



ВЛАДИМИР ЛЬВОВ

## Время Сороса

Финансисты-миллиардеры — люди с обычным человеческим сознанием. У каждого из них можно найти черты одного из 16 типов человеческой психики, открытых в начале XX века К. Юнгом. В наше время детальным изучением типов людей и их особенностей занимается соционика. С ее помощью мы и попробуем разобраться, к какому психотипу принадлежит Сорос, и можно ли по этому критерию предсказывать финансовый успех.

Не секрет, что о человеке можно судить по его высказываниям. Поэтому, изучая психотип Джорджа Сороса, мы и возьмем за основу его публичную речь. В любых словах можно уловить черты одного или нескольких соционических признаков, свойственных тому или иному типу. Выявив большую часть из них по цитатам Сороса, мы сможем охарактеризовать его тип и решить, повлиял ли он на успешность этого человека.



### Справка

#### 16 БАЗОВЫХ ТИПОВ ЛИЧНОСТИ:

- 1) **Дон Кихот**, «Искатель» — интуитивно-логический экстраверт (логик, интуит, экстраверт, иррационал);
- 2) **Дюма**, «Посредник» — сенсорно-этический интроверт (этик, сенсорик, интроверт, иррационал);
- 3) **Гюго**, «Энтузиаст» — этико-сенсорный экстраверт (этик, сенсорик, экстраверт, рационал);
- 4) **Робеспьер (Декарт)**, «Аналитик» — логико-интуитивный интроверт (логик, интуит, интроверт, рационал);
- 5) **Гамлет**, «Наставник» — этико-интуитивный экстраверт (этик, интуит, экстраверт, рационал);
- 6) **Максим Горький**, «Инспектор» — логико-сенсорный интроверт (логик, сенсорик, интроверт, рационал);
- 7) **Жуков**, «Маршал» — сенсорно-логический экстраверт (логик, сенсорик, экстраверт, иррационал);
- 8) **Есенин**, «Лирик» — интуитивно-этический интроверт (этик, интуит, интроверт, иррационал);
- 9) **Наполеон**, «Политик» — сенсорно-этический экстраверт (этик, сенсорик, экстраверт, иррационал);
- 10) **Бальзак**, «Критик» — интуитивно-логический интроверт (логик, интуит, интроверт, иррационал);
- 11) **Джек Лондон**, «Предприниматель» — логико-интуитивный экстраверт (логик, интуит, экстраверт, рационал);
- 12) **Драйзер**, «Хранитель» — этико-сенсорный интроверт (этик, сенсорик, интроверт, рационал);
- 13) **Штирлиц**, «Администратор» — логико-сенсорный экстраверт (логик, сенсорик, экстраверт, рационал);
- 14) **Достоевский**, «Гуманист» — этико-интуитивный интроверт (этик, интуит, интроверт, рационал);
- 15) **Гексли**, «Советчик» — интуитивно-этический экстраверт (этик, интуит, экстраверт, иррационал);
- 16) **Габен**, «Мастер» — сенсорно-логический интроверт (логик, сенсорик, интроверт, иррационал);

О методах, с помощью которых финансист-ветеран Джордж Сорос заработал и умножил состояние, ходят споры. Одни отмечают его дар предвидения, другие объясняют его достижения поддержкой влиятельной группировки и использованием инсайдерской информации. И те, и другие по-своему правы. Вряд ли его связи были обширны, когда после безуспешных попыток найти работу в Англии выходец из Венгрии обосновался в Америке, где в 50-60-х годах прошлого века добился первых успехов в карьере финансиста, без которых не было бы последующих миллиардов. Эти успехи Соросу принесли оригинальные для того времени методы торгов, связанные с арбитражем.

За многолетнюю карьеру Джордж Сорос приобрел не только состояние, но и репутацию эксперта, который видит, куда дует ветер, извлекает из этого выгоду и кое-чем готов поделиться с прессой. В том, что и как он говорит, видны черты одного из приведенных 16 типов. Прежде всего, попробуем уловить стиль речи Сороса. Возьмем для примера фрагмент из интервью Bloomberg TV от 4 апреля 2008 г.: «*Моя теория говорит о том, что, дать однозначный прогноз невозможно, ведь он сильно зависит от того, насколько власть готова повлиять на ситуацию. Но ситуация явно намного хуже, чем это сейчас признают. Налицо общее нарушение работы финансовых рынков, которое проникло гораздо глубже, чем было раньше*». Сорос говорит сплошным потоком. Границы между предложениями условны, точки в них стоят потому, что их принято ставить. В сознании Сороса события не застывают на месте, а развиваются здесь и сейчас. Такой стиль речи характерен для восьми из шестнадцати типов, обладающих признаком динамики.

Здесь и в других цитатах видно, что Сорос больше склонен к критике и отрицаниям, чем к позитивным утверждениям. С точки зрения соционики, такая особенность людей сама по себе не порочна и не является болезненным недостатком «позитивного мышления», это просто особенность восприятия половины типов людей с признаком негативизма. Примером соросовского негативизма могут служить многие высказывания его на разные темы. Например, в интервью 1999 года телеканалу PBS Сорос сказал: «*То, что вмешательство государства несовершенно и полно негативных эффектов, еще не значит, что рынки стабильны и обеспечивают социальную справедливость. Или же им присущи некоторые функции, которые нужны обществу, но, по-моему, не могут быть реализованы рынком. Вера в рынок возводится в крайность, что, по-моему, сегодня очень и очень опасно*». Или его интервью Bloomberg TV от 4 апреля 2008 г.: «*Я написал еще одну книгу, в которой показываю, что сама по себе идея «войны с террором» — заблуждение, которое толкнуло страну на неправильный путь. На ней лежит ответственность за вторжение в Ирак с неверными претензиями и за не имею-*



*щий прецедентов упадок нашего политического влияния и военной мощи*».

Четыре типа личности, сочетающие динамику и негативизм, обладают установкой на процесс. Оценкам и прогнозам Сороса свойствен «открытый конец», финансист предпочитает говорить о том, что идет «здесь и сейчас». Кроме того, для Сороса сиюминутные цели важнее магистральных. Он расписывает краткосрочные шаги, которые способны лишь сдвинуть ситуацию с мертвой точки, что характерно для тактиков: «*Эти пять шагов запустят процесс выздоровления. Если мы эффективно примем эти меры, мы преодолеем худший момент финансового кризиса*».

Сорос считает, что в истории с обвалом британского фунта в 1992 году он успешно использовал ситуацию: «*Главные события, в которых я принимал участие, случились бы независимо от меня. Например, британский фунт был бы вытеснен с европейского валютно-обменного механизма в 1992 году независимо от того, родился я или нет*». В этой цитате звучит оттенок предопределенности, к которой склонен Сорос. Он почти безоговорочно утверждает, что когда к чему привело, что нужно сделать, но не погружается в детали той или иной ситуации. Это признак предусмотрительности.

Типы людей делятся на этиков и логиков. Первые ориентируются на чувства и эмоции, вторые — на беспристрастные факты и выводы. Джордж Сорос относится к логикам, такой вывод мы делаем из его интервью Bloomberg TV: «*Пока что мы имеем огромные экономические сдвиги, огромные человеческие страдания в результате того, что случилось на финансовых рынках, запрагивающие — как мы это называем — попавших под руку невинных людей. Миллионов людей, которые не являются предпринимателями, не принимали никаких решений, не одалживали иностранную валюту. Многие из них — довольно бедные люди, которые на самом деле извлекали все эти годы выгоду в форме роста жизненных стандартов. И вдруг коллапс — потеря работы, намного меньшие доходы, сильно подскочившие цены и так далее. Потеря сбережений в случае обрушения валюты*». Эти слова способны заставить переживать, хотя в них гораздо больше фактов, чем эмоций. Здесь налицо сочетание трех признаков: логика, конструктивизм и иррацио-

нальность. Люди с таким набором признаков способны неосознанно влиять на настроение окружающих, сами при этом переживают по редким важным поводам, но глубоко и долго.

В высказываниях Сороса почти нет предметной обстановки. Он живет в мире сменяющихся друг друга во времени явлений, понятий и тенденций, из чего можно сделать вывод о свойственной Соросу **интуиции**. В интервью Huffington Post (октябрь 2008 г.) Сорос раскрывает присущее ему, как интуйту-динамику, ощущение связи всего со всем: *«Эйфория может поднять стоимость жилья и цены на доткомы\*, паника может пустить банки под откос. Эта двусторонняя связь — ты влияешь на то, что отражаешь — я называю «рефлексивностью». Вот как на самом деле работают финансовые рынки. Их нестабильность сейчас влияет на реальную экономику, а не наоборот»*.

Еще один признак, характеризующий манеру речи Сороса, это **деклатимность**. В своих высказываниях он стремится донести до собеседника свои мысли с монотонными утвердительными интонациями и переходит с одной темы на другую. Убедиться в этом можно по записям выступлений Сороса на ТВ, представленных на Youtube.com и других ресурсах.

Приведу еще несколько характерных для понимания психотипа Сороса цитат из интервью Bloomberg TV. *«Я считаю, что в отличие от естественных наук наше понимание человеческой сферы несовершенно. И наше несовершенное понимание приносит элемент нестабильности, которого нет в явлениях природы. Поэтому нельзя предсказывать явления в человеческой сфере так же, как природные. И нам пора привыкнуть к нашим предубеждениями, с тем, что тяжело принимать решения, когда знаешь, что можешь ошибаться»*. Здесь Сорос ссылается на явления природы как эталон объективной истины, а это признак объективизма, которым обладают, в частности, логики-

динамики. В их словах звучит особенно много оценок того, что и как надо правильно делать.

Еще одна черта Сороса — **способность идти на риск** при наличии интереса в той или иной теме, будь то обвал фунта, не оправдавшие себя инвестиции в России в 90-х годах или щедрое финансирование проигранной демократии избирательной кампании 2004 года, на которую Сорос пожертвовал \$23 млн, значительно больше, чем на недавнюю. Разницу между двумя кампаниями Сорос объясняет так: *«Думаю, это был уникальный момент, когда неизбрание президента Буша на второй срок могло намного улучшить ситуацию в этой стране и мире. А теперь, думаю, это не столь важно. И в любом случае мне не очень комфортно в образе партийного человека, ведь я собираюсь быть критиком следующей демократической администрации»*. В этих словах проявляется соционический признак упрямости, свойственной логикам-интровертам. Поскольку со средствами у Сороса все в порядке, он часто принимает решения только на основе своего интереса, даже если эти средства не окупаются. Например, не имели успеха ни его ставки в России (проекты «Связьинвеста» и создание структур в поддержку открытого общества), ни борьба против Буша в 2004 году. Упрямость Сороса мешала ему оценить реальные барьеры на пути вложений.

При всех его недостатках Сорос заслуживает внимания как автор концепции о взаимном влиянии психологических факторов в инвестировании, озвученной в его книге «Новая парадигма финансовых рынков», а также в многочисленных интервью. С точки зрения соционики, концепция отражает черты Сороса и людей его типа. Дело в том, что люди примерно поровну делятся на эмотивистов, подверженных воздействию эмоционального фона, и конструктивистов, к которым относится Сорос. Возможно, на заре своей карьеры

он наблюдал за паническим состоянием своих коллег и конкурентов и успевал в то же время сделать немало выгодных ходов, основанных на чувстве предвидения ситуации. Это могло натолкнуть Сороса на идею планомерно играть на понижение и создавать панику по-крупному, как, например, в Англии в 1992 году и в Юго-Восточной Азии в 1997.

Подведем итоги. Анализируя содержание и форму подачи высказываний Джорджа Сороса, мы в той или иной мере выявили набор соционических признаков: **динамика, деклатимность, негативизм, предусмотрительность, тактика, логика, конструктивизм, интуиция, объективизм, упрямость, интроверсия**. Это 11 из 15 признаков, свойственных единственному типу — интуитивно-логическому интроверту. Среди известных личностей этого типа — футбольный тренер Валерий Лобановский, нынешний глава Сбербанка Герман Греф, автор популярных психологических книг Александр Свияш и лидер легендарной группы Pink Floyd Роджер Уотерс. Люди этого типа предпочитают не перегружать себя лишней работой, а оптимизировать деятельность. Они хладнокровны и сторонятся лишнего шума. Финансы считаются едва ли не лучшей сферой, в которой они могут проявить себя. Острое чувство текущего момента, умение видеть суть вещей и тенденции развития сделали Сороса богатым и знаменитым.

\*«Дотком» (dotcom, dot-com, dot.com) — ставшее нарицательным название компании, чья бизнес-модель целиком основывалась на работе в рамках сети Интернет. Наибольшее распространение получили в конце 90-х гг. XX века. Название произошло от английского «dot-com» («точка-ком») — домена верхнего уровня, в котором зарегистрированы преимущественно коммерческие организации. После краха «доткомов», вызванного непродуманностью и неэффективностью их бизнес-моделей, слово «дотком» стало употребляться в пренебрежительном смысле, как обозначение какой-либо незрелой, непродуманной либо неэффективной концепции бизнеса.

## КНИЖНАЯ ПОЛКА



**Технический анализ. Просто и ясно. 2-е изд.**  
Майкл Н. Кан

Приступая к изучению рынка, многие начинающие трейдеры не могут определиться, какой вид аналитики наиболее эффективен. Самая главная задача — научиться определять направление движения цены. И тут хотелось бы напомнить читателю, что именно технический анализ (ТА) считается старейшей дисциплиной, изучающий рынок. А значит, любой фундаменталист не может пренебрегать теми постулатами, которые узаконила и продолжает изучать эта увлекательная наука. Цель книги — доходчиво объяснить существующие правила ТА и научить применять их на практике. Более того, вы сможете научиться тому алгоритму, следуя которому, аналитик принимает решение о необходимости входа в рынок и закрытия сделки. Этот учебник универсален. И знания, полученные читателем, могут быть использованы на любом финансовом рынке.



**Аксиомы биржевого спекулянта**  
Макс Гюнтер

Во все времена финансовая сфера была окутана особой тайной. Многим людям всегда хотелось узнать, какими секретами пользуются настоящие профессионалы, удачно заработавшие свои миллионы. Как известно, отсутствие надлежащей психологической подготовки способно привести к убыткам, и это не придуманная проблема, а реальная опасность для успешной торговли. Возможно, некоторые получат ответ, изучив двенадцать непреложных законов, известных как «швейцарские аксиомы». По сути, это не просто свод правил, а ряд вопросов, на которые каждый начинающий и даже опытный спекулянт обязан честно себе ответить.

Первым впечатлением от знакомства с книгой является шок и множество противоречивых мыслей о циничности изложенного материала, весьма натуралистично живописующего о прагматичности и жесткости «мира наживы».



**Эффективные инвестиции. Как зарабатывать на росте и падении акций, инфляции, скачках цен на нефть... и не только**  
Джеральд Аппель

Предположим, уважаемый читатель пришёл к мысли о том, что пришла пора начинать инвестировать. Перед ним обязательно возникает масса закономерных вопросов. Как быстрее разобраться во всём многообразии предлагаемых возможностей? Как получить максимальную доходность, при этом избежать неоправданных рисков в тот или иной период развития экономики? Как лучше диверсифицировать риски, например, на индексах, поместив все свои средства в ценные бумаги? Как зарабатывают на зарубежных финансовых рынках успешные фонды? Наконец, главный вопрос — как научиться выбирать подходящую для себя сферу инвестиций и не пропустить успешный момент для покупки? Книга рассчитана на читателя, желающего потратить определённое время и усилия на самостоятельную реализацию своих инвестиционных программ.