Опубликовано на Швейцария: новости на русском языке (https://nashagazeta.ch)

Швейцарские трейдеры против немецких психопатов | Traders suisses contre les psychopathes allemands

Auteur: Людмила Клот, Санкт-Галлен , 29.09.2011.

Трейдер банка UBS Квеку Адоболи принес своему работодателю убытков на 2,3 миллиона франков (© Getty Images)

Исследование Томаса Нолла и Паскаля Шерера из университета Санкт-Галлена появилось в самый подходящий момент: авторы утверждают, что профессиональные трейдеры агрессивны и охотно идут на неоправданные риски, обогнав в этом даже психически нездоровых людей.

|

Une nouvelle étude de l'Université de St-Gall a montré que les traders professionnels

peuvent être plus agressifs et imprévisibles que les vrais psychopathes.
Traders suisses contre les psychopathes allemands

Работа «Профессиональные трейдеры перед дилеммой заключенного» была подготовлена как дипломная в рамках дополнительного обучения по программе Executive MBA в Executive School университета Санкт-Галлена (названного одной из лучших бизнес-школ Европы), а не как традиционное научное исследование. Тем не менее, она сразу привлекла внимание швейцарских и мировых СМИ, потому что тема – психология современного трейдера и сконность его к риску и наживе, как и катастрофические последствия его действий для мировой экономики – интересует сегодня всех. Квеку Адоболи (банк UBS), а до него Жером Кервьель (банк Societe Generale) принесли своим работодателям гигантские убытки, а до них похожим образом прославились Ясуо Хаманака из Sumitimo Corp, Ник Лиссон из Barings Bank и Тосихиде Игучи из Daiwa Bank...

Авторами реализованной в Санкт-Галлене работы стали директор тюрьмы «Пёшвис» в кантоне Цюрих Томас Нолл и психиатр Паскаль Шеррер. Они взяли 27 трейдеров, большинство которых работали на швейцарские банки, некоторые – на международные компании, торгующие сырьевыми продуктами, и хедж-фонды (рискнем предположить, что кандидаты были найдены тут же на месте, благодаря программе MBA) и предложили им компьютерную игру, действующую по принципу так называемой «дилеммы заключенного»*. Результаты были сравнены с тем, как играла группа из 24 психопатов, находящихся в закрытых клиниках Германии. И контрольная группа из 24 «нормальных» людей.

Исходная гипотеза ученых была уже сформулирована не в пользу трейдеров: Нолл и Шеррер полагали, что эта группа подопытных станет действовать столь же рискованно и эгоистично, как и психопаты. Но при этом покажет более высокие результаты.

Гипотеза подтвердилась, причем с нелестными результатами для трейдеров. В компьютерной игре они показали себя еще менее склонными к сотрудничеству с другими игроками, чем психопаты и представители контрольной группы. В среднем из 40 ходов, сделанных трейдерами, 12 демонстрировали отказ от сотрудничества. Для сравнения, клинические психопаты, которым уже из-за их диагноза присущи отсутствие эмпатии и ответственности, решались в среднем на 4,4 хода-отказа от сотрудничества. В контрольной группе этот процент находился на уровне 0,2.

А вот в том, что касается достижений, 27 трейдеров, которые на работе легко жонглируют такими материями, как акции, фьюючерсы, дерриватиты и опционы, закончили компьютерную игру даже несколько хуже, чем психопаты! Хотя они и смогли довести до максимума свой выигрыш в игре против компьютерного соперника, но на важнейшем этапе – абсолютном выигрыше – их финальный результат был немного ниже, чем у психопатов.

Зато трейдеры готовы были сильно рисковать не ради получения оптимального результата, а ради нанесения наивысшего вреда противнику. «Когда игрок максимально увеличивает промежуточные выигрыши для того, чтобы сократить максимальный выигрыш своего партнера, в этом есть что-то крайне деструктивное», - отмечает один из авторов работы, Томас Нолл, психиатр и глава тюрьмы в Регенсдорфе. «Это все равно, что разбивать шикарный автомобиль своего соседа

бейсбольной битой, чтобы самому остаться владельцем самой красивой машины в квартале», - утверждает он.

«Если трейдеры так же ведут себя на работе, как и в игре при решении дилеммы заключенного, то было бы интересно узнать: привлекают ли инвестицинные департаменты банков именно людей с вышеописанными спефическими особенностями характера? Или трейдеры меняются уже под влиянием работы? – задается вопросом Нолл. – Для этого нужно провести исследование, сравнивающее трейдеров-новичков с теми, у кого уже 10-летний опыт».

Насколько репрезентативно исследование на примере лишь 27 персонажей? «Поскольку эти тесты исключительно эффективны, результаты статистически верны, несмотря на небольшое число участников», - утверждает Томас Нолл.

Интересно, что собственные выводы из игры извлекла и контрольная группа. В нее вошло несколько банковских менеджеров, которые всерьез задумались о том, чтобы включить дилемму в процесс отбора кандидатов на работу в банки.

*** Классическая формулировка «дилеммы заключенного», которую еще называют «дилеммой бандита»** (из Википедии):

«Двое преступников, А и Б, были задержаны в одно и то же время при совершении сходных преступлений. Полиция полагает, что они действовали в сговоре. Изолировав их друг от друга, полицейские предлагают им одну и ту же сделку: если один свидетельствует против другого, а тот хранит молчание, то первый освобождается за помощь следствию, а второй получает максимальный срок лишения свободы (10 лет). Если оба молчат, их деяние проходит по более легкой статье, и они приговариваются к 6 месяцам. Если оба свидетельствуют против друг друга, они получают минимальный срок (по 2 года). Каждый заключенный выбирает, молчать или свидетельствовать против другого. Однако ни один из них не знает точно, что сделает другой. Что произойдет?

Дилемма появляется, если предположить, что оба озабочены лишь минимизацией собственного срока заключения.

Представим рассуждения одного из заключенных. Если партнер молчит, то лучше его предать и выйти на свободу (иначе - полгода тюрьмы). Если партнер дает показания, то лучше тоже свидетельствовать против него, чтобы получить 2 года (иначе - 10 лет). Стратегия «свидетельствовать» строго доминирует над стратегией «молчать». Аналогично другой заключенный приходит к тому же выводу.

С точки зрения группы (этих двух заключенных) лучше всего сотрудничать друг с другом, хранить молчание и получить по полгода, так как это уменьшит суммарный срок заключения. Любое другое решение будет менее выгодным».

Кстати, жителям Швейцарии дилемму заключенного приходится решать ежедневно. Американский научный писатель Уильям Паундстоун напоминает, что в некоторых странах газетные ящики оставляют открытыми (как и в Швейцарии). Газету можно взять, не заплатив за нее, но мало кто так делает, потому что большинство осознает вред, который был бы нанесен, начни все воровать газеты. Швейцарские газеты периодически жалуются на убытки, которые им приносят ящики, и нанимают

контролеров, следящих, все ли бросили в оплату монетку (нарушителей ждет штраф). Но отказываться от ящиков платные газеты не спешат, значит, дилемму заключенного швейцарцы решают в их пользу. Зато читательские симпатии все больше склоняются в пользу бесплатных или электронных изданий.

университет санкт-галлена

Статьи по теме

Виновник потери банком UBS 2 миллиардов долларов арестован

UBS : «У нас нет амбиций принадлежать к пятерке крупнейших»

Типичный профиль финансового мошенника

Знаменитый «пьяный брокер» нашел работу в Женеве

Университет Санкт-Галлена – одна из лучших школ бизнеса Европы

Source URL: *https://nashagazeta.ch/node/12334*