

УДК 336.113.22:336.16

Л.В. БАРАБАШ^{1*}

^{1*} кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування, Уманський національний університет садівництва, e-mail: lbarabash1705@ukr.net, ORCID ID: 0000-0002-4836-8950

ПСИХОЛОГІЯ ФІНАНСІВ І ПОВЕДІНКОВІ ФІНАНСИ: ТОЧКИ ДОТИКУ ТА ВІДМІННОСТІ

Фінансова наука сучасності повсякчас шукає причинно-наслідкові зв'язки одержаних на практиці результатів. І на допомогу їй приходять не зовсім традиційні методи та сфери впливу, закладені у поведінкових фінансах і психології фінансів. **Мета.** Метою статті є дослідження схожостей і відмінностей між поведінковими фінансами та психологією фінансів і з'ясування, чи є ці дві науки тотожними, чи їхнє функціонування розмежується певними протиріччями. **Методика.** Під час проведення дослідження використовувалися наступні методи: діалектичний – для з'ясування актуальності досліджуваного питання у сучасному фінансовому середовищі; моделювання – для унаочнення сфери взаємодії поведінкових фінансів і психології фінансів з іншими науками; аналітичний – під час порівняння елементів взаємодії і цільового спрямування досліджуваних об'єктів; індукції – для формулювання висновків. **Результати.** У статті проаналізовано особливості теоретичних підходів до розуміння сутності поведінкових фінансів і психології фінансів. Визначено коло їх взаємодії з іншими науками та з'ясовано, що досліджувані науки щільно перетинаються у площині психологічних детермінант і дотично – у соціологічному спектрі. Визначено базові аспекти реалізації як поведінкових фінансів, так і психології фінансів. Також зауважено на їхній різновекторності у сприйнятті індивіда як учасника фінансових процесів. **Наукова новизна.** Внаслідок проведеного дослідження зауважено, що психологія фінансів не є тотожною поведінковим фінансам, оскільки зосереджена на вивченні психологічних особливостей індивіда з метою формування його як рушія соціологічних змін, а поведінкові фінанси означають його як частину, що залежить від усталеного суспільного явища. **Практична значимість.** Психологія фінансів може вважатися початковою ланкою поведінкових фінансів, що зумовлюється поглибленим вивченням нею психологічних особливостей індивіда, спрямованих на нього самого. Це дає можливість розуміння, в рамках поведінкових фінансів, як формувати сфери впливу на індивіда та спонукати його до прийняття певних фінансових рішень, а відтак – до одержання бажаного фінансового результату.

Ключові слова: психологія фінансів; поведінкові фінанси; психологія; соціологія; модель поведінки

Постанова проблеми

Сучасна фінансова наука для виявлення закономірностей виникнення та перебігу фінансових процесів, а також їх пояснення, все більше уваги звертає на нетрадиційні сфери діяльності. Такими, зокрема, стали соціологія та психологія. І якщо раніше актуальним трендом пізнання були поведінкові фінанси, то нині настає час психології фінансів.

Починаючи з 40-х років минулого століття, поведінка учасників фінансових процесів, пошук подразників, що сприяли прийняттю фінансових рішень і багато інших процесів даної сфери діяльності пояснювалися соціологічними умовами, що склалися в суспільстві, а також індивідуальними психологічними особливостями кожного індивіда. Таке поєднання, здавалося б, сприяло врахуванню всіх нетрадиційних

методів впливу. Однак нині все більше вчених зосереджують увагу на психологію фінансів, підкреслюючи тим самим визначальну роль саме психологічних факторів на організацію фінансової діяльності на всіх рівнях. І якщо поведінкові фінанси вже є доволі дослідженими, то психологія фінансів наразі відноситься до категорії нових учень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Поведінкові фінанси та психологію фінансів доволі часто ототожнюють. Однак цього робити не варто. Адже, попри спільні цілі – фінансовий результат – методи їхнього впливу все ж таки різняться.

Зокрема, Бредлі Т. Клонц і Едвард Дж. Горвіц називають психологію фінансів «поведінковими фінансами 2.0», підкреслюючи тим самим їхню відокремленість. «Фактично, поведінкові фінанси є взаємодією когнітивної психології і

фінансів», – зазначають автори, одночасно уточнюючи: «Американська психологічна асоціація визначає когнітивну психологію як «вивчення вищих психічних процесів, таких як увага, використання мови, пам'ять, сприйняття, вирішення проблем та мислення». Застосовуючи когнітивну психологію до фінансів, поведінкові фінанси надали цінну інформацію про поширені когнітивні упередження та помилки мислення та про те, як вони впливають на фінансові рішення» [1].

Фінансова психологія вивчає, як розум і поведінка конкретної особи формують індивідуальні аспекти прийняття рішень про витрати, заощадження та інвестиції. «З індивідуальної точки зору, фінансова психологія охоплює практики, пов'язані з управлінням своїм фінансовим життям (тобто особистими фінансами), і значною мірою спирається на такі галузі, як психологія розвитку, соціальна, когнітивна та споживча психологія» [2].

Нині зарубіжні дослідники та практики фінансової справи вважають, що поведінкові фінанси – це теорія, що досліджує, як особисті упередження та психологічні впливи можуть вплинути на рішення професіонала щодо своїх активів [3].

При цьому раніше поведінкові фінанси розглядали як «напрямок, що прагне пояснити особливості прийняття економічних рішень, поєднуючи поведінкову та когнітивну психологію з конвенційною теорією економіки та фінансів» [4]; «напрямок, що вивчає вплив психологічних явищ на фінансову поведінку інвестора та фінансові ринки» [5; 6]; науку, що «... з одного боку, протиставляється сучасній неокласичній фінансовій теорії, з іншого – намагається удосконалити та розширити її наявні моделі шляхом включення в них більш реальних вихідних даних про поведінку суб'єктів прийняття фінансових рішень та ринків» [7].

Як бачимо, наразі психологія фінансів перебуває на початку свого становлення як науки. Тому помилково однозначно вважати її синонімічною до поведінкових фінансів, адже навіть у трактуванні сутності явними є вагомі відмінності між цими двома складовими фінансової науки. А відтак слід визначити як подібності, так і відмінності цих важливих форм фінансової дії.

Формулювання цілей

Фінансове середовище, де поєднуються сподівання його учасників і, здавалося б, закономірності ринку, повсякчас демонструє нестабільні результати, що неможливо пояснити традиційною фінансово-економічною наукою. Тож у середині ХХ століття набула популярності теорія поведінкових фінансів, в основу якої лягло твердження про вагомий вплив психологічних і соціологічних факторів на фінансові операції.

Сучасний динамічний фінансовий світ, сконцентрувавшись на наявному досвіді, активізує думку, що вагомими все ж є психологічні чинники, причому не загального, а індивідуального характеру. Саме вони стають базовими для психології фінансів.

Зважаючи на означене, постає необхідність провести лінії розмежування між поведінковими фінансами та психологією фінансів у їхніх сутнісних особливостях і структурі.

Виклад основного матеріалу дослідження

Використання у практичній діяльності теорії поведінкових фінансів дозволяє практикам зрозуміти причини прийняття як індивідами, так і організаціями (через керівників) певних рішень у фінансовій сфері, а також проаналізувати, яким чином ці рішення здатні впливати на фінансову систему загалом. Також використання методики поведінкових фінансів дає можливість усвідомити різницю між раціональним діловим рішенням і рішенням, що враховує особисті упередження та неупереджені тенденції.

Виокремлюють наступні концепції поведінкових фінансів:

- ментальний облік – здатність індивідів економити та розподіляти кошти для визначених цілей;
- стадна поведінка – схильність індивідів імітувати фінансові рішення інших;
- емоційний розрив – визначає, коли кінцева емоція є мотивуючою при прийнятті фінансових рішень;
- прив'язка – визначає подразник, що фіксує прийняття фінансових рішень;

- самоатрибуція – схильність до прийняття рішень, що ґрунтується на переоцінці власних можливостей і здібностей.

Серед переваг поведінкових фінансів слід зазначити наступні:

- 1) допомагають професіоналами приймати кращі фінансові рішення;
- 2) навчають досліджувати власні інвестиційні можливості;
- 3) пояснюють події фінансової історії з позиції психології і соціології, що в більшості випадків не підтримують, а іноді

навіть заперечують, традиційні фінансові підходи;

4) дають можливість визначити та скоригувати власні та суспільні упередження;

5) сприяють формуванню багатоваріантних фінансових рішень [3].

Поведінкові фінанси формуються на перетині різних наук [7], або використовуючи їхній категоріальний апарат для формування нової форми сприйняття, або доповнюючи наявні в них об'єкти власними характеристиками (рис. 1).

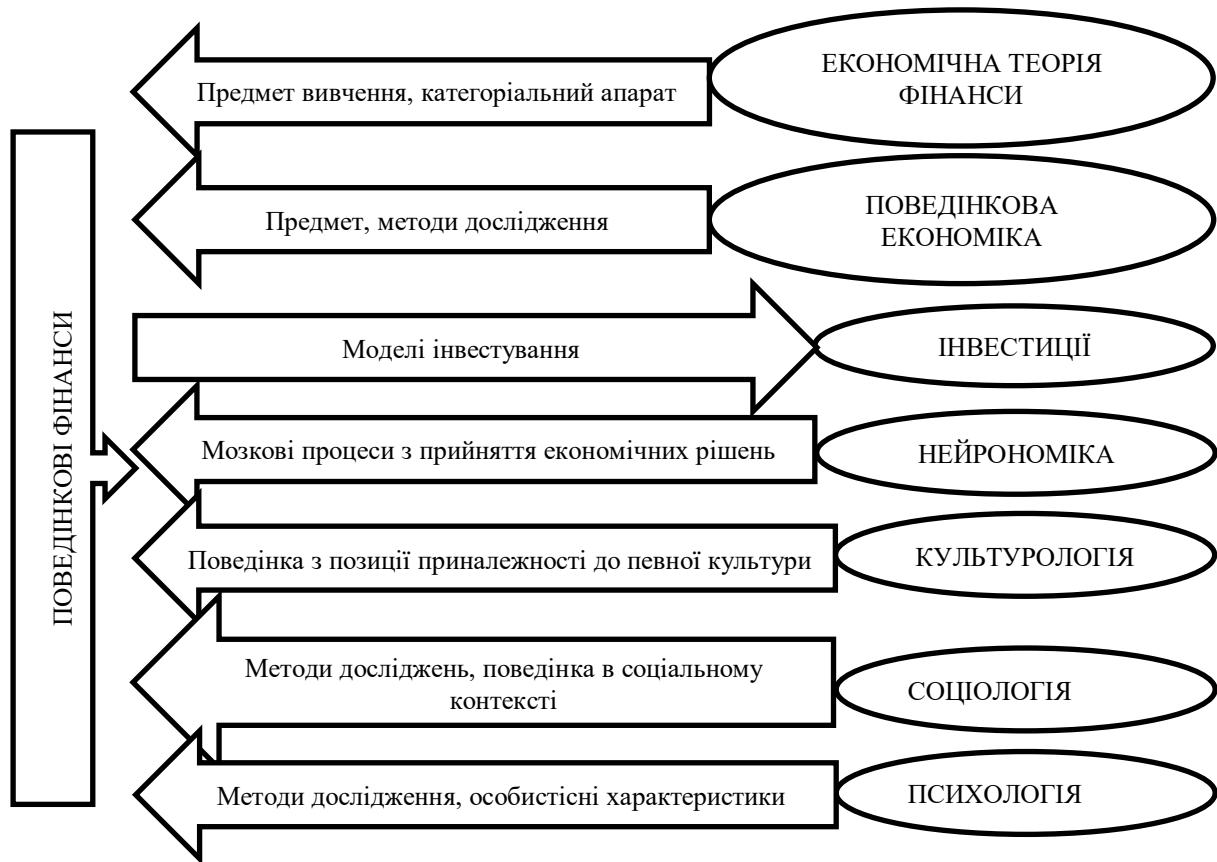


Рис. 1. Взаємозв'язок поведінкових фінансів з іншими науками

Зокрема, предмет вивчення, а також категоріальний апарат поведінкових фінансів аналогічний до тих, що розглядаються економічною теорією, фінансами та поведінковою економікою. Однак в останньої спільним з поведінковими фінансами є також методи дослідження, що слугують точкою перетину для поведінкових фінансів ще й із соціологією та психологією. «Донорськими» для поведінкових фінансів є також об'єкти дослідження нейрономіки (вивчення мозкових

процесів із прийняття економічних рішень), культурології (дослідження особливостей поведінки осіб, що належать до певних культурних груп), соціології (узагальнення соціальних моделей поведінки), психології (з'ясування впливу особистісних характеристик на прийняття фінансових рішень). Водночас результати, отримані в рамках поведінкових фінансів, є вагомим підґрунтям для коригування моделей інвестування.

На відміну від поведінкових фінансів, психологія фінансів базується лише на психологічних факторах впливу (рис. 2).

Базовими для психології фінансів є виключно психологічні аспекти особистості. Зокрема, клінічна психологія спрямована на виявлення переконань індивіда, пов'язаних з грошима. Психологія навчання та розвитку покликана дослідити «грошові сценарії», закладені родинними традиціями та

світоглядом батьків у сфері фінансів. Особистісні й індивідуальні відмінності характеризують зв'язок між потужними особистими якостями та тим, як вони впливають на досягнення фінансових результатів. А соціальна психологія дає можливість оцінити, наскільки індивід піддається впливу інших людей у прийнятті фінансових рішень.



Рис. 2. Сфера взаємодії психології фінансів з іншими науками

Висновки

Основа поведінкових фінансів – емоції: окремого індивіда, що стають поштовхом до зміни загальної поведінки у фінансовій сфері чи навпаки – емоційні настрої суспільства, які змінюють поведінку окремого індивіда. І саме ці емоції є передумовою формування ірраціональної поведінки суб'єкта фінансових відносин, що є ключовим фактором прийняття фінансових рішень. Базис психології фінансів – особистісна фінансова поведінка, фінансова грамотність індивіда. Тобто психологія фінансів спирається переважно на особистісні фінансові установки, спровоковані психологічними родинними сценаріями фінансового розвитку та соціального впливу.

Відтак психологія фінансів, безсумнівно, має безпосереднє відношення до поведінкових фінансів. Є дві активних точки перетину між поведінковими фінансами та психологією фінансів: це, звичайно,

психологія, та соціологія. Однак не можна абсолютно ігнорувати й культурологію, адже родинні фінансові сценарії значною мірою залежать від вподобань і традицій культурних груп.

Зважаючи на означене, можемо стверджувати, що поведінкові фінанси є поняттям загальнішим, адже вивчають особливості поведінки індивіда з метою з'ясування можливості його впливу на соціальні групи та загальний фінансовий результат. Водночас вважати психологію фінансів похідною від поведінкових фінансів є хибним: зосереджуючись виключно на індивідуальних особливостях кожної особистості, вона вивчає не індивіда як суспільну одиницю, а безпосередньо його ключові особливості. Виходячи з зазначеного, можна припустити, що психологія фінансів є початковим етапом поведінкових фінансів.

BARABASH L.V.1*

1*Ph.D. in Economics, Associate Professor of the Department of Finance, Banking and Insurance, Uman National University of Horticulture, e-mail: lbarabash1705@ukr.net, ORCID ID: 0000-0002-4836-8950

PSYCHOLOGY OF FINANCE AND BEHAVIORAL FINANCE: POINTS OF CONTACT AND DIFFERENCES

Modern financial science is always looking for cause-and-effect relationships in practice. And to help her come not quite traditional methods and spheres of influence inherent in behavioral finance and financial psychology. **Goal.** The aim of the article is to study the similarities and differences between behavioral finance and the psychology of finance and to determine whether the two sciences are identical or whether their functioning is distinguished by certain contradictions. **Method.** The following methods were used during the research: dialectical - to clarify the relevance of the research issue in the modern financial environment; modeling - to illustrate the sphere of interaction of behavioral finance and psychology of finance with other sciences; analytical - when comparing the elements of interaction and the target direction of the studied objects; induction - to formulate conclusions. **Results.** The article analyzes the features of theoretical approaches to understanding the essence of behavioral finance and psychology of finance. The range of their interaction with other sciences has been determined and it has been found that the studied sciences closely intersect in the plane of psychological determinants and tangentially in the sociological spectrum. The basic aspects of realization of both behavioral finances and psychology of finances are determined. It is also noted that they differ in the perception of the individual as a participant in financial processes. **Scientific novelty.** As a result of the study, it was noted that the psychology of finance is not identical to behavioral finance, as it focuses on studying the psychological characteristics of the individual in order to shape it as a driver of sociological change, and behavioral finance means it as part of established social phenomena. **Practical significance.** The psychology of finance can be considered the initial link of behavioral finance, which is due to its in-depth study of the psychological characteristics of the individual, aimed at himself. This provides an opportunity to understand, within the framework of behavioral finance, how to form areas of influence on the individual and motivate him to make certain financial decisions, and thus - to obtain the desired financial result.

Keywords: psychology of finance; behavioral finance; psychology; sociology; model of behavior

REFERENCES

1. Bradley, T. Klontz, Edward, J. Horwitz (2017) Behavioral Finance 2.0 - Financial Psychology. *Journal of Financial Planning*: May. URL: <https://www.financialplanningassociation.org/article/journal/MAY17-behavioral-finance-20-financial-psychology> (20.05.2022)
2. Fallaw, Sarah (2020) What is Financial Psychology? DataPoints. August 5. URL: <https://www.datapoints.com/2020/08/05/what-is-financial-psychology/> (20.05.2022)
3. Guide to Behavioral Finance: Definition, Concepts and Uses. Indeed. July 22, 2021. URL: <https://www.indeed.com/career-advice/career-development/behavioral-finance> (21.05.2022)
4. Baker, H.K. & Nofsinger, J.R. (2010) Behavioral Finance: Investors, Corporations, and Markets. John Wiley & Sons, Inc., Hoboken, New Jersey. 768 p
5. Sewell, M. (2010) Behavioural Finance. URL: <http://behaviouralfinance.net/behavioural-finance.pdf> (21.05.2022).
6. Shefrin, H. (2008) A Behavioral Approach to Asset Pricing. Academic Press. 618 p.
7. Kryvyi, V. I. (2017). The essence and main theoretical blocks of behavioral finance. *Scientific Bulletin of the International Humanitarian University*. Series: Economics and Management. Issue 23(1). 12–16 [in Ukrainian]

Стаття надійшла до редакції: 10.06.2022

Received: 2022.06.10