение профессиональных заданий, обусловленное творческой самодеятельностью и высоким уровнем профессиональной самоактуализации» (Маркова, 2010, стр.56). Описывает профессионализм как соотношение состояния мотивационной сферы личности человека труда (профессиональное целеполагание, профессиональные ценности, профессиональные притязания и мотивы и т. д.) и операциональной сферы (обучаемость, профессиональные способности, профессиональное самосознание, приемы и технологии как составляющие профессионального мастерства и творчества и др.).

1.2.3 Исследования профессионализма у трейдеров в зарубежной и отечественной литературе

Зарубежные исследования на тему успеха инвестирования начали появляться уже в 20-е годы XX века. Первыми авторами были биржевики: Э. Лефевр (1923), Г. Кэссон (1929), Б. Грэм (1934), Д. Лойб(1935). Однако позднее, в 70-е годы, появились публикации Е. Бейкера (1971), Д. Дремана (1977), С. Блотника (1979), А. Анжелла (1988). В последние 10-15 лет, в связи с работами Г. Эпштейна (1992), Р. Коппела (1998), В. Тарпа (1999), У. Ганна (2000), Д. Нофсингера (2001) начал оформляться самостоятельный раздел экономической психологии.

В настоящее время проводится конгресс под названием «Психология инвестирования», издается журнал «Journal of Behavioral Finances,

функционирует Институт психологии и финансовых рынков (The Institute of Psychology and Markets).

В России тема психологии инвестирования начала привлекать к себе внимание исследователей только с 1996, когда появились первые переводы зарубежных изданий по психологии инвестирования. Первыми такими изданиями были несколько книг американского психиатра А. Элдера. Это один из наиболее известных специалистов психологии биржевого дела, поднимающий весь спектр проблем отрасли.

Позже, после 2000 года начали появляться и другие издания. В 2004 году вышла в свет книга британского психолога Л. Кохена (2004) «Психология фондового рынка», книга Эрика Наймана «Треjder-инвестор» (2005). Переводятся популярные работы таких авторов, как В. Нидерхоффер (2006), Ч. Гейст (2001), В. Тарп (2010), В. Сперандео (2010), А. Смит (1999), К. Твид (2000), М. Фридфертиг (2001), Д. Швагер (2008).

В основном направления исследования сводятся к изучению личных качеств трейдера и их влияния на принятие решений в совершении торговых операций. Рассматриваются психологические факторы поведения инвесторов и динамики рынков, а также стратегии успеха в профессии трейдера.

В данных исследованиях не изучены особенности восприятия трейдеров своей деятельности, а этот фактор может существенно прояснить проблемы, возникающие в данной сфере.

В исследовании «Личностные корреляты успешности инвестиционной деятельности» Мухортов комплексно исследовал психологические предпосылки, способствующие успешности личности в таком виде деятельности, как трейдинг (Мухортов, 2004). В исследовании он очень полно описал построение профессиограммы для инвесторов. Были сформированы методы для построения. В трудограмме были выделены разделы: предназначение трейдинга в обществе; основная профессиональная задача трейдеров; распространенность профессии; средства трейдинговой деятельности; описание содержания трейдинга; профессиональное

образование; условия профессиональной деятельности; профессиональный риск инвестора; родственные профессии. Мухортов установил профессиональные важные качества трейдера в психограмме и описал содержание психограммы эталонного специалиста по работе с инвестициями (ПВК).

В представленном исследовании были описаны следующие профессиональные качества трейдера: «способность мыслить независимо и творчески; способность трейдера справляться с иллюзией контроля фондового рынка; способность учитывать влияние негативных установок и верований; умение справиться с когнитивным диссонансом; способность учитывать селективность восприятия и памяти; умение избегать психологической привязанности к личным фондовым позициям; умение спланировать несколько вариантов (зачастую противоположных) развития событий на фондовом рынке; способность узнать себя через интроспекцию; высокая прогностическая способность относительно движений рынка; умение найти собственную систему принятий решений и философии трейдинга; способность найти индивидуальный уровень толерантности фондового риска; способность оперировать вне зоны психологического комфорта; высокая стрессоустойчивость и самообладание успешного инвестора; высокий уровень терпения; высокий уровень эмоционального контроля; способность учитывать пагубную роль надежды на улучшение рыночной ситуации; отсутствие психологической зависимости от трейдинга; высокая адаптивность и способность действовать в неструктурированной среде; нонконформизм; эффективные навыки работы с информацией, во избежание психологических перегрузок; скептического отношения к «биржевым оракулам»; умение не только сфокусироваться на цели, но и постоянно действовать на основе принятого решения» (Мухортов, 2004).

В своей работе исследователь ограничивается изучением набора ПВК — профессионально-важных качеств, их формированием и оценкой. Остается не вполне ясным, что психологически означает человек как

профессионал и как субъект профессиональной деятельности, чем психически отличается мастер своего дела от других людей, только числящихся профессиональными работниками. Следует признать, что задача раскрытия психологических механизмов формирования и развития профессионализма в инвестировании еще не нашла своего решения.

1.3. Образ профессиональной деятельности в становлении профессионализма

1.3.1 Образ профессии как ориентировочная основа деятельности

В психологии традиционно сложилось представление, что человек формирует некоторую систему *психических образов*, которая лежит в основе регуляции деятельности и поведения и, соответственно, в его жизни в целом.

Как отмечал Э. Берн в 1972 г. «У каждого человека есть свой определенный образ мира и окружающих людей, и человек действует и чувствует себя, не в соответствии с действительными фактами, а в соответствии со своими представлениями об этих фактах» (Берн,1992). Специфика формируемой в голове человека картины мира определяет глубину и границы познания, эмоциональное отношение и готовность активного действия в нем.

Образ (в широком смысле его понимания) определяют, как субъективную картину мира или его фрагментов, включающую самого субъекта, других людей и пространственное окружение, и временную последовательность событий. Используется также понятие «мир в человеке» как обозначение некоторой *субъективной реальности*, как характеристика внутреннего, субъективного процесса осмысления человеком своих отношений с миром вещей, людей, знаково-символических систем культур и ценностей (Дмитриев, 1999).

Климов Е.А. выделил три группы образов, как основных психических регуляторов поведения человека: 1) образ субъекта; 2) образ объекта 3) образ

субъектно-объектных и субъектно-субъектных отношений (Климов, 1998). Авторы антропоцентрической биомеханики выделяют следующие группы образов: 1) образ мира (включающий также и образ предметной ситуации); 2) образ действия (включающий также образ решаемой задачи) и 3) образ «Я-деятеля» (Дмитриев, 1999; Дмитриев, Оленев, 2001).

В контексте прикладных задач изучения процессов становления профессионализма человека, Дружиловым А.С. была предложена трехкомпонентная психологическая модель профессии: «Профессионализация, как становление индивидуального профессионализма рассматривается нами как процесс и результат *интериоризации* человеком психологической модели профессии». Данная модель включила в себя следующие составляющие (или субмодели) (Дружилов, 2012):

а) модель профессиональной *среды* (включает в себя объект и предмет, труда, средства труда, профессиональные задачи, условия труда);

б) модель профессиональной *деятельности* (как система образов взаимодействия человека с профессиональной средой) «Имеется в виду концептуальная модель профессиональной деятельности (КМПД), представляющая собой образно-понятийно-действенную модель, которая содержит ряд последовательно сформированных и взаимосвязанных подмоделей. КМПД рассматривается как совокупность субъективных представлений субъекта труда об условиях, целях и способах достижения этих целей в рамках конкретной профессии» (Суходольский, 2000);

в) модель *субъекта* деятельности (как совокупность образов, отражающих систему свойств и отношений человека как члена профессионального сообщества), — профессиональная Я-концепция.

Таким образом, профессиональная деятельность рассматривается как деятельность человека в рамках конкретной профессиональной модели.

1.3.2 Особенности деятельности трейдера и образ профессии

Работа трейдеров — очень интеллектуальный, творческий и нервный труд, связанный с выплеском массы негативных и позитивных эмоций. Досада, сомнения, раздражение, бессонница, эйфория, надежды, жадность, разочарование, апатия — всё это реальные спутники любого среднестатистического трейдера. Повседневная деятельность его связана с куплей-продажей любых биржевых активов — будь то ценные бумаги, валюты, фьючерсы или опционы. Работать бывает приходится без гарантированной оплаты труда в течение недели, месяца или года. Более того, просиживая дни напролёт у компьютерного монитора, переживая и нервничая, можно в итоге лишь сделать долги и оставить на рынке существенные суммы, сливая один счёт за другим.

Специфика деятельности трейдера определяется тем, что уровень дохода в трейдинге хоть и неограниченный, но весьма нестабильный. Если обратиться к статистическим данным, то можно увидеть, что большое количество трейдеров работают в убыток, а добиться материального благополучия удается лишь немногим. Данная деятельность специфична тем, что карьерный рост может оборваться также стремительно, как и начаться, и поэтому многие специалисты уходят в другие отрасли. К тому же отсутствие систематического контроля (осуществлять его крайне тяжело) приводит к тому, что трейдеры, попросту начинают лениться и перестают адекватно воспринимать ситуацию на рынке. Данная деятельность является наиболее социально незащищенных профессий. В большинстве случаев специалист не может рассчитывать ни на отпуск, ни на нормированный график работы, ни на больничные.

Трейдеры работают в неопределенной (вероятностной) среде, на их работу большое влияние оказывают такие факторы как, эмоции и стресс; работа с большими суммами денег, которые оказывают свое влияние и давление; постоянные риски.

В работе Мухортова хорошо описаны условия профессиональной деятельности: «крайне неструктурированная информационная среда; характерны чередования хаоса и паники с периодами застоя; информационные перегрузки; участники нередко берут на себя чрезмерные риски; жесткая конкуренция между участниками биржевой игры, основанная на принципе «Я выигрываю, когда ты проигрываешь»; высокая непредсказуемость результатов деятельности и соответственно оплаты труда; легко формирующаяся потребность постоянно торговать, приводящая к возникновению у участников сродни наркотической; во многих случаях трейдеры несут единоличную материальную ответственность за инвестиционные решения; нередко случаи полных финансовых банкротств; профессиональные риски: постоянное нахождение в поле информации может приводить к сенсорно-перцептивному напряжению; невозможность выхода из состояния торгов, длительность и напряжённость подготовительного этапа, высокие темпы работы могут вызвать частое интеллектуальное утомление; возникновение политонии — напряжения, вызванного необходимостью переключения внимания на экране компьютера с одного элемента на другой часто и в неожиданных направлениях; финансовая значимость ошибочных действий приводит к мотивационному напряжению, связанному с выбором критериев для принятия решений и борьбы мотивов; эмоциональное напряжение может приводить к различным неадекватным поведенческим реакциям: от полной заторможенности действий (тормозной тип поведения) до аффективных срывов (агрессивно — бесконтрольный тип поведения)» (Мухортов, 2004).

На сегодняшний день все исследования психологии инвестирования сходятся в изучении личности трейдера, затрагивая, в большей степени личностные качества специалиста. Данная профессия имеет ряд особенностей и специфичности, и требует более глубоких исследований личности трейдера.

Профессиональное самосознание является важным фактором в становлении профессионализма. Но пока не исследований в данном направлении и остается не ясным вопрос о том, что является причинами проявлений трейдера, которые приводят его к «сливу» денежных средств? Чем отличается профессиональное самосознание успешных трейдеров от неуспешных?

1.3.3 Роль имплицитной концепции профессионала в развитии субъекта труда

«Развитие субъекта труда невозможно вне становления его профессионального самосознания, частью которого является субъективное представление о профессионале и о себе в пространстве профессии». В ряде работ (Д.Н. Завалишина, Е.А. Климов, Н.В. Кузьмина, А.К. Маркова, Л.М. Митина, Ю.П. Поваренков, А.С Дружилова и др.) отмечено, что «существует связь между успешностью профессионала в любом виде профессиональной деятельности и развитием профессионального самосознания».

«Субъектное бытие человека многоаспектно, оно обеспечивается системой всей человеческой психики и реализуется в разнообразных формах. Одним из наиболее общих и существенных проявлений субъектности человека является его произвольная осознанная активность, обеспечивающая достижение принимаемых человеком целей. В понятии «субъект» акцентируется в первую очередь активное, деятельностное начало человека, реализуя которое, он осуществляет свои реальные отношения с действительностью» (Абульханова, 2005).

«Субъект труда — это активно действующий, познающий и преобразующий, обладающий сознанием и волей индивид или социальная группа» (Дружинин, 2001). При содержательном анализе субъектных характеристик человека речь идет о человеке как о субъекте трудовой, профессиональной деятельности, как о субъекте осознаваемой

целенаправленной активности, которая имеет для него определенный смысл и относительно которой человек выступает как ее инициатор, творец, хозяин. Активность субъекта труда, в частности проявляется и в том, что человек, характеризуясь некоторыми устойчивыми внутренними условиями деятельности, не просто адаптируется к требованиям профессиональной деятельности и следует за складывающимся стечением обстоятельств. Он преобразует и эти обстоятельства, и самого себя, и профессиональную деятельность.

С точки зрения профессионализма, Климов Е.А, выделяет следующие компоненты такого «системного образования», как субъект труда (Климов 1996): 1) свойства человека как целого (личности, субъекта деятельности), 2) прaxis профессионала, 3) гнозис профессионала, 4) информированность, знания, опыт, культура профессионала, 5) психодинамику, 6) осмысление вопросов своей возрастно-половой принадлежности в связи с требованиями профессии, осмысление роли физических качеств, наружности, здоровья, противопоказаний к труду в данной области.

Проанализировав содержательное наполнение компонентов данного автора, можно заметить немаловажное место субъективных представлений и характеристик, которые относятся к самосознанию. Кроме последнего компонента также можно отнести: представления о сложных способностях, сочетаниях личных качеств, ожидаемых в данной общности у профессионала; осознание того, какие качества данная профессия развивает у человека или которым дает возможность проявиться и какие подавляет; представление о своем месте в профессиональной общности; специфические знания о средствах достижения успеха, об условиях своего профессионального развития.

«Фундаментальным условием развития субъекта труда является необходимость преобразования своего внутреннего мира, повышение уровня профессионального самосознания. Профессиональное самосознание можно рассматривать как особый личностный механизм, обеспечивающий

становление и развитие субъекта труда» (Шарапов,2002). «База профессионального самосознания закладывается на стадии выбора будущей профессии и в процессе профессионального обучения, когда происходит предварительное формирование представлений о профессиональном эталоне, идеале профессионала, о требованиях профессии к человеку, о требованиях человека к содержанию и условиям профессиональной деятельности, о нормах профессиональной деятельности и эталонах поведения, когда уточняются знания о своих профессиональных возможностях, начинают работать механизмы профессионального саморазвития в плане компенсации недостатков и выработки оптимального индивидуального стиля» (Митин,2000).

Климов Е.А выделяет в структуре профессионального самосознания следующие компоненты (Климов, 1996):

1. Осознание своей принадлежности к определенной профессиональной общности.

2. Знание, мнение о степени своего соответствия профессиональным эталонам, о своем месте в системе профессиональных «ролей», на «шкале» общественного положения.

3. Знание субъекта о степени его признания в профессиональной группе.

4. Знание о своих сильных и слабых сторонах, путях самосовершенствования, вероятных зонах успехов и неудач, знание своих индивидуальных способов успешного действия, своего наиболее успешного «почерка», стиля работы.

5. Представления о себе и своей работе в будущем.

Необходимым условием становления профессионального самосознания является осознание внешних требований, с которыми сталкивается человек. «Профессиональное становление личности представляет собой процесс структурно- динамического развития субъекта профессионального пути, в ходе которого формируются и развиваются профессионально важные

качества личности, адекватные формы ее профессиональной активности, в соответствии с социальными и профессиональными требованиями и на основе возможностей и притязаний индивида» (Климов, 1996).

Таким образом, развитию субъекта труда и личности профессионала способствует построение «образа Я» профессионала, т.е. представления о себе как о профессионале, а также создание образа профессионала как эталонной модели его личности. Соотношение этих двух образов, оценка их рассогласования, выработка стратегии приближения к эталонной модели и стремление к ней определяют активный путь развития субъекта труда.

По этой причине в контексте субъектного развития и существования человека важное место занимает проблема изучения представлений субъекта. В психологии большинство исследователей предпочитают изучать социальные представления как устойчивые формы коллективного сознания. На сегодняшний день уже накоплен значительный опыт исследований профессионального самосознания и менталитета.

Существуют множество различных подходов, при которых исследование представлений осуществляется посредством изучения различных компонентов. Так, например, А. Страус и Г. Маршал выделяют когнитивный, эмоционально-ценностный, поведенческий компоненты. Донцов А.И. и Белокрылова Г.М. рассматривают систему профессиональных представлений как состоящую из двух основных взаимосвязанных подсистем: субъектной и предметной. Первая из них образована совокупностью представлений о специалисте как субъекте профессиональной деятельности, вторая задана совокупностью представлений о содержании деятельности.

Становится очевидным тот факт, что с одной стороны, субъективные представления о ценностях профессии, о будущей профессиональной деятельности, о качествах профессионала в конкретной сфере, а с другой стороны, являются отражением социальных представлений и стереотипов, которые опираются на индивидуальный опыт субъектов. Вследствие этого

обобщения формируется собственная обыденная концепция профессионала и профессиональной деятельности. Такая субъективная концепция, хоть и выступает одним из регуляторов профессионального выбора и становления, зачастую недостаточно осознана, что позволяет говорить об ее имплицитности.

«Имплицитная теория — это фрагмент образа мира, моделирующий релевантный фрагмент мира в терминах когнитивных представлений о нем, субъективного отношения и возможного поведенческого репертуара. Имплицитные теории обеспечивают когнитивную, смысловую и операциональную настройку субъекта в отношении релевантного данным теориям фрагмента мира» (Донцов, 2001).

Так, под имплицитными теориями личности понимаются в широком смысле слова — «совокупность неявных представлений человека или групп людей о структуре и механизмах функционирования личностных образований, в узком смысле слова — неявные представления о связях между личностными чертами» (Психологический словарь, 1990, с.135). На развитие проблематики исследования и понимания того, что есть имплицитные теории личности оказала особое влияние теория личностных конструктов Дж. Келли (Келли, 2000).

Под имплицитной концепцией профессионала будем понимать обобщенное субъективное представление адепта (или специалиста) о необходимых (предопределяющих успех профессиональной деятельности), реальных, возможных и желаемых характеристиках профессионала. «Имплицитная концепция профессионала включает, как минимум, три компонента: 1) своеобразный образ-идеал профессионала (образ должного); 2) профессиональный аспект «Я-реального» (образ себя реального с точки зрения его соответствия образу профессионала); 3) «Я как будущий профессионал» — «каким профессионалом я стану в результате профессионального развития» (образ себя возможного и желаемого)» (Дружинин, 2009).

Рассмотрение процесса становления субъекта труда с точки зрения развития имплицитной концепции профессионала, показателем которого служат адекватность образа должного и степень расхождения между образами должного, реального и возможного, открывает перспективы для активизации личностного потенциала трейдеров в их профессиональном становлении, что может служить основой повышения эффективности профессиональной подготовки.

Таким образом, **предметом** нашего исследования является имплицитные представления (профессии трейдера) о собственном профессионализме, как трейдера.

Гипотеза данного исследования: существуют различия в имплицитных представлениях успешных и неуспешных трейдеров о собственной профессиональной деятельности.

Выводы по первой главе

На основании рассмотренного теоретического материала по теме «Образ профессиональной деятельности как психологическая детерминанта профессионализма (на примере трейдеров)» было установлено следующее.

Данная тема является актуальной и малоизученной на сегодняшний день. Seriously к теме психологии инвестирования подходили только зарубежные исследователи. В России, не смотря на актуальность темы исследований в этой области, тема инвестирования только начала привлекать внимание исследователей, но в основном они все сводятся к изучению личности трейдеров и их профессионально важных качеств. На сегодняшний день нет описания того как происходит становление профессионализма у трейдеров, нет некой системы правил усвоения данной деятельности, что приводит к проблемам на этапе отбора персонала, затрудняет обучение специалистов.

Становление индивидуального профессионализма предполагает наличие у человека в потенциале свойств, которые обеспечивают

возможность овладения профессией и выполнения профессиональной деятельности. Становление профессионализма следует рассматривать, как развитие (изменение) индивидуально-психологических, личностных и субъектных свойств человека, которые сопровождаются выработкой им индивидуального стиля, проявляющегося в деятельности, поведении, общении, восприятии мира и отношении к нему.

В процессе становления профессионализма происходит формирование внутренних образов — профессиональный образ мира, который, в свою очередь, регулирует поведение и деятельность, определяет профессиональный выбор человека, который не всегда имеет осознанный характер проявлений, что говорит об его имплицитности. Развитию субъекта труда и личности профессионала способствует построение «образа Я» профессионала, т.е. представления о себе как о профессионале, а также создание образа профессионала как эталонной модели его личности. По этой причине в контексте субъектного развития и существования человека важное место занимает проблема изучения представлений субъекта.

Рассмотрение процесса становления субъекта труда с точки зрения развития имплицитной концепции профессионала, показателем которого служат адекватность образа должного и степень расхождения между образами должного, реального и возможного, открывает перспективы для активизации личностного потенциала трейдеров в их профессиональном становлении, что может служить основой повышения эффективности профессиональной подготовки.

На основании изучения теоретического материала, была выдвинута гипотеза о том, что существуют различия в имплицитных представлениях успешных и неуспешных трейдеров о собственной профессиональной деятельности.

ГЛАВА 2. ИССЛЕДОВАНИЕ ОБРАЗА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КАК ДЕТЕРМИНАТНА ПРОФЕССИОНАЛИЗМА

Цель: выявить различия представлений о собственной профессиональной деятельности у успешных (профессионалов) и неуспешных трейдеров.

Задачи:

1. Проанализировать основные направления исследований образа профессиональной деятельности и профессионализма трейдеров.
2. Исследовать имплицитные представления трейдеров — профессионалов и непрофессионалов.
3. Описать полученные результаты.

2.1. Организация исследования

В данном исследовании были привлечены инвесторы (трейдеры) разных уровней подготовки. Исследование проводилось на рабочих местах сотрудников с сентября 2015 года по апрель 2016 года.

С помощью выбранных методик будут изучаться представления трейдеров о своей профессиональной деятельности.

Гипотеза исследования:

Существуют различия в имплицитных представлениях успешных и неуспешных трейдеров о собственной профессиональной деятельности.

Контролируемые переменные: опыт в торговле; образование; трейдеры, торгующие своим капиталом, трейдеры, управляющие чужим капиталом; пол; возраст.

Независимая переменная: успешность трейдеров в профессиональной деятельности

Зависимая переменная: имплицитные представления трейдеров о своей профессии.

Характеристика выборки:

Экспериментальная группа: неуспешные трейдеры (стабильно торгующие в минус) — 20 человек. Контрольная группа: успешные трейдеры (показывают стабильные результаты в течение 3 лет) — 13 человек.

Успешным и профессиональным трейдером считается тот, кто показывает стабильный положительный результат в течение продолжительного времени (минимум 3 года).

Этапы и процедуры исследования:

1. Были отобраны диагностические методики для выявления представлений о профессиональной деятельности:

— интервью;

— модифицированный вариант репертуарных решеток Келли.

2. Сформулированы и подготовлены бланки для испытуемых.

3. Испытуемые продиагностированы с помощью выделенных методик.

4. Составлена матрица ответов в программе Microsoft Excel;

5. Результаты перенесены и обработаны в программе Statistics 6.1 и SPSS.

6. Результаты проанализированы и сформулированы в выводы.

Методы исследования

1. На первом этапе исследования было проведено пилотажное исследование методом полустандартизированного интервью. Для испытуемых были сформулированы вопросы об их профессии. В ходе интервью задавались дополнительные вопросы.

2. На втором этапе исследования использовались методы анкетирования и модифицированный вариант репертуарных решеток (Дж.Келли).

Анкета включала в себя следующие пункты, на которые испытуемые давали ответы:

1. ФИО

2. ВОЗРАСТ

3. ОПЫТ В ТРЕЙДИНГЕ

4. ОБРАЗОВАНИЕ, в том числе профильное
5. МЕСТО РАБОТЫ
6. ТИП ТОРГОВЛИ
7. ДАННЫЕ О ПРИБЫЛЬНОСТИ ТОРГОВЛИ (за последний год в «+» или в «-»)

3. На следующем этапе исследования испытуемым были предложены роли и триады для сравнения:

Таблица 1.

Роли и триады для сравнения

Роли:	Триады:
<p>1. Я</p> <p>2. Я через 5 лет</p> <p>3. Успешный трейдер,</p> <p>4. Неуспешный трейдер,</p> <p>5. Трейдер — учитель, (человек, ставший для вас учителем)</p> <p>6. Трейдер — аналитик (опирается на факты, ждет четких сигналов (например, индикаторов))</p> <p>7. Трейдер — интуит, (опирается на опыт, ощущения, торговля преимущественно интуитивная)</p> <p>8. Трейдер импульсивный (в сделки входит /выходит импульсивно, эмоционален, входит и выходит из сделки под влиянием эмоций)</p> <p>9. Профессионал своего дела (необязательно в трейдинге)</p> <p>10. Самый удачливый человек из всех, кого вы знаете лично (не</p>	<p>1. Я, Успешный трейдер, Неуспешный трейдер</p> <p>2. Я через 5 лет, Профессионал своего дела, Неудачник</p> <p>3. Успешный трейдер, Профессионал своего дела, Самоучка трейдер</p> <p>4. Неуспешный трейдер, Человек вызывающий у вас жалость, Успешный трейдер</p> <p>5. Учитель трейдер, Я, Неуспешный трейдер</p> <p>6. Аналитик трейдер, Интуит трейдер, Импульсивный трейдер</p> <p>7. Интуит трейдер, Аналитик трейдер, Профессионал своего дела</p> <p>8. Импульсивный трейдер, Неуспешный трейдер, Профессионал своего дела</p> <p>9. Профессионал своего дела, Самый умный человек, Человек</p>

<p>обязательно в трейдинге)</p> <p>11. Самый умный человек из всех, кого вы знаете лично (не обязательно в трейдинге)</p> <p>12. Человек, вызывающий у вас жалость (не обязательно в трейдинге)</p> <p>13. Неудачник (не обязательно в трейдинге)</p> <p>14. Треjder с профильным образованием</p> <p>15. Треjder самоучка</p>	<p>вызывающий жалость</p> <p>10. Самый удачливый человек, Самый умный человек, Неудачник</p> <p>11. Самый умный человек, Треjder с профильным образованием, Неудачник</p> <p>12. Человек, вызывающий жалость, Неудачник, Самый удачливый человек</p> <p>13. Неудачник, Неуспешный трейдер, Импульсивный трейдер</p> <p>14. Треjder с профильным образованием, Профессионал своего дела, Неуспешный трейдер</p> <p>15. Самоучка трейдер, Успешный трейдер, Неуспешный трейдер</p>
---	--

Испытуемым давалась следующая инструкция:

Составьте список реальных людей, соответствующих следующим ролям, учитывая, что каждый человек может занимать только одну роль, эти люди должны быть вам достаточно хорошо знакомы.

После того, как испытуемые находили подходящих людей на каждую из ролей, им давались дальнейшие указания по заполнению репертуарных решеток Келли:

Ниже вам дан список триад, объединяющих по три роли. В каждой триаде ролей нужно выбрать, кто из трех конкретных людей, на ваш взгляд, больше похож друг на друга, и чем они отличаются от третьего. Качество, их объединяющее, занесите в графу «конструкт». В графу «контраст» занесите качество, отличающее третьего от первых двух.

Затем оцените (от 0 до 7 баллов) выраженность качества, записанного в графе «конструкт», у всех 15-ти человек. Оценки заносите в соответствующие строки таблицы.

4. Полученные с помощью репертуарных решеток данные были разбиты на две группы. Для каждой группы было произведено шкалирование методом индивидуальных различий. Процедура обработки данных проводилась в статистическом пакете SPSS.

5. Для каждой группы испытуемых был произведен частотный анализ дескрипторов, полученных в результате обработки репертуарных решеток Келли.

2.2 Результаты исследования и их обсуждение

2.2.1. Результаты исследования по неуспешным трейдерам

(экспериментальная группа)

Многомерное шкалирование методом индивидуальных различий результатов, собранных методом репертуарных решеток, у неуспешных трейдеров.

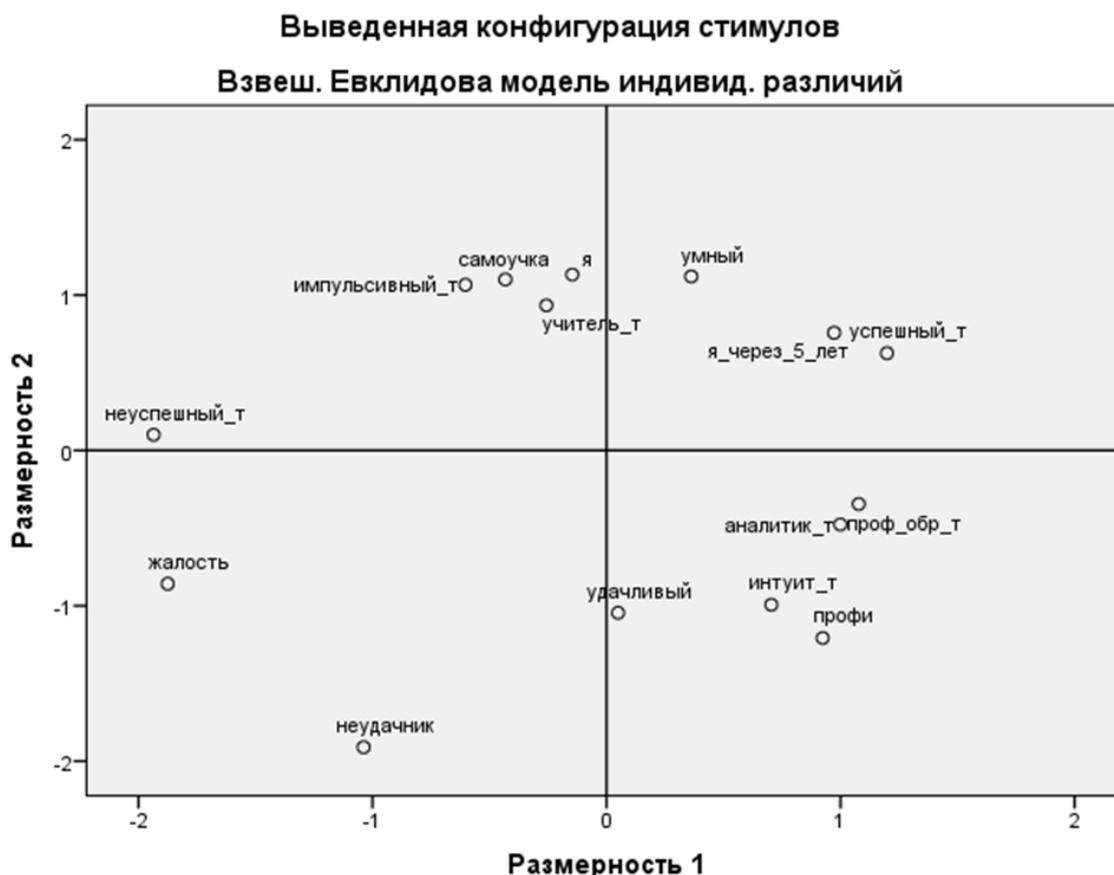


Рисунок 1. Результаты многомерного шкалирования в группе неуспешных трейдеров

При анализе результатов экспериментальной группы (неуспешных трейдеров) методом многомерного шкалирования с использованием индивидуальных различий были выделены два измерения (размерности) (см. рисунок 1).

Первое измерение — горизонтальное — можно обозначить как «Успешность — Неуспешность». На положительном полюсе этого измерения находятся такие роли как «Человек, вызывающий жалость», «Неуспешный

трейдер». Тогда как на отрицательном полюсе — «Я через пять лет», «Успешный трейдер», «Трейдер с профильным образованием».

Это позволяет предположить, что для экспериментальной группы оценка успешности-неуспешности трейдера также является одним из ключевых показателей профессиональной деятельности.

На горизонтальной оси противопоставляются такие роли как «Импульсивный трейдер», «Самоучка», «Я» и «Аналитик трейдер», «Трейдер с профильным образованием», причем первая группа ролей ближе к роли «Неуспешный трейдер», а вторая группа ближе к роли «Успешный трейдер», это может говорить о том, что неуспешные трейдеры оценивают свой стиль торговли как убыточный.

Второе измерение — вертикальное — можно обозначить как "Ориентация на внешние ресурсы — ориентация на внутренние ресурсы".

На вертикальной оси противопоставляются значения «Я», «Самоучка», «Умный», «Импульсивный трейдер» с «Неудачником». Это говорит о том, что трейдеры относят себя к самоучкам в этой деятельности с импульсивным стилем торговли.

Близкое расположение ролей «Учитель трейдер», «Самоучка», «Импульсивный» говорит о том, что, скорее всего, их учителем выступал человек, который точно также был самоучкой и не обладал необходимым уровнем знаний.

Объекты «Я через 5 лет» и «Успешный трейдер» близко располагаются друг с другом, это может говорить о том, что трейдеры стремятся к успешной торговле. В то же время, «Успешный трейдер» по вертикальной оси противопоставляется с ролями «Трейдер с профессиональным образованием» и «Профессионал своего дела», и близко располагается с объектами «Умный человек», что говорит о том, что трейдеры, стремясь к успешности в своей деятельности, не рассматривают для себя профессионального обучения, а видят развитие своего профессионализма лишь исходя из своего личного опыта — методом проб и ошибок.

Частотный анализ по дескрипторам неуспешных трейдеров.

Дескрипторы испытуемых были собраны по смыслу в категории и посчитаны по частоте встречаемости в процентах (см. рисунок 2)

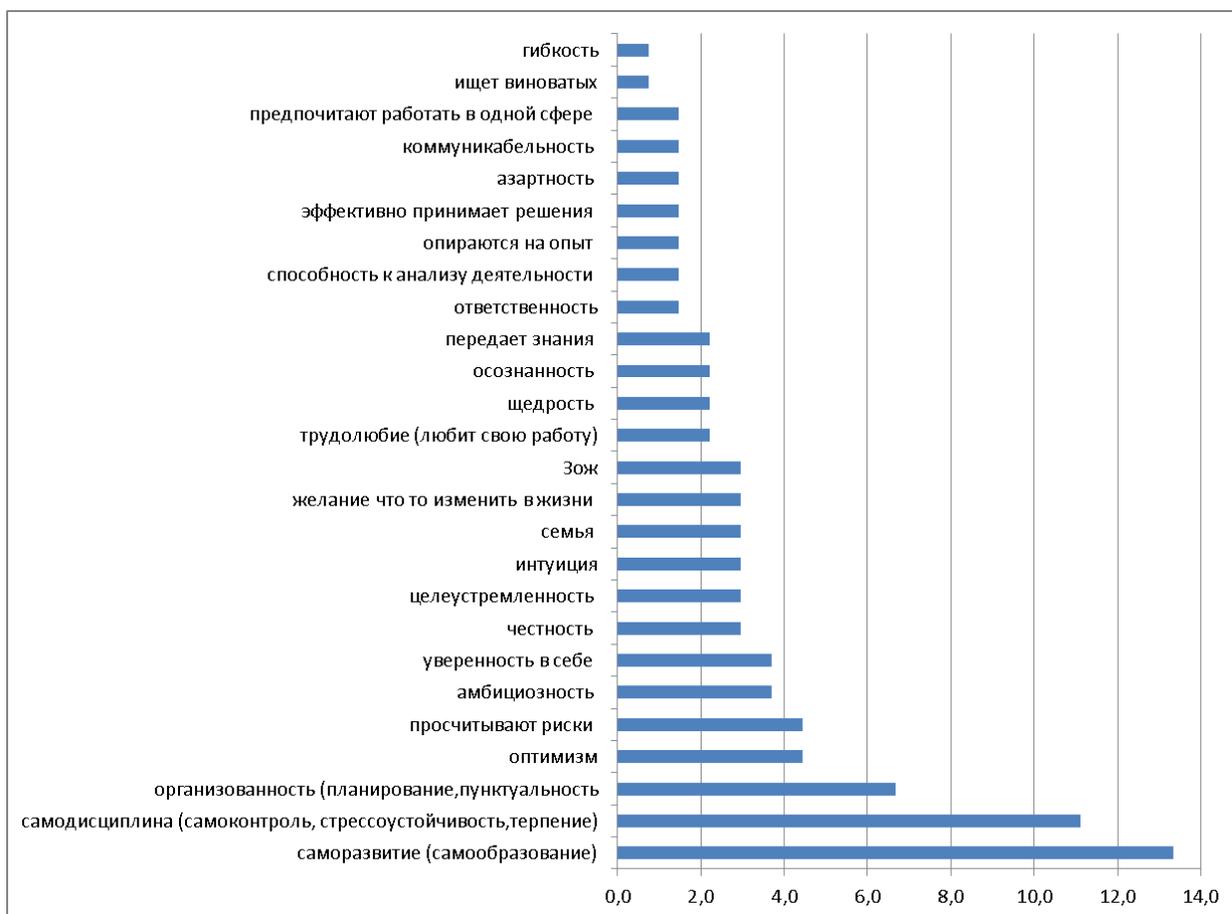


Рисунок 2. Результаты частотного анализа в группе неуспешных трейдеров

Категории распределились следующим образом, самая большая категория — саморазвитие 13,3%, сюда вошло личностное и профессиональное саморазвитие. Вторая категория — самодисциплина 11,1%, включает в себя такие факторы, как самоконтроль, стрессоустойчивость, терпение. Третья категория — организованность 6,7%, как способность планировать свою деятельность, пунктуальность. Четвертая категория — оптимизм 4,4% и способность просчитывать риски и последствия 4,4%. Далее категории распределились следующим образом: амбициозность — 3,7%, уверенность в себе — 3,7%, честность — 3,0%, целеустремленность — 3,0%, способность к интуиция — 3,0%, наличие семьи

— 3,0%, желание что-то изменить в жизни — 3,0%, ведение здорового образа жизни — 3,0%, трудолюбие (любит свою работу) — 2,2%, щедрость — 2,2%, осознанность — 2,2%, желание передавать знания и мастерство — 2,2%, ответственность — 1,5%, способность к анализу деятельности — 1,5%, опираются на опыт — 1,5%, эффективно принимает решения — 1,5%, азартность — 1,5%, коммуникабельность — 1,5%, предпочитают работать в одной сфере — 1,5%, ищет виноватых — 0,7%, гибкость — 0,7%.

Обсуждение индивидуальных результатов

Для индивидуального анализа в случайном порядке, был взят один испытуемый из экспериментальной группы. Его данные обрабатывались методом кластерного анализа (см. рисунок 3).

Анализ кластерного дерева показал, что можно выделить четыре основных кластера.

Первый кластер включает в себя следующие роли: Я, Удачливый трейдер, Учитель трейдер, Самоучка трейдер, Импульсивный трейдер. Это говорит о том, что данный трейдер считает себя самоучкой с импульсивным стилем торговли, который в своей торговле полагается на удачу, а не на конкретные знания. При этом он идентифицирует себя с тем человеком — Учитель-трейдер, который передавал свои знания в начале профессионального пути. Скорее всего, сам учитель был самоучкой с импульсивным стилем торговли.

Второй кластер включает в себя такие роли, как Неуспешный трейдер, Человек, вызывающий жалость, Неудачник. Это говорит об отношении в целом к неуспешности. А так как неуспешные трейдеры осознают свою неуспешность в данной профессиональной деятельности,

Эта склейка может говорить о низкой профессиональной самооценке у испытуемого.

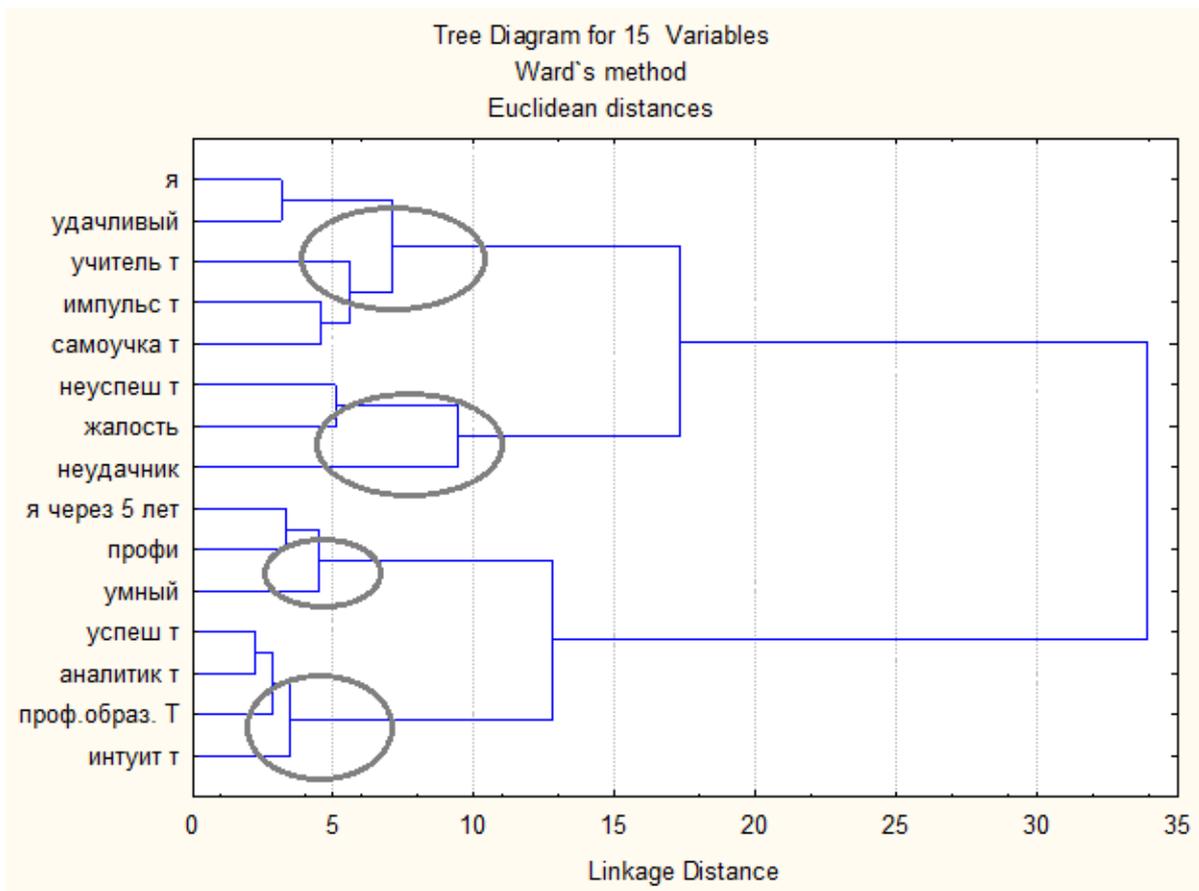


Рисунок 3. Индивидуальные результаты кластерного анализа неуспешного трейдера

Третий кластер включает в себя роли: Я через 5 лет, Профессионал своего дела, Умный человек. Это показывает, что данный испытуемый стремится в будущем стать профессионалом своей области, думает о своем профессиональном развитии, но не конкретно в трейдинге. В данную склейку не попали роли связанные с трейдингом.

Четвертый кластер включает в себя роли такие, как Успешный трейдер, Трейдер аналитик, Трейдер с профильным образованием, интуитивный трейдер. Это говорит о том, что успешность в данном виде испытуемый видит в развитии и обучении профессионально важных качеств и развитии аналитического подхода.

В анализе появилось противопоставление ролей «я» — «импульсивный трейдер» и «успешный трейдер» — «трейдер аналитик».

Это говорит о том, что есть противоречие в том, как видит успешность и кем трейдер является на самом деле. Успешный трейдер представляется испытуемому как профессионал, который развивает свои профессиональные качества, обучаясь у компетентных профессионалов, которые в своей торговле используют аналитический подход, но сам испытуемый предпочитает самообучаться, при этом используя импульсивный подход.

2.2.2. Результаты исследования по успешным трейдерам (контрольная группа)

Многомерное шкалирование методом индивидуальных различий результатов, собранных методом репертуарных решеток, у успешных трейдеров.

При анализе результатов контрольной группы (успешных трейдеров) методом многомерного шкалирования с использованием модели индивидуальных различий были выделены два измерения (размерности) (см. рисунок 4).

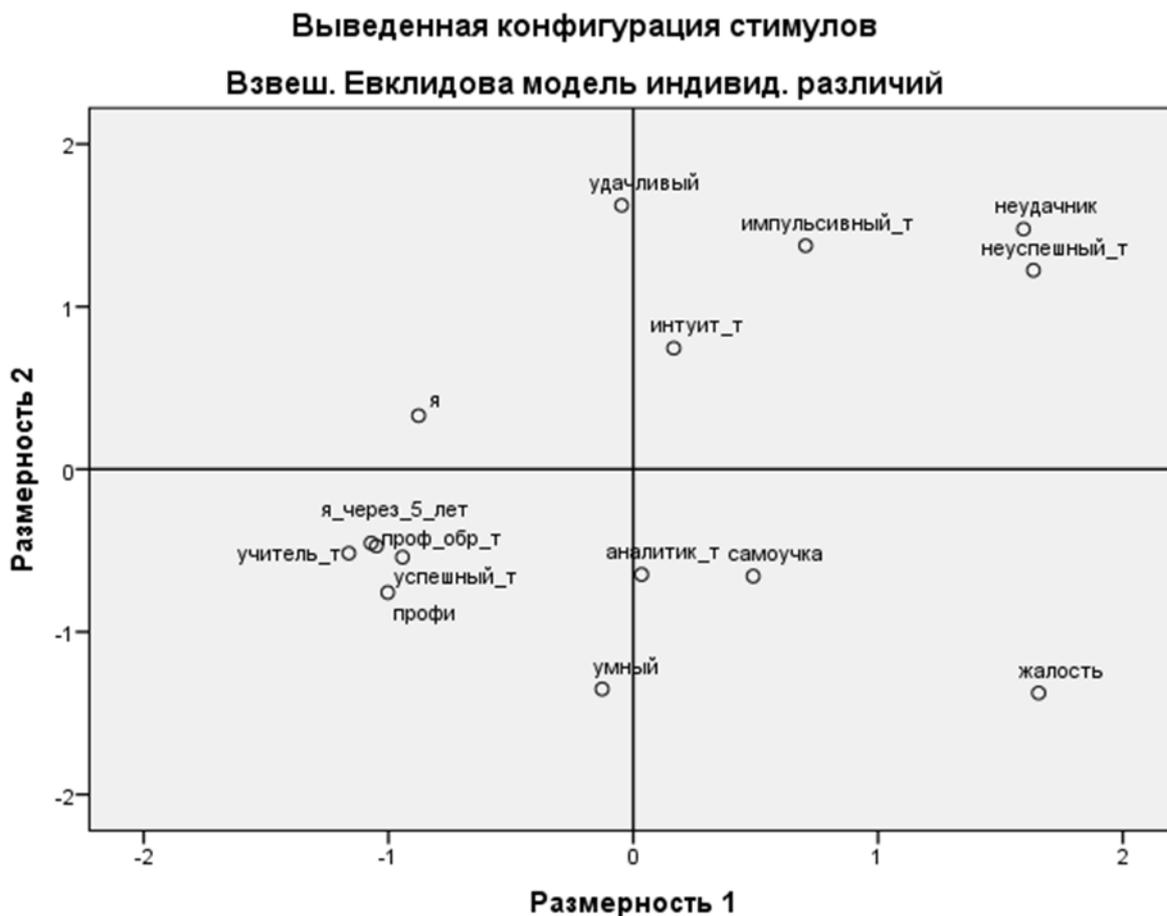


Рисунок 4. Результаты многомерного шкалирования в группе успешных трейдеров

Первое измерение — горизонтальное — можно обозначить как "Успешность — Неуспешность". На положительном полюсе этого измерения находятся такие роли как "Неудачник", "Неуспешный трейдер", "Вызывающий жалость". Тогда как на отрицательном полюсе — "Учитель-трейдер", "Я через пять лет", "Успешный трейдер", «Треjder с профильным образованием».

Это позволяет предположить, что для контрольной группы оценка успешности-неуспешности трейдера является одним из ключевых показателей профессиональной деятельности.

На горизонтальном полюсе расположились роли: «Учитель трейдер», «Я через 5 лет», «Треjder с профессиональным образованием», «Успешный трейдер», они противопоставляются — «Жалость», «Неудачник», «Неуспешный». Это говорит о том, что успешные трейдеры видят

профессионализм и развитие в постоянном обучении и развитии своих профессиональных навыков.

Близкое расположение ролей «Учитель трейдер», «Трейдер с профильным образованием», «Успешный трейдер», это может говорить о том, что трейдеры получали знания в начале своей деятельности от человека, который был успешен в своей области и обладал профессиональными знаниями. Близкое расположение объектов «Учитель трейдер», «Я через 5 лет», говорит том, что учитель положил начало профессионального самосознания, трейдеры «ровняются» на него. У них сформирован образ, на который можно ровняться и к чему стремиться.

Второе измерение — вертикальное — можно обозначить как "Ориентация на внешние ресурсы — ориентация на внутренние ресурсы". На положительном полюсе этого измерения наибольшие оценки имеют такие роли, как "Удачливый", "Импульсивный", "Неудачник". На отрицательном полюсе — "Умный", "Вызывающий жалость"

На наш взгляд, основное противопоставление в этом измерении задается ролями "Умный" и "Удачливый". При этом, "успешные" роли оказываются ближе к полюсу "Умный".

Можно предположить, что для трейдеров существует различие в оценке того, как они работают на рынке, и кто в итоге становится успешным в этой деятельности. И ресурс "удачливости" оказывается исчерпаемым — трейдеры, опирающиеся только на способность удачно зайти или выйти из рынка, довольно быстро оказываются неуспешными.

Тогда как для успешности, с точки зрения этой выборки, стоит, опирается на развитие внутренних ресурсов.

Если рассматривать полученные измерения, как две основные категории, с помощью которых успешные трейдеры оценивают себя и других трейдеров, то мы получаем собственно оценку успешности (первое измерение) и оценку стиля торговли (второе измерение).

При этом успешные трейдеры склонны считать стили торговли, опирающиеся на поиск удачи, в итоге оборачиваются неуспешностью. а успешные трейдеры будут опираться на развитие навыков, анализ, последовательную учебу.

Частотный анализ по дескрипторам успешных трейдеров

Дескрипторы испытуемых были собраны по смыслу в категории и посчитаны по частоте встречаемости в процентах.

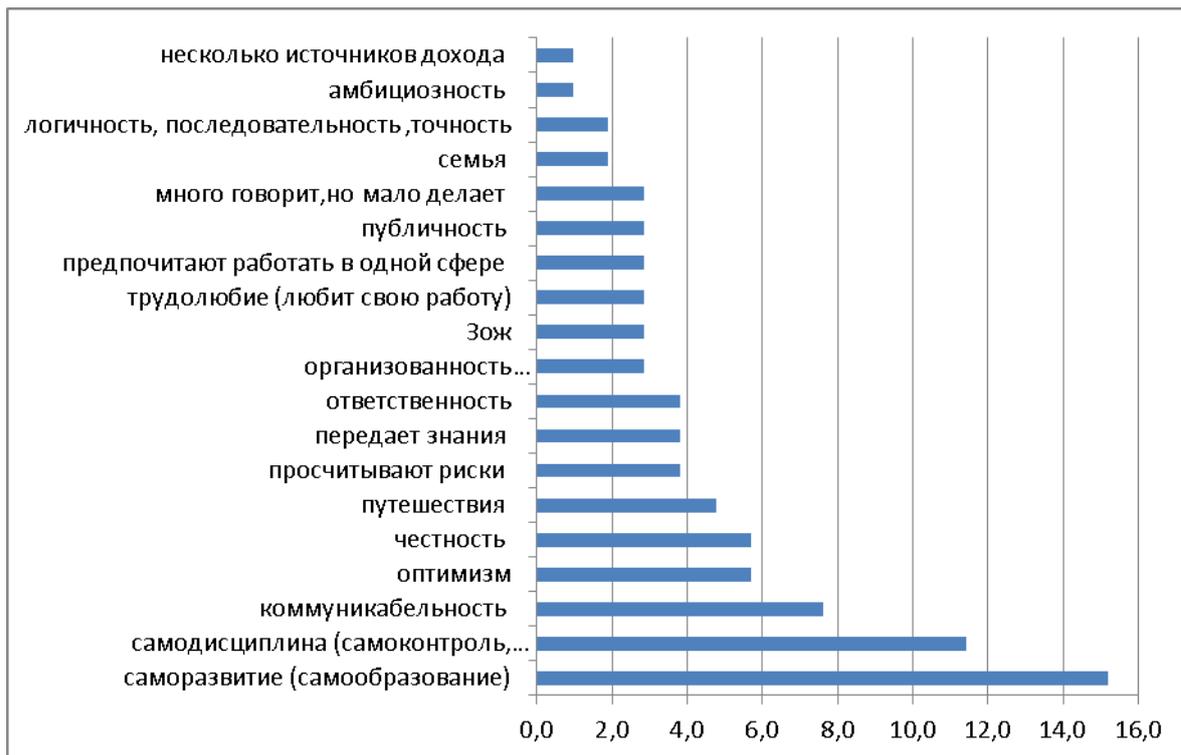


Рисунок 5. Результаты частотного анализа в группе успешных трейдеров

Категории распределились следующим образом, самая большая категория 15,2 % — саморазвитие, в нее вошли дескрипторы, связанные с самообразованием, личностным и профессиональным развитием. (Рисунок 5). Вторая категория — самодисциплина 11,4%, куда вошли такие факторы, как самоконтроль, стрессоустойчивость, терпение, владение своими эмоциями, способность следовать своим же правилам. Третья категория — коммуникабельность 7,6% (способность к общению, налаживанию связей). Четвертая категория — оптимизм и честность, каждая по 5,7%. Оптимизм, как способность позитивно смотреть на жизнь, склонность во всем в жизни

видеть хорошие стороны, верить в успех. Честность, как открытость, правдивость к окружающим.

Далее категории распределились следующим образом: любовь к путешествиям — 4,8%, способность просчитывать риски и последствия — 3,8%, желание к передаче знаний и мастерства — 3,8%, ответственность — 3,8%, организованность (планирование, пунктуальность) — 2,9%, ведение здорового образа жизни — 2,9%, трудолюбие (любить свою работу) — 2,9%, предпочитают работать в одной сфере — 2,9%, публичность — 2,9%, много говорит, но мало делает — 2,9%, наличие семьи — 1,9%, логичность, последовательность, точность — 1,9%, амбициозность — 1,0%, несколько источников дохода — 1,0%.

Обсуждение индивидуальных результатов.

Для индивидуального анализа в случайном порядке, был взят один испытуемый из контрольной группы. Его данные обрабатывались методом кластерного анализа (см. рисунок б).

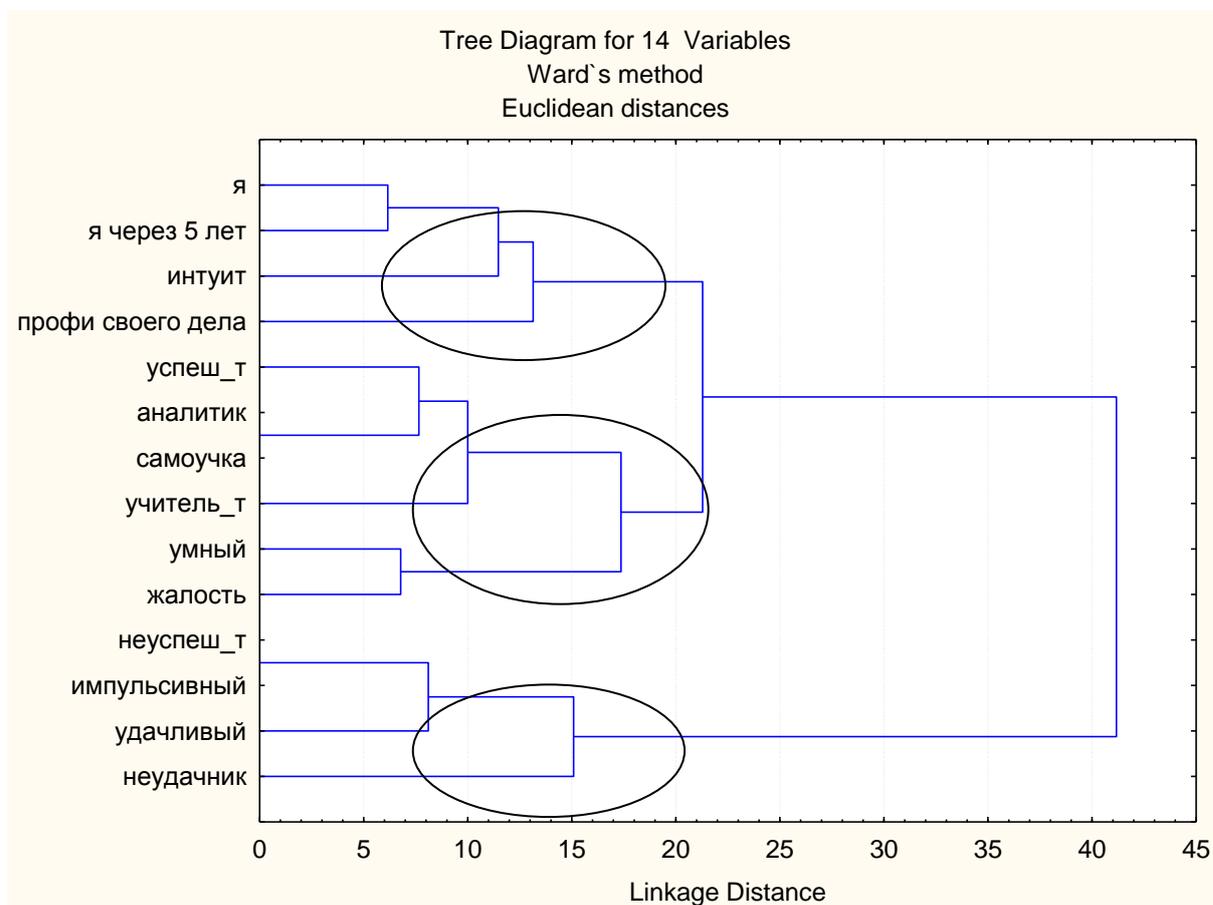


Рисунок 6. Индивидуальные результаты кластерного анализа успешного трейдера

Анализ кластерного дерева показал, что можно выделить три кластера. Первый кластер включает в себя следующие роли: Я, Я через 5 лет, Интуитивный трейдер, Профессионал своего дела. Это позволяет сделать вывод о том, что этот испытуемый, скорее всего, идентифицирует себя с успешным трейдером, профессионалом, видит себя таким же и через пять лет. При этом стиль торговли, с которым он себя идентифицирует — интуитивный.

Во второй кластер входят такие роли, как Успешный трейдер, Трейдер самоучка, Трейдер аналитик, Учитель трейдер, Умный, Человек, вызывающий жалость.

Можно сделать выводы о том, что склейка ролей «успешный трейдер», «трейдер с аналитическим типом» и «учитель трейдер», говорит о том, что успешного трейдера, данный испытуемый видит с аналитическим типом. В этой же склейке роль «учитель трейдер», это может показывать, что человек, который выступил в роли наставника для данного трейдера, имел аналитический тип, и заложил образ успешного трейдера для данного испытуемого.

Третий кластер включает в себя следующие роли: Неуспешный трейдер, Импульсивный трейдер, Удачливый трейдер, Неудачник. Склейки ролей «импульсивный трейдер», «неуспешный трейдер», «удачливый человек», «неудачник», может говорить о том, что импульсивность и опора на удачу в трейдинге, характеризуются, как негативные факторы и не относятся к успешной трейдинговой деятельности.

2.3. Сравнительный анализ имплицитных представлений о своей профессиональной деятельности успешных и неуспешных трейдеров

Для дополнительного анализа, нами было проведено многомерное шкалирование методом индивидуальных различий по групповым данным, где в одной общей картине представлены обе группы — успешные и неуспешные трейдеры.

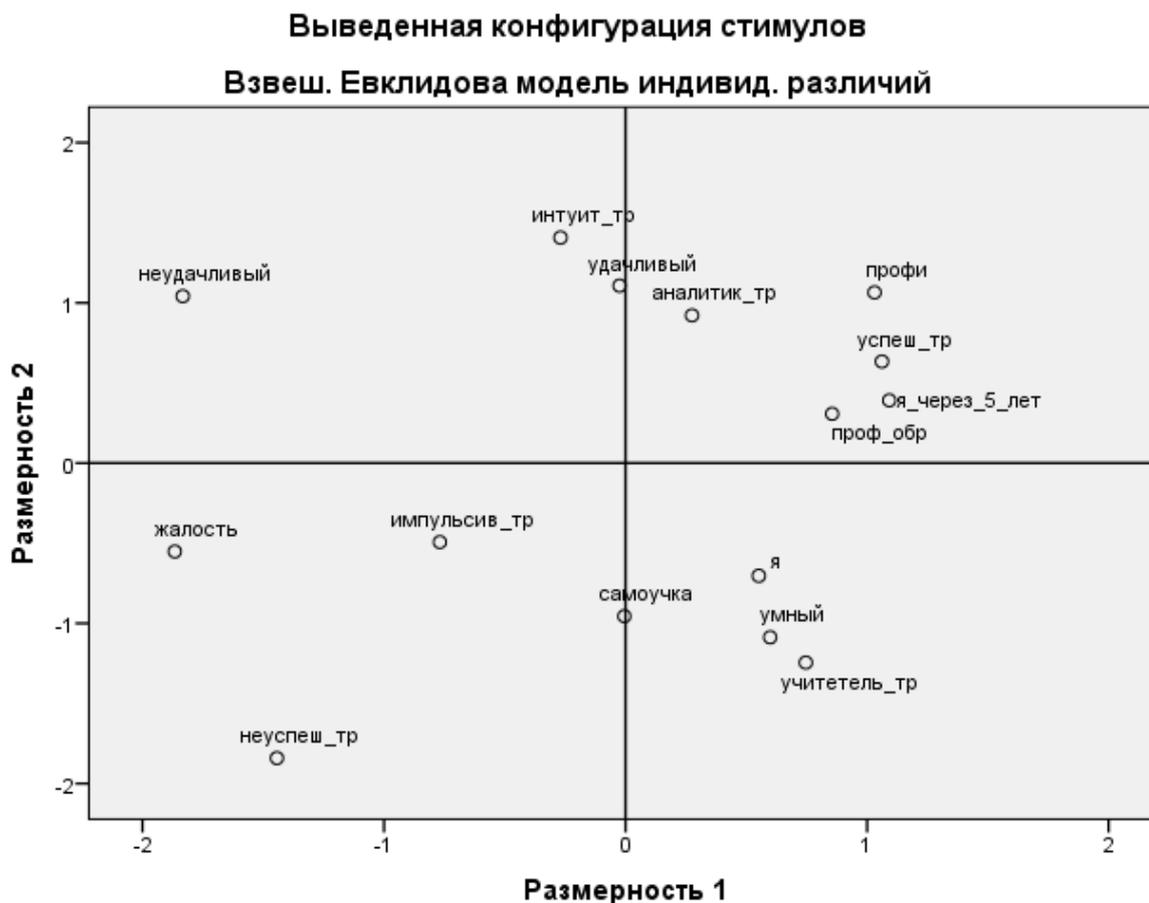


Рисунок 7. Результаты многомерного шкалирования по групповым данным

В результате нашего анализа оказалось, что во многом представления успешных и неуспешных трейдеров о собственной профессиональной деятельности оказались сходны.

Анализ методом многомерного шкалирования показал, что обе группы трейдеров противопоставляют роли «Умный человек» и «Удачливый человек». Это может быть проинтерпретировано как то, что они за этим

видят разные подходы к торговле. В одном случае, человек рассчитывает в большинстве случаев на удачу, в другом — опирается на конкретные профессиональные знания в данной области.

Роли «Я», «Я через 5 лет» и «Учитель трейдер» оказались близкими в размерности и похожими по общему подходу к данному виду деятельности. У группы успешных трейдеров можно наблюдать склейку ролей «Я через 5 лет», «Учитель трейдер», «Трейдер профессионал» и «успешный трейдер», а у группы неуспешных трейдеров — склейки ролей «Я», «Учитель трейдер», «Самоучка».

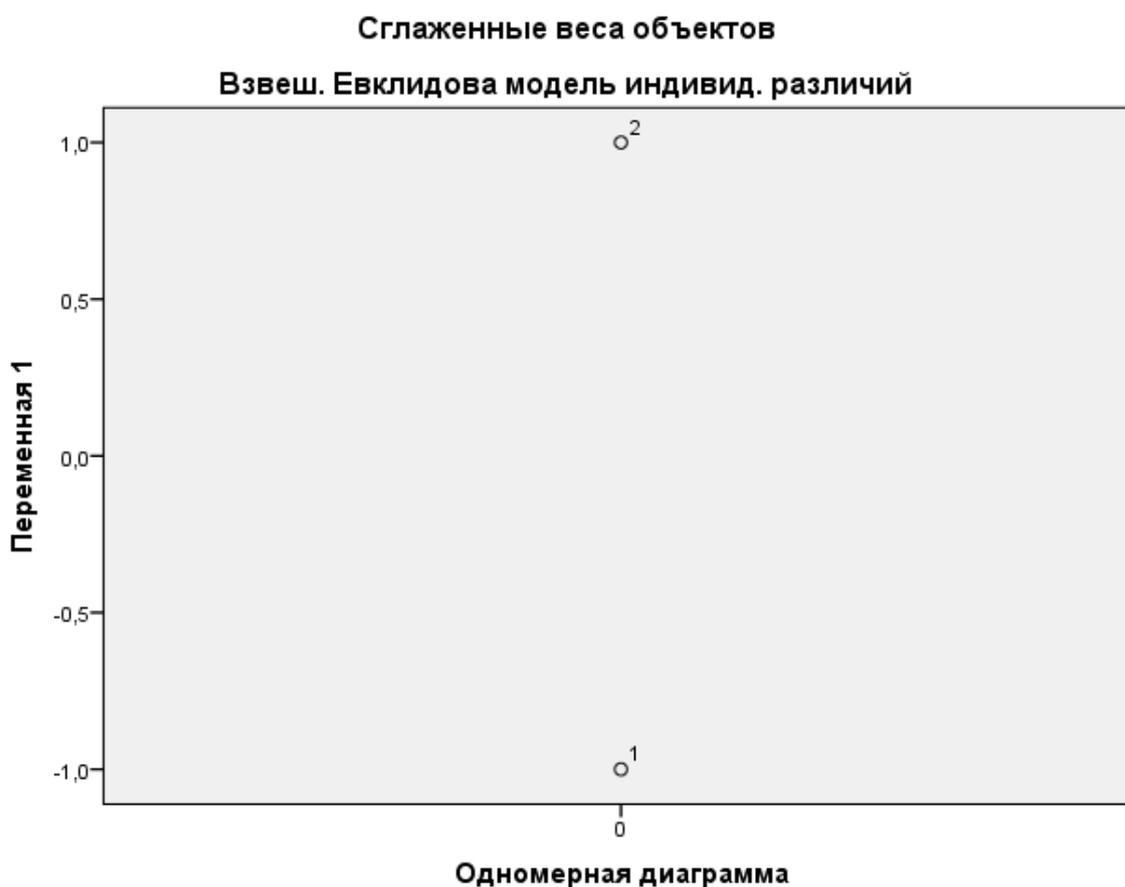


Рисунок 8. Группа 1 — неуспешные трейдеры, группа 2 — успешные трейдеры

Такая же ситуация видна и в результатах многомерного шкалирования групповых данных (см. рисунок 7, рисунок 8). Роль «Я» оказалась в близком расположении с ролью «Учитель трейдер». Это может, говорит о том, что

большинство трейдеров идентифицируют себя с тем человеком, который давал им знания в начале своей профессиональной деятельности.

В обеих группах трейдеров в близкие расстояния у объектов «Я через 5 лет» с «Успешный трейдер», и «Неуспешный трейдер» с «Человек, вызывающий жалость», что можно проинтерпретировать как то, что все трейдеры в будущем видят себя преуспевающими в данной области.

Такую же картину можно увидеть, если рассмотреть результаты многомерного шкалирования групповых данных (см. рисунок 7, рисунок 8). По горизонтальной шкале в размерности 1 расположились роли: на положительном полюсе - «Я», «Я через 5 лет», «Успешный трейдер» и на отрицательном «Неуспешный трейдер», «Неудачник», «Человек, вызывающий жалость».

Частотный анализ по дескрипторам также дал в целом сходные результаты. И в той, и в другой группе испытуемые в большей степени пользовались одинаковыми категориями.

Первая группа категорий по частоте встречаемости, это *саморазвитие*, куда вошли дескрипторы, связанные с личностным и профессиональным развитием. В группе успешных трейдеров процентное соотношение составило 15,2%, а в группе неуспешных — 13,3%.

Вторая группа, это *самодисциплина*, у успешных трейдеров процентное соотношение составило 11,4%, а у неуспешных — 11,1%, куда вошли такие факторы, как самоконтроль, стрессоустойчивость, терпение, владение своими эмоциями, способность следовать своим же правилам.

Совпадение произошло также и в четвертой категории — это *оптимизм*, как способность позитивно смотреть на жизнь, склонность во всем жизни видеть хорошие стороны. Группа успешных трейдеров — 5,7%, группа неуспешных трейдеров — 4,4%.

Также совпадение произошли по таким категориям, как *честность*, способность *просчитывать риски* и видеть последствия, *организованность*, как *способность планировать, пунктуальность, ответственность*.

Такие совпадения объясняются тем, что испытуемые работают в одной сфере и, несмотря на то, что одни более преуспевающие, чем другие, они мыслят во многом одинаково, но, тем не менее, различия все-таки есть.

Таблица 2

Сравнительная таблица различий успешных и неуспешных трейдеров

Различия успешных и неуспешных трейдеров		
Категория	Успешные	Неуспешные
Ориентация на будущее	Развитие собственного профессионализма видят в развитии профессиональных навыков, ориентируясь на профессиональное обучение	Развитие профессионализма видят в самообучении, методом проб и ошибок на собственном опыте
Источник получения профессиональных знаний на начальном этапе становления профессионализма	Знания давались из компетентных источников, учителя были успешные и образованные. Был сформирован образ успешного трейдера, к которому стоит стремиться.	Знания и навыки приобретались преимущественно от учителей с импульсивным стилем. Учителя не были профессионалами своей области, скорее дилетантами.
Восприятие развития профессионализма	В развитии своего профессионализма ориентируются на внешние источники получения знаний, а именно на получение профессионального образования, либо от подтверждённых профессионалов в этой области.	Профессионализм воспринимается как удача или везение. Ориентация на внутренние источники получения знаний, на свой опыт.
Преобладающий тип в торговле	Преимущественно аналитический подход в торговле. Заходят в сделку после тщательного анализа рынка, анализа рисков.	Преимущественно импульсивный подход. Не всегда могут объяснить, почему они зашли в сделку или вышли из нее. Не

		всегда учитывают риски и последствия.
Подход к исследованию	Данная группа показала более четкие описательные категории. Трейдеры этой группы описывали свою деятельность более четко и логично.	В данной группе был большой разброс дескрипторов. Многие из них не формировались в категории.
Потребность для каждой группы	Помимо основных выделенных категорий — саморазвитие и самодисциплина, были выделены категории — коммуникация, публичность, передача профессиональных знаний.	Помимо основных выделенных категорий — саморазвития и дисциплины, были выделены категории самоорганизованность.

По результатам многомерного шкалирования методом индивидуальных различий можно заметить (см. таблицу 4), что у успешных трейдеров близкими оказались роли «Я через 5 лет», «Трейдер профильным образованием», «Успешный трейдер», «Профессионал своего дела», также близка к ним и роль «Я», которые противопоставляются ролям «Неуспешный», «Неудачник». Это может говорить о том, что успешные трейдеры видят развитие своего профессионализма в развитии своих профессиональных знаний. Также появление рядом роли «Учителя трейдера», может говорить том, что человек, ставший для них наставником, сформировал определенный образ успешного трейдера на которого стоит равняться в будущем. Тогда как у группы неуспешных трейдеров близкими ролями получились «Я», «Самоучка», «Импульсивный трейдер», «Учитель трейдер». Это может показывать, что трейдеры самостоятельно осваивали свою профессию и предпочитают импульсивный подход в торговле. Наставник, который передавал им знания в начале их деятельности, скорее всего, имел преимущественно импульсивный тип торговли. Знания

приобретались исходя из своего опыта, а не с помощью профессионального обучения.

Это хорошо видно в результатах многомерного шкалирования групповых данных (см. рисунки 7 и 8). Относительной второй размерности (по вертикальной оси) в верхней части расположились роли успешных трейдеров — «Я через 5 лет», «Профессионал своего дела», «Успешный трейдер», «трейдер с профильным образованием», а в нижней части расположились роли неуспешных трейдеров — «Я», «Самоучка», «Неуспешный трейдер», «Импульсивный трейдер».

В тоже время, в группе успешных трейдеров близкими объектами к «удачливому человеку» получились «Импульсивный трейдер», «Неудачник» и «Неуспешный трейдер», это может говорить о том, что успешные трейдеры считают, что расчет на удачу и принятие необоснованных решений приводит к убыткам в торговле.

В группе неуспешных трейдеров «Успешный трейдер» по вертикальной оси противопоставляется с ролями «Трейдер с профессиональным образованием» и «Профессионал своего дела», и близко располагается с объектами «Умный человек», это может говорить о том, что трейдеры стремясь к успешности в своей деятельности, не рассматривают для себя профессионального обучения, а видят развитие своего профессионализма лишь исходя из своего личного опыта — методом проб и ошибок.

Это так же видно из результатов многомерного шкалирования групповых данных. (см.рисунок 7). По вертикальной оси в верхней части, где собраны роли по успешным трейдерам, близкими ролями оказались — «Я через 5 лет», «Профессионал своего дела», «Трейдер с профильным образованием». А в нижней части — в группе неуспешных трейдеров близкими ролями оказались — «Я», «Самоучка».

Исходя из частотного анализа дескрипторов, были выявлены следующие различия: в группе успешных трейдеров появились такие

категории, как коммуникабельность 7,6%, публичность 2,9%, желание к передаче знаний и мастерства — 3,8%, в отличие от другой группы неуспешных трейдеров — желание к передаче знаний и мастерства — 3,8%. Это показывает, что трейдеры, достигшие определенного профессионального развития, показывают стремление к передачи своих знаний и умений.

В группе неуспешных трейдеров на третьем месте после саморазвития и самодисциплины стоит самоорганизация 6,7%, как способность планировать свою деятельность, пунктуальность. Тогда как у успешных трейдеров эти критерии оказались не первоочередными. Это может говорить об акценте на этих качествах у данной группы, как о первостепенных, в отличие от успешных, для которых на третьем месте оказалась коммуникабельность. Это может говорить о существующих актуальных потребностях у каждой группы трейдеров. Если для успешных это передача профессиональных знаний разными способами — публичные выступления, наставничество, написание книг, то для неуспешных — это внутренняя организованность.

Выводы по второй главе

В результате анализа были выявлены сходства и различия в представлениях успешных и неуспешных трейдеров о своей профессиональной деятельности.

Сходства:

Результат исследования группы успешных и неуспешных трейдеров методом многомерного шкалирования показал одинаковые размерности в той и другой группе — горизонтальная размерность «Успешность — Неуспешность», вертикальная размерность «Ориентация на внешние ресурсы — ориентация на внутренние ресурсы».

Обе группы трейдеров склонны одинаково объединять роли «Успешный трейдер», «Профессионал своего дела», «Трейдер с профильным

образованием». Склонны разделять роли «Удачливый» и «Умный», а также у каждой группы роль «Учитель трейдер» оказалась близкой с роль «Я».

Это может говорить о том, что успешные и неуспешные трейдеры одинаково определяют ключевые показатели успешной профессиональной деятельности, показывают стремление к развитию профессионализма. А также может свидетельствовать о влиянии образа учителя на свое профессиональное становление. Они также разделяют разные между собой разные подходы к торговле: удачу, и везение отделяют от аналитического подхода и считают эти два показателя не совместимыми.

В обеих группах при частотном анализе дескрипторов были выявлены одинаковые описательные категории, такие как саморазвитие и самодисциплина, которые, судя по всему, для трейдеров представляются важными факторами в становлении профессионализма в данной деятельности.

Различия:

В группе успешных трейдеров анализ методом многомерного шкалирования оказал близкое расположение ролей «Я», «Я через 5 лет», «Профессионал», «Трейдер с профильным образованием». Это можно рассмотреть как ориентация на будущее — как данная группа видит свое профессиональное развитие. Скорее всего, успешные трейдеры развитие собственного профессионализма видят в развитии навыков, ориентируются на получение профильного обучения.

В группе неуспешных трейдеров близкими оказались роли «Я», «Я через 5 лет», «Успешный трейдер», «Самоучка», «Импульсивный», это может говорить о том, то неуспешные трейдеры развитие профессионализма видят в самообучении, методом проб и ошибок на собственном опыте.

Так же данное расположение ролей может показывать, что восприятие о профессионализме также различается в группах. Успешные трейдеры в развитии своего профессионализма ориентируются на внешние источники получения знаний, а именно на получение профессионального образования,

либо от подтверждённых профессионалов в этой области. Неуспешные трейдеры, в свою очередь, профессионализм воспринимают, как удачу или везение. Ориентируются на внутренние источники получения знаний, на свой опыт.

Расположение роли в группе успешных трейдеров «Учитель трейдер» с ролями «Я», «Профессионал», «Трейдер с профильным образованием», может говорить о том, что на этапе становления профессионализма успешным трейдерам знания давались из компетентных источников, учителя были успешные и образованные. Был сформирован образ успешного трейдера, к которому стоит стремиться.

В группе неуспешных трейдеров та же самая роль «Учитель трейдер» в близком расположении с ролями «Я», «Самоучка», «Импульсивный трейдер», это может показывать, что неуспешным трейдерам знания и навыки давались преимущественно от учителей с импульсивным стилем. Учителя сами не были профессионалами своей области, скорее дилетантами.

Различным оказалось расположение ролей, которые характеризуют подход к торговле. В группе успешных трейдеров близкими ролями оказались «Я через 5 лет», «Трейдер аналитик», «Трейдер с профильным образованием». А в группе неуспешных трейдеров «Я», «Импульсивный трейдер», «Самоучка». Это может говорить о различии в подходах к торговле. Успешным трейдерам свойственен аналитический подход в торговле. Заходят в сделку после тщательного анализа рынка, анализа рисков. Неуспешные трейдеры предпочитают преимущественно импульсивный подход. Не всегда могут объяснить, почему они зашли в сделку или вышли из нее. Не всегда учитывают риски и последствия.

Различия оказались и частотном анализе дескрипторов. Успешные трейдеры помимо основных выделенных категорий — *саморазвитие* и *самодисциплина*, выделили категории — *коммуникация*, *публичность*, *передача профессиональных знаний*. Это можно истолковать как внутреннюю потребность группы. Это может говорить о том, что у них уже есть

определенный профессиональный уровень, и у них возникла потребность в передаче своих знаний. В группе неуспешных, помимо основных выделенных категорий — *саморазвития* и *дисциплины*, была выделена категория *самоорганизованность*. Это может свидетельствовать о том, что на данном этапе в этой группе есть потребность в развитии данного качества, другими словами они описывали теми категориями, которых им не хватает на данном этапе своего профессионального развития.

По-разному проявили себя группы трейдеров и в самом исследовании. Группа успешных трейдеров показала более четкие описательные категории, более релевантные по отношению к их профессиональной деятельности. Трейдеры этой группы описывали свою деятельность более четко и логично. Тогда как в группе неуспешных трейдеров был большой разброс дескрипторов. Многие из них не формировались в категории, были менее структурированными и четкими.

Таким образом, в ходе выполненного исследования подтвердилась гипотеза о том, что существуют различия в имплицитных представлениях успешных и неуспешных трейдеров о собственной профессиональной деятельности.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Целью данной магистерской диссертации являлось выявить различия представлений о собственной профессиональной деятельности у успешных (профессионалов) и неуспешных трейдеров.

Был проведен теоретический анализ в результате, которого было выявлено, что все исследования профессионализма в трейдинге сводятся к изучению личности и личностным качествам трейдера. При рассмотрении современных подходов в изучении было установлено, что профессионализм следует рассматривать, не только как наличие совокупности личностных и профессиональных качеств, которые обеспечивают овладением профессией, но и с точки зрения наличия индивидуально-психологических, личностных и субъектных свойств человека, которые сопровождаются выработкой индивидуального стиля, проявляющегося в деятельности, поведении, восприятии профессии и отношении к ней. В процессе становления профессионализма формируются внутренние образы — профессиональный образ мира, который регулируют поведение и деятельность, определяют профессиональный выбор человека и не всегда имеют осознанный характер, что говорит об его имплицитности. Рассмотренный процесс становления субъекта труда с точки зрения развития имплицитной концепции может послужить основой повышения эффективности профессиональной подготовки трейдеров.

В рамках данной работы были исследованы имплицитные представления о своей профессиональной деятельности успешных трейдеров-профессионалов и неуспешных трейдеров. В результате исследования были выявлены сходства и различия представлений.

Сформирована таблица различий успешных и неуспешных трейдеров (см. таблицу 2), в которой основные различия выделены в категории:

Ориентация на будущее, то, как каждая группа трейдеров видит свое профессиональное развитие

Успешные собственное развитие видят в развитии профессиональных навыков, опираясь на получение профессионального образования, и используя компетентные источники, а неуспешные видят свое развитие в самообразовании.

Различия в получения знаний и опыта на этапе становления профессионализма

Различаются имплицитные представления об образе учителя, который был источником получения профессиональных знаний на начальном этапе становления профессионализма. Успешные трейдеры воспринимают учителя, как успешного и образованного, а не успешных сформирован образ непрофессионального (дилетанта) учителя.

Восприятие собственного профессионализма

Имплицитные представления успешных и неуспешных трейдеров о себе как о профессионале различаются. Успешные трейдеры идентифицируют свое профессиональное Я с такими ролями, как успешность и профессионализм. Неуспешные — идентифицируют свое профессиональное Я с неуспешными

Различия в подходе к осуществлению торговых операций

У успешных и неуспешных трейдеров различаются имплицитные представления о присутствии им стиле торговли. Успешные трейдеры воспринимают свой стиль торговли преимущественно, как аналитический, а неуспешные трейдеры воспринимают, как импульсивный.

Различия в потребностях на данном этапе профессионального развития

На данном этапе развития для успешных трейдеров характерна потребность в передаче своего опыта, а для неуспешных характерна потребность в самоорганизованности.

Результаты данного исследования рекомендуется использовать управляющим в финансовых организаций, где есть данная категория специалистов. Специалистам службы управления персоналом для осуществления более качественного подбора, обучения и развития

персонала. Результаты могут быть полезны при разработке рекомендаций для менеджеров отдела персонала в банках, брокерских компаниях.

Также результаты помогут в подготовке профессионалов, и в их профессиональной деятельности, позволят оценить уровни профессионализма трейдеров.

Полученные в диссертационном исследовании данные могут быть использованы при подготовке специалистов трейдинга. Результаты могут быть использованы в международной программе сертификации финансовых аналитиков в РФ, а также могут быть использованы в магистерской программе ТюмГУ «Финансовые рынки: институты, инструменты, технологии».

Для более тщательного изучения данной проблемы, мы рекомендуем, во-первых, провести данное исследование с большим числом испытуемых, что позволит получить более качественные результаты. Во-вторых, провести углубленное исследование по изучению влияния суммы депозита — влияние денег — на качество торговли. Так как риски, связанные с большим количеством активов и большие суммы денег, которыми управляет трейдер, оказывают определенное влияние на эмоции специалиста и, следовательно, на качество принимаемых решений.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Виноградов, Г. П. Моделирование поведения человека с учетом его субъективных представлений о ситуации выбора / Г. П. Виноградов // Программные продукты и системы. — 2014. — № 2. — С. 39-44
2. Переверзева, Н. Ю. Субъективная реальность и принятие решений в социальной реальности / Н. Ю. Переверзева // Журнал «Теория и практика общественного развития». — 2007. — № 2. — С. 34-42.
3. Ващенко, Т. В., Лисицына Е. В., Поведенческие финансы — новое направление менеджмента. История возникновения и развития. // Журнал «Финансовый менеджмент». — 2006. — №1. — С. 148-154.
4. Ключарев В. А., Шмидс А., Шестакова А. Н., Нейроэкономика: нейробиология принятия решений // Экспериментальная психология. — 2011. — №2. — С.14–35.
5. Назыров И. Р, Нейропсихологические основания нерационального экономического поведения // Журнал «Вестник Московского университета». — 2010. — №6. — С.24-35.
6. Пястолов В. М. Реальности психологии и экономики // TerraEconomicus. — 2013. — №1. — С.25-36.
7. Чип Хиз, Дэн Хиз, Ловушки мышления. — М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014. — С.317
8. Плаус Скотт, Психология оценки и принятия решений // ИИД “Филинь”, 1998. — С.368
9. Аллахвердов В. М, Сознание как парадокс. // СПб.: Изд-во ДНК, 2000. — С.528
10. Юсупов П.Р. Психологические особенности профессионального образа мира личности: дис. канд. псих. наук / П.Р. — С. 164
11. Юсупов — Алтайский край, 2003. — С.169.
12. Мухортов В. М. Личностные корреляты успешности инвестиционной деятельности: На примере исследования канадских трейдеров: дис. канд. псих. наук / В. М. Мухортов — Москва, 2004. — С. 164

13. Агафонов А. Ю. Феномен осознания в когнитивной деятельности: дис. док. псих. наук / А. Ю. Агафонов — Санкт-Петербург, 2006— С. 148-154.
14. Грошев С. М. Принятие инвестиционных решений: согласование теории и практики: дис. канд. эконом. наук / С. М. Гришев — Нижний Новгород, 2005. — С. 187-190.
15. Камалян А. К. Принятие управленческих решений в условиях риска и неопределенности: дис. док. эконом. наук / А. К. Камалян — Воронеж, 2006. — С. 111-120.
16. Дружилов С.А. Концептуальная модель профессиональной деятельности как психологическая детерминанта профессионализма. Психологические исследования, 2013, 6(29), 4. — С.164. <http://psystudy.ru>
17. Венда В.Ф., Русалов В.М. Дифференциально-психологические аспекты индивидуальной адаптации информационного взаимодействия человека и машины. В кн.: Методология инженерной психологии, психологии труда и управления. М.: Наука, 1981. С. 78–95.
18. Галактионов А.И. Проектирование средств информационного взаимодействия на основе идеализированных структур деятельности. В кн.: Психологические проблемы взаимной адаптации человека и машины в системах управления. М.: Наука, 1978. С. 180–198.
19. Галактионов А.И., Янушкин В.Н. Анализ и оценка деятельности по кривым обучения. Психологический журнал, 1985, 6(4), — С. 148-154.
20. Дмитриев С.В. Биомеханика: в поисках новой парадигмы. Н.Новгород: Нижегор. гос. пед. университет, 1999. — С. 140-154. — С. 45-55.
21. Дмитриев С.В., Оленев Д.В. Технология обучения двигательным действиям: предметная область и теоретические основания. Н.Новгород: Нижегор. гос. пед. университет, 2001. — С. 108-112.
22. Дмитриева М.А. Психологический анализ системы «человек — профессиональная среда». Вестник Ленинградского университета. Сер. 6, Психология. 1990, No. 1, — С. 82-90.

23. Дружилов С.А. Психология профессионализма субъекта труда: концептуальные основания. Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И.Герцена, 2005, 5(12), — С. 30-43.
24. Дружилов С.А. Формирование модели мира человека в условиях информационной реальности. В кн. А.Л. Журавлев (Ред.), Психология человека в современном мире. Том 5. Личность и группа в условиях социальных изменений. М.: Институт психологии РАН, 2009. С. 22–28.
25. Дружилов С.А. Освоение студентами модели профессии и профессиональной деятельности как необходимое условие профессионализации. Образовательные технологии и общество, 2010, 13(4), — С. 299-318.
26. Дружилов С.А. Применение концепций инженерной психологии к профессиям, традиционно не считающимся операторскими. Психологическая наука и образование, 2011а, No. 1. <http://psyedu.ru>
27. Дружилов С.А. Профессиональные деформации и деструкции как индикаторы отклонений психического здоровья специалиста. Фундаментальные исследования, 2011b, No. 5, — С. 56-61.
28. Дружилов С.А. Обобщенный (интегральный) подход к обеспечению становления профессионализма человека. Психологические исследования, 2012а, No. 1(21), 2. <http://psystudy.ru>
29. Дружилов С.А. Профессионализм педагога: психологический ракурс. Педагогика, 2012b, No. 6, — С. 69-79.
30. Дружилов С.А., Хашина Д.В. Сформированность концептуальной модели деятельности как условие профессиональной адаптации педагога. В кн.: А.А. Макареня, Н.Н. Суртаева, С.В. Кривых (Ред.), Реализация концепции российского образования в педагогической практике. Часть 3. СПб.: Институт образования взрослых РАО, 2005. — С. 87–91.
31. Завалова Н.Д., Ломов Б.Ф., Пономаренко В.А. Образ в системе психической регуляции. М.: Наука, 1986. — С. 69-79.

32. Зинченко В.П. (Ред.) Эргономика. Принципы и рекомендации. М.: ВНИИТЭ, 1970. Вып. 1. — С. 79-80.
33. Климов Е.А. Введение в психологию труда. М.: Культура и спорт, 1998. — С. 79-89.
34. Конева Е.В. Модель ситуаций проблемности и профессиональный опыт субъекта. Вестник Ярославского гос. университета им. П.Г.Демидова. Сер.: Гуманитарные науки, 2008, No. 3, — С. 35-39.
35. Конопкин О.А. Психологические механизмы регуляции деятельности. М.: Наука, 1980. — С. 69-79.
36. Крылов А.А. Обработка информации в операторской деятельности. В кн: А.А. Крылов (Ред.), Методология исследований по инженерной психологии и психологии труда. Л.: Ленингр. гос. университет, 1975, ч. 2. С. 3–39.
37. Ломов Б.Ф., Сурков Е.Н. Антиципация в структуре деятельности. М.: Наука, 1980. — С. 69-79.
38. Маркова А.К. Психология профессионализма. М.: Знание, 1996.— С. 69-76.
39. Мережников А.П. Формирование концептуальной модели профессиональной деятельности педагога (на примере исследования профессиональной деятельности учителя начальной школы): автореф. дис.канд. психол. наук. С.-Петербур. гос. университет, СПб., 1999. — С. 69-79.
40. Ошанин Д.А. Роль оперативного образа в выявлении информационного содержания сигналов. Вопросы психологии, 1969, No. 4,— С. 24-33.
41. Платонов К.К. Вопросы психологии труда. М.: Медицина, 1970.— С. 69-79.
42. Пономаренко В.А., Завалова Н.Д. Исследование психического образа, регулирующего действия человека-оператора. В кн.: Методология инженерной психологии, психологии труда и управления. М.: Наука, 1978. С. 30–42.

43. Пушкин В.Н. Оперативное мышление в больших системах. М.-Л.: Энергия, 1965. — С. 69-79.
44. Решетова З.А. Психологические основы профессионального обучения. М.: Моск. университет, 1985. — С. 99-115.
45. Рикель А.М. Профессиональная Я-концепция и профессиональная идентичность в структуре самосознания личности. Часть 1. Психологические исследования, 2011, No. 2(16), 6. <http://psystudy.ru>
46. Романов И.В., Хван А.А. К анализу понятия «профессия». В кн.: Вопросы прикладной психологии. Новокузнецк: Новокузн. городской институт усовершенствования учителей, 1995. С. 51–60.
47. Сигов И.И. О содержании моделей специалиста с высшим образованием и методике их разработки. В кн.: Проблемы формирования личности специалиста широкого профиля. Труды Ленингр. инженерно-экономического института (ЛИЭИ), Вып. 113. Л.: ЛИЭТИ, 1976. С. 35–47.
48. Стрелков Ю.К. Деятельность — процесс или структура В кн.: Ананьевские чтения — 2009: Современная психология: методология, парадигмы, теория: материалы науч. конф. Вып. 2. Л.А. Цветкова, В.М. Аллахвердов (Ред.), Методологический анализ теорий, исследований и практики в различных областях психологии. СПб.: С.-Петербург. гос. университет, 2009. С. 99–102.
49. Суходольский Г.В. Введение в математико-психологическую теорию деятельности. СПб.: С.-Петербург. гос. университет, 1998. — С. 69-79.
50. Суходольский Г.В. Метапсихология как новый подход к пониманию научной психологии., 2000, No. 498, — С. 140-143.
51. Суходольский Г.В. Основы психологической теории деятельности. М.: ЛКИ, 2008. — С. 69-79.
52. Толочек В.А. Современная психология труда. СПб.: Питер, 2006.— С. 78-89.
53. Фонарев А.Р. Психология становления личности профессионала. М.: Моск. психол.-соц. институт, 2005. — С. 60-79.

54. Хаккер В. Психология труда и инженерная психология: Психологическая структура и регуляция различных видов трудовой деятельности. М.: Машиностроение, 1985. — С. 59-70.
55. Худяков А.И. Психофизика обобщенного образа: автореф. дис. д-ра психол. наук. С.-Петерб. гос. университет, СПб., 2001. — С. 156-169.
56. Чачко А.Г. Подготовка операторов энергоблоков: Алгоритмический подход. М.: Энергоатомиздат, 1986. — С. 99-123.
57. Шадриков В.Д. Способности человека. М.: Институт практической психологии, 1997. — С. 34-78.
58. Шадриков В.Д. Новая модель специалиста: инновационная подготовка и компетентностный подход. Высшее образование сегодня, 2004, No. 8, 26— С. 78-89.
59. Андреева И.В. Экономическая психология.-СПб.:Питер,2000— С. 156-179.
60. Барабанщиков В. А. Б. Ф. Ломов: системный подход к исследованию психики/ /Психологический журнал-2002.-N4.-Т.23.-С.27-38
61. Бодров В. А. Практикум по дифференциальной психодиагностике профессиональной пригодности.-М.:PerSe,2003. — С. 169-179.
62. Дейнека О.С. Экономическая психология. -СПб.:Питер,2000. — С. 119-149.
63. Денортер Б., Хенаки М. Квантовое обучение. - Минск:Попурри,1998. — С. 169-179.
64. Джуэлл Л. Индустриально-организационная психология. - СПб.: Питер, 2000— С. 69-79.
65. Ермолаев О.Ю. Математическая статистика для психологов. — М.: Флинта,2003. — С. 79-98.
66. Ермолаева Е.П. Предпринимательство: самодиагностика и преодоление психологических барьеров. — М.:Академия,1996. — С. 69-79.

67. Журавлёв А. Л. Психология управленческого взаимодействия: теоретические и прикладные проблемы. — М.: Интпсихологии РАП, 2004. — С. 169-179.
68. Закарян И.О. Особенности национальных спекуляций или как играть на Российских биржах.-М.:Интернет-трейдинг,2002. — С. 100-145.
69. Закарян И.О. Практический интернет-трейдинг.Пзд.2-е.-М.:Интернет-трейдинг,2004. — С. 69-79.
70. Иванова Е.М. Психологическая системная профессиография.-М.:PerSe, 2003. — С. 169-170.
71. Кабаченко Т.С. Психология в управлении человеческими ресурсами.-СПб.:Питер,2003. — С. 59-70.
72. Корсини Р., Ауербах А. Психологическая энциклопедия.-СПб.: Питер, 2003. — С. 55-79.
73. Кузин Ф.А. Диссертация: Методика написания. Правила оформления. порядок защиты.-М.: Ось — 89,2000. — С. 69-79.
74. Кун Д. Основы психологии человека. Все тайны поведения человека.-СПб.:Прайм-Еврознак,2002. — С. 169-170.
75. Кэссон Г. Искусство делать деньги.-СПб.:Литера,1997. — С. 140-143.
76. Майерс Д. Психология. — Минск: Попурри,2001. — С. 40-45.
77. Майерс Д. Социальная психология.- СПб.:ПитерКом,1998. — С. 80-90.
78. Маркова А.К. Психология профессионализма.-М.:Знание,1996. — С. 178-189.
79. Машков В.П. Психология управления.-СПб.:Бизнес-Пресса,2000.— С. 167-178.
80. Монестье А. Легендарные миллиардеры.-СПб.: Академический проект, 1996. — С. 140-143.
81. Мухортов В.В. Трейдерный оптимизм как один из основных критериев эффективности инвестиционной деятельности//Экономическая

психология: актуальные теоретические и прикладные проблемы. Материалы Пятой научно-практической конференции. — Иркутск, 22-23 июня 2004. — С. 145-167.

82. Пайман Э. Трейдер-инвестор.-Киев: — С. 134-168.

83. Вира-Р, 2000. Пидерхоффер В. Университеты биржевого спекулянта.-М.:Крон-Пресс, 1998. — С. 178-199.

84. Поскова О.Г. История психологии труда в России, 1917-1957. — М.: Изд-во Моск.ун-та, 1997. — С. 140-143.

85. Поскова О.Г. Психология труда.-М.:Академия, 2004. — С. 18-19.

86. Поскова О., Белоусова В. Родина О. Что такое профессия? / Выбор профессии.-М.:АвантаПлюс, 2003. — С. 140-143.

87. Романова Е.С. 99 популярных профессий. Психологический анализ и профессиограммы .- СПб.: Питер, 2004. — С. 188-199.

88. Элдер А. Как выигрывать на бирже: психология, технический анализ, контроль над риском.-М.:Крон-Пресс, 1996— С. 40-43.

89. Журнал «Ведомости»
(http://www.vedomosti.ru/finance/articles/2012/01/16/chastnyh_trejderov_vse_bolshe)

90. Кохен Л. Психология фондового рынка — Издательство: "Интернет-трейдинг", 2004— С. 78-143.

91. Найман Э. Трейдер-инвестор — Издательство: «Интернет-трейдинг», 2003— С. 140-178.

92. Смит А. Игра на деньги — Издательство: «Альпина бизнес Букс», 2006— С. 89-145.

93. Тарп В. Супер трейдер — Изд.: Питер; Год: 2010. — С. 140-143.

94. Гейст Ч. История Уолл-Стрит — Издательство: «Квартет-пресс», 2001— С. 156-189

95. Нидерхоффер В Университеты биржевого спекулянта,- М.:Крон-Пресс, 2006— С. 140-143.