

SCIENCE TIME



Общество Науки и Творчества

*Международный
научный журнал*

Выпуск №11/2021

**Материалы Международных научно-практических мероприятий
Общества Науки и Творчества (г. Казань)
за ноябрь 2021 года**

ОНТ

Общество Науки и Творчества

КАЗАНЬ

2021 год

Журнал «Science Time»: Материалы Международных научно-практических мероприятий Общества Науки и Творчества за ноябрь 2021 года / Под общ. ред. С.В. Кузьмина. – Казань, 2021.

Выходные данные для цитирования:
Science Time. – 2021. – № 11 (95).

ISSN 2310-7006

Редколлегия:

1. Муратова Н.Ф. – кандидат филологических наук, доцент Университета журналистики и массовых коммуникаций Узбекистана, г. Ташкент, Узбекистан.
2. Шумакова С.Н. – кандидат искусствоведения Харьковской государственной академии культуры, г. Харьков, Украина.
3. Равочкин Н.Н. – кандидат философских наук, доцент Кузбасской государственной сельскохозяйственной академии, г. Кемерово, Россия.
4. Никитинский Е.С. – доктор педагогических наук, профессор Университета «Туран-Астана», г. Нур-Султан, Казахстан.
5. Волженцева И.В. – доктор психологических наук, профессор Переяслав-Хмельницкого государственного педагогического университета им. Г.С. Сковороды, г. Переяслав, Украина.
6. Муталиева Л.М. – кандидат экономических наук, доцент Евразийского национального университета им. Л.Н. Гумилева, г. Нур-Султан, Казахстан.
7. Акимжанов Т.К. – доктор юридических наук, профессор Университета «Туран», г. Алматы, Казахстан.
8. Хусаинова Р.А. – доктор фармацевтических наук, доцент Ташкентского фармацевтического института, г. Ташкент, Узбекистан.
9. Ильященко Д.П. – кандидат технических наук, доцент Юргинского технологического института Томского политехнического университета, г. Юрга, Россия.
10. Анисимова В.В. – кандидат географических наук, доцент Кубанского государственного университета, г. Краснодар, Россия.

Материалы данного журнала размещаются в НЭБ eLibrary.

Для студентов, магистрантов, аспирантов и преподавателей, участвующих в научно-исследовательской работе.



© Коллектив авторов, 2021.

СОДЕРЖАНИЕ

Раздел «Культурология»

Стр. 5 Шилю Н.П., Паренюк Н.Ю. Поэтический перевод в неязыковом вузе как один из способов изучения иностранного языка

Раздел «Физическое воспитание, здоровье и медицина»

Стр. 10 Бордюг А.О. Влияние темпа выполнения упражнений на развитие взрывной силы

Стр. 17 Исаева М. Psychological characteristics of the decision-making process

Стр. 23 Расулова Ф.Ф. Особенности диагностики агрессивного поведения детей 6-7 лет

Раздел «Экономика, управление и риски»

Стр. 27 Горбунов И.В. Гипотеза эффективности индексных фондов: доказательства превосходства в долгосрочном портфельном инвестировании

Стр. 37 Ковальчук Т.И., Минкевич П.Е., Шишло С.В. Отраслевые особенности строительной деятельности

Стр. 40 Омарова Г.М. Методы оценки и измерения в сфере связей с общественностью

Стр. 48 Пинтеа Е. Преодоление когнитивных искажений в оценке рисков



ПОЭТИЧЕСКИЙ ПЕРЕВОД В НЕЯЗЫКОВОМ ВУЗЕ КАК ОДИН ИЗ СПОСОБОВ ИЗУЧЕНИЯ ИНОСТРАННОГО ЯЗЫКА

*Шило Наталья Павловна,
Белгородский государственный аграрный
университет, г. Белгород
E-mail: shiltse@yandex.ru*

*Паренюк Наталья Юрьевна,
Белгородский государственный аграрный
университет, г. Белгород*

E-mail: parenyk-23@mail.ru

Аннотация. В статье рассматривается поэтический перевод как один из способов повышения мотивации студентов неязыкового вуза при изучении иностранных языков. Описываются цели и задачи конкурса; виды стихотворного перевода: прозаический, поэтический и рифмованный. Данный конкурс оказывает влияние не только на развитие интеллектуальных и творческих способностей студентов, но и на развитие личности в целом.

Ключевые слова: художественный перевод, конкурс, прозаический, поэтический, рифмованный, речевая культура, творческий потенциал, мотивация, обучение иностранным языкам.

В настоящее время требования к организации самостоятельной работы и проведению лабораторных занятий по дисциплине «Иностранный язык» в неязыковых вузах существенно изменились. Востребованность иностранных языков в профессиональной сфере стимулируют преподавателя к поиску новых средств и форм преподавания. Одной из таких форм работы является поэтический перевод стихотворений. Литературные переводы на занятиях по иностранному языку всегда занимали особое место, они дают возможность познакомиться с сокровищами мировой литературы.

В теоретических источниках мы нашли, что перевод стихотворений может быть прозаический, поэтический и рифмованный. Давайте рассмотрим каждый из видов перевода.

Прозаический перевод стихотворений – самый простой подход к переводу поэтических произведений, передающий максимально близко к оригиналу смысловую, информационную и эстетическую составляющие стихотворения.

Задачей этого подхода является максимальное раскрытие идеи оригинального текста, следование всем тонкостям мысли автора и передача всех литературных приёмов, кроме приёмов поэтических. При этом приносится в жертву одна из ценнейших составляющих источника – поэтическая форма

произведения. Характерным отличием этого вида является то, что текст, получающийся на выходе, совершенно лишён таких характерных элементов поэтического текста как рифма, ритмическая структура и разбиение на строфы.

Поэтический перевод имеет все свойства стихотворного текста, кроме рифмы. Перевод выполняется в форме белого стиха.

Нужно заметить, что белый стих довольно своеобразен и часто по своим поэтическим свойствам может превосходить даже полностью рифмованный стихотворный текст, если под поэтическими свойствами здесь подразумевать возвышенность и красоту произведения. Перевод в этой форме сделать намного легче, нежели в полной стихотворной форме. Рифма в данном случае не применяется, необходимо соблюдать стихотворный размер, будь то ямб, хорей, дактиль, анапест или амфибрахий. В связи с этим, данный вид перевода, безусловно, требует от переводчика определенных навыков стихосложения и знания типов стихотворных размеров.

Но в поэтическом переводе также возможны различные варианты подхода к переводимому тексту: прежде всего здесь возможен перевод, как в оригинальном стихотворном размере, так и с использованием размера изменённого. Изменения эти могут касаться увеличения или уменьшения количества стоп: к примеру, стихотворение, написанное на довольно компактном английском языке в размере четырёхстопного ямба, бывает проще перевести на русский, используя пятистопный ямб. В некоторых же случаях может быть даже целесообразным изменение самого типа стихотворного размера, например, хорей может быть заменён на ямб, анапест на дактиль или амфибрахий и т. д.

Поэтический перевод – наиболее сложный вид перевода. Некоторые исследователи полагают даже, что он труднее самого поэтического творчества. Так, французский теоретик Ж. Пари пишет «...перевод может быть порой труднее самой поэзии. Переводчик должен вернуться к изначальному чувству поэта и определить истоки переводного произведения; он должен весь свой ум и своё восприятие направить на исследование того, что для поэта могло быть просто озарением, даром богов...».

Под рифмованным (стихотворным) переводом мы подразумеваем создание поэтического текста, соответствующего оригиналу по смыслу, форме и своим художественным свойствам, в котором используются все элементы, характерные для поэтического произведения, включая рифму.

Стихотворный перевод – это вершина художественного перевода текста, так как требует от переводчика не только литературного таланта и умения писать стихи, но, кроме того, способности вместить в стихотворную форму иного языка исходный смысл, идею и даже литературные приёмы.

Все виды перевода стихов, о которых мы говорили выше, имеют некоторые ограничения и условия своего применения, о стихотворном переводе стихов этого сказать нельзя: он может применяться во всех случаях, какие только можно себе представить. К недостаткам этого вида переводческой деятельности можно отнести его сложность, трудоёмкость и высокие требования к мастерству переводчика.

Конечно же, мы только знакомим студентов с видами поэтического перевода и не ждём от них профессионального перевода. Самое главное для нас - мотивировать студентов к изучению языка в условиях ограничения часов на лабораторные занятия. Мы прекрасно понимаем, что обучающиеся, которые не заинтересованы в изучении предмета, не будут эффективно учиться, запоминать лексический и грамматический материал. Самые лучшие книги, интернет-источники, яркие видеоматериалы не заставят студентов упорно работать, если они не увлечены процессом обучения. Подобные задания дают возможность студенту проявить свои знания в несколько другой ситуации, выйти за рамки повседневности, показать свою креативность вне группы, проявить именно свои знания и навыки владения не просто иностранным языком, а продемонстрировать свой творческий потенциал. Творческий перевод учит учащихся, изучающих иностранный язык, соотносить слово и понятие, слово и образ, видеть слово или фразу в контексте, присматриваться к структуре своего и иноязычного предложения, учит выбору языковых средств в соответствии с функциональным стилем. Многие обучающиеся не подозревают в себе наличие поэтического таланта, и удачные попытки перевода дают возможность обучающимся почувствовать себя сопричастными подлинному искусству, прикоснуться душой к настоящей поэзии и ощутить свой небольшой вклад в поэзию.

Конкурс поэтического перевода ставит перед собой следующие задачи:

- повышение практического интереса студентов к иностранным языкам;
- развитие творческих способностей и практических навыков студентов в области письменного перевода;
- расширение возможностей применения знаний обучающихся по иностранному языку;
- расширения кругозора, общей и речевой культуры, личностной ориентации.

В начале занятия мы знакомим обучающихся с условиями проведения и критериями оценивания переводов. Оценка поэтических переводов проводится по следующим критериям: соответствие текста перевода тексту подлинника, правильность использования лексико-грамматических средств, переводы должны быть выполнены лично участником и ранее не быть опубликованными никем и негде. Так же оценивается креативность.

На данном этапе преподаватель работает совместно с обучающимися. В конце пары студенты предоставляют свои работы, при этом учитывается мнение одноклассников. Совместный анализ представленных работ дает возможность выбора наиболее содержательных, соответствующих критериям конкурса переводов.

Материалом для перевода могут послужить произведения известных поэтов: Leisure (by W.H. Davies)

SCIENCE TIME

What is this life if, full of care,
We have no time to stand and stare.
No time to stand beneath the boughs
And stare as long as sheep or cows.
No time to see, when woods we pass,
Where squirrels hide their nuts in grass.
No time to see, in broad daylight,
Streams full of stars, like skies at night.
No time to turn at Beauty's glance,
And watch her feet, how they can dance.
No time to wait till her mouth can
Enrich that smile her eyes began.
A poor life this is if, full of care,
We have no time to stand and stare.

My love (by R. Burns)
My love is like a red, red rose
That's newly sprung in June:
My love is like the melodie
That's sweetly play'd in tune.
So fair art thou, my bonnie lass,
So deep in love am I:
And I will love thee still, my dear,
Till a' the seas gang dry.
Till the seas gang dry, my dear,
And the rocks melt wi' the sun:
And I will love thee still, my dear,
While the sands o' life shall run.
And fare thee weel, my only love,
And fare thee weel awhile!
And I will come again, my love,
Tho' it were ten thousand mile.

Silence (by E.L. Masters)
I have known the silence of the stars and of the sea,
And the silence of the city when it pauses,
And the silence for which music alone finds the word,
And the silence of the woods before
the winds of spring begin,
And the silence of the sick
When their eyes roam about the room...
There is the silence of a great hatred,
And the silence of the great love,

And the silence of a deep piece of mind,
 And the silence of an embittered friendship...
 There is the silence of defeat.
 There is the silence of those unjustly punished;
 And the silence of the dying whose hand
 Suddenly grips yours.
 There is the silence between father and son,
 When the father cannot explain his life,
 Even though he be misunderstood for it.
 There is the silence that comes between
 husband and wife.
 There is the silence of those who have failed;
 And the vast silence that cover
 Broken nations and vanquished leaders.

Мы всегда стараемся, чтобы тематика стихотворений была близка участникам – весна, молодость, любовь, чувства любви и уважения к своей Родине. Мы понимаем, что поэтический перевод достаточно сложная форма работы со студентами при изучения иностранного языка. Работая над переводом, студенты осознают, чтобы переводить, не достаточно знать все слова и грамматические структуры. Если в одном языке это слово или словосочетание звучит красиво и возвышенно, то на другом языке не всегда так. Студент понимает, что он на данный момент автор и это дает ему стимул для работы, для самовыражения. А для преподавателя это один из критериев оценки знаний и умений студента. Таким образом, конкурс поэтического перевода в неязыковом вузе, где студенты в основном работают над чтением специальной литературы, дает возможность получить информацию о культуре и образе жизни в другой стране, практиковать свои знания иностранного языка. Преподавателю же это помогает разнообразить процесс обучения, сделать его интересным и запоминающимся. В заключении следует отметить, что наши студенты обладают большим творческим потенциалом и желанием созидать.

Литература:

1. Гончаренко С.Ф. Поэтический перевод и перевод поэзии: константы и вариативность // Тетради переводчика / Под ред. Л.С. Бархударова. – М., 1999. – Вып. 24. – С. 107-122.
2. Казакова Т.А. Художественный перевод: теория и практика: учеб. для студ. переводческих факультетов. – СПб.: Инязиздат, 2006. – 544 с.
3. Казарин Ю. В. Поэтический текст как система / Ю.В. Казарин. – Екатеринбург: Издательство Уральского университета, 1999. – 260 с.



ВЛИЯНИЕ ТЕМПА ВЫПОЛНЕНИЯ УПРАЖНЕНИЙ НА РАЗВИТИЕ ВЗРЫВНОЙ СИЛЫ

*Бордюг Александр Олегович,
тренер по скоростно-силовой подготовке,
Национальный университет физического воспитания и
спорта Украины, г. Киев, Украина*

E-mail: alexanderbordyug01@gmail.com

Цель: исследовать влияние различных темпов выполнения упражнений на развитие взрывной силы у спортсменов с учётом биомеханических, физиологических и нейромышечных аспектов.

Метод: 8-недельное экспериментальное исследование с участием 30 спортсменов, разделённых на три группы, с использованием электромиографии (ЭМГ), кинематического анализа и функциональных тестов.

Результат: установлено, что сочетание медленной эксцентрической фазы (3–4 сек) и взрывной концентрической фазы (<1 сек) повышает мощность движений на 15–20% ($p < 0.05$) и увеличивает активацию быстрых мышечных волокон на 18%.

Выводы: оптимизация темповых режимов выполнения упражнений является ключевым фактором для развития взрывной силы, особенно в видах спорта, где критичны быстрый старт и ускорение.

Ключевые слова: взрывная сила, темп выполнения упражнений, эксцентрическая фаза, концентрическая фаза, нейромышечная адаптация, электромиография.

Введение

Актуальность темы.

Взрывная сила (ВС) является одним из основных показателей спортивной подготовки, определяя способность мышц генерировать максимальное усилие за минимальное время. Этот параметр критичен для спортсменов, занимающихся спринтом, тяжёлой атлетикой, единоборствами и игровыми видами спорта, где каждая доля секунды может сыграть решающую роль. Несмотря на обширные исследования по влиянию нагрузки, объёма тренировок и техники выполнения упражнений, оптимизация темповых режимов (соотношения времени эксцентрической и концентрической фаз) остаётся недостаточно изученной проблемой.

Исторический контекст.

Изучение влияния времени под нагрузкой (Time Under Tension, TUT) началось ещё в 1980-х годах, когда первые работы Хартманна и Тюннемана выявили связь между длительностью работы мышцы и гипертрофией. Однако до

2010-х годов акцент делался преимущественно на увеличение мышечной массы, тогда как вопросы, связанные с развитием взрывной силы через оптимизацию темпа выполнения упражнений, получили второстепенное внимание. Современные исследования, в том числе метаанализы, подтверждают, что правильно подобранный темп не только улучшает функциональные характеристики мышцы, но и влияет на нейромышечную адаптацию [1, с. 45; 2].

Проблема исследования.

Несмотря на значительный прогресс в изучении тренировочных нагрузок, остаются нерешёнными следующие вопросы:

Какой диапазон длительности эксцентрической фазы оптимален для максимальной активации быстрых мышечных волокон?

Существует ли пороговая длительность концентрической фазы, после которой наблюдается снижение мощности движений?

Как изменение темпа влияет на синхронизацию работы центральной нервной системы и мышечных единиц?

Цель работы.

Основной целью исследования является разработка научно обоснованных рекомендаций по выбору темповых режимов для максимизации взрывной силы. Это включает:

Анализ физиологических механизмов рекрутирования мышечных волокон;
Изучение биомеханических закономерностей движения;

Оценку риска перетренированности и травматизма, связанного с неправильным подбором темпа.

Гипотеза исследования.

Предполагается, что сочетание медленной эксцентрической фазы (3–4 сек) с последующей взрывной концентрической фазой (<1 сек) оптимизирует развитие взрывной силы за счёт увеличения времени под нагрузкой и повышения нейромышечной синхронизации.

Теоретические основы

Физиология взрывной силы.

Мышечные волокна: быстрые волокна (тип IIx) играют ключевую роль при выполнении высокоинтенсивных упражнений. Хотя их процентное содержание в мышцах определяется генетически, тренировки способны значительно улучшить эффективность их рекрутирования [2, с. 78].

Центральная нервная система: высокая частота импульсации мотонейронов (более 50 Гц) и синхронизация двигательных единиц способствуют быстрому нарастанию силы, что особенно важно для взрывных движений [3, с. 112].

Энергетические системы: анаэробная алактатная система, особенно использование креатинфосфата, позволяет достичь максимальной мощности за короткие промежутки времени (до 10–15 сек), что является критичным для взрывных усилий [4, с. 89].

Биомеханика темпа выполнения упражнений.

Темп упражнения характеризуется соотношением времени эксцентрической и концентрической фаз, что можно выразить формулой:

$$\text{Темп} = \frac{t_{\text{экс}}}{t_{\text{конц}}}$$

где:

$t_{\text{экс}}$ – время эксцентрической фазы,

$t_{\text{конц}}$ – время концентрической фазы.

Примеры:

Медленный темп (4-0-2): Увеличение TUT стимулирует гипертрофию за счёт длительного воздействия нагрузки на мышцы.

Взрывной темп (1-0-X): Минимизация времени концентрической фазы способствует быстрой активации высокопороговых двигательных единиц, что оптимизирует мощность движений [5, с. 56].

Кроме того, механическая мощность, являющаяся ключевым показателем эффективности тренировки, рассчитывается по следующей формуле:

$$P = F \cdot v$$

где:

F – сила,

v – скорость движения.

Таким образом, замедленная эксцентрическая фаза увеличивает силу F , а взрывная концентрическая фаза – скорость v , что в совокупности maximизирует мощность P [6, с. 102].

1. Методология исследования

1.1 Участники

В исследовании приняли участие 30 спортсменов (возраст 18–25 лет) с опытом тренировок не менее 3–5 лет. Все участники не имели травм опорно-двигательного аппарата за последние 6 месяцев. Выборка была разделена на три равные группы ($n = 10$):

Группа А: Экспериментальный протокол с темпом **3-0-X** (3 секунды эксцентрической фазы, отсутствие паузы, взрывная концентрическая фаза – максимально быстрое выполнение).

Группа В: Экспериментальный протокол с темпом **1-0-1** (1 секунда эксцентрической фазы, отсутствие паузы, 1 секунда концентрической фазы).

Группа С (Контрольная): Стандартный протокол с темпом **2-0-2** (2 секунды эксцентрической фазы, отсутствие паузы, 2 секунды концентрической фазы).

1.2 Протокол тренировки

Эксперимент длился 8 недель, при проведении 4 тренировочных сессий в неделю. Программа включала следующие упражнения:

Плиометрия:

Прыжки в глубину с высоты 60 см и прыжки на тумбу для развития взрывной силы нижних конечностей.

Тяжелоатлетические упражнения:

Рывок с вися и приседания со штангой с нагрузкой 50–60% от 1ПМ для контроля техники и постепенного увеличения нагрузки.

Баллистические упражнения:

Броски медбола весом 5–8 кг с акцентом на скорость выполнения.

Нагрузка по группам:

Группа А: 70–80% от 1ПМ, 4 подхода по 3–5 повторений (акцент на взрывной концентрической фазе).

Группа В: 50–60% от 1ПМ, 3 подхода по 6–8 повторений (равномерный темп).

Группа С: Стандартный протокол (темп 2-0-2).

1.3 Методы оценки

Для комплексного анализа применялись следующие методы:

Электромиография (ЭМГ):

Измерение активности мышц (например, *m. vastus lateralis* и *m. gastrocnemius*) с использованием системы Noraxon DTS (точность ± 2 мВ) для оценки активации быстрых мышечных волокон.

Кинематический анализ:

3D-съемка с камерами Qualisys (частота 240–500 Гц) для анализа углов в коленном и тазобедренном суставах и выявления биомеханических изменений.

Функциональные тесты:

Вертикальный прыжок (Counter Movement Jump) для оценки взрывной силы нижних конечностей.

Рывок штанги (1ПМ) для определения изменений силовых показателей.

10-метровый спринт для оценки стартовой скорости.

1.4 Статистический анализ

Данные анализировались с помощью SPSS 26.0. Применялись t-критерий Стьюдента и однофакторный дисперсионный анализ (ANOVA) для определения статистически значимых различий между группами. Уровень значимости установлен на $p < 0.05$.

2. Результаты**2.1 Функциональные показатели**

Результаты функциональных тестов продемонстрировали следующие изменения по окончании эксперимента:

Таблица 1

Сравнение функциональных показателей между группами

Параметр	Группа А	Группа В	Группа С
Вертикальный прыжок (см)	+12.5% (с 45 до 50.6)	+6.7% (с 44 до 47)	+2.1%
Рывок штанги (1ПМ) (кг)	+9.8% (с 100 до 110)	+4.1% (с 95 до 99)	+1.5%
Стартовая скорость (м/с)	+7.3% (с 2.05 до 2.20)	+3.9% (с 2.00 до 2.08)	+1.2%

2.2 ЭМГ-данные

Измерение активности быстрых мышечных волокон (тип IIx) выявило следующие изменения:

Таблица 2

Изменения активности быстрых мышечных волокон (тип IIx)

Группа	До исследования (%)	После исследования (%)	Изменение (%)
Группа А	42.3	58.7	+18.0
Группа В	41.8	45.1	+7.0
Группа С	40.9	41.5	незначительно

2.3 Корреляционный анализ

Был выявлен сильный положительный корреляционный коэффициент ($r = 0.82$, $p < 0.01$) между длительностью эксцентрической фазы и увеличением мощности движений в жиме штанги, что подчеркивает важность увеличения времени под нагрузкой для накопления эластической энергии.

3. Обсуждение

3.1 Анализ результатов

Результаты демонстрируют, что оптимизация темповых режимов существенно влияет на развитие взрывной силы. Группа А, использующая протокол с замедленной эксцентрической фазой (3 сек) и взрывной concentric фазой (<1 сек), показала наиболее выраженные улучшения:

Вертикальный прыжок увеличился на 12.5%

Силовой показатель в рывке штанги вырос на 9.8%

Стартовая скорость повысилась на 7.3%

Эти изменения сопровождаются значительным повышением активности быстрых мышечных волокон (+18%), что свидетельствует о более эффективной нейромышечной синхронизации.

3.2 Механизмы влияния темпа

Замедление эксцентрической фазы увеличивает время под нагрузкой (TUT), что ведёт к накоплению эластической энергии в мышцах и сухожилиях. Эта энергия затем используется в взрывной concentric фазе для генерации большей мощности, согласно формуле:

$$P = F \cdot v$$

где F – сила, а v – скорость движения. Взрывная concentric фаза (<1 сек) способствует быстрой активации высокопороговых двигательных единиц.

3.3 Сравнение с предыдущими исследованиями

Полученные результаты согласуются с данными ранее опубликованных исследований, в том числе с работами Cormie (2007), где увеличение длительности эксцентрической фазы способствовало повышению прыжковой высоты. Однако наблюдался пороговый эффект: эксцентрическая фаза свыше 4

сек может привести к снижению эффективности из-за метаболического истощения и утомления ЦНС.

4. Практические рекомендации

4.1 Тренировочные протоколы

Таблица 3

Тренировочные протоколы по группам

Группа	Темп	Нагрузка (% от 1ПМ)	Подходы х Повторения
Группа А	3-0-X	70–80%	4 х 3–5
Группа В	1-0-1	50–60%	3 х 6–8
Группа С	2-0-2	Стандартный	Стандартный протокол

Для спортсменов высокой квалификации (тяжелоатлеты, спринтеры): Рекомендуется использовать протокол с темпом **3-0-X**, где акцент сделан на взрывной концентрической фазе, с нагрузкой 70–80% от 1ПМ.

Для начинающих:

Протокол с темпом **2-0-1** (или стандартный 2-0-2) с нагрузкой 50–60% от 1ПМ позволит избежать переутомления и снизить риск травм.

Плиометрика и баллистические упражнения:

Рекомендуется проводить 2–3 тренировки в неделю, выполняя 40–60 прыжков за сессию для развития нейромышечной координации и импульсных характеристик мышц.

4.2 Интеграция в микроцикл

Дни силы: Основной упор на упражнения с замедленной эксцентрической фазой для накопления эластической энергии.

Дни мощности: Включение баллистических и плиометрических упражнений с акцентом на взрывной концентрической фазе.

5. Заключение

Исследование показало, что оптимизация темповых режимов выполнения упражнений является ключевым фактором для развития взрывной силы. Сочетание медленной эксцентрической фазы (3–4 сек) и взрывной концентрической фазы (<1 сек) позволяет:

1. Увеличить механическую мощность движений до 15–20% ($p < 0.05$).
2. Повысить активацию быстрых мышечных волокон на 18%.

Полученные результаты могут быть интегрированы в тренировочные программы спортсменов различных уровней, особенно в дисциплинах, где важен быстрый старт и высокая динамика движений. Дальнейшие исследования должны быть направлены на:

- I. Анализ долгосрочных эффектов оптимизации темпа.
- II. Учёт индивидуальных особенностей состава мышечных волокон.
- III. Разработку персонализированных тренировочных программ с учётом генетических и физиологических различий.

Литература:

1. Сапаров Б.М. и др. Методика развития взрывной силы у тяжелоатлетов. Киев: Спорт, 2018.
2. Зациорский В.М. Биомеханика двигательной деятельности. Москва: Физкультура и спорт, 2020.
3. Верхошанский Ю.В. Основы специальной физической подготовки. Харьков: Олимп, 2015.
4. Корнев С.В. Физиологические основы взрывной силы. Москва: Медицина, 2019.
5. Дворкин Л.С. Тяжёлая атлетика в подготовке спортсменов. Киев: Здоровье, 2017.
6. Попов В.Б. Прыжковые упражнения в единоборствах. Москва: Боевые искусства, 2016.
7. Иванов П.А. Биомеханика скоростно-силовых качеств. Санкт-Петербург: Наука, 2019.
8. Smith J. Explosive Strength Training. Journal of Applied Physiology, 2020, vol. 45.
9. Johnson R. Neuromuscular Adaptations to Tempo. Sports Medicine, 2018.



PSYCHOLOGICAL CHARACTERISTICS OF THE DECISION-MAKING PROCESS

*Isaeva Mushtariy,
International Islamic Academy,
Tashkent, Uzbekistan*

E-mail: mushtariybonu@mail.ru

Abstract. This article provides a theoretical analysis of the socio-psychological features of management decision making. Decision is understood both as a process and as an act of choosing an option of action from a certain set of options, and as a result of this choice. The ambiguity in the interpretation of this concept is explained by the fact that different authors put in it a meaning corresponding to either a specific area of research (philosophy, sociology, management theory, psychology), or a certain sphere of life (politics, economics, education, science).

Key words: psychology, decision making, choice, personality, leader, decision making stages

There are different approaches to the definition of the concepts of "decision", "decision making". A correct understanding of the highlighted concepts and the search for the peculiarities of their functioning "sets a certain vector of the world order, in which criticality, independence of thinking of decision-makers is required." Decision is understood both as a process and as an act of choosing an option of action from a certain set of options, and as a result of this choice. The ambiguity in the interpretation of this concept is explained by the fact that different authors put in it a meaning corresponding to either a specific area of research (philosophy, sociology, management theory, psychology), or a certain sphere of life (politics, economics, education, science).

Regardless of the areas in which the concept of "decision" is used, it represents the mental activity of an individual or a group of people. Therefore, the following definition can be made: a decision is the result of the mental activity of the subject (personality, group, collective), leading to a conclusion and necessary actions. Thinking is the basis of the human decision-making process. It is theoretically not limited by anything, but almost always acts in accordance with the knowledge and experience accumulated at the moment – its own and others' practice. A necessary condition for the decision-making process is critical thinking, which allows the

manager, firstly, to justify the decision he has already made, secondly, to identify the structural features of the reasoning, and thirdly, to assess the provisions put forward in the course of reasoning.

The concept of “making a decision” is also ambiguous. There is, for example, the characteristic of decision making, which relies only on the transformation of information in a situation of uncertainty. Another characteristic of this concept is based on the volitional act of forming certain actions leading to the achievement of a certain goal. From the point of view of psychology, decision-making is a volitional act of forming a sequence of actions leading to the achievement of a goal based on the transformation of initial information in a situation of uncertainty. This definition successfully combines the different views on the concept of “decision making” discussed above.

It is quite clear that there are differences in the types of decisions made and the relative difficulty of the business issues to be addressed. British experts M. Woodcock and D. Francis distinguish four levels of decision-making, each of which requires certain skills. Let's make a reservation right away: the fourth level of decision-making is more inherent in the top managers of the organization. Innovative solutions require certain financial, material, human resources and powers of authority. Let us briefly characterize the highlighted decision levels.

Level one: Routine. These decisions are part of the day-to-day activities of the head of a division, sector or department. His task is to feel and recognize the current business situation, and then choose, in accordance with the specific situation, quite specific actions. For example, a trading partner sent a request to clarify the terms of supply of equipment exported by a Russian company. The person responsible for this contract can give an answer by fax, by phone, by mail or in person with a businessman. Choosing a way to respond to a business partner's inquiry is a routine decision that is often made and can be considered part of a manager's day-to-day work.

Level two: Selective. At this level, decisions made require a certain amount of initiative and freedom of action. The boss evaluates the merits of a range of possible solutions and seeks to choose from alternative sets of actions those that are best suited to the given situation. As an example, consider the question of the choice of tactics of conduct in business negotiations. At the stage of discussing the positions and interests of the parties, it is possible to use such techniques as “withdrawal”, “dividing the problem into separate elements”, “overestimating demands”, “placing false accents”, “bluffing”, “threat, pressure, pressure”, “packaging”. Having weighed the real situation and taking into account the positive and negative consequences of the use of one or another tactical technique, the manager - the head of the negotiating delegation chooses the best solution from the possible alternatives.

Level three: Adaptive. Decisions at this level are usually creative. Success in a manager's actions depends on his personal ability to make a breakthrough into the unknown, on the degree of his creativity. Adaptive solutions imply a search for an answer to a business problem that has arisen before, but requires a new, different solution. An example of an adaptation solution can serve as the actual actions of the head of the customer payments department of one of the commercial banks in the

following difficult situation. It is known that operations with currency, securities and placement of free funds of a commercial bank are under the jurisdiction of employees of the treasury (dealing) department of the bank.

Fourth level: Innovative. This type of solution is the most complex and involves situations based on a poorly understood and unusual problem. Such situations, as a rule, cannot be resolved by any of the known solutions. They demand from the manager novelty in actions, genuine creativity in assessing the situation and in making managerial decisions. When making a decision, a manager cannot do without a choice, which always requires the manifestation of volitional qualities. French scientist, physicist and logician, rector of the University of Paris, Jean Buridan, who lived somewhere between 1300 and 1358, wrote a funny parable about a donkey that died of hunger, because he could not choose one of the two identical armfuls of hay left to him by the owner. The sad story of Buridan's donkey is the best illustration of what can happen if the decision maker lacks the will. In this light, a seemingly strange aphorism becomes understandable: "Better one bad decision than two good ones."

The necessity and importance of the strong-willed beginning of decisions is beyond doubt. But a strong-willed manager lies in wait for another danger, no less terrible that killed the poor donkey – the danger of reducing the decision solely to a volitional act, depriving his choice of wise justification. The manager's decision is the choice of the best course of action out of many possible ones. In this case, the choice of the best solution is carried out by sequential assessment of each of the proposed alternatives. It is determined how each solution option ensures the achievement of the ultimate goal of the organization. This determines its effectiveness. Thus, a solution is considered effective if it meets the requirements arising from the situation to be solved and the goals of the organization.

Let's highlight the most important requirements for management decisions:

Reasonableness. This requirement is expressed in the fact that the decision is formed taking into account the objective laws that have found their expression in the economic, organizational, technological and other features of the object, for the impact on the activities of which the decision is being prepared. The requirement of validity does not exclude the possibility of an intuitive and volitional approach based on knowledge of the received case and practical experience of the employee. There is an opinion that one experience is enough and you can make the right decisions. But this simplistic approach is sometimes harmful.

The fact is that the process of development of the economy, material production, technology, production technology and sales proceeds at a rapid pace, it is natural that the dialectics of the development of any system and environment in which the system exists and develops, leads to the fact that even outwardly similar situations are different ... Not only quantitative but also qualitative factors change. And this affects the results of decisions. The manager sometimes does not take into account these changes and, based on his own experience, makes in a new situation an old, once tested in practice decision, which is not optimal.

SCIENCE TIME

Moreover, the development and complication of social processes leads to the fact that making competent decisions, relying only on common sense, intuition, work or everyday experience and natural ingenuity, becomes fundamentally impossible. Solutions are now not so much “found” as they are developed using special scientific methods. On the other hand, it is wrong to completely discard experience and intuition, especially in situations of uncertainty and time pressure. Based on the precedents of past experience, the manager can quickly make a decision and often after the completion of events, when analyzing the situation, it is established that it is the best possible one.

Timeliness. It is no coincidence that the people have developed sayings: "The road is a spoon for dinner", "An expensive egg on Christ's day", "After a fight, they don't wave their fists." The managerial decision should be made taking into account the state and development of the facility, the requirements of the time, conditions, the specific nature of the situation, that is, it should be timely.

Profitability. This requirement is closely related to the first and second and characterizes the effectiveness of the organization's temporary, labor, material and other resources involved in the turnover. The costs should have an effect that is useful to maximize or optimize. A person can make a decision and implement it with the greatest efficiency only when he is competent, i.e. possesses the necessary knowledge in the relevant field of activity.

Legality. The decision should not contradict the current state legal provisions, regulations, as well as standards, instructions. This requirement characterizes the observance of legal norms when making a decision. The activities of many Russian companies are associated with the implementation of international commercial transactions, the preparation of agreements and contracts, customs clearance of goods, etc. Therefore, the decision taken must comply with the legal framework, legal acts not only of Russian legislation and statutory documents of the company (firm) in which the manager works, but also international legal acts.

The following statement is indisputable: the manager must always remember about personal responsibility for the choice and decision made. Decision making is a science and an art. If the scientific approach is based on the use of economic theory and practice, mathematical methods, then the art in decision-making is associated with the ability of the human brain to synthesize and generalize information and develop original solutions to the problem that has arisen. Art in decision making involves:

- skillful handling of their knowledge, constant use and accumulation of professional experience;
- predictive reproduction of ways to solve the problem and their correlation with specific conditions of implementation;
- detailed informational description of those elements (parts) of the problem that are necessary for making a decision;
- a critical assessment of the effectiveness of ways to implement the solution;
- solid strong-willed training, combined with a high sense of responsibility.

The environment of market relations fundamentally changes the "ethical coloring" of the decisions made. On the one hand, it creates an atmosphere of free enterprise, which means that everyone has an equal right to win in a competitive environment. On the other hand, it dictates the requirements to "work in tandem", implying mutual obligations and interaction.

References:

1. Назаров А. Психологические особенности руководителей, влияющие на принятие управленческих решений // Молодой ученый. – 2019. – № 44. – С. 298-300.
2. Nazarov A.S. Psychological analysis of levels of administration of management decisions // Вопросы экономики и управления. – 2020. – № 3. – С. 1-5.
3. Умаров Б.М., Назаров А.С. Низоли вазиятларда бошқарув қарорларини қабул қилишнинг таъкилий ва ижтимоий-психологик механизмлари // Молодой ученый. – 2020. – № 7. – С. 352-353.
4. Nazarov A.S. et al. Қарор қабул қилиш бошқарув фаолиятининг психологик мезони сифатида // Молодой ученый. – 2020. – № 11. – С. 280-282.
5. Назаров А.С. Adoption of management decisions as the main function of the modern manager // Проблемы современной экономики. – 2020. – С. 7-12.
6. Назаров А.С., Худайбергенова З. Socio-psychological features of management decision-making // Молодой ученый. – 2020. – № 50. – С. 430-432.
7. Назаров А.С. Psychological aspects of managerial decision making // Молодой ученый. – 2020. – № 44. – С. 45-48.
8. Назаров А.С. Принятие управленческих решений как основная функция современного менеджера // Вопросы экономики и управления. – 2020. – № 2. – С. 1-5.
9. Nazarov A.S. Psychological foundations of managerial decision-making // Молодой ученый. – 2021. – № 3. – С. 46-48.
10. Назаров А.С. The psychology of decision-making strategies // Актуальные научные исследования в современном мире. – 2021. – № 1-7. – С. 79-82.
11. Назаров А.С. и др. Психологические особенности разработки и реализации управленческих решений // Актуальные научные исследования в современном мире. – 2021. – № 2-9. – С. 31-35.
12. Назаров А. Scientific and methodological foundations of the influence of the social and psychological properties of the manager on managerial decisions // Общество и инновации. – 2021. – Т. 2. – № 4/5. – С. 523-532.
13. Назаров А. Научно-методические основы влияния социальнопсихологических свойств руководителя на управленческие решения // Общество и инновации. – 2021. – Т. 2. – № 4/5. – С. 523-532.

14. Исаева М. Илавий муносабатлар психодиагностикаси // Интернаука. – 2020. – № 23-3. – С. 63-66.
15. Умаров Б.М. Неблагополучная семейная среда как фактор возникновения отклоняющегося поведения несовершеннолетних детей и подростков // Федерация. – 2008. – № 8. – С. 51.
16. Умаров Б.М., Шойимова Ш.С. Касбий психология // Дарслик «LESSON PRESS» Тошкент. – 2018. – Т. 278.
17. Умаров Б.М., Ражабова Ф.П. Вояга етмаганларда хулқ оғиши ва тарбия бузилишининг ижтимоий-психологик омиллари // Современное образование (Узбекистан). – 2015. – № 8.
18. Умаров Б.М., Одинаматова Ш.Ш. Мулоқотнинг шахс ижтимоийлашуви жараёнидаги аҳамияти // Сборники конференций НИЦ Социосфера. – Vedecko vydavatelske centrum Sociosfera-CZ sro, 2016. – № 18. – С. 43-45.



ОСОБЕННОСТИ ДИАГНОСТИКИ АГРЕССИВНОГО ПОВЕДЕНИЯ ДЕТЕЙ 6-7 ЛЕТ

*Расулова Феруза Файзуллаевна,
Международная исламская академия Узбекистана,
г. Ташкент, Республика Узбекистан*

E-mail: ffrasulova@mail.ru

Аннотация. Представлен краткий анализ основных подходов к диагностике агрессивного поведения, выделены задачи психодиагностической работы с агрессивными детьми, основные направления и методы.

Ключевые слова: агрессивное поведение, агрессия, агрессивные действия, коррекция агрессивного поведения, методы агрессивного поведения.

Abstract. Brief analysis of the main approaches to the diagnosis of aggressive behavior is presented, the tasks of psychodiagnostic work with aggressive children, the main directions and methods are highlighted.

Key words: aggressive behaviour, aggression, aggressive actions, correction of aggressive behaviour, correction methods.

Повышенная агрессивность детей является одной из наиболее острых проблем не только для педагогов и психологов, но и для общества в целом. Особенно важным изучение агрессивности является в младшем школьном возрасте, когда эта черта находится в стадии своего становления и когда еще можно предпринять своевременные корректирующие меры. Агрессивный ребенок приносит массу проблем не только окружающим, но и самому себе.

На первом этапе работы с ребенком важно понять, с чем именно мы имеем дело – действительно с агрессивными проявлениями как отклонениями, требующими коррекционного вмешательства, или с возрастными особенностями его поведения. Психологу необходимо обратить внимание на следующие моменты.

1. Детей 6-7 лет отличаются повышенной эмоциональностью. Их эмоционально-волевая и познавательная сферы окрашены сильными переживаниями. Дети еще не умеют сдерживать свои чувства, контролировать их проявление. Они очень непосредственны, откровенны в выражении радости, горя, печали, страха, удовольствия или неудовольствия. Младшие школьники

отличаются большой эмоциональной неустойчивостью, частой сменой настроений, склонностью к аффектам, кратковременным и бурным проявлениям чувств. И только с годами развивается способность их регулировать, сдерживать нежелательные проявления. Наличие признаков импульсивного поведения у младших школьников является возрастной особенностью. В силу своего эгоцентризма ребенок заботится только об удовлетворении своих потребностей. Разумеется, поведение ребенка может в большей или меньшей степени отклоняться от нормального. Незначительные отклонения есть у всех детей. В различные периоды жизни появляется или исчезает стремление к отклоняющемуся поведению. Специалисты говорят даже о наличии сензитивных, то есть наиболее благоприятных периодов для его возникновения.

2. Они стремятся к самоутверждению среди сверстников, им свойственна конформность. В то же время огромное значение для развития их личности приобретают мотивы установления и сохранения положительных взаимоотношений с другими детьми. Получение положительных эмоций – первейшая человеческая потребность. Поэтому желание ребенка заслужить одобрение и симпатию сверстников является одним из основных мотивов его поведения. В младшем школьном возрасте потребность в признании проявляется двояко: с одной стороны, ребенок хочет «быть как все», а с другой – «быть лучше, чем все». Данная потребность выражается в готовности быстрее и лучше выполнить задание, правильно решить задачу, написать или выразительно прочитать текст. Однако стремление к самоутверждению в том случае, если ребенок не способен или затрудняется выполнять то, что от него ожидают (в первую очередь это касается его успехов в школе), может стать причиной проблем в его поведении. Очень часто агрессивные проявления, необоснованные своевольные выходки с целью обратить на себя внимание, «взять верх» над взрослыми, становятся, по существу, примитивными асоциальными формами поведения. В данную категорию, как правило, попадают дети, неуспешные в школе или чрезмерно избалованные родителями, либо те, на которых обращают мало внимания, или же ослабленные, безынициативные, отстающие от сверстников. Во всех случаях такие дети не могут удовлетворить стремление к самоутверждению другими путями и избирают инфантильный бесперспективный способ обратить на себя внимание. Подобные особенности могут обнаруживаться в поведении ребенка со скрытыми еще акцентуациями в развитии личности, что в дальнейшем может проявиться в подростковом возрасте в асоциальном поведении.

3. Одной из игровых форм в этом возрасте являются «игры-потасовки». И.А. Фурманов (2007) выделяет такую игровую форму поведения младших школьников, как «игры-потасовки». Они особенно популярны у мальчиков и, как правило, сопровождаются ударами, преследованием друг друга, борьбой, что подчас сильно раздражает родителей и педагогов. Однако такое поведение едва ли можно признать агрессивным. Во-первых, подобная «возня» детей – это всего лишь форма игры, и, как всякая игровая активность, она является добровольной

и приносит удовольствие. Кроме того, если бы ребенку это было неприятно и причиняло страдания, он скорее всего стремился бы избежать общения с агрессором, а не затевал с ним очередную «кучу малу». Во-вторых, игры-потасовки способствуют развитию у детей определенных позитивных функций, например двигательных способностей, навыков социальной аффилиации и сотрудничества, умения совместно решать проблемы и пр. В-третьих, хотя игры-потасовки и являются очень распространенной формой выражения детской агрессии, они обычно не мотивированы желанием умышленного нанесения ущерба партнеру. В-четвертых, ребенок с ярко выраженной агрессией и стремлением обидеть другого со временем лишается возможности участвовать в играх-потасовках, так как в большинстве случаев дети начинают избегать его. Психологической основой таких игр является желание повеселиться, разрядиться, реализовать те потребности, которые блокированы в реальной жизни.

Все перечисленные возрастные особенности необходимо учитывать при проведении диагностического обследования. И, если проявления агрессии у ребенка являются единичными, не повторяются часто в различных сферах жизни и соответствуют представленным выше параметрам, то психологу нужно предоставить педагогам, либо родителям грамотные рекомендации по взаимодействию с ребенком в данном возрасте, но не обсуждать вопрос наличия у ребенка отклонений.

Диагностические методы определения причин агрессии для детей мы можем выделить следующие: наблюдение за невербальным поведением ребенка и за поведением ребенка в игре Н.В. Ключевой и Ю.В. Филипповой, тест определения особенностей межличностных отношений Рене Жиля, тест Розенцвейга для изучения особенностей поведения ребенка в конфликтных ситуациях, тест «Руки» (Hand – Test), тест «Сказка» Э.Дюсс

Для родителей полезны следующие методы: тест «АСВ», анкета для выявления эмоционально-личностных проблем детей Хельбрюгер Т.; тест «Руки» (Hand – Test)

Литература:

1. Rasulova F.F. Characteristics of principal ways and methods of correction of aggressive behavior among teenagers // Theoretical & Applied Science. – 2016. – № 9. – С. 173-176.
2. Нишонова З.Т., Аскарлова Н.А., Расулова Ф.Ф. Диагностика и психокоррекция детей с агрессивным поведением. – Ташкент, 2011.
3. Расулова Ф., Абдумаликова С. Оилавий муносабатларнинг шахс ривожланишига ижтимоийпсихологик таъсир // «Ислом тафаккури» журнали махсус сон, 2020.
4. Расулова Ф.Ф. Психокоррекционные работы практического психолога с агрессивным ребёнком // Science And World. – 2013. – С. 97.

5. Расулова Ф.Ф. Дифференциально-психологические особенности агрессивности у подростков // Наука и мир. – 2020. – Т. 2. – № 4. – С. 87-90.
6. Назаров А. Психологические особенности руководителей, влияющие на принятие управленческих решений // Молодой ученый. – 2019. – № 44. – С. 298-300.
7. Nazarov A.S. Psychological analysis of levels of administration of management decisions // Вопросы экономики и управления. – 2020. – № 3. – С. 1-5.
8. Умаров Б.М., Назаров А.С. Низоли вазиятларда бошқарув қарорларини қабул қилишнинг таъкилий ва ижтимоий-психологик механизмлари // Молодой ученый. – 2020. – № 7. – С. 352-353.
9. Nazarov A.S. et al. Қарор қабул қилиш бошқарув фаолиятининг психологик мезони сифатида // Молодой ученый. – 2020. – № 11. – С. 280-282.
10. Назаров А.С. Adoption of management decisions as the main function of the modern manager // Проблемы современной экономики. – 2020. – С. 7-12.
11. Назаров А.С., Худайбергенова З. Socio-psychological features of management decision-making // Молодой ученый. – 2020. – № 50. – С. 430-432.
12. Назаров А.С. Psychological aspects of managerial decision making // Молодой ученый. – 2020. – № 44. – С. 45-48.
13. Назаров А.С. Принятие управленческих решений как основная функция современного менеджера // Вопросы экономики и управления. – 2020. – № 2. – С. 1-5.
14. Nazarov A.S. Psychological foundations of managerial decision-making // Молодой ученый. – 2021. – № 3. – С. 46-48.
15. Назаров А.С. The psychology of decision-making strategies // Актуальные научные исследования в современном мире. – 2021. – № 1-7. – С. 79-82.
16. Назаров А.С. и др. Психологические особенности разработки и реализации управленческих решений // Актуальные научные исследования в современном мире. – 2021. – № 2-9. – С. 31-35.
17. Назаров А. Scientific and methodological foundations of the influence of the social and psychological properties of the manager on managerial decisions // Общество и инновации. – 2021. – Т. 2. – № 4/С. – С. 523-532.
18. Назаров А. Научно-методические основы влияния социальнопсихологических свойств руководителя на управленческие решения // Общество и инновации. – 2021. – Т. 2. – № 4/С. – С. 523-532.
19. Умаров Б.М. Неблагополучная семейная микросреда как фактор возникновения отклоняющегося поведения несовершеннолетних детей и подростков // Федерация. – 2008. – № 8. – С. 51.
20. Умаров Б.М., Шойимова Ш.С. Касбий психология // Дарслик «LESSON PRESS» Тошкент. – 2018. – Т. 278.
21. Умаров Б.М., Ражабова Ф.П. Вояга етмаганларда хулқ оғиши ва тарбия бузилишининг ижтимоий-психологик омиллари // Современное образование (Узбекистан). – 2015. – № 8.
22. Умаров Б.М., Одинаматова Ш.Ш. Мулоқотнинг шахс ижтимоийлашуви жараёнидаги аҳамияти // Сборники конференций НИЦ Социосфера. – Vedecko vydavatelske centrum Sociosfera-CZ sro, 2016. – № 18. – С. 43-45.



ГИПОТЕЗА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНДЕКСНЫХ ФОНДОВ: ДОКАЗАТЕЛЬСТВА ПРЕВОСХОДСТВА В ДОЛГОСРОЧНОМ ПОРТФЕЛЬНОМ ИНВЕСТИРОВАНИИ

*Горбунов Игорь Владимирович,
Открытие Брокер, г. Екатеринбург*

E-mail: bankir22@gmail.com

Аннотация. В статье рассматриваются ключевые аспекты портфельного инвестирования как стратегии пассивного дохода. Анализируются методы формирования и управления инвестиционным портфелем, а также факторы, влияющие на его доходность. Проводится сравнение активной и пассивной форм инвестирования. Особое внимание уделено рассмотрению гипотезы о том, что индексное инвестирование обладает наибольшим количеством преимуществ среди прочих стратегий пассивного инвестирования.

Ключевые слова: портфельная теория, индексное инвестирование, теория эффективного рынка, диверсификация, S&P500.

Введение

Портфельные инвестиции представляют собой диверсифицированный набор ценных бумаг, направленный на получение стабильного дохода при минимизации рисков. [1] В отличие от прямых инвестиций, данный инструмент не требует постоянного контроля со стороны инвестора, однако предполагает периодическую ребалансировку в соответствии с рыночной конъюнктурой.

Современная портфельная теория выделяет два основных подхода к формированию инвестиционного портфеля:

1. Активный метод – самостоятельный подбор активов инвестором или доверительным управляющим на основе фундаментального и технического анализа. [2]

2. Пассивный метод – приобретение готовых диверсифицированных финансовых продуктов, таких как ETF или индексные фонды. [3]

Оптимальная структура портфеля варьируется в зависимости от выбранной стратегии (консервативной, умеренной или агрессивной) и рыночных условий. Например, сбалансированный портфель позволяет максимизировать доходность при допустимом уровне риска.

Эффективность портфельного инвестирования во многом зависит от качества управления активами. В условиях высокой волатильности финансовых рынков привлечение профессиональных управляющих способствует повышению доходности за счет:

- анализа рыночных тенденций;
- ребалансировки портфеля;
- минимизации транзакционных издержек. [4]

Портфельное инвестирование остается одним из наиболее доступных инструментов пассивного дохода, позволяющим инвесторам диверсифицировать риски и оптимизировать налоговую нагрузку. Ключевыми факторами успешного управления являются грамотный выбор активов, регулярный мониторинг рыночной динамики и, при необходимости, привлечение квалифицированных управляющих.

1. Сопоставление активного и пассивного методов управления капиталом

Эмпирические данные свидетельствуют о том, что на длительных временных интервалах пассивные или индексные инвестиции показывают гораздо более высокую доходность, чем активно управляемые акции и облигации. Причем чем больше времени проходит после инвестирования, тем лучше результат. К тому же это намного проще с точки зрения реализации и технических требований, чем активное инвестирование.

Одно из подразделений компании S&P Dow Jones Indices публикует на своем сайте результаты статистических исследований по активно-управляемым фондам разных стран. Согласно исследованиям S&P Dow Jones Indices, за последние пять лет 80,6% активно управляемых фондов акций США показали доходность ниже индекса S&P 500. Аналогичная тенденция наблюдается и на других рынках:

- В Европе 87,4% фондов отстали от эталонных индексов.
- В развивающихся странах доля «неудачников» составила 89,1%.

Долгосрочные исследования подтверждают, что с увеличением горизонта инвестирования разрыв в доходности между активными и пассивными стратегиями возрастает. [5]

Подавляющее большинство активно-управляемых инвестиционных фондов проигрывает индексу пассивных инвестиций. Стратегия Уоррена Баффета "Купи и держи" актуальна до сих пор и остается эффективной благодаря следующим факторам:

- снижение влияния поведенческих ошибок инвесторов [6];
- долгосрочный эффект сложного процента.

– низкие транзакционные издержки – индексные фонды и ETF имеют минимальные комиссии (0,03-0,20% годовых), тогда как активное управление сопровождается высокими транзакционными затратами (1-2% и более).

– эффективность рынка – гипотеза Fama (1970) предполагает, что в долгосрочной перспективе рыночные цены отражают всю доступную информацию, что делает попытки «обыграть рынок» статистически маловероятными. [2]

– налоговая эффективность – пассивные стратегии реже генерируют налогооблагаемые события (например, реализацию капитала).

- коэффициент оборачиваемости:
- активные фонды: 85%;
- пассивные: 5%.

В таблице 1 также приведены эмпирические данные, которые указывают на превосходство в долгосрочной доходности пассивных инвестиций по сравнению с активными.

Таблица 1

Доходности пассивных и активных стратегий инвестирования

Период	S&P 500 (CAGR)	Активные фонды (медиана)	Отрыв
10 лет	10,2%	8,7%	+1,5%
20 лет	9,8%	7,3%	+2,5%

Другие исследования показывают влияние рыночных циклов на результативность стратегий активного инвестирования:

- В периоды кризисов (2008, 2020) 23% активных фондов превзошли индекс;
- На бычьих рынках (2009-2019) – лишь 11%.

Проблема выбора между активным и пассивным управлением активами остается ключевой в современной портфельной теории. Несмотря на развитие инструментов активного управления, эмпирические данные свидетельствуют о систематическом отставании большинства активно управляемых фондов от рыночных индексов. Проведенное нами исследование подтверждает гипотезу о превосходстве пассивных стратегий на горизонтах свыше 10 лет. Однако в отдельных сегментах (развивающиеся рынки, кризисные периоды) активное управление демонстрирует конкурентные преимущества. Оптимальная стратегия должна учитывать инвестиционный горизонт, уровень комиссий, макроэкономический контекст.

На приведенном на рис.1 графике показано сравнение результатов двух типов стратегий на исторических данных за последние 20 лет. Сплошная линия – пассивная стратегия с умеренной доходностью (~7% годовых, типично для индекса S&P 500). Пунктирная линия – активная стратегия, которая показывает более волатильные, но в среднем менее успешные результаты (~6% годовых с повышенным риском). Видно, что пассивная стратегия, несмотря на консервативность, дает более высокую кумулятивную доходность в долгосрочной перспективе при меньшей волатильности.

Таблица 2

Сравнение пассивной и активной стратегий инвестирования по ключевым критериям

Критерий	Пассивная стратегия	Активная стратегия
Расходы	Низкие	Высокие
Прозрачность	Высокая	Средняя или низкая
Требуемое время и знания	Минимальные	Высокие
Доходность (после издержек)	Обычно выше	Обычно ниже
Волатильность	Ниже	Выше



Рис. 1. Сравнение кумулятивных доходностей пассивной и активной стратегий инвестирования

В таблице 2 представлены ключевые различия между двумя типами стратегий.

2. Поведенческие детерминанты переоценки активных стратегий розничными инвесторами

В практической работе с розничными инвесторами часто приходится сталкиваться с заблуждением о том, что активные инвестиционные стратегии по определению более доходные, ведь регулярные попытки управляющего активами (будь то сам инвестор или внешний управляющий) предугадать движения рынка и извлечь из этого сверхнормативную прибыль (её также называют “alpha”) прямо коррелируют с уровнем квалификации такого управляющего, его знаниями и экспертизой рынка.

Через призму поведенческой финансовой теории выявляются ключевые психологические и социокультурные факторы, объясняющие феномен парадоксального предпочтения розничными инвесторами активных инвестиционных стратегий, несмотря на их исторически более низкую доходность.

2.1. Ограниченная рациональность.

Данная теория говорит о том, что когнитивные ограничения препятствуют объективной оценке статистических данных, а эвристика доступности приводит к переоценке единичных случаев успеха. Средний инвестор демонстрирует ограниченную способность к обработке статистических данных (согласно исследованиям Choi et al., 2009, только 23% инвесторов понимают концепцию регрессии к среднему) и склонность к упрощенным ментальным моделям (использование эвристик вместо комплексного анализа). [7]

Эксперименты MIT (2021) показали, что при выборе между индексным фондом и активным управлением: 78% участников полагались на единичные

примеры успеха и всего 12% анализировали долгосрочные данные доходности.

2.2. Иллюзия контроля.

Данная теория рассматривает перцептивное преувеличение влияния индивидуальных решений и гипертрофированную веру в возможность "обыграть рынок". [8] Инвесторы склонны переоценивать влияние своих решений на 43% и приписывать случайным успехам признаки закономерности.

Анализ торговых журналов показал, что в 89% случаев инвесторы объясняли прибыльные сделки своим анализом в то время, как убыточные сделки приписывали внешним факторам (в 76% случаев). [9] По другим исследованиям более 68% инвесторов считают, что могут определить "правильный момент" для входа на рынок. Фактическая точность таких решений: 47% (не лучше случайного угадывания).

2.3. Теория перспектив.

Данное исследование выявило асимметричное восприятие рисков и доходностей, а также нелинейную функцию полезности инвестиционных результатов. [10]

Таблица 3

Асимметрия восприятия

Параметр	Реакция инвесторов
Прибыль 1%	Удовлетворение +0,3 по шкале эмоций
Потеря 1%	Фрустрация –1,2 по той же шкале

Участники другого эксперимента предпочитали 50% шанс получить 15% доходности (вместо гарантированных 7%), несмотря на математически равную ожидаемую полезность. При этом выброс дофамина у активно торгующих трейдеров может составлять порядка 68% от уровня азартных игр, что свидетельствует в пользу схожести для многих инвесторов трейдинга и игрового процесса.

Помимо когнитивных искажений, влияние на инвестора оказывают и социально-психологические механизмы. Например, стадное поведение (herding), выражающееся в имитации действий "гуру инвестирования", а также эффект владения (endowment effect), выливающийся в эмоциональную привязанность к выбранным активам. Также следует брать во внимание институциональные факторы, а именно маркетинговую активность управляющих компаний и непрозрачность комиссионных структур (в среднем 63% инвесторов недооценивают совокупные издержки).

Данный анализ демонстрирует, что предпочтение активных стратегий формируется сложным взаимодействием глубинных психологических механизмов и внешних институциональных факторов, создавая устойчивый behavioral gap в инвестиционных решениях.

3. Анализ гипотезы об индексном инвестировании как оптимальной реализации портфельной диверсификации

Опираясь на теоретические основы, рассмотренные ранее, выдвинем гипотезу, что в наибольшей степени преимущества портфельного инвестирования по сравнению с активным управлением реализуют индексные фонды.

3.1. Эффективность рынка (Efficient Market Hypothesis, EMH)

Гипотеза эффективного рынка утверждает, что цены активов на финансовых рынках уже включают всю доступную информацию. В рамках слабой и полу-сильной форм EMH активное управление портфелем, направленное на поиск недооцененных активов, редко приводит к устойчивому превосходству над рынком. Индексное инвестирование, напротив, не пытается "обогреть" рынок, а стремится воспроизвести его доходность, минимизируя затраты на анализ и торговлю.

3.2. Диверсификация

Индексные фонды, такие как те, что отслеживают S&P 500 или MSCI World, включают сотни или тысячи активов, что значительно снижает несистематический риск (риск, связанный с отдельными компаниями). Согласно современной портфельной теории Марковица, диверсификация позволяет инвестору оптимизировать соотношение риска и доходности. [1]

Репликация индекса устраняет идиосинкразический риск: при 500 акциях несистематический риск снижается на 94%, при этом корреляция с рыночным портфелем: 0.99 vs 0.78 у активных стратегий. [11]

3.3 Низкие издержки

Индексные фонды характеризуются низкими комиссиями (expense ratios), поскольку они используют пассивное управление, минимизируя затраты на аналитиков, трейдеров и частые сделки. Например, средняя комиссия индексных ETF составляет около 0.05-0.20%, тогда как для активно управляемых фондов она может достигать 1-2% годовых. Эти различия в комиссиях существенно влияют на долгосрочную доходность из-за эффекта сложного процента.

Для иллюстрации влияния комиссий рассмотрим гипотетический пример: инвестор вкладывает \$10,000 в фонд с ежегодной доходностью 7% на 30 лет.

- Индексный фонд: комиссия 0.1%, чистая доходность = 6.9.
- Активный фонд: комиссия 1%, чистая доходность = 6.0%.

Таблица 4

Сравнительный анализ издержек

Параметр	Активные фонды	Индексные фонды
Expense Ratio	0.67-1.25%	0.03-0.15%
Turnover Rate	85%	5%
Tax Efficiency	0.8-1.2%	0.1-0.3%

3.4. Сложный процент и долгосрочная перспектива

Математически, даже небольшие различия в издержках приводят к

значительным расхождением в накопленном капитале. Формула сложного процента:

$$FV = PV * (1 + r - f)^n$$

где FV – будущая стоимость, PV – начальная инвестиция, r – среднегодовая доходность, f – комиссия фонда, n – срок инвестирования. Снижение f в индексных фондах максимизирует FV.

Индексные фонды обеспечивают предсказуемую доходность, близкую к рыночной. Например, историческая среднегодовая доходность S&P 500 с учетом реинвестированных дивидендов составляет около 10% за последние 50 лет (1950-2020). Активные фонды, напротив, демонстрируют высокую дисперсию результатов, что увеличивает неопределенность для инвестора.

3.5. Бихевиоральная устойчивость

Индексное инвестирование также имеет психологические преимущества, поскольку оно требует минимального вмешательства со стороны инвестора. Это снижает вероятность эмоциональных решений, таких как продажа активов в периоды рыночных спадов или покупка на пиках. Снижение таких действий способствует улучшению долгосрочных результатов.

Индексное инвестирование нивелирует:

- Ошибку диссонансного отбора (отказ от продажи losers);
- Овертрейдинг (-1.5% годовых при росте активности) [6];
- Иллюзию контроля [8].

Как показано на рис. 2, график индекса S&P500 за последние 100 лет демонстрирует долгосрочный растущий тренд: несмотря на периодические кризисы, индекс стабильно растет благодаря экономическому росту, реинвестированию дивидендов и инновациям. Временные просадки хорошо заметны во время значительных спадов, соответствующих историческим кризисам:

- Великая депрессия (1929-1931);
- Рецессия 1970-х (1973-1974);
- Крах доткомов (2000-2002);
- Финансовый кризис (2008);
- Падение на фоне COVID-19 (2020).

Этот график ярко иллюстрирует ключевую силу пассивного долгосрочного инвестирования: несмотря на краткосрочные просадки, рынок исторически восстанавливался и достигал новых максимумов.

Многолетние исследования показывают, что большинство активно управляемых фондов не могут стабильно превосходить свои бенчмарки. Около 88% активно управляемых фондов в США уступили индексу S&P 500 за последние 15 лет. Аналогичные результаты наблюдаются в Европе и на развивающихся рынках.

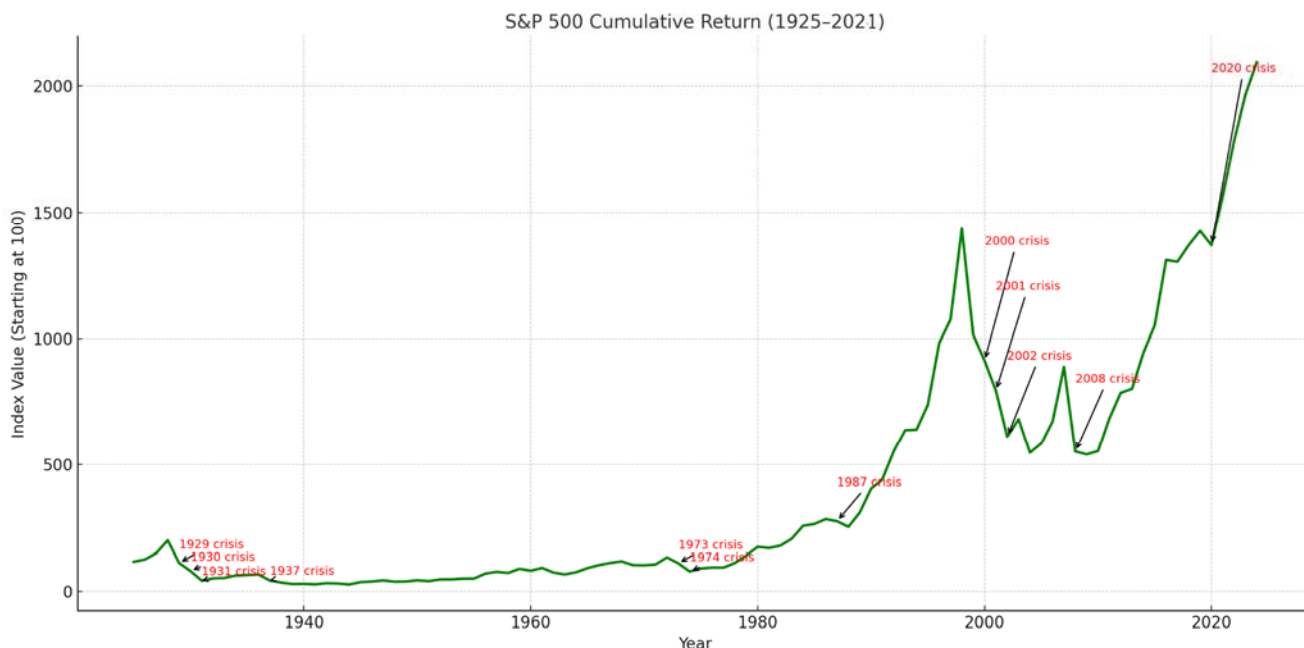


Рис. 2 Кумулятивная доходность индекса S&P 500

Таблица 5

Доля активных фондов, уступивших своим бенчмаркам

Период	США (S&P 500)	Европа (MSCI Europe)	Развивающиеся рынки
1 год	60%	65%	58%
5 лет	79%	82%	75%
10 лет	85%	88%	80%
15 лет	88%	90%	84%

Отметим основные преимущества индексного инвестирования:

I. Простота: Индексное инвестирование не требует глубоких знаний в финансовом анализе, что делает его доступным для широкого круга инвесторов.

II. Прозрачность: Состав индексных фондов известен и предсказуем, в отличие от активных фондов, где решения управляющего могут быть непрозрачными.

III. Налоговая эффективность: Пассивные фонды реже проводят сделки, что снижает налогооблагаемые события (например, реализацию капитальных приростов).

IV. Глобальная диверсификация: Индексы, такие как MSCI ACWI, охватывают рынки разных стран, снижая геополитические и региональные риски.

Несмотря на преимущества, индексное инвестирование имеет ограничения:

1. Отсутствие потенциала для сверхдоходности: Индексные фонды не могут существенно превысить рыночную доходность.

2. Рыночный риск: Инвесторы подвержены систематическому риску, связанному с общими рыночными спадами.

3. Концентрация в крупных компаниях: Некоторые индексы (например, S&P 500) имеют высокую долю крупнейших компаний (FAANG), что может увеличивать риск концентрации.

Исходя из изложенного, можно предложить следующие рекомендации для инвесторов:

– выбирать фонды с минимальными комиссиями (например, Vanguard S&P 500 ETF, VOO).

– регулярно реинвестировать дивиденды для максимизации сложного процента.

– использовать глобальные индексы (например, MSCI ACWI) для дополнительной диверсификации.

Заключение

Индексное инвестирование является наиболее эффективным методом портфельного инвестирования благодаря сочетанию низких издержек, широкой диверсификации и эмпирически подтвержденной способности обеспечивать рыночную доходность в долгосрочной перспективе. Эмпирические данные и теоретические основы (ЕМН, портфельная теория) подтверждают, что пассивное инвестирование превосходит активное управление для большинства инвесторов. Низкие комиссии и эффект сложного процента делают индексные фонды особенно привлекательными для долгосрочных стратегий.

Индексное инвестирование доминирует благодаря:

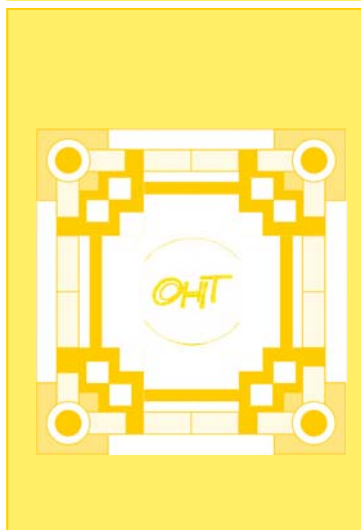
- Математической невозможности устойчивого превосходства рынка;
- Экспоненциальному эффекту минимизации издержек;
- Подавлению поведенческих аномалий.

Литература:

1. Markowitz, H. Portfolio Selection. // Journal of Finance – 1952 – 7(1) – P. 77-91.
2. Fama, E. F. Efficient Capital Markets: A Review of Theory and Empirical Work. // Journal of Finance – 1970 – 25(2) – P. 383-417.
3. Bogle, J. C. Common Sense on Mutual Funds. – Wiley – 1999. – P. 275-288.
4. Шедько, Ю.Н. Кадровое обеспечение инновационного развития российского государства / Москвитина Е.И., Шедько Ю.Н. // В сборнике: Фундаментальные и прикладные вопросы эффективного предпринимательства: новые решения, проекты, гипотезы Материалы V Международного научного конгресса. Под научной редакцией А.В. Шарковой, И.А. Меркулиной. – 2017. – С. 88-90.

SCIENCE TIME

5. Malkiel, B. A Random Walk Down Wall Street. – Norton – 1973 – P. 144-190.
6. Barber, B., & Odean, T. Trading Is Hazardous to Your Wealth. // Journal of Finance – 2000 – 55(2) – P. 773-806.
7. Simon, H. A. "A Behavioral Model of Rational Choice". // The Quarterly Journal of Economics – 1955– 69(1) – P. 99-118.
8. Langer, E. J. "The Illusion of Control". // Journal of Personality and Social Psychology – 1975– 32(2) – P. 311-328.
9. Chen, A., Jiang, L., Tu, J., & Zhou, G. "Behavioral Bias and Trading Behavior: Evidence from Retail Trades". // Journal of Financial Economics – 2020 – 138(3) – P. 826-847.
10. Kahneman, D., & Tversky, A. "Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk". // Econometrica – 1979 – 47(2) – P. 263-291.
11. Statman, M. "How Many Stocks Make a Diversified Portfolio?" // Journal of Financial and Quantitative Analysis – 1987 – 22(3) – P. 353-363.



ОТРАСЛЕВЫЕ ОСОБЕННОСТИ СТРОИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

*Ковальчук Таусия Игоревна,
Белорусский государственный технологический
университет, г. Минск, Республика Беларусь*

E-mail: taisalovalchuk2@gmail.com

*Минкевич Полина Евгеньевна,
Белорусский государственный технологический
университет, г. Минск, Республика Беларусь*

E-mail: pminkevka@gmail.com

*Шишло Сергей Валерьевич,
Белорусский государственный технологический
университет, г. Минск, Республика Беларусь*

E-mail: shmill@yandex.by

Аннотация. Данная статья посвящена вопросам маркетинга в отрасли. Рассмотрены отраслевые особенности строительной деятельности.

Ключевые слова: маркетинг, отрасль, строительство.

Строительство представляет собой одну из важнейших отраслей экономики, конечные результаты ее деятельности влияют на состояние любой другой отрасли.

Строительный комплекс охватывает все предприятия и отрасли народного хозяйства, которые выступают в виде заказчиков, поставщиков оборудования, механизмов и строительных материалов, финансово-кредитную и банковскую систему, научно-исследовательские организации.

В узком понимании строительный комплекс включает только отрасли строительной индустрии и промышленности строительных материалов, проектные и научно-исследовательские организации.

Структура строительного комплекса включает предприятия стройиндустрии, строительные организации, предприятия промышленности строительных материалов, монтажные, подрядные организации, проектные и научно-исследовательские институты, конструкторские бюро.

К предприятиям стройиндустрии относят:

- заводы по производству железобетонных конструкций и изделий,
- заводы по производству изделий крупнопанельного домостроения,
- бетоносмесительные установки и растворобетонные узлы.

К предприятиям промышленности строительных материалов в работе отнесены:

- заводы по производству кирпича,
- заводы по производству кровельных материалов,
- предприятия по производству нерудных строительных материалов,

К строительным организациям в работе отнесены:

- организации заказчики-застройщики,
- генподрядная организация,
- монтажные организации.

Строительство представляет собой отдельную самостоятельную отрасль экономики страны, предназначенную для ввода в действие новых объектов, а также реконструкции, расширения ремонта и технического перевооружения действующих объектов производственного и непроизводственного назначения.

Определяющая роль отрасли строительства заключается в создании условий для динамичного развития экономики страны.

Строительство включает в себя возведение зданий и сооружений, монтаж оборудования, работы в недрах земли и на ее поверхности, работы по созданию основных фондов, изыскательские и проектные работы, связанные с объектами строительства, а также ремонт зданий и сооружений.

Продукцией строительства традиционно считаются законченные и подготовленные к эксплуатации предприятия, жилые дома, общественные здания и сооружения и другие объекты или комплексы работ и услуг, оборудование и материалы, непосредственно связанные со строительной индустрией.

Строительное производство и строительная индустрия характеризуются неподвижностью продукции и использованием последней в месте ее производства, более длительным, чем в среднем по промышленности, периодом производства.

Строительная индустрия, помимо непосредственного строительства, включает в себя ряд смежных видов деятельности – таких, как производство машин и оборудования для строительных компаний, производство и торговля строительными материалами.

В экономическом смысле «строительство» – это отрасль материального производства, ее основная задача – обновление и расширение основного капитала, увеличение при расширенном воспроизводстве мощностей отраслей народного хозяйства.

Строительство органически связано с другими отраслями экономики и потребляет продукцию практически всех отраслей. Огромная часть всех грузов перевозится в процессе возведения зданий и сооружений, практически в полном объеме используется этой отраслью строительные материалы.

Кроме того, происходит активное потребление продукции металлургического комплекса, лесной и деревообрабатывающей промышленности, сельского хозяйства и ряда других отраслей.

Существующая взаимосвязь строительной индустрии с другими отраслями экономики требует от нее неуклонного повышения эффективности, что предполагает сокращение сроков строительства, улучшения качества работ, снижение затрат.



Рис. 1 Характерные особенности строительной отрасли, влияющие на технологию учетного процесса

Литература:

1. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ime-link.ru/concept/>
2. Дорошев В.И. Введение в теорию маркетинга. Учебное пособие. – М., ИНФРА-М., 2007.
3. Завьялов Л., Демидов Д. Формула успеха. Маркетинг: сто вопросов – сто ответов как действовать на внешнем рынке. – М., 2007.



МЕТОДЫ ОЦЕНКИ И ИЗМЕРЕНИЯ В СФЕРЕ СВЯЗЕЙ С ОБЩЕСТВЕННОСТЬЮ

*Омарова Гулзира Мырзахановна,
директор, ИП «GO Communications»,
Астана, г. Казахстан*

E-mail: gulzira.omarova2018@gmail.com

Аннотация. В условиях цифровизации и усиления конкурентной среды возрастает необходимость в объективной и комплексной оценке эффективности PR-деятельности. Статья посвящена анализу современных методов оценки и измерения в сфере связей с общественностью, классификации подходов, а также выявлению проблем и перспектив в данной области. Рассматриваются как традиционные количественные и качественные методы, так и современные цифровые инструменты. Особое внимание уделяется вопросам интеграции PR-метрик с бизнес-показателями, этичности оценки, а также развитию международных стандартов, таких как Барселонские принципы. Материал подкреплён визуальными схемами и сравнительными таблицами. Результаты исследования могут быть полезны для специалистов по коммуникациям, маркетологов, аналитиков и управленцев, стремящихся повысить прозрачность и обоснованность PR-активностей.

Ключевые слова: оценка PR, эффективность коммуникаций, количественные методы, качественные методы, цифровая аналитика, KPI, Барселонские принципы, PR-метрики, искусственный интеллект.

Актуальность исследования

В условиях стремительного развития цифровых технологий и трансформации медиапространства, эффективное управление связями с общественностью становится всё более значимым для организаций. Современные PR-кампании требуют не только креативных решений, но и точных методов оценки их воздействия на целевую аудиторию и бизнес-показатели. Проблема заключается в недостаточной разработанности и стандартизации методов оценки эффективности PR-кампаний, что затрудняет компаниям получение объективной информации о результатах своих усилий в этой области.

В связи с этим, исследование методов оценки и измерения в сфере связей с общественностью приобретает особую актуальность для разработки более точных и универсальных инструментов анализа эффективности PR-кампаний.

Цель исследования

Целью данного исследования является систематизация и анализ существующих методов оценки и измерения эффективности PR-деятельности, а также выявление их применимости в различных контекстах коммуникационных стратегий.

Материалы и методы исследования

Методологической основой выступает междисциплинарный подход, сочетающий анализ научной и прикладной литературы, обобщение практик ведущих международных PR-агентств, а также контент-анализ открытых источников и инфографики.

Были использованы сравнительный анализ традиционных и цифровых моделей оценки, систематизация методов по типологии, а также кейс-анализ внедрения цифровых платформ.

Результаты исследования

Оценка эффективности PR-деятельности представляет собой важный аспект в управлении коммуникациями, позволяя организациям измерять воздействие своих усилий на общественное мнение и поведение целевой аудитории. Несмотря на наличие различных подходов и инструментов, существует необходимость в систематизации теоретических основ оценки PR-эффективности.

Эффективность в контексте PR-деятельности определяется как степень достижения поставленных коммуникационных целей при оптимальном использовании ресурсов.

Критериев оценки эффективности PR-мероприятий достаточно много, но данный перечень позволяет измерить результативность PR [2, с. 210]. Различают количественные и качественные показатели эффективности PR (рисунок 1).

Методы оценки эффективности PR

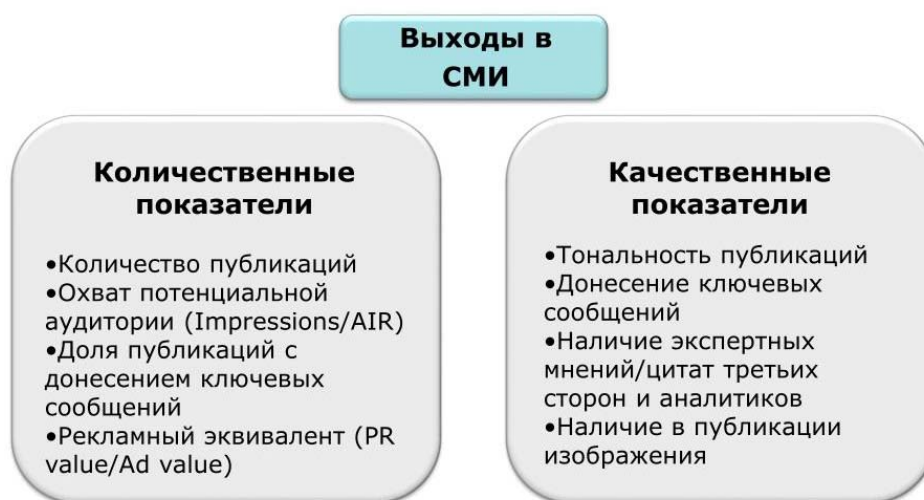


Рис. 1 Критерии оценки эффективности PR

Модели оценки эффективности PR представлены в таблице 1.

Использование этих критериев позволяет комплексно оценить эффективность PR-кампаний и их влияние на достижение стратегических целей организации. Сравнительная характеристика методов оценки PR представлена в таблице 2.

Таблица 1

Модели оценки эффективности PR

Название модели	Автор / Организация	Краткое описание	Этапы / Уровни оценки
Модель «Вход–Выход–Результат» (Input–Output–Outcome)	Международная практика PR	Разделяет PR-деятельность на три этапа: ресурсы, результаты и воздействие	Входы → Выходы → Результаты
Пирамидальная модель (Pyramid Model)	Джим Макнамара (J. Macnamara)	Модель из шести этапов: от подготовки и реализации до анализа воздействия и изменений поведения аудитории	Вход → Активность → Выход → Отражение → Результат → Воздействие
Барселонские принципы (Barcelona Principles)	АМЕС (Международная ассоциация оценки коммуникаций)	Свод международных принципов, заменяющий AVE, ориентирован на измерение результатов и прозрачность оценки	Принципы: целевая ориентация, измеримость результатов, этичность, интеграция
Логическая модель (Logic Model)	Фонд В.К. Келлога и др.	Методика, отражающая логические связи между целями, ресурсами, действиями и результатами	Ресурсы → Действия → Продукты → Результаты → Воздействие
Модель DPRG (Германия)	DPRG и Университет Лейпцига	Немецкая модель, строящаяся на последовательности: цели, планирование, реализация, результаты, влияние	Цели → План → Реализация → Выход → Результат → Воздействие
Интегрированная оценочная модель АМЕС (IEF)	АМЕС	Современная интерактивная структура, охватывающая весь путь PR-коммуникации от постановки целей до бизнес-результатов	Цели → Входы → Активности → Выходы → Отражения → Результаты → Воздействие
Четырехуровневая модель Киркпатрика	Дональд Киркпатрик	Первоначально создана для оценки обучения, адаптирована для PR – фокус на восприятии, обучении, поведении и результатах	Реакция → Обучение → Поведение → Результаты

Таблица 2

Сравнительная характеристика методов оценки PR

Критерий	Количественные методы	Качественные методы
Цель	Измерение охвата и частоты	Анализ восприятия и отношения аудитории
Инструменты	Статистика, аналитика, мониторинг	Интервью, фокус-группы, контент-анализ
Преимущества	Объективность, масштабируемость	Глубина понимания, выявление скрытых мотивов
Недостатки	Ограниченность в интерпретации, поверхностность	Субъективность, трудоемкость

Известно, что мероприятия PR направлены на гармонизацию отношений компании и общественности. Поэтому оценка эффективности должна быть комплексной и состоять не только в анализе соотношения прибыли и затрат, но и в оценке воздействия PR-деятельности на сознание целевой аудитории. Грамотно проведенная оценка PR кампании способствует формированию положительного имиджа предприятия на рынке.

Различают следующие методы анализа эффективности мероприятий по PR:

- метод оценки исходя из поставленных целей и задач (осуществляется еще на этапе планирования, учитываются цели как руководителя и сотрудников компании, так и клиентов);
- расчет количественных показателей PR-деятельности (учет количества информационных материалов, числа сделанных звонков, в каких и сколько средств массовой информации были размещены материалы);
- оценка обратной связи (определение степени осведомленности целевой аудитории о проведенных PR-мероприятиях, изменение общественного мнения, количество откликов и т.д.);
- измерение количественных показателей деятельности предприятия (изменение уровня прибыли после проведения PR-кампании, появление новых целевых аудиторий и др.) [5].

Современные цифровые технологии коренным образом изменили подходы к оценке эффективности PR-деятельности, позволив перейти от интуитивных и субъективных оценок к точным, оперативным и интегрированным системам анализа. Основное преимущество цифровых инструментов заключается в их способности собирать, обрабатывать и визуализировать данные из разных источников в режиме реального времени, что позволяет PR-специалистам принимать решения на основе доказательных метрик.

Одним из наиболее активно используемых направлений является мониторинг и анализ публикаций в средствах массовой информации и социальных сетях. Такие инструменты, как Meltwater, Cision, Mention и Talkwalker, предоставляют обширные возможности по отслеживанию упоминаний бренда, анализу тональности публикаций, а также выявлению ключевых инфлюенсеров и трендов. Эти платформы используют технологии машинного обучения и обработки естественного языка (NLP) для автоматического определения эмоциональной окраски сообщений, географического охвата и частотности тем. Например, Talkwalker предлагает модуль визуального анализа изображений, позволяющий отслеживать брендинг на уровне фотографий и видео, включая лого и цвета – это критично для визуальных коммуникаций.

Распространение также получили платформы оценки эффективности через аналитику поведения пользователей в онлайн-среде. Google Analytics, Adobe Analytics и Matomo позволяют отслеживать переходы на сайт с PR-материалов, поведенческие паттерны посетителей, показатель отказов, глубину просмотров и конверсии. Например, с помощью атрибуции можно выявить, какие PR-

активности или публикации повлияли на конечные действия пользователя – подписку, загрузку документа, регистрацию или покупку. Это позволяет оценить не только имиджевую, но и бизнес-эффективность коммуникаций.

Интеграция инструментов социальных медиа, таких как Sprout Social, Hootsuite Insights, Brandwatch и BuzzSumo, позволяет измерять уровень вовлеченности аудитории, частоту упоминаний, динамику реакции и индекс вовлеченности. Важным параметром становится share of voice – доля упоминаний бренда относительно конкурентов в медиапространстве. Данные с этих платформ нередко синхронизируются с CRM и BI-системами (например, Power BI, Tableau), чтобы создать единую картину влияния PR-деятельности на клиентские процессы.

Цифровая трансформация также коснулась визуальной и видеоаналитики. Технологии компьютерного зрения используются для оценки взаимодействия участников с экспозицией на офлайн-мероприятиях, конференциях и выставках. Системы могут отслеживать траектории движения, количество остановок, продолжительность взаимодействия с объектами экспозиции. Примером являются решения от компаний вроде Axis Communications или Cisco Meraki MV с функцией подсчета посетителей и тепловыми картами активности.

Широкое распространение получила автоматизация отчетности и интеграция кросс-канальной аналитики. Многие платформы, например, Cision Impact или Kantar Media Evaluation – предоставляют автоматизированные дашборды, где отражаются все ключевые KPI: AVE (advertising value equivalency), coverage, reach, sentiment, SOV, CTR, и ROI от коммуникационных мероприятий. Использование API для обмена данными между платформами обеспечивает сквозную аналитику и позволяет создавать end-to-end отчеты.

Важной тенденцией последних лет стало применение искусственного интеллекта и больших данных (Big Data) в оценке PR. Например, алгоритмы прогнозной аналитики позволяют моделировать ожидаемый охват или влияние кампании до её запуска. Также используются нейросети для кластеризации аудитории и персонализации коммуникационных стратегий.

Современные подходы к оценке эффективности PR-деятельности формируются под воздействием множества факторов – от эволюции самой отрасли до изменений в ожиданиях клиентов. На рисунке 2 показаны ключевые компоненты, определяющие развитие методов оценки [4].

Несмотря на развитие методик и инструментов, существует ряд проблем и ограничений, затрудняющих объективную и всестороннюю оценку результатов PR-кампаний.

1. Отсутствие единых стандартов и методологических подходов.

Одной из ключевых проблем является отсутствие универсальных стандартов оценки эффективности PR. Несмотря на существование таких инициатив, как Барселонские принципы, их внедрение в практику остаётся ограниченным. Это приводит к разночтениям в интерпретации результатов и затрудняет сравнение эффективности различных кампаний.

2. Сложности в измерении долгосрочного воздействия.

Многие PR-активности направлены на формирование долгосрочных отношений с общественностью и укрепление репутации. Однако измерение таких эффектов представляет трудности, поскольку они не всегда поддаются количественной оценке и могут проявляться спустя значительное время после проведения кампании.



Рис. 2 Факторы, формирующие современный подход к оценке эффективности

3. Ограниченность традиционных метрик.

Использование таких показателей, как количество публикаций или рекламный эквивалент, не всегда отражает реальное воздействие PR-активностей. Эти метрики могут не учитывать качество взаимодействия с аудиторией, изменение восприятия бренда или поведенческие изменения.

4. Трудности в интеграции данных из различных каналов.

Современные PR-кампании охватывают множество каналов коммуникации, включая традиционные СМИ, социальные сети и офлайн-мероприятия. Интеграция данных из этих источников для получения целостной картины эффективности кампании представляет собой значительную сложность [3, с. 153].

5. Недостаточная связь между PR-активностями и бизнес-результатами.

Часто возникает проблема в установлении прямой связи между проведёнными PR-мероприятиями и достижением конкретных бизнес-целей, таких как увеличение продаж или рост рыночной доли. Это затрудняет обоснование инвестиций в PR и оценку их рентабельности [1, с. 37].

6. Субъективность качественных методов оценки.

Качественные методы, такие как интервью или фокус-группы, подвержены влиянию субъективных факторов, включая интерпретацию исследователя и реакцию участников. Это может снижать надёжность полученных данных и требовать дополнительных усилий для их валидации.

7. Ограниченные ресурсы и бюджетные ограничения.

Многие организации сталкиваются с нехваткой ресурсов для проведения комплексной оценки PR-активностей. Это может приводить к упрощению процессов оценки или отказу от неё, что, в свою очередь, снижает эффективность управления коммуникациями.

Перспективы развития методов оценки эффективности PR-деятельности в ближайшие годы определяются стремительным развитием технологий, изменениями в медиапотреблении и растущими требованиями к обоснованию вклада PR в достижение бизнес-целей. Современные тенденции свидетельствуют о переходе от традиционных метрик к более интегрированным и ориентированным на результат подходам.

- Интеграция с бизнес-аналитикой – рост использования BI-систем (Power BI, Tableau) для связки PR-метрик с KPI бизнеса.

- Искусственный интеллект и Big Data – применение нейросетей и анализа больших данных для предсказания реакций аудитории и эффективности кампаний.

- Отказ от AVE – повсеместный переход от рекламного эквивалента к метрикам влияния и вовлеченности (Barcelona Principles 3.0).

- Автоматизация оценки – активное использование дашбордов и API-интеграций для построения сквозной аналитики в режиме реального времени.

- Когнитивная аналитика – развитие эмоционального и семантического анализа на базе NLP для глубокой интерпретации сообщений.

- Глобальные стандарты – движение к унифицированным методологиям оценки эффективности PR на международном уровне (AMEC IEF).

- ESG и этика коммуникаций – рост значимости оценки социального и экологического воздействия PR-деятельности.

Выводы

Таким образом, оценка эффективности PR-деятельности находится на этапе перехода от фрагментарного, количественно-ориентированного подхода к системной, многоканальной и стратегически обоснованной модели.

Современные методы основаны на синтезе данных из разных источников и учитывают как медийные показатели, так и поведенческие и бизнес-метрики. Основными направлениями развития являются автоматизация мониторинга, интеграция ИИ, отказ от устаревших метрик (например, AVE), а также усиление

связки между PR и корпоративной стратегией. Вместе с тем сохраняются ограничения – отсутствие универсальных стандартов, сложность оценки долгосрочных эффектов и зависимость от бюджета.

Перспективным видится формирование единых систем оценки с учётом этичности, прозрачности и бизнес-результатов. Всё это требует от специалистов высокой квалификации, навыков аналитики и готовности к постоянному обновлению методологической базы.

Литература:

1. Горохов В.М., Шилина М.Г. Связи с общественностью: к вопросу определения сферы деятельности // Вестник Московского университета. Серия 10: Журналистика. – 2014. – № 1. – С. 34-44.
2. Лю Шуйцин. Методы оценки эффективности связей с общественностью // Университетский научный журнал. – 2017. – № 28. – С. 208-212.
3. Савельева И.Ю. Развитие методов оценки эффективности связей с общественностью как социальной технологии // Российская школа связей с общественностью. – 2017. – № 9. – С. 150-162.
4. Презентация «методы оценки PR кампаний» по экономике – проект, доклад Эффективность PR деятельности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://prezentacii.org/prezentacii/prezentacii-po-ekonomike/156879-metody-ocenki-pr-kampanij.html>.
5. Эффективность PR деятельности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://spravochnick.ru/reklama_i_pr/effektivnost_pr_deyatelnosti/#kriterii-ocenki-effektivnosti-pr-deyatelnosti.



ПРЕОДОЛЕНИЕ КОГНИТИВНЫХ ИСКАЖЕНИЙ В ОЦЕНКЕ РИСКОВ

*Пинтеа Екатерина,
Эксперт по управлению рисками,
Кишинев, Молдова*

E-mail: pinteaecaterina7@gmail.com

Аннотация. Статья посвящена анализу когнитивных искажений, влияющих на оценку рисков, и методам их преодоления. Рассматриваются основные типы искажений, такие как избирательное восприятие, чрезмерная уверенность, эффект якоря и подтверждения гипотезы, которые приводят к неправильной оценке вероятности и последствий рискованных событий. Особое внимание уделяется практическим подходам к минимизации влияния этих ошибок, включая обучение и повышение осознанности, использование структурированных методов анализа рисков, коллективное принятие решений и внедрение объективных данных и инструментов. Преодоление когнитивных искажений способствует более точной и обоснованной оценке рисков, что повышает эффективность управления и снижает вероятность негативных последствий.

Ключевые слова: когнитивные искажения, оценка рисков, управление рисками, избирательное восприятие, чрезмерная уверенность, эффект якоря, коллективное принятие решений, структурированные методы, принятие решений, риск-менеджмент.

Оценка рисков является ключевым элементом в принятии решений в различных сферах деятельности – от финансов и бизнеса до здравоохранения и инженерии. Однако процесс оценки рисков часто осложняется присутствием когнитивных искажений, которые искажают объективное восприятие информации, ведут к ошибочным выводам и, как следствие, к неверным решениям.

Когнитивные искажения – это систематические отклонения в мышлении, возникающие из-за ограничений человеческого восприятия, памяти и обработки информации. В условиях неопределённости и стресса их влияние особенно возрастает, что делает их преодоление важной задачей для повышения качества оценки и управления рисками (рис. 1).



Рис. 1 Когнитивные искажения [4]

Среди наиболее распространённых искажений выделяются эффект якоря (когда решения основываются на первой полученной информации), чрезмерная уверенность в собственной интуиции, эффект подтверждения (тенденция искать и интерпретировать информацию, подтверждающую уже существующие мнения), а также избирательное восприятие данных. Эти искажения могут привести к недооценке вероятности негативных событий или, наоборот, к избыточной осторожности, что снижает эффективность управленческих решений и увеличивает потенциальные потери.

Преодоление когнитивных искажений требует системного подхода, включающего как индивидуальные, так и организационные меры. Важное значение здесь имеет обучение специалистов методам критического мышления, внедрение структурированных аналитических инструментов, таких как чек-листы и алгоритмы, а также коллективное обсуждение и кросс-проверка результатов оценки рисков. Использование объективных данных и современных технологий, включая искусственный интеллект и статистический анализ, также способствует снижению влияния субъективных факторов [2].

Развитие навыков распознавания и снижения когнитивных искажений является необходимым условием для повышения точности оценки рисков и принятия более обоснованных и эффективных решений. В условиях быстро меняющейся среды и растущей сложности систем умение управлять когнитивными предубеждениями становится важным конкурентным преимуществом и залогом устойчивости организации.

Отметим, что история изучения когнитивных искажений в оценке рисков тесно связана с развитием когнитивной психологии и теории принятия решений, начавшихся в середине XX века. До этого времени анализ рисков в основном опирался на математические модели и статистику, предполагая, что люди действуют рационально и объективно. Однако реальный опыт показал, что человеческое мышление часто отклоняется от рациональных норм, что вызвало интерес к исследованию психологических факторов, влияющих на восприятие и оценку риска.

Первым значимым этапом в этой области стало исследование психологов Даниэля Канемана и Амоса Тверски в 1970-х годах. Они ввели понятие когнитивных эвристик – упрощённых правил мышления, которые люди используют при принятии решений в условиях неопределённости. Их работы, включая теорию перспектив (Prospect Theory), показали, что люди склонны переоценивать маловероятные события и недооценивать более вероятные, что приводит к систематическим ошибкам в оценке риска. Это открытие заложило основу для понимания того, как когнитивные искажения влияют на поведение в экономике, страховании, медицине и других областях [1].

Дальнейшее развитие исследований связано с выявлением конкретных видов когнитивных искажений, таких как эффект якоря, эффект подтверждения, чрезмерная уверенность и доступность информации. В 1980–1990-х годах были разработаны методы и инструменты для минимизации влияния этих искажений, включая разработку структурированных подходов к оценке рисков и коллективных методов принятия решений. Например, внедрение чек-листов и прогнозных моделей, а также коллективное проведение "дебрифинга" для выявления скрытых предположений.

Современный этап характеризуется интеграцией психологических знаний с развитием информационных технологий – использование алгоритмов машинного обучения и больших данных позволяет создавать более объективные и адаптивные системы оценки рисков, снижая субъективное влияние когнитивных искажений. В то же время продолжаются исследования, направленные на понимание механизмов возникновения искажений в новых контекстах, например, в условиях цифровой информации и социального медиа [3].

История изучения когнитивных искажений в оценке рисков отражает постепенное осознание ограничений человеческой рациональности и развитие инструментов, позволяющих улучшить качество принятия решений в условиях неопределённости. Этот процесс продолжается и сегодня, отвечая на вызовы современного мира.

В современном мире когнитивные искажения продолжают сильно влиять на оценку рисков в различных сферах: финансах, медицине, управлении проектами, безопасности и даже в повседневных решениях. Вот основные примеры и методы их анализа.

Современные примеры когнитивных искажений.

1. Финансовая сфера – инвесторы часто демонстрируют эффект подтверждения: они ищут информацию, подтверждающую их первоначальный выбор акций, игнорируя негативные сигналы, что приводит к переоценке низкорисковых активов или недооценке рисков. Также широко распространена чрезмерная уверенность, которая заставляет принимать рискованные решения без достаточной основы.

2. Медицина – врачи при постановке диагноза могут подвержены эффекту якоря, зафиксировавшись на первоначальной гипотезе и не рассматривая альтернативные варианты, что ведёт к ошибкам в оценке риска осложнений.

3. Управление кризисами и безопасность – во время чрезвычайных ситуаций люди снова и снова недооценивают вероятность редких, но серьёзных событий (эффект доступности), что затрудняет адекватное планирование и подготовку.

4. Информационное воздействие и соцсети – распространение дезинформации приводит к усилению эффекта доступности и санитарным ошибкам оценки риска пандемий, природных катастроф и политических опасностей.

Отметим, что анализ когнитивных искажений при оценке рисков сталкивается с рядом серьёзных проблем, которые осложняют получение объективных и надёжных результатов. Восприятие риска зависит от индивидуальных представлений, следов событий в памяти, частоты напоминаний о рискогенных ситуациях. Вероятность нанесения ущерба может увязываться в субъективном восприятии индивида с уровнем эмоционального воздействия аналогичного или подобного случая, а также с доступностью и яркостью зрительного образа рискогенной ситуации. Последующий процесс принятия решений основывается на восприятии риска с учетом индивидуальной интерпретации события.

Субъективность восприятия и интерпретации. Когнитивные искажения обусловлены особенностями человеческого мышления и восприятия, которые часто бессознательны. Это приводит к тому, что даже опытные специалисты могут не осознавать влияние своих предубеждений и эмоций при анализе информации. Образ риска и его содержательная интерпретация обусловлены эмоциональной насыщенностью мировосприятия, потребностью личности в психологической безопасности, характером и направлением деятельности индивида, коммуникативной активностью, стремлением к «острым» ощущениям. Сложно отделить субъективные оценки от объективных данных, что затрудняет формализацию процессов анализа рисков (табл. 1).

Таблица 1

Субъективность восприятия в оценке рисков

№	Показатель	Характеристика
1	Определение рисков	Риск как неопределенность, связанная с возможными потерями или выгодами. Различие между объективными и субъективными рисками.
2	Психологические аспекты	Как личные убеждения и прошлый опыт влияют на восприятие рисков. Эффект избыточной самоуверенности и его влияние на оценку рисков. Когнитивные искажения, такие как игнорирование маловероятных событий или переоценка вероятности.
3	Социальные и культурные факторы	Влияние окружения и социальной группы на восприятие рисков. Культурные различия в оценке и управлении рисками.
4	Применение в различных областях	Финансовые рынки: как субъективные оценки влияют на инвестиционные решения. Здравоохранение: восприятие рисков в отношении заболеваний и лечения. Экология: субъективные оценки рисков, связанных с изменением климата.
5	Методы оценки рисков	Качественные и количественные методы. Роль экспертных оценок и мнений в процессе.

Многообразие и сложность искажений. Существует большое количество видов когнитивных искажений (эффект подтверждения, якорение, избыточная уверенность, эффект доступности и др.), которые могут взаимодействовать и влиять друг на друга комплексно. Это усложняет идентификацию конкретного искажения и выделение его вклада в ошибочную оценку риска.

Ограниченность методов диагностики. Многие методы выявления искажений основаны на психологических тестах, опросах или наблюдении за поведением, что не всегда даёт чёткие и воспроизводимые результаты. Особенно сложно обнаружить искажения в динамичных условиях, где решения принимаются быстро и на основе неполной информации.

Недостаток объективных данных. Особенно остро проблема стоит в ситуациях, где данные для оценки риска ограничены, неполны или противоречивы. В таких условиях искажения усиливаются, а методы коррекции искажений оказываются менее эффективными.

Влияние социального и культурного контекста. Когнитивные искажения зависят не только от индивидуальных особенностей, но и от социального окружения, групповых норм и культурных факторов. Это усложняет стандартизацию анализа и требует учёта контекста при интерпретации результатов.

Технические и методологические ограничения. Использование технологий искусственного интеллекта и машинного обучения для устранения искажений сталкивается с проблемами «чёрного ящика» — недостаточной прозрачностью алгоритмов и возможным внедрением скрытых предвзятостей. Автоматизация анализа риска не всегда может заменить экспертное суждение.

Проблемы внедрения результатов анализа. Даже при успешном выявлении когнитивных искажений тренинги и меры по их снижению часто сталкиваются с

сопротивлением, привычкой к шаблонному мышлению и ограничениями организационной культуры. Это мешает практическому применению наработок в реальном управлении рисками.

В итоге анализ когнитивных искажений в оценке рисков – это сложная междисциплинарная задача, требующая комплексного подхода и постоянного развития методик, учитывающих психологические, технические и социальные факторы.

По нашему мнению, для преодоления проблем в анализе когнитивных искажений при оценке рисков необходим комплексный и многоуровневый подход, объединяющий психологические, технические и организационные меры.

Во-первых, важным шагом является повышение осведомлённости и обучение специалистов. Регулярные тренинги, которые включают изучение основных видов когнитивных искажений и практические методы их распознавания, позволяют повысить критическое мышление и уменьшить субъективность при принятии решений. Обучение должно быть интерактивным и подкреплено реальными кейсами, чтобы развить навык самокоррекции.

Во-вторых, следует внедрять формализованные и стандартизированные процедуры анализа рисков. Использование чек-листов, регламентов и структурированных методов (например, метод Дельфи, сценарный анализ) помогает снизить влияние индивидуальных предубеждений, обеспечивая более объективный и воспроизводимый процесс принятия решений. Применение мультидисциплинарных команд с разными точками зрения способствует выявлению и исправлению искажений.

В-третьих, эффективным решением является интеграция современных технологий. Системы поддержки принятия решений с элементами искусственного интеллекта и машинного обучения могут выявлять аномалии и паттерны, указывающие на возможные искажения. Однако важно обеспечить прозрачность алгоритмов и контроль над алгоритмическими предвзятостями, сочетая автоматизацию с экспертным надзором.

В-четвёртых, необходимо улучшать качество и доступность данных. Инвестиции в сбор, систематизацию и верификацию информации способствуют более точной оценке рисков и уменьшают неопределённость, которая усиливает влияние искажений. В условиях нехватки данных следует применять вероятностные модели и методы байесовского анализа, учитывающие неопределённость.

В-пятых, организационная культура играет ключевую роль. Создание среды, где приветствуется конструктивная критика, поощряется открытость к новым идеям и допускается обсуждение ошибок, помогает снижать групповое мышление и эффект конформизма. Руководство должно демонстрировать пример и поддерживать инициативы по улучшению качества принятия решений.

Наконец, систематический мониторинг и оценка эффективности применяемых мер позволяют своевременно выявлять новые источники искажений и корректировать подходы. Внедрение обратной связи, аудит

процессов оценки рисков и постоянное совершенствование методик способствуют устойчивому снижению влияния когнитивных искажений.

Решение проблем анализа когнитивных искажений в оценке рисков достигается через сочетание образовательных программ, формализации процедур, технологической поддержки, улучшения данных, изменения организационной культуры и регулярного контроля качества. Такой комплексный подход обеспечивает более объективный, прозрачный и надёжный процесс управления рисками.

Таким образом, когнитивные искажения существенно влияют на качество оценки рисков, приводя к неверным выводам и ошибочным решениям. Их влияние обусловлено природой человеческого мышления и ограничениями восприятия информации. Однако эффективное управление рисками невозможно без понимания и минимизации этих искажений. Для этого необходим комплексный подход, включающий повышение осведомлённости специалистов, внедрение формализованных методов, использование технологий и развитие организационной культуры, ориентированной на объективность и критическое мышление.

Такой подход обеспечивает более точную, прозрачную и обоснованную оценку рисков, способствующую повышению эффективности принятия решений и снижению вероятности негативных последствий. Таким образом, системная работа с когнитивными искажениями является ключевым аспектом современного риск-менеджмента.

Литература:

1. Бажанов, В.А., Гондаренко, М.В. Проблема когнитивных искажений при оценке рисков и принятии инновационных решений. Ценности и смыслы, (5 (21)), 2012, С. 77-91.
2. Нестик Т.А. Социально-психологические барьеры при прогнозировании будущего в российских компаниях // Прикладная юридическая психология. № 2.2014, С. 124-135.
3. Юдковски Е. Когнитивные искажения, потенциально влияющие на оценку глобальных рисков [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://humanextinction.ru/bias.htm/>; <http://proza.ru/2007/03/08-62>. Aldous D. Review of «The Black Swan: The Impact of the Highly Improbable»// Notice of the AMS, 2010, № 3. P. 427-431.
4. Когнитивные искажения: как их учитывать в учебном процессе [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://sberuniversity.ru/edutech-club/journals/kognitivnye-nauki-kak-pomoch-mozgu-vlyubitsya-v-obuchenie/kognitivnye-iskazheniya-kak-ikh-uchityvat-v-uchebnom-protssesse>

Журнал «Science Time»

Выпуск № 11/2021

В выпуске представлены
материалы Международных
научно-практических мероприятий
Общества Науки и Творчества
за ноябрь 2021 года

Россия, г. Казань

30 ноября 2021 года

Компьютерная верстка
А.В. Сятынова

Издано при поддержке
«Общества Науки и Творчества»
г. Казань

