



«Идейный борец за денежные знаки» Остап Бендер знал «четыреста сравнительно честных способов отъема денег». Наука обосновала восемь из них – это модели поведения инвесторов. Каждый человек в жизни ведет себя по-разному, однако количество стереотипов поведения не велико. И это облегчает жизнь профессионалам. Зная психологию поведения, легко спланировать рекламу и построить «коридор», который быстро приведет к деньгам потенциальных инвесторов. Но можно и наоборот, зная как Вас «ведут» - понять за кого Вас держат и куда приведут. Для тех, кто по словам Штирлица «не хочет быть болваном в польском преферансе» мы даем основные модели инвестиционного поведения в Северо-Западном регионе:

Тип инвестора	Почему инвестирует	Особенности	Во что инвестирует	На что ведется
<p>S – «скопидом»</p> 	<p>Не уверен в завтрашнем дне, перекладывает на других заботу о себе</p>	<p>Эмоции занимают в принятии решений решающее место, не анализирует свои действия и не учится на собственных ошибках. Психология: получилось – я гений, не получилось – плохие обстоятельства.</p>	<p>Вклады в «финансовые пирамиды», банковские депозиты, потребительские кредиты, заем денег «до зарплаты».</p>	<p>Самый благодарный тип инвестора. Если инвестиции пропадают, то реагирует на это довольно спокойно, потому что закрытие «гештальта» происходит у него не в момент получения дохода и возврата инвестиций, а в момент передачи денег при «покупке» объекта инвестиций. Следует моде. Легко восприимчив к слухам, равнодушен к прибыльности вложений. В рекламе обращает внимание не на проценты дохода, а на программы обеспечения своего будущего (возможные этапы, сроки выплат, когда и куда можно прийти, чтобы получить деньги в будущем и т.д.). Государству не верят. Период принятия решений от момента узнавания, что «есть такое место, где надежно берут деньги» до покупки объекта инвестиций исчисляется днями, если не часами. Критика отсутствует. Испытывают облегчение в момент передачи денег. Инвестиции для них – это символ безопасности, деньги – не важны, важно, что кто-то согласился их взять и позаботиться о них.</p>
<p>J – «патологические игроки»</p>	<p>Верит в свою избранность и «свалившийся» рог изобилия</p>	<p>Искренне верят в свое проведение, поэтому «кидают» людей, дающих им средства на инвестиции не осознанно. Опасность этого типа в том, что</p>	<p>Ценные бумаги, векселя с близкими сроками погашения. Основной объект интересов – биржевые сделки и спекуляции. Заем денег «под</p>	<p>Самовлюблен, нарциссический психопатичный тип, эгоцентричен, воспринимает себя, как центр вселенной, поэтому любые призывы и рекламу с возможностью удачи примеряет сразу к себе. «У меня есть все, мне нужны только обстоятельства (под которыми обычные нормальные люди понимают удачу), чтобы весь мир начал работать на меня». «Разводится» на элитарные</p>

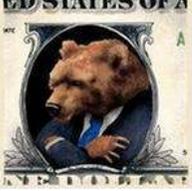


		<p>часто они рискуют чужими деньгами, т.к. обладают определенной харизмой (за счет нарциссизма) и умеют убеждать всех в своей правоте «с блеском в глазах».</p>	<p>будущие доходы». Привлечение венчурных инвестиций в «облака» и «красивые» проекты.</p>	<p>«благотворительные» акции, различные вклады в секты.</p>
<p>К – «купец»</p>	<p>Утверждает своё «эго», приращает свое за счет чужой «слабины»</p>	<p>Внутреннее достоинство и склонность к постоянному отстаиванию своих интересов в основном через давление. Напористы до «душности». У него человеческие качества явно преобладают над предпринимательскими. В ходе переговоров для него в порядке вещей менять свои требования. Это связано с постепенным осознанием им новых аспектов влияния приобретаемого объекта на его эго. Любит меценатствовать.</p>	<p>Он инвестирует только в то, что развивает его бизнес и демонстрирует его эго (жесткая сцепка этих двух условий). Они практически не идут на аутсорсинг, поэтому охотно вкладываются в смежные производства (по принципу «могу прикупить»). У инвестиций должен быть конечный срок и проверенный результат.</p>	<p>Ведется на «слабо». Никогда не дает много денег на покупку сразу, платит частями по принципу «аванс – результат – деньги – промежуточный результат – еще деньги - ...». Аванс дает легко, тем самым «столбя» перспективную для себя территорию. Идеально строят бизнес по товарно-сырьевой цепочке. Начинают с продаж и прикупают объекты инвестиций все ближе и ближе к сырью. Если не получается (сырье часто бывает монополизировано), вкладывают деньги в приобретение новых технологий или сетей распространения. В технологии вкладывают, чтобы снизить себестоимость, обезопасить бизнес экономически (за счет маневра цены) и производить много, чтобы можно было присутствовать везде и подчинять себе сети распространения.</p>
<p>А – «комбинатор-авантюрист»</p>	<p>Использует шанс, возможность соединить несовместимое в</p>	<p>Люди, которые «смотрят на звезды». Ситуация неопределенности для него «отчий дом»,</p>	<p>Фондовые рынки, спекуляции, любые финансовые схемы с высокой</p>	<p>Он готов рисковать, потому что для него (в его мировосприятии) в данной ситуации риск отсутствует, все уже predetermined. Вообще не ищет объекты инвестиций, он практически «на автомате» «сечет» все</p>

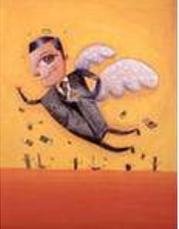


	<p>свою пользу</p>	<p>потому что он понимает ее сакральный смысл. Ему нужна энергетическая подпитка, которую получает, общаясь со своей командой и с сакральными силами через Гуру. Про таких говорят «на войне не бросят, а дома милостыни не подадут».</p>	<p>степенью эвристики, спекуляции, многоходовые сделки.</p>	<p>происходящие вокруг него изменения, продумывает, каким образом, что-то с чем-то гипотетически можно было бы соединить. И когда такое соединение у него в мозгах происходит и фактически это срастается с изменениями во внешней среде, для него загорается «красная лампочка» = «Есть шанс» Помимо России, этот тип свойственен Скандинавским странам с поправкой на эмоциональность.</p>
<p>F – «чиновник-феодал»</p>	<p>Инвестирует в свой статус, выполняя своеобразный социальный заказ на соответствие месту.</p>	<p>Психология: «сколько можно отрезать, сколько надо отдать, чтобы остаться в системе, сколько для этого надо брать». Ворует с убытков. Помимо России, это тип свойственен Франции и Америке.</p>	<p>Один из основных критериев инвестиции – это безопасность, под которой понимается не нарушение своего статуса в системе. Прежде всего вкладывает в то, что видно: землю, недвижимость, плохо лежащие и не раскрученные предприятия (захватывают их, используя административный ресурс).</p>	<p>Редко системно формализует свои требования к потенциальным объектам инвестиций, предпочитая выбирать исходя из своих прихотей и существующей моды в своем (чиновничьем, корпоративном) социальном окружении. При выборе объекта инвестиций прежде всего использует административный ресурс «по полной», чтобы не увеличивать экономическую мощь другого чиновника, инвестируя на его территории [сфере влияния]. Потому что инвестируя на территории другого чиновника он рискует «отдать» тому объект инвестиций по схожей схеме. Для безопасной жизни ему необходимо не просто вложить деньги, но и продемонстрировать соседям и потенциальным агрессорам свою экономическую мощь. Ему важно показать своему закрытому клубу таких же как он, что у него «большой кусок в нарезке», он много значит, что его вес больше веса его собеседника. Ибо кто больше «весит», кому больше «нарезано», тот главнее.</p>
<p>H – «хозяйственник»</p>	<p>Инвестирует в возможность покровительствовать</p>	<p>Ворует с прибылей. Живет по принципу «чужого не возьму, но и</p>	<p>Инвестиции в недвижимость, технологии, средства</p>	<p>Сидит ровно, всех под себя подтаскивает и держит в узде, он кормится с места. Держит близкий круг окружения в качестве помощников и штат заместителей, которым</p>



		<p>своего не отдам». Не разделяет личные и общественные интересы. Развито чувство взаимовыручки. Принимая решение об инвестировании, смотрит, где он может получить помощь в своем ближнем круге. Рассматривает возможности обмена, зачета, складчины. Деньги, по его убеждению, «не должны уходить из семьи».</p>	<p>производства. Ценностью является семейственность и картельные связи с органами власти. При поиске объектов для инвестиций охотно прибегает к помощи различного рода профессиональных ассоциаций. Основным критерием целесообразности инвестиций у него является приращение его хозяйства.</p>	<p>«нарезает» кусок от своего пирога, чтобы они за ним следили и приносили ему соответствующие блага (именно не столько доход, сколько блага). При ведении переговоров сразу переходит к конкретике и выяснению интересов сторон. Для него важно докопаться до сути сделки, чтобы там не было подводных камней. Инстинктивно не любит «купцов», но снисходительно относится к «авантюристам». С удовольствием привлекает финансирование из ничейных источников (бюджет), работая в тесном альянсе с инвесторами типа F. Сильно развита сигнальная система «свой-чужой». Хорошо срабатывают рекомендации «от своих». Не торопится что-либо делать, чтобы не нарушать уклад жизни, при поиске объектов инвестиций.</p>
<p>В – «бытовой инвестор»</p> 	<p>Сокращает время ожидания благ</p>	<p>Соблюдают баланс между распределением своих доходов, удовлетворением своих сегодняшних потребностей и обеспечением своих будущих запросов</p>	<p>Они инвестируют мало, но в быстро ликвидные активы (депозиты, бумаги надежных компаний, ПИФы). Могут вкладывать деньги в быстро ликвидные объекты собственности для их дальнейшей перепродажи. Интерес: сохранение денег + гарантированная прибыль. Не склонны</p>	<p>Самый массовый и неблагодарный тип инвестора. Инвестируя, преследует две независимые цели: сохранить и приумножить свободные деньги; накопить средства для удовлетворения своих планируемых потребностей. При принятии решений на всех этапах инвестирования взвешивает ситуацию, руководствуется всеми доступными ему источниками информации в рамках своей лени. Подвержен воздействию рекламы и всевозможных манипуляции в меру своей психической устойчивости и интеллектуальных способностей. По мере накопления жизненного опыта может «войти во вкус» и перейти в другой тип инвестора. Однако в большинстве случаев, не зависимо от результата инвестиционной деятельности, по ее окончании выходит из состояния «инвестор».</p>

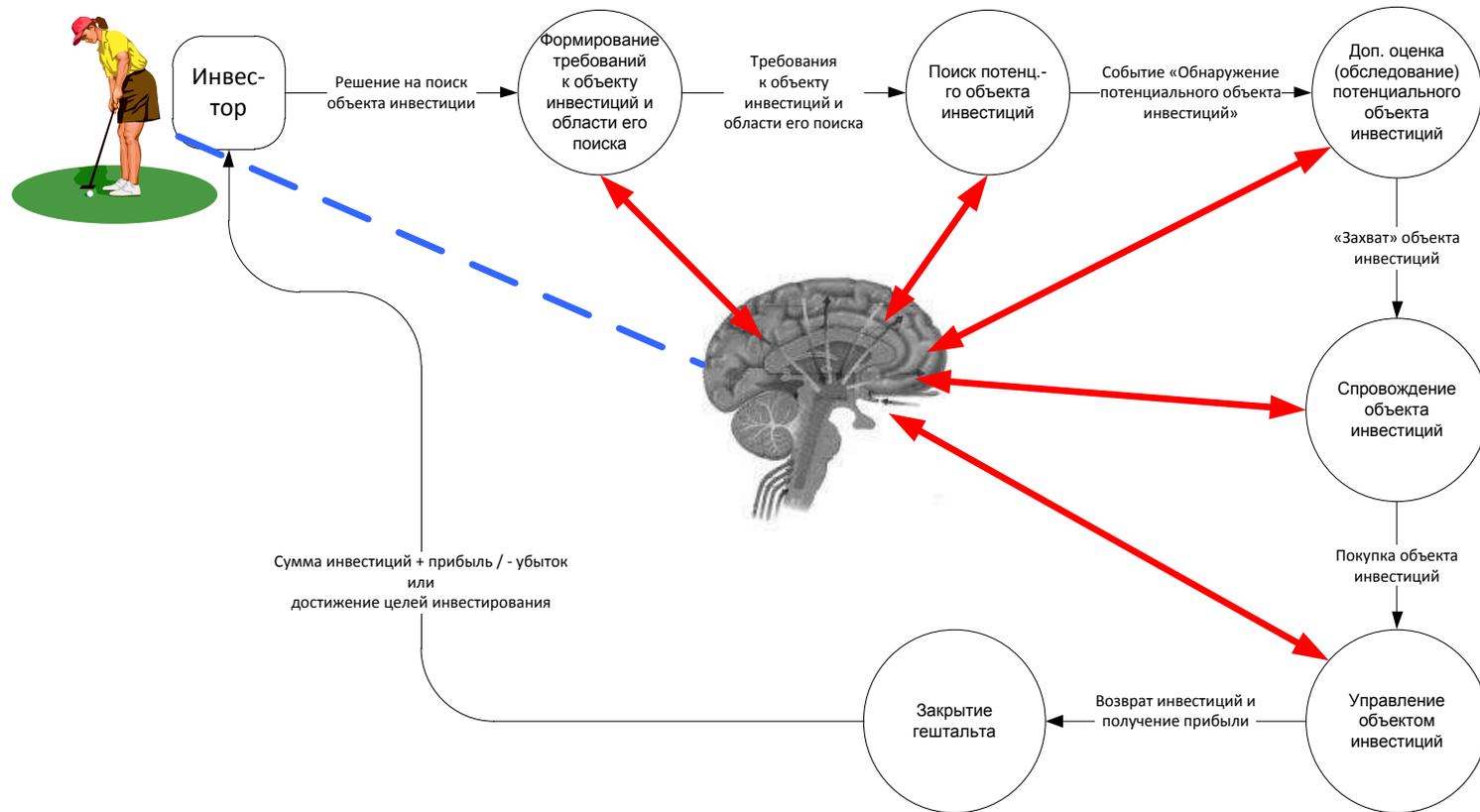


<p>R – «разумный инвестор»</p> 	<p>Инвестирует по долгу службы. Честно делает то, что ему поручено.</p>	<p>Честный рациональный управленец, по подходам к инвестированию близок к человеку экономическому. Чаще всего это наемный управляющий. Опасен в случае психологического срыва из-за бюрократических препон и нечеткой позиции владельцев бизнеса, т.к. может принять решение о перераспределении потоков прибыли с объекта инвестиции.</p>	<p>к долгосрочным вложениям.</p> <p>Первое, что он делает, составляет стратегию развития бизнеса. Если эта стратегия диктует необходимость инвестиций, он запускает инвестиционную деятельность как отдельный, четко выраженный процесс.</p>	<p>Имеет свои моральные принципы и идеалистический образ ведения бизнеса. Склонен избавляться от эмоций, способен на позитивное мышление в интересах развития бизнеса, форма инвестиций определяется выбранной стратегией развития бизнеса. Практикует оценку рисков. Не боится формировать вокруг себя сильную команду, способную вытягивать сложные инвестиционные проекты. Одинаково разумно управляет своим и заемным капиталом. Большой объем согласований (низкая скорость принятия решений) не позволяет работать с непродолжительными инвестициями. В нашем регионе долго не выживает, принимая более оптимальные, но менее разумные, схемы инвестиционного поведения.</p>
<p>I – «идеальный инвестор – человек экономический»</p> 	<p>Данный тип инвестора в природе не встречается, используется как учебный пример для начинающих трейдеров.</p>			



Схемы поведения инвесторов Северо-Западного региона различных психологических типов

Инвестор типа «i» («идеальный инвестор – человек экономический»). Не обольщайтесь – такого в природе нет, но как идеал для подражания имеет место. Рекомендуем любопытствующим сравнить реальные модели с этим идеалом.





Поведение инвестора типа S «скопидом»

S – по типу «скопидом», его основная мотивация – неуверенность в завтрашнем дне и в себе, поэтому копит все что можно, чтобы защититься от внешней среды. Тип инвестиций – сохранение денег в самых «надежных» вложениях. Поэтому анализирует эту надежность. Легко ведется на имидж надежных ценных бумаг и из-за этого часто попадает «впросак», т.к. из-за своей зашоренности не имеет объективных представлений об объектах инвестиции. Как люди, психологически закрывшиеся от всех, не задумываются о сроках вложений и способах их изъятия.

Инвестор типа S «скупидом» вынимает средства из своей жизни, как только может без чего-либо обойтись (например, вместо покупки телевизора, покупает «бумажки» ПИФов). Инвестирует, поддавшись моде. Легко восприимчив к слухам, не адекватен в оценке надежности объекта инвестиций. Довольно равнодушен к прибыльности вложений. Состоялся как инвестор по мере жизни постепенно, по мере перехода опасений за свое будущее в стадию фобии. В рекламе обращает внимание не на проценты дохода, а на программы обеспечения своего будущего (возможные этапы, сроки выплат, когда и куда можно прийти, чтобы получить деньги в будущем и т.д.).

Гипотетически, они абсолютно не слушают своих близких, могут принять решение спонтанно, услышав в очереди за колбасой, что «есть очень надежный вклад». Государству не верят. Начинают искать объекты инвестиций в период сезонного обострения своих фобий. Период принятия решений от момента узнавания, что «есть такое место, где надежно берут деньги» до покупки объекта инвестиций исчисляется днями, если не часами. Отдают деньги в обмен на внутреннее спокойствие, что их будущее защищено. Критика отсутствует. Испытывают облегчение в момент передачи денег. Радые, что ответственность за их будущее берут на себя сильные люди. Инвестиции для них – это символ безопасности, деньги – не важны, важно, что кто-то согласился их взять и позаботиться о них. Благодарные клиенты. Если инвестиции пропадают, то реагируют на это довольно спокойно, потому что закрытие «гештальта» происходит у них не в момент получения дохода и возврата инвестиций, а в момент передачи денег при покупке объекта инвестиций.

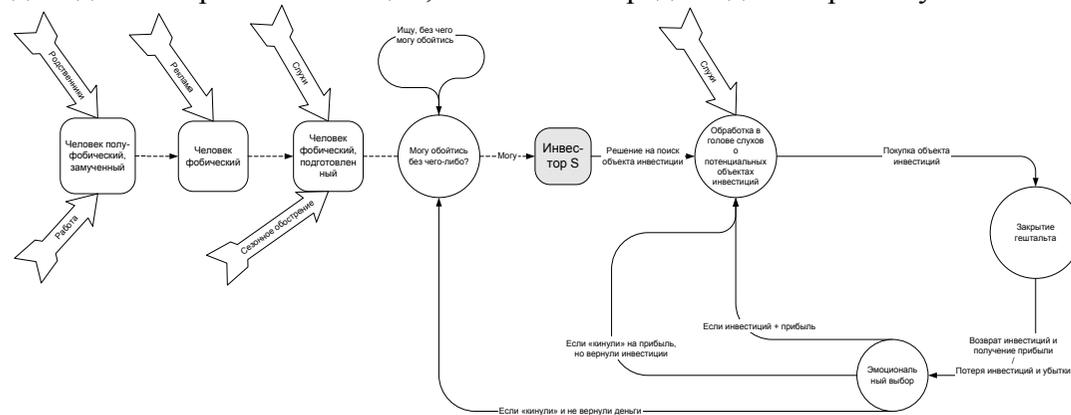


Схема поведения инвестора типа S «скопидом».



Поведение инвестора типа J «патологический игрок»

J – по типу «патологические игроки», инвестируют деньги в удачу, основной критерий инвестиций – быстрое получение отдачи, поэтому склонны работать с акциями и ценными бумагами, с векселями с близкими сроками погашения. Основной объект интересов – биржевые сделки и спекуляции. Эмоции занимают в принятии решений решающее место, при этом не отдают себе отчета о степени реального развития собственной интуиции. Основное отличие от всех остальных: не анализируют свои действия и не учатся на собственных ошибках. Психология: получилось – я гений, не получилось – плохие обстоятельства.

Инвестор типа J «патологический игрок» крайне самоуверен, не поддается на убеждения и слухи. У него внутри есть какой-то мозговой цикл, который включается по сигнальной лампочке «здесь лично тебя ждет удача». Самовлюблен, нарциссический психопатичный тип, эгоцентричен, воспринимает себя, как центр вселенной, поэтому любые призывы и рекламу с возможностью удачи примеряет сразу к себе. «У меня есть все, мне нужны только обстоятельства (под которыми обычные нормальные люди понимают удачу), чтобы весь мир начал работать на меня». Они не воспринимают труд, как необходимый факт получения блага, потому что избраны для получения этих благ, но вынуждены скитаться в поисках места, где на них все это польется, где их личный «рог изобилия». Это не обязательно казино, не обязательно игра. Взрывной психопатичный тип, который не может оторваться от рулетки – это уже крайняя стадия инвестора типа J. Чаще такой типаж встречается в повседневной жизни среди офисного планктона, когда, вставая на должность, где по разумению он должен работать, он ничего не делает, считает, что уже получил свой личный «рог изобилия». А когда получает «волшебный пендаль» от начальства – всем жалуется, что его недооценивают.

У патологических игроков отсутствует созидательная направленность инвестиций. Они по своей сути террористы и агрессоры. Вообще не имеют чувства ответственности перед людьми, тусующиеся одиночки. Не внушаемы, но поддается манипуляциям. Для него условием инвестиции является признание его исключительности. «Разводится» на элитарные «благотворительные» акции, различные вклады в секты. Основные инвестиции идут на эмоциональном уровне не за страх, а за уважение, почет, признание исключительности происхождения и т.п. При принятии решения на инвестиции руководствуется комплиментарными эмоциями. Такие люди склонны к филантропии, но не занимаются благотворительностью.

Поиск объекта инвестиций у них заключается в подсознательном мониторинге окружающего пространства. Требования к объекту инвестирования носят характер случайности, которую они воспринимают как данную им свыше жизненную закономерность. Не инвестируют в себя, т.к. уверены, что все остальное им дастся потом.

Искренне верят в свое проведение, поэтому «кидают» людей, дающих им средства на инвестиции не осознанно. Опасность этого типа инвесторов в том, что часто они рискуют чужими деньгами, т.к. обладают определенной харизмой (за счет нарциссизма) и умеют их вытащить, убеждая всех с блеском в глазах в своей правоте.

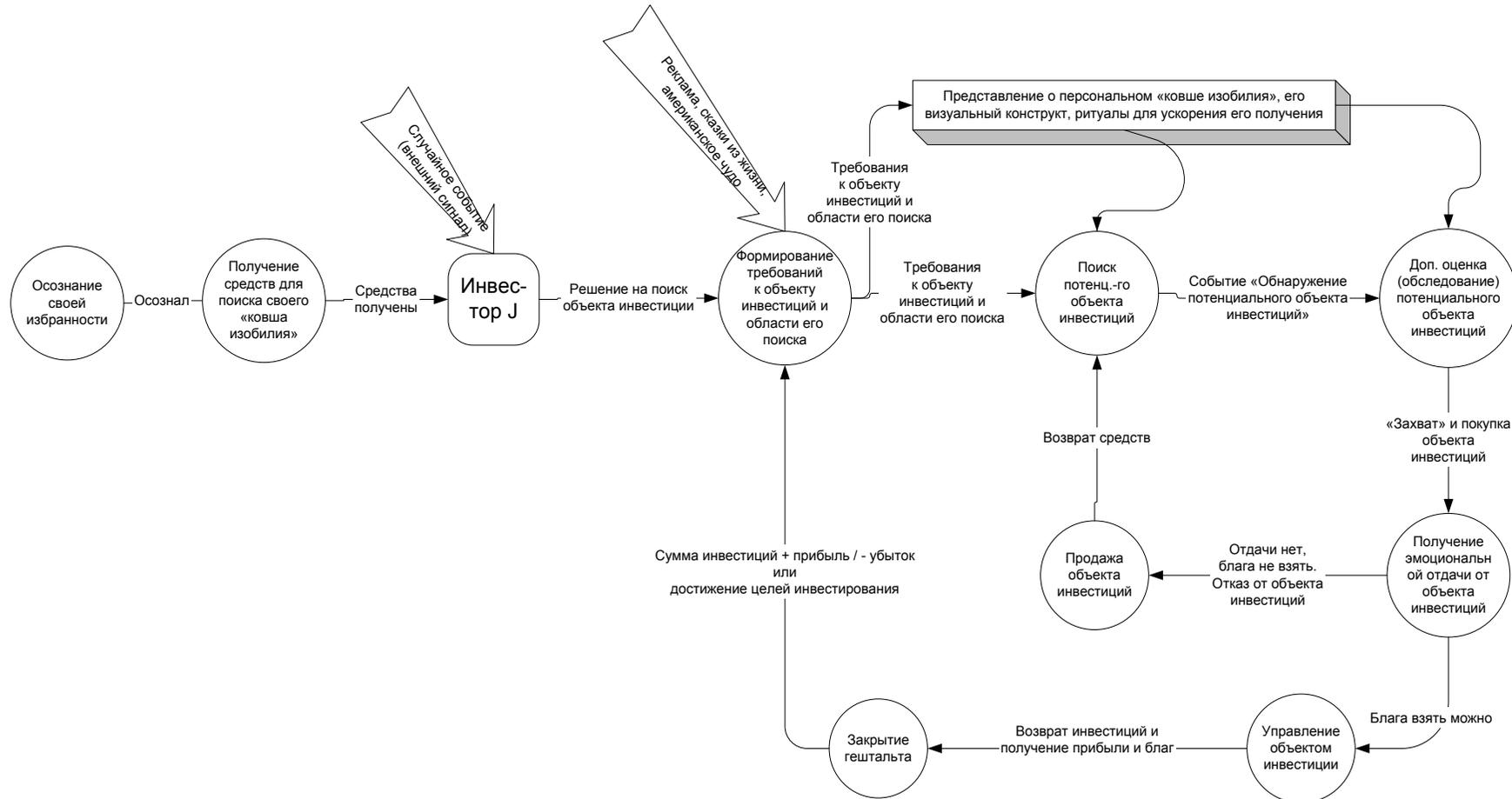


Схема поведения инвестора типа J «патологический игрок».



Поведение инвестора типа К «купец»

К – по факту «купец», присутствует внутреннее достоинство и склонность к постоянному отстаиванию своих интересов в основном через давление, они сами не агрессивны, но напористы до «душности». У него человеческие качества явно преобладают над предпринимательскими. Он может отстаивать свой личностный интерес даже в ущерб своему доходу. Примером может являться персонаж мультфильмов «дядюшка Скрудж». (Южный и Восточный тип)

Психологически сам по себе человек внешне открытый, а внутренне очень замкнутый. Как правило, не способен к реализации крупных, масштабных проектов. В смысле, он способен их задумать, но не способен реализовать. У него раздвоенное мышление: он хорошо видит в мечтах, абсолютно классно видит в мелочах, а вот сделать серьезную организационную работу, чтобы все работало без него, он психологически не способен. Потому, что ему надо обязательно, чтобы рядом был человек, которому он поручал выполнение работы, но при этом он не способен перекладывать на этого человека полномочия ответственности, т.к. в душе он никому особо не доверяет. Именно из-за такой психологии возник институт приказчиков при купцах, который не потерял своей актуальности и по сей день.

Купец принимает решения порой даже в убыток себе, но при этом совершаемая им сделка должна отстаивать его эго. Важным моментом для купца является возможность похвастаться перед другими людьми своими личностными качествами, и что, удивительно, они не обязательно должны быть его круга. У них обостренное чутье на те ценности, которые есть у людей, с которыми они общаются. Поэтому общение с ними в деловой обстановке вызывает ощущение давления: они не просто напористы, они напористы целенаправленно на тебя. Этот человек **давит**, он нюхом чувствует слабость. В результате любой сделки он выпирает прежде всего свое эго, как результат сделки. Он очень умный, поэтому скрывает это в переговорах, интуитивно владея техникой манипуляций. Но логика инвестиций его заключается именно в этом, в том, что он должен утвердить свое эго. И, что самое парадоксальное, они по складу управления не достигатели, а правители, поэтому так легко расстаются с деньгами, когда это касается их амбиций.

Основное их вложение тесно связано с их непосредственным бизнесом, опять таки, в силу того, что они психологически не способны доверять людям, а создавать систему контроля не хватает организационных качеств.

Уже в первые минуты встречи он старается продавить человека, взять его нахрапом. Если это не получается, то он выходит из контакта и сделка с ним будет затягиваться до бесконечности или не удастся, если он не почувствует, что ты, такой же, как он.

Почему происходят торги? Люди предпочитают общаться с себе подобными, со своим кругом. Когда он начинает чувствовать, что собеседник продавливается им, но потом начинает отыгрываться и так же продавливать его, он включается в процесс. Это приводит к ситуации: «Он делает то, что мне нравится и ему это тоже нравится».

Если ты не ведешь себя так же, как он (т.е. не торгуешься, как он), то ты для него жертва.

Мнения Гуру: Притча, рассказанная одним персом «Однажды в лавку к еврейю зашел араб и спросил - Почем Ваши ковры? 1000 динаров,- ответил еврей. 1000 динаров за такой плохой товар? - спросил араб и добавил – Вы плохой торговец, если думаете, что сможете продать этот хлам за такие деньги! Товар хороший! - ответил еврей,- Но лично для вас я готов немного сбросить. Они торговались до поздней ночи. Вконец измотанный еврей, наконец, сказал арабу – Слушай, все, я согласен, забирай этот ковер даром и уходи из моей лавки! Минутку! -сказал араб,- Мы еще не обсудили, за чей счет будет доставка...



Почему часто торги идут до изнеможения, до последнего? Потому, что они сами попадают в свой капкан «Если я спасовал и согласился на условия другого купца, я проиграл, его это больше». Для них критерием являются не деньги, а показать, что их это больше. Для их самоуважения важно «зацепить» человека. Если торги не начались, он выходит из переговоров первым, потому, что для него важно показать окружающим, что он сам отказался от этой сделки, потому что она его не достойна. И весь этот хлам лежит у него на подсознательном уровне.

Мнения Гуру: Психология Востока: «если ты не показал, что ты такой же, как они, то ты чужой» и, какое бы тебе почет и уважение не оказывали, это просто игра кошки с мышкой. Отсюда проистекает старинная поговорка, которую любит цитировать Нобелевский лауреат 2002 года по экономике В. Смит «Для друга — все, для врага — ничего, для чужака — закон» (Everything for a friend, nothing for an enemy, and the law for strangers).

Он инвестирует только в то, что развивает его бизнес и демонстрирует его эго (жесткая сцепка этих двух условий). Они практически не идут на аутсорсинг (передача части функций СВОЕГО бизнеса на сторону), поэтому охотно вкладываются в смежные производства. Инвестирование по принципу возможностей «могу прикупить». Полностью и всеобъемлюще «сечет поляну», потому что ему очень важно, чтобы его никто не обошел (см. соревнования пароходов на Волге в 19 веке, борьба за качество мануфактуры – «ты такое не сделаешь никогда, такое оборудование надо поставлять из самой Англии, а у тебя на это денег не хватит»). Ему надо все время показывать свое эго, потому он меценатствует, «таскает» за собой литераторов, художников, покупают галереи и т.д. Он обеспечивает все условия, чтобы его называли меценатом. Не любители публичности, им важно, чтобы было выпячено, что они сделали, и чтобы все знали, что это их дело. Потому что в узком кругу они всегда похвалятся этим.

Найдя и оценив объект инвестиций, инвестор типа К хочет сделать как другие, но круче (отличать от лучше). Но всегда с оглядкой на экономический эффект, потому что его основной инструмент – это деньги (каждый заботится о своем основном ресурсе, для него это деньги). Он предпочитает идти по уже проторенному другими пути, чтобы не плутать. Прежде чем куда-либо идти (что-либо сделать) купцы засылают туда гонца на разведку, а только потом идут сами, уже имея намерение вложиться и подробную информацию, с кем и за сколько можно решить все вопросы. Купец психологически живет «с оборота», ему очень важно, чтобы деньги вращались, ему не нужны проекты с неопределенным сроком внедрения и неясным результатом. Купец вложится в проект, который будет длиться долго, но у него будет конечный срок и четкий, проверенный результат. Характерная черта купца – он никогда не дает много денег на покупку сразу, он платит частями по принципу «аванс – результат – деньги – промежуточный результат – еще деньги - ...». Аванс дают легко, тем самым «столбят» перспективную для себя территорию.

В ходе переговоров для него в порядке вещей менять свои требования. Это связано с постепенным осознанием им новых аспектов влияния приобретаемого объекта на его эго.

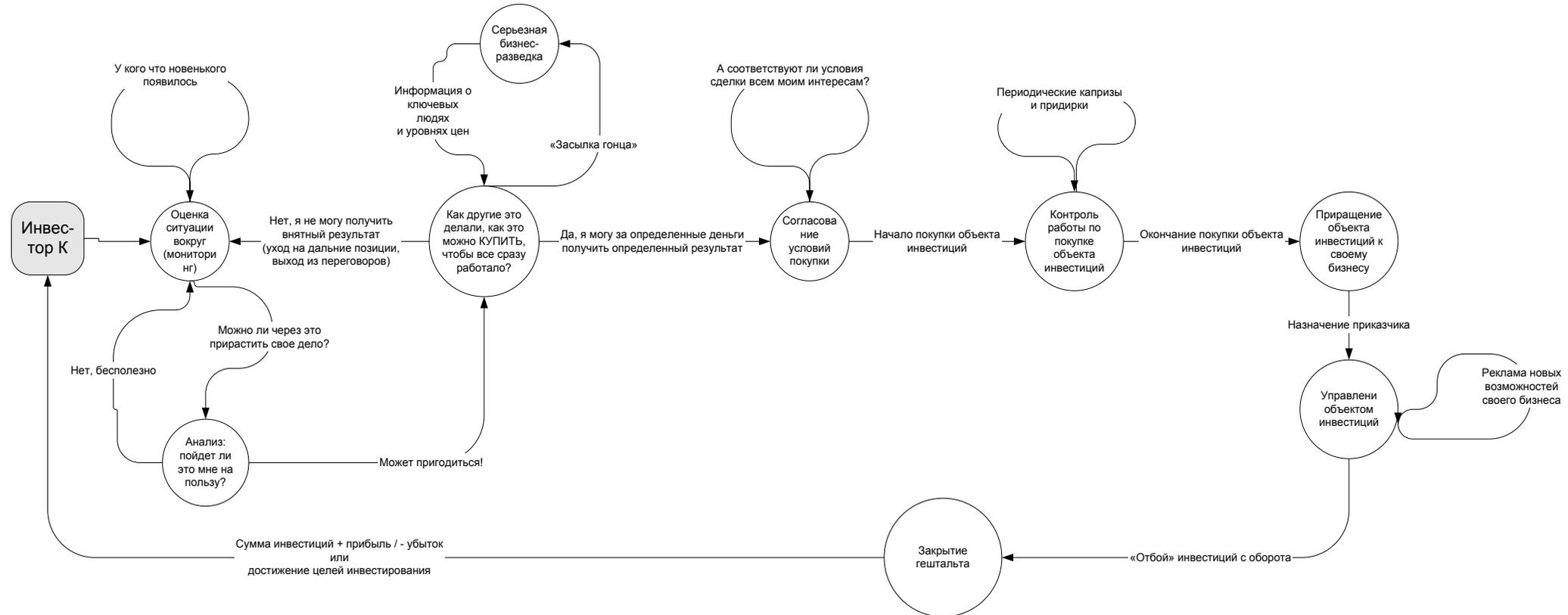


Схема поведения инвестора типа К «купец».

Идеально строят бизнес по товарно-сырьевой цепочке. Начинают с продаж и прикупают объекты инвестиций все ближе и ближе к сырью. Если не получается (сырье часто бывает монополизировано), вкладывают деньги в приобретение новых технологий или сетей распространения. В технологии вкладывают, чтобы снизить себестоимость, обезопасить бизнес экономически (за счет маневра цены) и производить много, чтобы можно было присутствовать везде и подчинять себе сети распространения.



Поведение инвестора типа А «комбинатор-авантюрист»

А – по факту «комбинатор-авантюрист», предпочитает действовать не самостоятельно, а в составе «волчьей стаи», которую формирует под себя чисто по эмоциональным признакам, инвестирует по типу «проплыло-схватил» (см. поведение щуки), видит возможность, оценивает шансы и решает рисковать или нет. Помимо России, этот тип свойственен Скандинавским странам с поправкой на эмоциональность (они просто медленнее и осторожнее это делают).

Инвесторы типа А – это люди, которые «смотрят на звезды», им нужна энергетическая подпитка, которую они получают, общаясь со своей командой (в том числе и выплескивая там эмоции и свою неуверенность), а также общаясь с сакральными силами через Гуру. Ситуация неопределенности для таких людей «отчий дом», потому что он понимает ее сакральный смысл. Он готов рисковать, потому что для него (в его мировосприятии) в данной ситуации риск отсутствует, все уже предопределено.

У инвестора этого типа достаточно развит комплекс «жертвенности», потому что он себя разрушает, следуя «карме» и его внешняя деятельность в его понимании носит созидательный характер. Из серии «завалил дом из лучших побуждений».

Отсюда проистекает своеобразие их команд и стиля их общения с людьми. Команда им нужна для энергетической подпитки и для сброса эмоций. В команде есть агрессоры (для энергетической подпитки) и жертвы (для сброса эмоций). Их «карма» тянет за собой их чувство собственной «ответственности» перед людьми, которых они взяли в стаю. При этом эта ответственность очень своеобразна: с одной стороны, они их опекают, а с другой – эмоционально «отыгрываются» на них («никто не имеет право ее трогать, я сама ее убью» Евгений Шварц «Снежная королева»). Парадоксальное сочетание совестливости и бесчувственности. Про таких говорят «на войне не бросят, а дома милостыни не подадут». В компаниях, которыми руководят такие люди как правило формируется каста неприкасаемых (корпоративная аристократия).

Учитывая вышеизложенное, инвестор типа А специально вообще не принимает решения на инвестирование, он практически «на автомате» «сечет» все происходящие вокруг него изменения, продумывает, каким образом, что-то с чем-то гипотетически можно было бы соединить. И когда такое соединение у него в мозгах происходит и фактически это срастается с изменениями во внешней среде, для него загорается «красная лампочка» = «Есть шанс» (см. автоматические сигнальные системы фондовых рынков).

Мнения Гуру: автоматические сигнальные системы большинства фондовых рынков построены по такому же принципу. Они используют эвристические механизмы для расчетов переходных ситуаций на бирже и информирования игроков о смене трендов. Суть этих эвристических механизмов в том, что они с разной степенью успешности отражают удачные примеры поведения наиболее успешных трейдеров биржи. Кольца Эллиотта, числа Фибоначи, натуральные числа, японские свечи и др. – все это чистой воды эвристики. Классические статистические схемы строятся на основе долгого наблюдения, сбора данных и их статистической обработки. Эвристические схемы строятся экспертами [фондового рынка], которые зачастую сами не могут их полностью обосновать, но они тем не менее работают, что подтверждается успешными примерами.

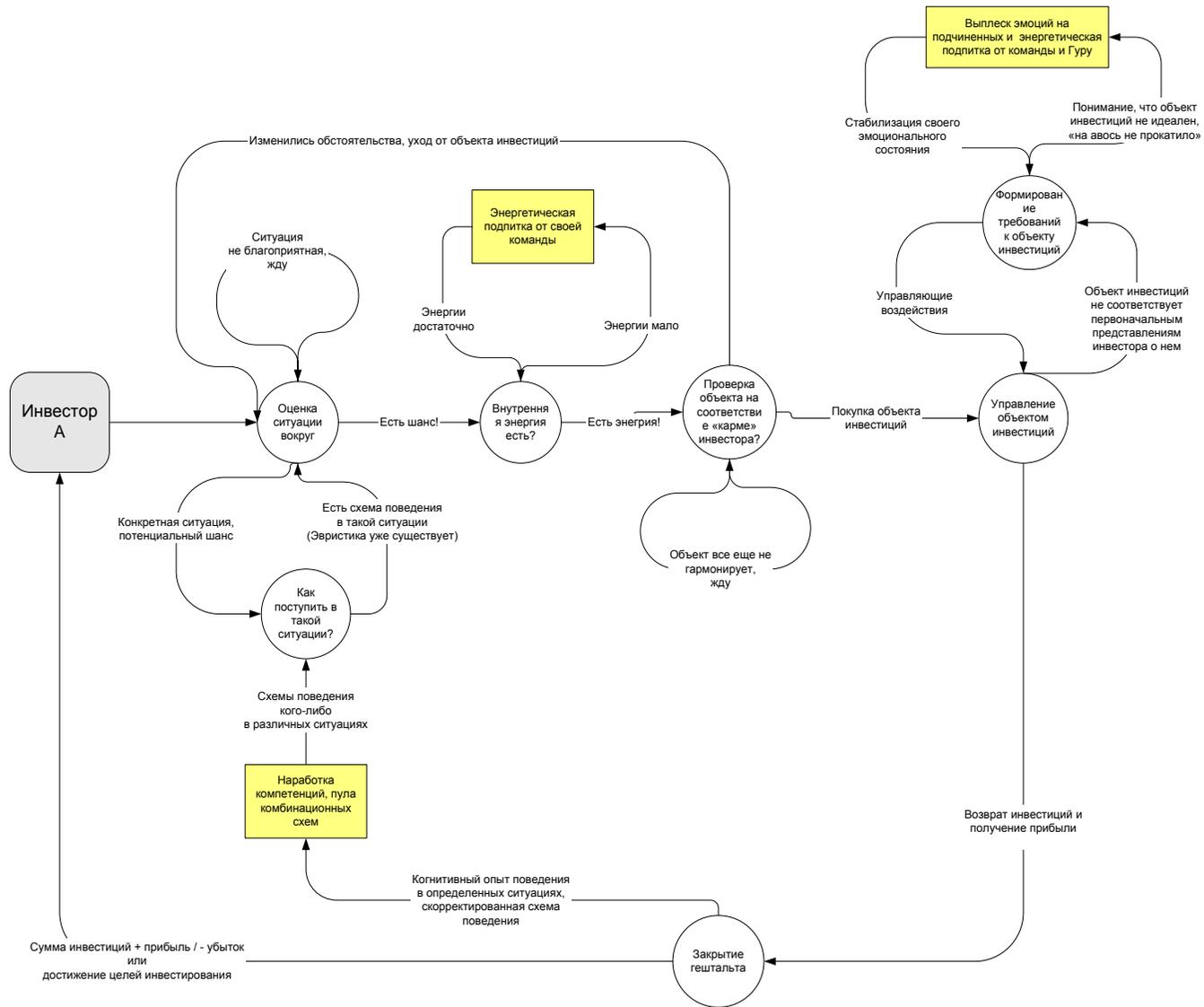


Схема поведения инвестора типа А «комбинатор-авантюрист».



Поведение инвестора типа F «чиновник-феодал»

F – по факту «чиновник-феодал», ворует с убытков, мышление «взять с одной корзины (государства, корпорации) и положить в другую (свою)», не способен на позитивное развитие, «отгрызает» от своего места, предпочитает менять людей возле себя. Помимо России, это тип свойственен Франции, Америке.

Чиновник является инвестором по обстоятельствам. В ряде случаев эти обстоятельства он создает сам, исходя из своих внутренних побуждений и состояния окружающего его социума, который может формировать социальный заказ определенной направленности.

Человек хочет оставаться в определенном статусе, поэтому он вынужден выполнять социальный заказ. Под социальным заказом понимаются неформальные критерии поведения, которые должны быть выполнены в соответствии с занимаемым статусом. Например, «сколько можно отрезать, сколько надо отдать, чтобы оставаться в системе, сколько для этого надо брать».

Если социальный заказ есть, инвестор типа F состоялся как потенциальный инвестор. Если социального заказа нет, наш субъект остается в статусе честного чиновника и тратит деньги только на бытовые нужды. Один из основных критериев инвестиции – это безопасность, под которой понимается не нарушение своего статуса в системе.

Инвестор типа F редко системно формализует свои требования к потенциальным объектам инвестиций, предпочитая выбирать исходя из своих прихотей и существующей моды в своем (чиновничьем, корпоративном) социальном окружении. Ему важно показать своему закрытому клубу таких же как он, что у него «большой кусок в нарезке», он много значит, что его вес больше веса его собеседника. Ибо кто больше «весит», кому больше «нарезано», тот главнее (см. табель о рангах).

Мнения Гуру: корни этого явления начинаются еще с допетровских времен, когда бояре дрались за власть, не имея четких доказательств своего верховенства. Петр Первый разрешил эту проблему введением «табели о рангах», в соответствии с которой каждый мог понять, кому он подчиняется, а кем он может помыкать. В Советском Союзе была аналогичная система, подкрепленная распределением общественных благ. В современной России единство системы измерения социального статуса отсутствует и даже не сформирован единый для всех протокол демонстрации своей социальной мощи и социального статуса. Стихийно сложилось, что средством измерения статуса стала экономическая мощь и близость к правящей элите. Однако, повторим это еще раз, протокола демонстрации нет, чем и пользуются рейдеры и мошенники.

Для безопасной жизни ему необходимо не просто вложить деньги, но и продемонстрировать соседям и потенциальным агрессорам свою экономическую мощь. Это сильно влияет на выбор ими объектов инвестиций. Эти люди прежде всего вкладывают в то, что видно: землю, недвижимость, плохо лежащие нераскрученные предприятия (захватывают их, используя административный ресурс).

Логика инвестора типа F: даже при выборе объекта инвестиций продолжать использовать прежде всего административный ресурс «по полной», чтобы не увеличивать экономическую мощь другого чиновника, инвестируя на его территории [влияния]. Потому что инвестируя на территории другого чиновника он рискует «отдать» тому объект инвестиций по схожей схеме.

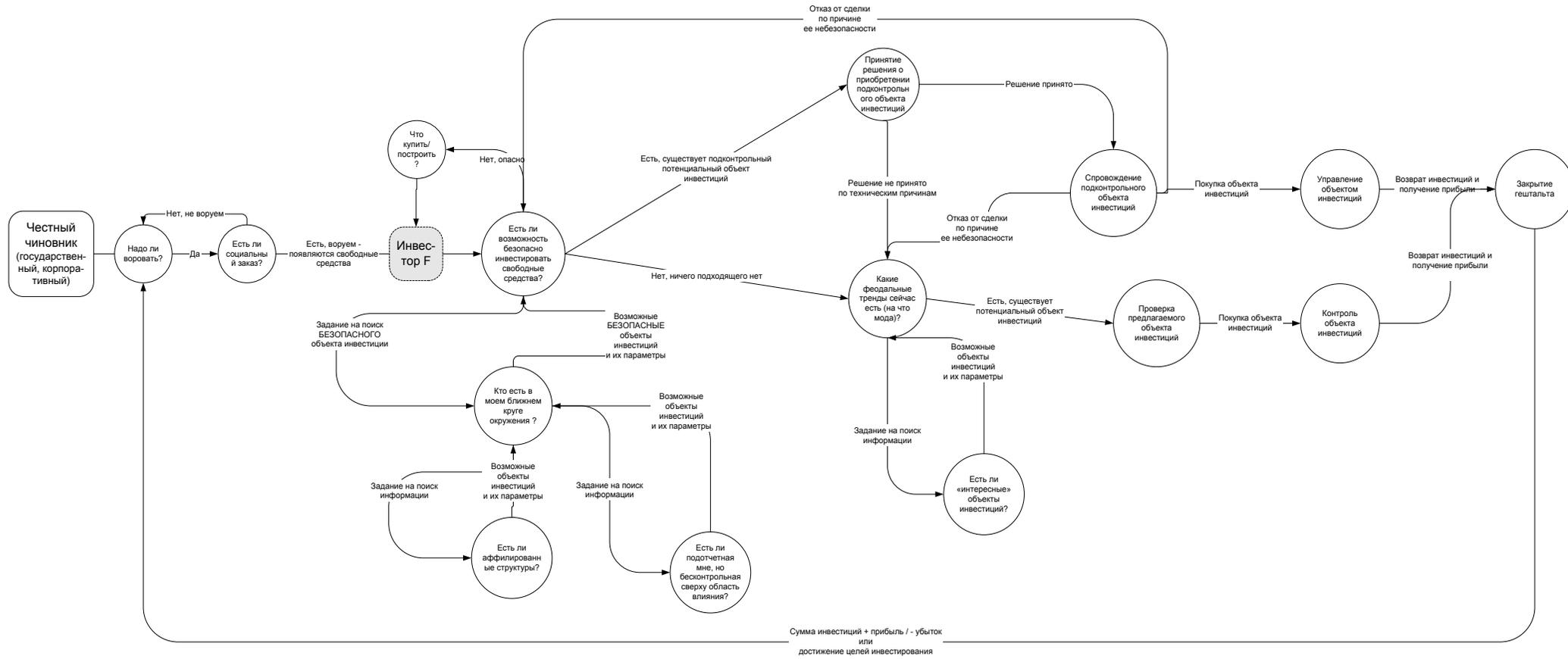


Схема поведения инвестора типа F «чиновник-феодал».



Поведение инвестора типа Н «хозяйственник»

Н – по факту «хозяйственник», владеет административным ресурсом, ворует с прибылей, сидит ровно, всех под себя подтаскивает и держит в узде, он сидит на месте и кормится с места, он держит близкий круг окружения в качестве помощников и штат заместителей, которым «нарезает» кусок от своего пирога, чтобы они за ним следили и приносили ему соответствующие блага (именно не столько доход, сколько блага, например, дает «дом отдыха», но должна быть горячая сауна всегда готовой). Деньги не являются решающим фактором, в качестве решающего фактора выступает возможность покровительствовать.

Хозяйственник является инвестором изначально. У хозяйственника есть хозяйство, и всегда найдется какая-нибудь проблема по его поддержанию. Следовательно, постоянно требуются инвестиции.

Инвестор типа Н «хозяйственник» характеризуется неразделением у себя в менталитете личных и общественных интересов. Он одинаково подходит как к решению личных своих проблем, так и проблем своего хозяйства. Принимая решение об инвестировании, он прежде всего делится своими мыслями с близкими ему по статусу людьми. У него сильно развито чувство взаимовыручки и поддержания соседей, что собственно диктуется правилами выживания в наших непростых даже климатических условиях. Поэтому, принимая решение об инвестировании, он прежде всего смотрит, где он может получить помощь в своем ближнем круге. Рассматривает возможности обмена, зачета, складчины. Деньги, по его убеждению, «не должны уходить из семьи». Не торопится что-либо делать, чтобы не нарушать уклад жизни, при поиске объектов инвестиций.

Старается приобретать только самое необходимое, остальное доделывая своими силами. При ведении переговоров сразу переходит к конкретике и выяснению интересов сторон. Для него важно докопаться до сути сделки, чтобы там не было подводных камней. Инстинктивно не любит «купцов», но снисходительно относится к «авантюристам». С удовольствием привлекает финансирование из ничейных источников (бюджет), работая в тесном альянсе с инвесторами типа F.

Ценностью является семейственность и картельные связи с органами власти. При поиске объектов для инвестиций охотно прибегает к помощи различного рода профессиональных ассоциаций.

Основным критерием целесообразности инвестиций у него является общественное благо в его понимании, т.е. приращение его хозяйства.

По типу управления властитель, тонко чувствующий равновесие и баланс сил. Поэтому действует всегда осторожно, а со стороны кажется, что даже медлительно. На самом деле он вымеряет каждый свой шаг по инвестициям, чтобы не влезть в чужой огород. Живет по принципу «чужого не возьму, но и своего не отдам». При этом понимая, что общественное – это не чужое, это – ничье... Нежелание действовать перевешивает, т.к. есть риск нарваться на аналогичную реакцию со стороны другого хозяйственника.

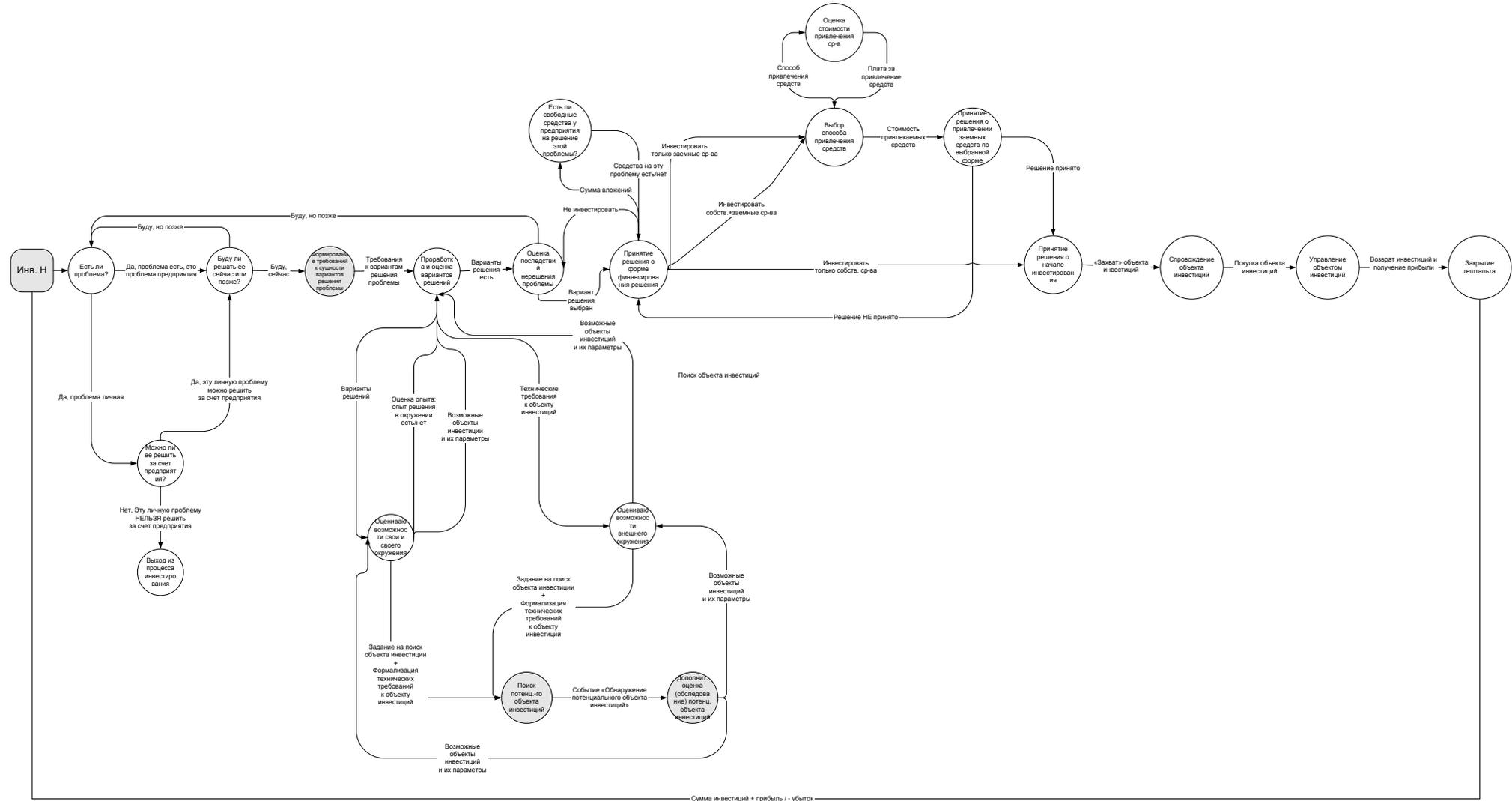


Схема поведения инвестора типа Н «хозяйственник».



Поведение инвестора типа В «бытовой инвестор»

В – по типу «бытовой инвестор», просто разумные люди, соблюдают баланс между распределением своих доходов, удовлетворением своих сегодняшних потребностей и обеспечением своих будущих запросов. Накапливают деньги (и инвестируют их) с целью не получения прибыли, а получения удовольствия от их дальнейшей реализации. Они инвестируют мало, но в быстро ликвидные активы (депозиты, бумаги надежных компаний, надежные по их мнению ПИФы). Могут вкладывать деньги в быстроликвидные объекты собственности для их дальнейшей перепродажи. Интерес: сохранение денег + гарантированная прибыль. Не склонны к долгосрочным вложениям.

Инвестор типа В «бытовой инвестор» самый массовый тип инвестора. Инвестируя, преследует две независимые цели: сохранить и приумножить свободные деньги; накопить средства для удовлетворения своих планируемых потребностей. При принятии решений на всех этапах инвестирования взвешивает ситуацию, руководствуется всеми доступными ему источниками информации в рамках своей лени. Подвержен воздействию рекламы и всевозможных манипуляции в меру своей психической устойчивости и интеллектуальных способностей. Инвестирует без фанатизма.

По мере накопления жизненного опыта может «войти во вкус» и перейти в другой тип инвестора. Однако в большинстве случаев, не зависимо от результата инвестиционной деятельности, по ее окончании выходит из состояния «инвестор».

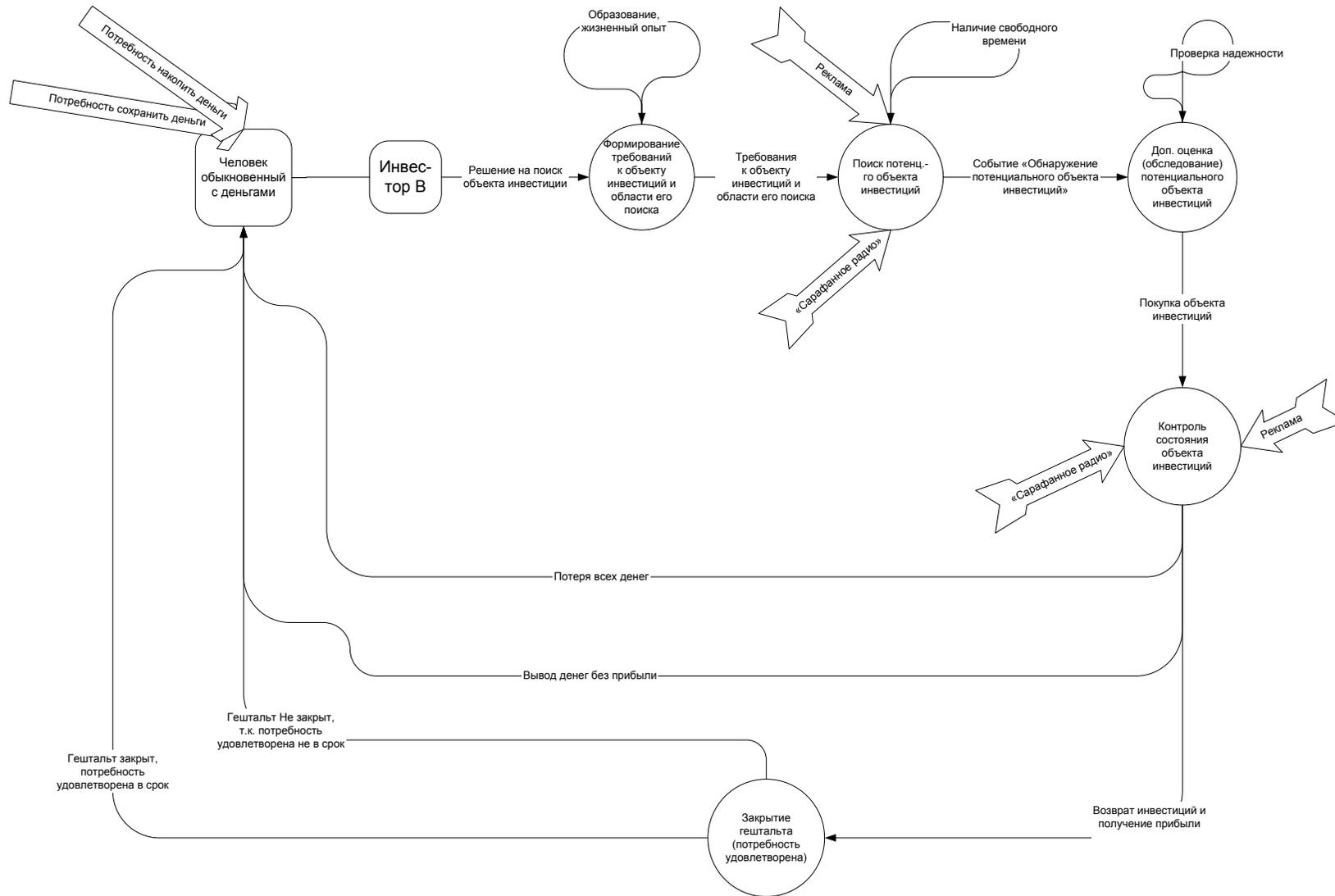


Схема поведения инвестора типа В «бытовой инвестор».



Поведение инвестора типа R «разумный инвестор»

R – по факту «разумный инвестор», честный рациональный управленец, по подходам к инвестированию близок к человеку экономическому, склонен избавляться от эмоций, способен на позитивное мышление в интересах развития бизнеса, форма инвестиций определяется выбранной стратегией развития бизнеса. Практикует оценку рисков. Не боится формировать вокруг себя сильную команду, способную вытягивать сложные инвестиционные проекты. Одинаково разумно управляет своим и заемным капиталом. (скорость принятия решений не позволяет работать с непродолжительными инвестициями)

Малость не от мира сего, по крайней мере в северо-западном регионе. Имеет свои моральные принципы и идеалистический образ ведения бизнеса. Образ – это не значит, что он все идеализирует, это значит, что он всегда сравнивает свои действия с тем представлением, какими бы они должны были быть в идеале на самом деле. Это значит, что он заранее знает, что будет вынужден действовать рационально, но не идеально. Моральные принципы идут из воспитания в детстве, а идеалистический взгляд на ведение бизнеса сформировался благодаря правильным книгам и классическому бизнес-образованию.

В зависимости от внутренней психологической устойчивости, он с разной степенью успеха преодолевает трудности своей инвестиционной деятельности. Трудностями для него являются, прежде всего, вынужденные рассогласования между идеальным поведением и теми вариантами поведения, которые диктует реальность. В случае слабой психологической подготовки в ряде ситуаций может оказаться не устойчивым к внешней среде, подставиться под удар и «вылететь» из инвестиционной деятельности.

Руководствуется классической схемой инвестирования, с учетом замедления, вызванного противодействием бизнес-среды региона и внутреннего бюрократического аппарата.

Первое, что он делает, составляет стратегию развития бизнеса. Если эта стратегия диктует необходимость инвестиций, он запускает инвестиционную деятельность как отдельный, четко выраженный процесс. Чаще всего это наемный управляющий, в редких случаях – владелец собственного бизнеса.

Инвестиционную деятельность он начинает по классической схеме, ориентируясь на общепринятые стандарты проектного управления и сам инвестиционный процесс рассматривает, как отдельный проект, со всеми вытекающими последствиями. Но тут же начинает сталкиваться с российскими особенностями. Важно понимать, что Россия, это не Америка, а тем более не СССР, с четко поставленными системами планирования работ, контролем качества и рационального распределения ресурсов. В такой обстановке классическая система управления проектом выглядит громоздко и является нежизнеспособной.

Первое, с чем он сталкивается – это поиск финансирования. Для него принятие решения об инвестировании – это прежде всего документ, а не волевой акт. В этом документе уже должны быть зафиксированы основные требования и ограничения к поиску объекта инвестиций, форме финансирования и внутренним параметрам инвестиционного проекта (сроки, деньги, прибыль и т.д.).

В ходе всего процесса инвестиций, инвестор типа R вынужден постоянно держать компромиссную позицию. Т.к. с одной стороны, между стратегическими целями бизнеса и пожеланиями основных стейкхолдеров есть определенные противоречия, а, с другой стороны, постоянные конфликты между службами основного бизнеса и сотрудниками объекта инвестиций требуют постоянного контроля, урегулирования, а зачастую и личного присутствия.



В результате всей прединвестиционной и инвестиционной деятельности наш инвестор психически измотан и получаемое им вознаграждение с прироста прибыли уже перестает казаться ему адекватным затраченным усилиям. С одной стороны, он честно выполнял свой долг и он понимает, что затратил на это усилий гораздо больше, чем планировал. Тем самым он внутренне психологически освобождает себя от добровольно возложенных обязательств в отношении основных стейкхолдеров. С другой стороны, он приобрел бесценный (не оплаченный) социальный опыт, который показал, что ведение инвестиционной деятельности по идеальной схеме в России значительно сложнее, чем по другим типам. Как человек рациональный, он приходит к выводу, что экономия ресурсов, прежде всего его личностных, требует выбирать другие, более оптимальные но менее разумные, схемы инвестиционного поведения. В зависимости от его доли собственности в основном бизнесе, психологической устойчивости, способности выстраивать отношения с основными стейкхолдерами и подчиненными сотрудниками, он, на основании полученного социального опыта, принимает решение: работать дальше, как инвестор типа R «разумный инвестор» или осознанно изменить схему инвестиционного поведения на другой тип. В последнем случае он также принимает решение о перераспределении потоков прибыли с объекта инвестиции.

Мнения Гуру: В 19 веке известный писатель русского быта Лесков написал: «Россия – страна кувырок. Воровство в России – дело деликатное. Придет воровской час и воруют все».

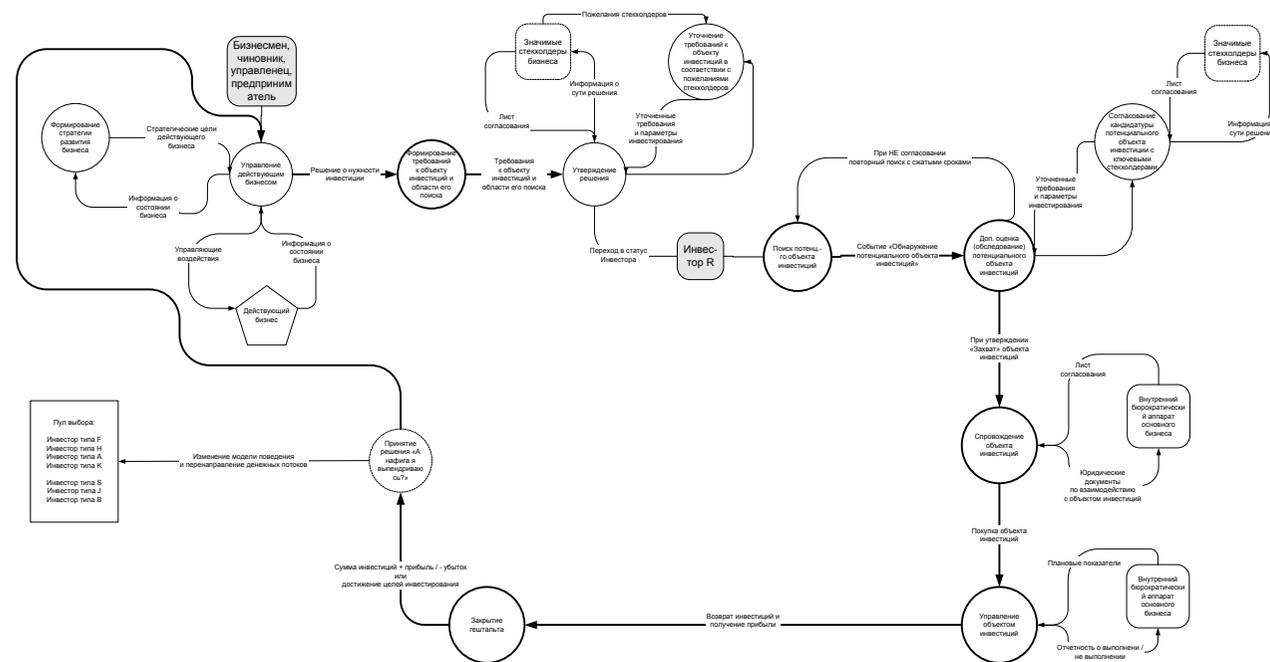


Схема поведения инвестора типа R «разумный инвестор».