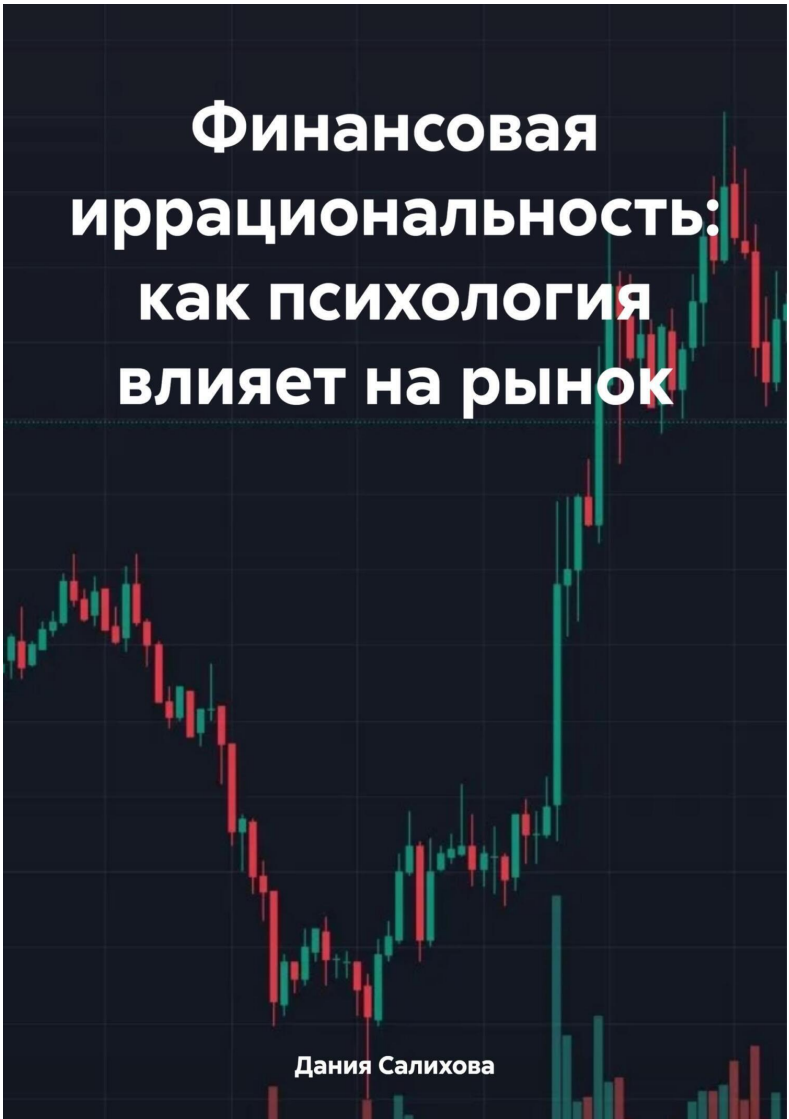
Финансовая иррациональность: как психология влияет на рынок



Дания Салихова

Дания Салихова

Финансовая иррациональность: как психология влияет на рынок

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=70725454
SelfPub; 2024

Аннотация

Почему мы иногда принимаем иррациональные решения на бирже? Как когнитивные ошибки могут заставить нас делать неверные инвестиционные шаги? Читая эту книгу, вы научитесь лучше понимать психологические аспекты финансов и использовать эти знания для улучшения своих инвестиционных стратегий. Это руководство станет полезным для всех, кто хочет принимать более эффективные финансовые решения, избегая типичных ловушек иррационального поведения.

Содержание

Введение	4
Как можно объяснить поведение людей в области финансов	6
Ментальный учет	8
Конец ознакомительного фрагмента.	12

Дания Салихова
Финансовая иррациональность: как психология влияет на рынок

Введение

В англоязычной социальной сети TikTok в 2023 году появился тренд, в рамках которого девушки описывали некие уловки и правила, к которым они прибегали, чтобы оправдать свои необдуманные траты.

Вернули долг? Ого, бесплатные деньги! Отменилась поездка? Значит, вы сэкономили и можно что-то купить! Вещь стоит слишком дорого? Но если пользоваться ей многократно, цену можно мысленно разбить на части!

Таким образом, пользовательницы соцсети сформировали некий ряд правил “женской математики”:

- если сегодня вы потратили слишком много денег, можете компенсировать это, ничего не купив завтра;
- если планы на вечер отменились, вы заработали деньги;
- если вам не хватает до бесплатной доставки, вы теряете деньги

На первый взгляд, описанный феномен «женской математики» является чем-то иррациональным и далеким от разумного обращения с финансами. Однако в этой статье мы покажем, что даже инвестору – человеку, который планирует сберегать и приумножать свои средства – необходимо знать об этом феномене и других подобных явлениях. Для объективного анализа мы рассмотрим различные концепции поведенческой экономики, а также обратимся к рассмотрению индикаторов динамики рынка. Кроме того, мы опишем влияние социальных сетей в контексте принятия финансовых решений.

Как можно объяснить поведение людей в области финансов

Ни для кого не секрет, что стандартная экономическая теория (RAT – rational actor theory) основана на тезисе, что люди ведут себя рационально и что ВСЯ существующая информация встроена в инвестиционный процесс. Возможно ли такое в реальном мире? Конечно нет.

На данный момент в поведенческой экономике выделяются следующие направления:

исследование убеждений (включая восприятие информации и поведение в условиях неопределенности)

исследование предпочтений (в том числе поведение в условиях риска и социальные предпочтения)

исследование процесса принятия решений (с фокусом на эвристики и эффекты, влияющие на оценку полезности и выбор)

Эти исследования касаются трех аспектов человеческой рациональности:

восприятие информации

влияние внешних стимулов

интерпретация информации

Исследование поведенческих аспектов финансовых решений особенно актуально в контексте современной России,

где за последние годы интерес к финансовым инвестициям значительно вырос. Количество брокерских счетов физических лиц увеличилось с 30 млн до 35,5 млн, что свидетельствует о возросшей активности частных инвесторов.

Ментальный учет

С позиции поведенческой экономики, женская математика – это не что иное, как **ментальный учет**. Данное понятие, введенное экономистом и лауреатом Нобелевской премии Ричардом Талером, означает, что люди склонны делить свои деньги на ментальные «корзины», основываясь на субъективных критериях вместо того, чтобы относиться к ним, как к взаимозаменяемому ресурсу.

Другими словами, вместо одной общей суммы, которую можно тратить на что угодно, у себя в голове индивиды выделяют отдельные счета для разных расходов: на еду, жилье, сбережения или развлечения. Иногда это может мешать нам принимать рациональные решения. Приведу пару примеров:


RENT

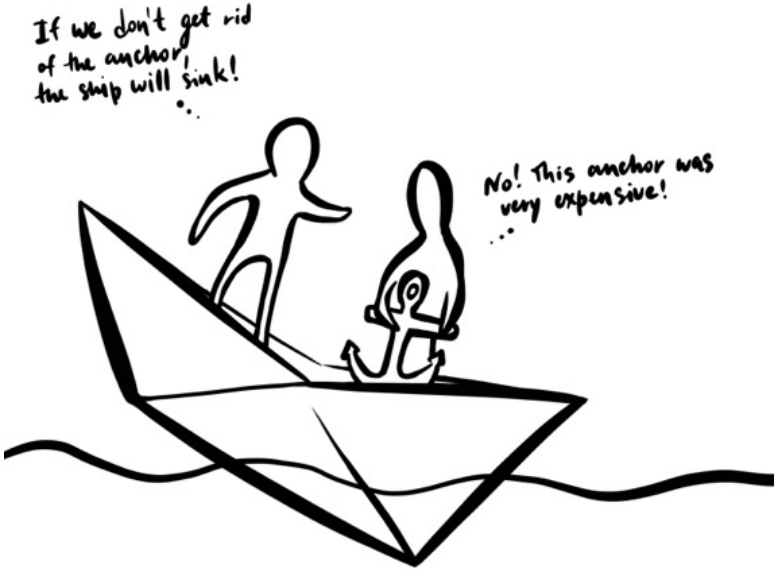
Деньги на определенную цель. Многие откладывают деньги на конкретную цель и не используют для других нужд, даже если бы это было более рационально.



Разная ценность денег.

Люди могут по-разному оценивать одинаковую сумму в разных контекстах. Например, скидка 100 # при покупке товара за 500 # может казаться более значимой, чем та же скид-

ка при покупке товара за 5000 #.



Ловушка невозвратных затрат.

Если вы уже на что-то потратили деньги в прошлом, это повлияет на ваше решение в будущем.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.