

e-mail: [n.karpyshyn@tneu.edu.ua](mailto:n.karpyshyn@tneu.edu.ua)

**Карпишин Н.І., к.е.н., доцент**

**ФІНАНСОВА ПОВЕДІНКА ЛЮДИНИ: ПРИЧИНИ І  
ЗАКОНОМІРНОСТІ ІРРАЦІОНАЛЬНОСТІ**

---

**Карпышин Н.И., к.э.н., доцент**

**ФИНАНСОВОЕ ПОВЕДЕНИЕ ЧЕЛОВЕКА: ПРИЧИНЫ И  
ЗАКОНОМЕРНОСТИ ИРРАЦИОНАЛЬНОСТИ**

---

**Karpyshyn N.I., Ph.D., Associate Professor**

**FINANCIAL INDIVIDUAL BEHAVIOR: MOTIVES AND  
RULES OF IRRATIONALITY**

Постулати поведінкової економіки спростовують одне з самих застарілих стверджень традиційної економічної теорії про те, що люди є раціональними «максимізаторами багатства». Концептуально доведено, що люди часто діють вкрай нераціонально і приймають рішення під впливом стереотипів, упереджень, помилок в аналізі фінансової інформації і звичайних емоцій [1].

В 2009 р. американські економісти Джордж Акерлоф і Роберт Шиллер опублікували працю «*Spiritus Animalis* або Як людська психологія управляє економікою і чому це важливо для світового капіталізму». В ній було досліджено вплив психологічних факторів поведінки людей на глобальну економіку, підйоми і падіння фінансових ринків. Автори книги показали, що ірраціональна поведінка людей і компаній не є випадковою і хаотичною, а має свої закономірності. Зокрема, основними причинами ірраціональності людини є: довіра, справедливість, фінансові зловживання, грошова ілюзія і історія, яка формується в процесі розвитку людини, країни і всієї світової економіки [2].

Головним проявом людського ірраціонального начала, яке впливає на процес прийняття фінансових рішень, є довіра. Для класичної економічної теорії вибір – це механічний процес, при якому суб'єкт розглядає всі можливі економічні варіанти, прораховує їх імовірність і наслідки та обирає найвигідніший. Однак, в дійсності людина не завжди може об'єктивно визначати імовірність вигоди

варіантів і правильно прораховувати можливість наслідків, тому нерідко керується почуттям власної довіри чи інтуїції. Відомо, що значна кількість економічних рішень приймається лише тому, що вони інтуїтивно здаються суб'єкту правильними, тобто приймаються «нутром». Тому, приймаючи серйозні фінансово-інвестиційні рішення, суб'єкт нерідко опирається на ірраціональне в економічному сенсі почуття довіри.

Другим фактором ірраціональної поведінки економічного суб'єкта є справедливість. Економісти часто нехтують поняттям справедливості, відсуваючи його на задній план, однак, роль справедливості при прийнятті економічних рішень підтверджується соціологічними експериментами. Наприклад, експеримент про співпрацю між людьми, яким пропонувалося відкладати гроші в загальний бюджет, а після його зростання на певний інвестиційний відсоток ділити і, таким чином, досягти максимального доходу для кожного учасника. Однак, серед учасників завжди знаходився суб'єкт (це спостерігалось і серед тварин – мавп), який намагався зменшити свій вклад в загальний бюджет і тим самим, отримати більшу вигоду від поділу його в майбутньому. Після зміни правил гри, за якими пропонувалося наказувати тих, хто обманював, але для цього заплатити свої гроші, спрацьовувало почуття справедливості. Майже всі учасники охоче користувалися такою можливістю і всупереч раціонального підходу, втрачали свої кошти для отримання задоволення від встановлення справедливості.

Наявність фінансових зловживань і недобросовісності в сучасному економічному середовищі також впливає на виникнення ірраціональної фінансової поведінки людини. На сучасних фінансових ринках успішно працює стратегія підтасовки бухгалтерії, «роздування» вартості акцій, корупційні схеми. Скандали, пов'язані з фінансовими махінаціями надзвичайно запутані і одночасно прості, оскільки пов'язані з порушенням бухгалтерських принципів.

Ірраціональна фінансова поведінка може бути також наслідком такого явища як грошова ілюзія, яка виникає тоді, коли люди приймають фінансові рішення під впливом номінальної суми, а не реальної купівельної властивості грошей. Ірвін Фішер писав, що люди часто приймають неправильні економічні рішення, оскільки не мають уяви про інфляцію. Особливо це явище відчутно при покупці довгострокових облігацій.

Характерною особливістю людини також є мислення подіями, історією свого життя. Тому, нерідко для фінансової впевненості, людям, компаніям та країнами потрібні свої історії, що теж є ірраціональною поведінкою.

На фінансовому ринку процес прийняття фінансових рішень відбувається під впливом таких психологічних якостей як: жадібність; надії і очікування; страх; гордість [3].

Жадібність є рушійною силою, яка змушує працювати на спекулятивних фінансових ринках. Результатом дії жадібності є мотивація до укладання угод. Існують два види мотивації:

— раціональна мотивація – зазвичай присутня у трейдера-новачка при першому виході на фондовий ринок, а також у роботі професійного трейдера;

— нераціональна мотивація – виражається в азарті гравця і присутня практично у кожного трейдера, однак одні можуть контролювати свій азарт, а інші стають рабами своїх емоцій і приречені на програш.

Виявити чи під впливом азарту діє трейдер можна за допомогою наступних моментів: якщо трейдер запитує у інших про те, що вони думають з того чи іншого приводу; якщо він розповідає іншим про свої відкриті позиції; якщо у трейдера немає плану роботи до укладення угоди. Така поведінка свідчить про те, що особа працює, швидше за все, під впливом азарту, а не розуму. Найкращими ліками від азарту є складання плану укладання угод (фінансового плану діяльності).

Наступним психологічним фактором є надія на отримання прибутку. Природно, що сенс будь-якої діяльності полягає в зароблянні грошей, однак, при превалюванні надії над розрахунком можна переоцінити власні можливості при аналізі ситуації і перетворити маленьку «муху» – реальність в «слона» – мрію. Надія повинна знаходитися в підпорядкованому відношенні і до розрахунку, і до жадібності. Саме велика надія призводить початківців трейдерів до банкрутства.

Надія визначає поведінку трейдера в двох основних випадках:

— в момент виходу на фінансовий ринок. Лише надія на отримання прибутку може змусити людину зробити конкретну дію на фінансовому ринку;

— в момент отримання збитків, коли виникає надія на зміну ситуації на краще. В даному випадку надія проходить три етапи свого розвитку:

I етап, коли збитки незначні, надія може бути виправданою, тобто якщо є впевненість в прогнозі, то можна діяти згідно з прийнятим раніше планом.

II етап, при подальшому зростанні збитків надія досягає свого піку. В цей момент трейдеру найскладніше відокремити свою надію від реальних дій ринку. Вирішення питання – закрити збиткову позицію чи залишити все як є – здебільшого буде залежати від того, наскільки розум трейдера контролює його бажання.

III етап характеризується критичними збитками, коли надія залишає трейдера і на зміну їй приходить відчай (особливо сильний прояв відчаю у початківців трейдерів). Людина, яка пережила останній етап надії, може сміливо вважати себе такою, що відбулась як трейдер. У подальшій діяльності події третього етапу будуть давати про себе знати у вигляді страху.

Страх виникає, коли трейдер отримує збитки. Одних трейдерів страх паралізує і вони не можуть вчасно зупинитися і втрачають все. Інших страх змушує рухатися і укласти часом взаємовиключні угоди, що також зазвичай тільки прискорює руйнування. У такий критичний момент слід приймати розумні і планомірні кроки по виходу з кризи, а не впадати в паніку. Діяти чітко по складеному до відкриття позиції (відповідно до виникнення страху) плану.

Гордість – це також дуже сильна емоція, яка стала причиною краху багатьох трейдерів. Вона виникає після істотних досягнень, особливо, якщо ці успіхи піднімають соціальний статус людини. Трейдинг – складне заняття, тому при успіхах виникають природні відчуття задоволення і гордості.

Гордість найбільш помітна при конкуренції. Окремі люди намагаються «показати клас» і довести іншим свою спроможність. Коли вони добиваються істотних успіхів, у них з'являється палке бажання похвалитися своїми досягненнями, щоб відчути себе вище за інших. Отримання почуття переваги і пригнічування інших – ось, що стимулює їх. Надмірна гордість призводить до того, що людина перестає розвиватися, оскільки боїться об'єктивно дивитися на свої недоліки і не в змозі визнавати своїх помилок. Крім того, надмірно гордий трейдер буде відчувати сильний соціальний тиск і постійну

необхідність в отриманні великого фінансового прибутку, щоб зберегти обличчя. Як правило, додатковий тиск забирає психічні ресурси і викликає неприємні емоції, що заважають раціональному прийняттю рішень.

Треjder, який хоче вигравати, має бути скромним і не намагатися конкурувати з іншими. Такий трейдер розробляє для себе внутрішні стандарти самооцінки і конкурує сам із собою. Він дивиться на свої минулі досягнення і пробує добитися більшого успіху. Він не порівнює себе з іншими і не відчуває гордість або сором через те, наскільки добре він працює в порівнянні з іншими трейдерами, а зосереджується лише на тому, що робить. Зосередження на інших виводить з гри – трейдер відволікається, може робити помилки, які приведуть до серйозних фінансових наслідків. Залишаючись скромним, трейдер залишається чітким, зосередженим і цілеспрямованим. Таке мислення фінансового успіху [3].

#### **Література:**

1. Поведенческие финансы, взаимосвязь психологии и экономики. Критика традиционных финансовых теорий [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bestreferat.ru/referat-284949.html>.

2. Пенцак Є. Про книгу Джорджа Акерлофа і Роберта Шиллера «SPIRITUS ANIMALIS або Як людська психологія керує економікою і чому це важливо для світового капіталізму» / Є. Пенцак [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.investadviser.com.ua/ukr/publications/4011.html>.

3. Психологические аспекты работы на финансовых рынках [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.fsmcapital.ru/onlinekurs/basicpsih71.shtml>.