



ПОВЕДЕНЧЕСКАЯ ЭКОНОМИКА: ВЛИЯНИЕ КОГНИТИВНЫХ ИСКАЖЕНИЙ НА ИНВЕСТИЦИОННЫЕ РЕШЕНИЯ

Смирнов Алексей Романович

Студент, кафедра финансов и банковского дела Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Россия

Гордеева Ольга Викторовна

Кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и банковского дела Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Россия

Аннотация

В статье рассматриваются фундаментальные механизмы влияния когнитивных искажений на поведение инвесторов в условиях финансовых рынков. Анализируются ключевые психологические закономерности, формирующие отклонения от рациональной модели принятия решений, включая эффект избыточной уверенности, страх потерь, эвристику доступности, эффект привязки, стадное поведение и гиперболическое дисконтирование. Подчёркивается, что когнитивные искажения оказывают существенное влияние на оценку рисков, формирование инвестиционных стратегий, поведение в условиях неопределённости и восприятие информации. Особое внимание уделено механизмам взаимодействия эмоций, субъективных ожиданий и ограниченной рациональности, которые приводят к ошибкам в прогнозировании, переоценке или недооценке активов, необоснованным реакциям на рыночные колебания и стратегическим просчётам. На основе анализа описываются возможности коррекции поведения инвесторов, повышения финансовой грамотности и разработки инструментов, позволяющих минимизировать воздействие когнитивных искажений.

Ключевые слова: поведенческая экономика, когнитивные искажения, инвестиционные решения, ограниченная рациональность, риск, финансовое поведение, теория перспектив.

Введение

Классическая экономическая теория десятилетиями исходила из постулата о рациональности человека, который стремится максимизировать полезность своих решений и обладает полной информацией об экономической среде.

Однако реальные наблюдения, эмпирические исследования и практика работы финансовых рынков убедительно демонстрируют, что поведение людей зачастую значительно отличается от рациональных моделей. Инвесторы совершают ошибки, подвержены эмоциям, переоценивают маловероятные события, иррационально реагируют на новости, зависят от социальных факторов и нередко действуют вопреки собственным интересам.

Возникновение поведенческой экономики стало научным ответом на необходимость объяснения этих отклонений. Работы Д. Канемана, А. Тверски, Р. Талера и других учёных заложили основу новой парадигмы, в которой поведение экономического субъекта трактуется как результат взаимодействия когнитивных механизмов, эмоциональных реакций и особенностей обработки информации. Именно на этой основе сегодня строится анализ инвестиционного поведения, прогнозирование финансовых кризисов и разработка стратегий управления рисками.

Актуальность изучения когнитивных искажений в инвестиционной деятельности обусловлена высокой степенью неопределённости и быстрым изменением рыночной конъюнктуры. Инвестор вынужден принимать решения, опираясь на неполную и разрозненную информацию, что открывает широкое поле для влияния психологических факторов. Риски ошибочного анализа возрастают особенно сильно в условиях волатильных рынков, кризисных ситуаций или информационных перегрузок.

Целью данной статьи является глубокий анализ механизмов влияния когнитивных искажений на инвестиционные решения, описание их теоретических оснований и выявление последствий для поведения экономических агентов.

Теоретические основы поведенческой экономики и ограниченной рациональности

Поведенческая экономика основывается на предположении о том, что человек обладает ограниченной рациональностью. Это означает, что он принимает решения в условиях ограниченной информации, неполного анализа, ограниченных когнитивных возможностей и субъективного восприятия.

Теоретическая база поведенческой экономики включает несколько ключевых направлений. Одним из фундаментальных является теория перспектив, предложенная Канеманом и Тверски. Согласно этой теории, человек оценивает выигрыш и потери не в абсолютных величинах, а относительно точки отсчёта, испытывая более сильную негативную реакцию на потери, чем положительные эмоции от аналогичного размера выигрыша. Такой асимметричный подход объясняет значительную часть иррационального поведения инвесторов.

Другим важным элементом теории является представление о двух системах мышления — быстрой интуитивной и медленной аналитической.

Инвестор, особенно при давлении времени или эмоций, чаще использует быструю систему мышления, опирающуюся на эвристики и приближенные оценки, что и приводит к когнитивным искажениям.

Современная поведенческая экономика рассматривает инвестиционное поведение как результат сложного взаимодействия между личным опытом, эмоциями, ожиданиями и социальным контекстом. Информационные асимметрии, ограниченность внимания и влияние социальных норм создают почву для систематических искажений, которые проявляются в переоценке рисков, чрезмерной самоуверенности, конформизме и импульсивных решениях.

Эффект избыточной уверенности и его влияние на инвестиционные стратегии

Одним из наиболее распространённых искажений является избыточная уверенность. Инвесторы часто склонны переоценивать свои знания, способности и точность собственных прогнозов. Данное искажение особенно ярко проявляется у начинающих инвесторов, которые получают первоначальный успех и начинают воспринимать его как результат личной компетентности, а не благоприятной рыночной конъюнктуры.

Избыточная уверенность приводит к переизбытку торговых операций, повышению уровня риска, игнорированию диверсификации и недостаточной оценке потерь. Инвестор выбирает активы, руководствуясь субъективными убеждениями, а не объективным анализом, что часто ведёт к стратегическим ошибкам. Исследования показывают, что инвесторы с высоким уровнем уверенности совершают больше сделок и получают в среднем более низкую доходность, чем осторожные участники рынка.

Эмоциональный компонент избыточной уверенности связан с эффектом контроля. Инвестор ощущает, что способен повлиять на результаты торговых операций, хотя в реальности большинство рыночных факторов неподвластны индивидуальному контролю. Это создаёт ложное ощущение стабильности и приводит к повышенной склонности к риску.

Страх потерь и асимметрия восприятия рисков

Страх потерь является центральным элементом теории перспектив и оказывает мощнейшее влияние на инвестиционное поведение. Потеря вызывает значительно более сильные эмоции, чем удовольствие от аналогичного выигрыша. Это приводит к тому, что инвесторы избегают даже умеренных рисков, если есть вероятность потерь, но при этом готовы идти на чрезмерные риски, чтобы избежать фиксации убытков.

Одним из наиболее распространённых проявлений является удержание убыточных активов в надежде на их последующее восстановление. Инвестор избегает фиксации убытка, поскольку воспринимает его как личную неудачу. Это может привести к значительным потерям, особенно при падающих рынках.

С другой стороны, страх потерь стимулирует преждевременную фиксацию прибыли. Инвестор предпочитает получить небольшой гарантированный доход, даже если потенциал роста актива остаётся высоким. Такие решения уменьшают долгосрочную доходность портфеля.

Эвристика доступности и влияние информации на оценку рисков

Эвристика доступности основана на том, что человек оценивает вероятность события на основе лёгкости, с которой вспоминается соответствующая информация. Инвесторы склонны переоценивать значимость недавних или ярких событий и недооценивать долгосрочные, но менее заметные тенденции.

Например, после громких банкротств или резких падений рынков инвесторы начинают переоценивать риски и избегать определённых активов, даже если их фундаментальные показатели остаются стабильными. Напротив, в период бурного роста рынка создаётся иллюзия низких рисков, что стимулирует крупные вложения в переоценённые активы.

Эвристика доступности также приводит к тому, что инвесторы ориентируются на информационный фон, создаваемый СМИ и социальными сетями, что превращает рынок в пространство, где преобладают эмоциональные реакции, а не аналитический расчёт.

Эффект привязки и искажённые оценочные суждения

Эффект привязки заключается в том, что человек склонен опираться на первоначальную информацию, которая служит точкой отсчёта при последующих оценках. Инвестор может привязаться к цене покупки актива, формируя ожидания относительно её роста или падения, даже если объективные рыночные условия изменились.

Такое поведение приводит к иррациональной вере в «справедливую цену», которая не основана на фундаментальных факторах. Инвестор удерживает актив только потому, что не хочет продавать его дешевле цены покупки, или наоборот, стремится дождаться уровня, который не имеет экономического обоснования.

Привязка влияет также на оценку прогностических моделей. Первые прогнозы или комментарии аналитиков формируют якорь, который затем искажает восприятие последующей информации.

Стадное поведение и социальная природа инвестиционных решений

Стадное поведение проявляется в стремлении следовать за действиями большинства. Инвесторы часто принимают решения не исходя из собственного анализа, а под влиянием поведения крупных групп. Это приводит к формированию финансовых пузырей, резким колебаниям цен и неустойчивым рыночным реакциям.

Социальные факторы оказывают значительное влияние на неопытных инвесторов, которые воспринимают коллективное мнение как более надёжный источник информации. В условиях неопределённости стадное поведение усиливается, поскольку человек стремится избежать ответственности за ошибочные решения и предпочитает действовать в рамках группы.

Гиперболическое дисконтирование и иррациональное отношение ко времени

Гиперболическое дисконтирование описывает склонность человека переоценивать краткосрочные выгоды и недооценивать долгосрочные. Инвестор предпочитает небольшую прибыль сейчас вместо большей прибыли в будущем. Это приводит к искажению долгосрочных стратегий, недооценке сложного процента, низкой склонности к накоплениям и ошибкам в распределении средств.

На практике это проявляется в импульсивных инвестициях, спекулятивных сделках и отказе от долгосрочных продуктов, например пенсионных накоплений.

Эмоциональная динамика и поведение в условиях неопределённости

Инвестиционные решения формируются не только рациональными оценками, но и эмоциями. Страх, азарт, эйфория, сожаление и надежда существенно влияют на восприятие риска. Инвестор может отказаться от анализа в пользу эмоциональных импульсов, что ведёт к резким и необоснованным действиям.

Иррациональные реакции усиливаются в периоды кризисов. Панические продажи приводят к обвалу рынков, а эйфорический рост — к формированию пузырей. Управление эмоциональным поведением является одной из наиболее сложных задач как для частных инвесторов, так и для финансовых институтов.

Механизмы преодоления когнитивных искажений

Современная экономика и психология разрабатывают методы, позволяющие снизить воздействие когнитивных искажений. Ключевыми инструментами являются повышение финансовой грамотности, использование автоматизированных решений, внедрение алгоритмического анализа, контроль эмоций и регулярный пересмотр инвестиционных стратегий.

Высокотехнологичные системы управления активами позволяют исключить эмоциональный фактор, а строгие правила инвестирования помогают снизить влияние интуитивных решений. Прозрачность информации и развитие аналитической культуры создают условия для повышения рациональности.

Заключение

Поведенческая экономика раскрывает фундаментальные причины отклонений человеческого поведения от рациональных моделей, описывая систематические психологические механизмы, которые влияют на инвестиционные решения. Когнитивные искажения формируют особую логику восприятия риска, доходности и информации, создавая условия для ошибок, стратегических просчётов и нестабильности финансовых рынков.

Понимание природы этих искажений является ключом к формированию устойчивых инвестиционных стратегий, разработке эффективных финансовых инструментов и повышению компетентности экономических субъектов. В условиях глобальной турбулентности, цифровизации и роста объёма информации роль поведенческой экономики продолжает возрастать, становясь важнейшим инструментом анализа современного финансового поведения.

Литература

1. Канеман Д. Думай медленно... решай быстро. М.: АСТ, 2021.
2. Талер Р. Поведенческая экономика. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2020.
3. Акерлоф Дж., Шиллер Р. Духи экономики. М.: Институт Гайдара, 2018.
4. Семёнов А. В. Психология инвестиционного поведения. М.: Финансы, 2019.
5. Мельников В. В. Финансовые решения и когнитивные искажения. СПб.: Питер, 2022.