

Фінанси

УДК 330.322:159.9:658.15

DOI <https://doi.org/10.5281/zenodo.14287748>

Поведінкові фінанси: як психологія впливає на прийняття інвестиційних рішень?

Понзель Вероніка Василівна

магістр із туризму, старший викладач кафедри, Карпатський університет імені

Августина Волошина, м. Ужгород, Україна,

<https://orcid.org/0000-0001-9391-2401>

Понзель Віктор Вікторович

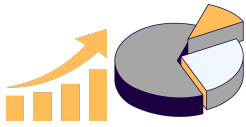
магістр фінансів, психології та богослов'я, старший викладач кафедри,

Карпатський університет імені Августина Волошина, м. Ужгород, Україна,

<https://orcid.org/0000-0002-2841-6011>

Прийнято: 19.11.2024 | Опубліковано: 06.12.2024

Анотація. У статті досліджено вплив когнітивних спотворень, емоційних факторів та соціального середовища на інвестиційну поведінку учасників фінансових ринків. Поведінкові фінанси, які дедалі більше привертають увагу науковців і практиків, пропонують більш реалістичний підхід до аналізу рішень інвесторів порівняно з традиційними моделями раціонального вибору. Основна увага приділена узагальненню знань про такі нераціональні прояви, як ефект підтвердження, надмірна самовпевненість, уникнення втрат, груповий вплив та інформаційна асиметрія, в межах системного підходу. **Актуальність дослідження** зумовлена необхідністю адаптації фінансових стратегій до поведінкових особливостей ринків, які часто порушують традиційні припущення щодо ефективності та раціональності. Розуміння впливу когнітивних



упереджень та соціальних чинників дає змогу не лише точніше прогнозувати поведінку учасників ринку, але й формувати більш стійкі й інклюзивні фінансові системи. У швидкозмінному інформаційному середовищі такі аспекти набувають особливого значення для запобігання кризам і зниження ризиків.

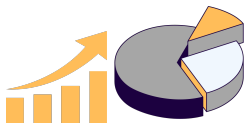
Методи дослідження включають аналіз теоретичних джерел з поведінкових фінансів, вивчення емпіричних даних і прикладів ринкових аномалій. Завдяки міждисциплінарному підходу інтегровано знання з економіки, психології та соціології для виявлення закономірностей і розроблення практичних рекомендацій. **Результати** свідчать, що когнітивні упередження формуються внаслідок складної взаємодії емоцій, групової динаміки та інформаційного середовища. Наприклад, надмірна самовпевненість призводить до підвищеної торговельної активності, тоді як уникнення втрат спричиняє ірраціональну поведінку під час кризових періодів. Вплив соціальних факторів також є суттєвим: груповий тиск часто посилює помилки, а маніпуляції інформаційним середовищем сприяють формуванню або поглибленню ринкових «бульбашок». **Висновки.** Узагальнення ірраціональних проявів через призму поведінкових фінансів сприяє поглибленню розуміння складної динаміки фінансових ринків. Отримані результати підкреслюють важливість врахування поведінкових факторів у процесах розробки фінансових стратегій та регуляторних підходів для підвищення стійкості ринкових систем.

Ключові слова: фінансові ринки, раціональна поведінка, емоції, когнітивні спотворення, соціальні фактори.

Behavioral Finance: How Psychology Influences Investment Decision Making?

Veronika Ponzel

Master of Tourism, Senior Lecturer, Department, Augustyn Voloshyn Carpathian University, Uzhhorod, Ukraine, <https://orcid.org/0000-0001-9391-2401>

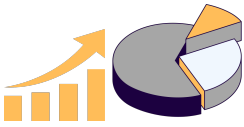


Viktor Ponzel

Master of Finance, Psychology, and Theology, Senior Lecturer, Department,
Augustyn Voloshyn Carpathian University, Uzhhorod, Ukraine,
<https://orcid.org/0000-0002-2841-6011>

Abstract. The article investigates the impact of cognitive distortions, emotional factors and social environment on the investment behaviour of financial market participants. Behavioural finance, which is increasingly attracting the attention of scholars and practitioners, offers a more realistic approach to analysing investor decisions than traditional models of rational choice. The article focuses on generalising knowledge about such irrational manifestations as the confirmation effect, overconfidence, loss avoidance, group influence and information asymmetry within the framework of a systematic approach. The **study's relevance** is stipulated by the need to adapt financial strategies to the behavioural characteristics of markets, which often violate traditional assumptions of efficiency and rationality. Understanding the influence of cognitive biases and social factors allows not only to predict market participants' behaviour more accurately but also to build more sustainable and inclusive financial systems. Such aspects are particularly important for crisis prevention and risk mitigation in a rapidly changing information environment.

The **research methods** include analyzing theoretical sources on behavioural finance, empirical data, and examples of market anomalies. The interdisciplinary approach integrates knowledge from economics, psychology, and sociology to identify patterns and develop practical recommendations. The **results** show that cognitive biases are formed as a result of a complex interaction between emotions, group dynamics, and the information environment. For example, overconfidence leads to increased trading activity, while loss aversion causes irrational behaviour during crisis periods. The influence of social factors is also significant: group pressure often exacerbates mistakes, and manipulation of the information environment contributes to the formation or deepening of market bubbles.



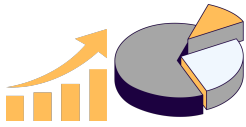
Conclusions. Generalising irrational behaviour through the prism of behavioural finance contributes to a deeper understanding of the complex dynamics of financial markets. The results emphasise the importance of considering behavioural factors in the development of financial strategies and regulatory approaches to enhance the resilience of market systems.

Keywords: financial markets, rational behaviour, emotions, cognitive distortions, social factors.

Постановка проблеми. Поведінкові фінанси – це відносно нова дисципліна, що поєднує фінансову теорію та психологію, і досліджує, як емоції, когнітивні спотворення та соціальні фактори впливають на процес прийняття інвестиційних рішень. У традиційній фінансовій теорії припускається, що інвестори діють раціонально, базуючи свої рішення на логічному аналізі та максимізації вигоди. Однак реальність значно складніша, оскільки часто інвестори піддаються впливу емоцій, упереджень або соціальних трендів, що змінює їхню поведінку на ринку.

Один з головних аспектів, що впливають на інвестиційні рішення, – це емоції. Страх, жадібність або надмірна самовпевненість можуть призвести до прийняття рішень, які не відповідають фінансовим цілям і довгостроковим інтересам. Наприклад, страх перед втратами може спричинити продаж акцій у кризові періоди, навіть коли економічні показники не вказують на необхідність цього. З іншого боку, надмірний оптимізм може спонукати до інвестицій у ризиковані активи, що не мають підстав для такого захоплення.

Крім того, когнітивні спотворення, такі як ефект підтвердження, коли інвестори звертаються тільки до тієї інформації, що підтримує їхні переконання, чи інші упередження, що виникають через обмежене мислення, значно ускладнюють прийняття збалансованих фінансових рішень. Такі психологічні фактори часто призводять до того, що інвестори ігнорують важливі дані або перекручують їх для підтримки своїх початкових уявлень.



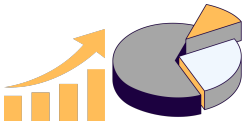
Соціальні фактори, зокрема вплив групи або новини, також відіграють важливу роль у формуванні інвестиційної поведінки. У сучасному світі соціальні мережі та новинні платформи можуть впливати на колективну свідомість інвесторів, формуючи «ефект натовпу», коли інвестори сліднують за трендами, навіть без повного розуміння ситуації. В результаті цього вони можуть вчиняти дії, керуючись емоціями чи думкою інших, а не на основі раціонального аналізу.

Таким чином, поведінкові фінанси відкривають нові горизонти для розуміння того, як психологічні фактори впливають на ринок і поведінку інвесторів. Дослідження цього напрямку має важливе значення для покращення ефективності інвестиційних стратегій і зниження ризиків на фінансових ринках, оскільки дозволяє глибше усвідомити, як люди приймають рішення в умовах невизначеності й стресу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз літератури, присвяченої впливу когнітивних, емоційних і соціальних факторів на інвестиційну поведінку, свідчить про багатогранність і складність цієї проблеми. Різні автори досліджували аспекти поведінкових фінансів з різних перспектив, пропонуючи нові теоретичні моделі й емпіричні докази, що значно поглиблюють розуміння процесів прийняття рішень у фінансовій сфері.

Т. Aversky та D. Kahneman [1] є авторами перспективної теорії, яка відіграє центральну роль у вивченні інвестиційної поведінки. Їхні дослідження, спрямовані на аналіз того, як люди оцінюють ризики та вигоди, стали основою для пояснення ірраціональної поведінки, зокрема уникнення втрат і асиметричного сприйняття прибутків. Ця теорія слугує фундаментом для сучасних досліджень і значною мірою впливає на розгляд когнітивних упереджень у даній статті.

Дослідження D. Van Dolder, M. J. Van den Assem, C. Camerer та R. H. Thaler [2], які виявили гендерні відмінності у рівнях самовпевненості інвесторів, підкреслюють важливість особистісних характеристик у процесі прийняття фінансових рішень. Їхні висновки демонструють, що когнітивне спотворення, як-от надмірна самовпевненість, спричиняє підвищену торговельну активність,



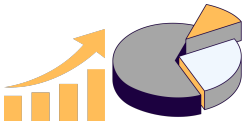
яка, своєю чергою, може призводити до зниження дохідності інвестиційних портфелів. Ці результати є важливими для розуміння впливу когнітивних особливостей на фінансові результати.

Соціальні аспекти інвестиційної поведінки були детально вивчені М. Nagatsu [3], який дослідив феномен ринкових «бульбашок» та підкреслив вирішальну роль масової психології у виникненні фінансових криз. Його підхід дає змогу зрозуміти, як групові настрої та інформаційне середовище формують колективну поведінку, що є ключовим для розділу статті, присвяченого соціальним факторам.

Окрім того, праці В. М. Barber та Т. Odean [4] значно розширюють розуміння впливу емоцій на прийняття рішень інвесторами. Їхні дослідження показують, що емоційні спотворення, такі як страх або надмірний оптимізм, впливають на оцінку ризиків і визначають схильність до ризикових чи обережних стратегій. Це забезпечує інтеграцію психологічних і соціальних факторів в єдину систему аналізу інвестиційної поведінки.

Результати досліджень вищезазначених авторів слугують концептуальною базою для застосування системного підходу в аналізі проблематики. Вони забезпечують основу для дослідження взаємозв'язків між когнітивними, емоційними та соціальними факторами, що формують інвестиційну поведінку. Використання запропонованих підходів сприяє розкриттю ключових механізмів прийняття рішень на фінансових ринках. Використання таких методологічних підходів дозволяє глибше зрозуміти механізми прийняття фінансових рішень, а також запропонувати ефективні заходи для мінімізації впливу поведінкових викривлень, спрямовані на підвищення раціональності фінансових стратегій.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У попередніх дослідженнях з поведінкових фінансів основна увага зосереджувалася на вивченні окремих аспектів когнітивних упереджень, емоційних впливів та соціальних факторів, що формують поведінку інвесторів. Багато дослідників розглядали вплив конкретних ефектів або аномалій, таких як надмірна самовпевненість, ефект уникнення втрат чи груповий вплив. Однак



системне узагальнення цих проявів у контексті їхньої взаємодії та кумулятивного впливу на поведінку учасників фінансових ринків залишається недостатньо розробленим.

Стаття спрямована на подолання цього розриву шляхом комплексного аналізу нераціональних проявів ефектів та аномалій у поведінці інвесторів крізь призму поведінкових фінансів. Це включає розуміння того, як різні види спотворень взаємодіють у реальних умовах фінансового ринку, і які стратегії можуть бути ефективними для зменшення їхнього впливу.

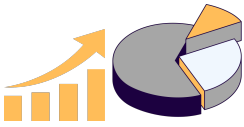
Формулювання цілей статті (постановка завдання)

Мета дослідження – аналіз психологічних факторів, що впливають на прийняття інвестиційних рішень, для розроблення рекомендацій щодо покращення інвестиційних стратегій та зниження ризиків на фінансових ринках.

Завдання статті:

- проаналізувати основні психологічні теорії, що пояснюють вплив емоцій та когнітивних спотворень на процес прийняття рішень;
- розглянути когнітивні упередження, такі як ефект підтвердження, надмірна самовпевненість або уникнення втрат, та їх вплив на інвестиційні рішення;
- вивчити роль соціальних факторів, зокрема групового впливу та інформаційного середовища, у формуванні інвестиційної поведінки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Питання про те, чим відрізняються традиційні фінанси від поведінкових, є ключовим для розуміння еволюції економічної науки. На перший погляд, традиційний підхід, який базується на моделі «Економічної людини» (Homo Economicus), пропонує простий і логічний погляд на фінансову поведінку. Він припускає, що економічні агенти є раціональними, володіють необмеженими когнітивними здібностями, а їхні рішення завжди спрямовані на максимізацію власної вигоди. Поведінкові фінанси натомість приймають за основу, що реальні люди, яких у цій концепції часто називають «Люди» (Humans), діють зовсім інакше через емоції, когнітивні упередження та соціальний контекст [5, с. 32].



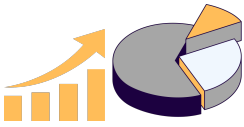
Ключова різниця між двома підходами полягає в уявленні про те, як люди приймають рішення. Традиційні фінанси використовують строгі математичні моделі, де поведінка учасників ринку описується як передбачувана і раціональна. Наприклад, у рамках гіпотези ефективного ринку Юджина Фами вважається, що всі доступні дані миттєво враховуються в цінах активів, а відхилення від раціональної поведінки є лише тимчасовими.

Поведінкові фінанси ставлять під сумнів ці передумови, використовуючи результати з психології та соціології. Вони стверджують, що людська поведінка не завжди раціональна і часто залежить від таких факторів, як страх втрати, ефект фреймінгу чи надмірна самовпевненість [1]. Наприклад, у класичному експерименті, описаному Амосом Тверскі та Даніелем Канеманом («проблема азійської хвороби»), було продемонстровано, як однакові за змістом варіанти вибору сприймаються людьми по-різному залежно від формулювання. Уявна «Економічна людина» у таких умовах залишалася б байдужою до подачі інформації, тоді як реальні люди змінювали свої вподобання залежно від контексту.

Ще одним важливим аспектом є ставлення до помилок. Традиційна економіка вважає, що індивідуальні помилки нівелюються в довгостроковій перспективі завдяки ринковій конкуренції та ефективності. Проте прихильники поведінкових фінансів доводять, що ці помилки часто є систематичними й повторюваними, а отже, мають суттєвий вплив на ринок. Наприклад, страх перед рецесією може спричинити масовий розпродаж активів, навіть коли об'єктивних підстав для цього немає [2].

Нарешті, поведінкові фінанси включають у свій аналіз вплив соціальних факторів, таких як групова динаміка або інформаційні потоки. У світі традиційних фінансів кожен агент приймає рішення автономно, тоді як у поведінкових фінансах визнається, що рішення інвесторів часто є результатом впливу медіа, соціальних мереж або «ефекту натовпу» [3].

Отже, традиційні фінанси фокусуються на моделях, де раціональність і самодостатність є аксіомами, а поведінкові фінанси пропонують більш гнучкий



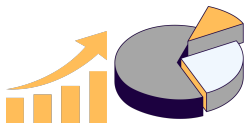
і реалістичний підхід, враховуючи емоції, упередження та соціальний контекст. Ці відмінності роблять поведінкові фінанси унікальною дисципліною, що прагне наблизити економічну теорію до реального життя.

Поведінкові помилки є невід'ємною частиною процесу прийняття фінансових рішень, і їхній вплив на інвестиції може бути як суттєвим, так і непередбачуваним. Звичні для класичної фінансової теорії припущення, що люди діють раціонально та обирають найкращі рішення з точки зору математичного сподівання, не завжди відповідають реальності. Поведінкові фінанси доводять, що люди схильні до помилок, викликаних когнітивними упередженнями, психологічними факторами та впливом навколишнього середовища [6].

Однією з основних помилок є ефект надмірної впевненості. Наприклад, чоловіки часто демонструють надмірну впевненість у своїх знаннях і рішеннях, що призводить до більш активної торгівлі акціями, однак результатом є зниження дохідності. Дослідження Barber і Odean підтвердили, що така поведінка чоловіків значно частіше призводить до фінансових втрат у порівнянні з жінками, які проявляють більшу обережність [4].

Іншим яскравим прикладом є ефект диспозиції, коли інвестори схильні утримувати збиткові активи занадто довго, сподіваючись на їхнє майбутнє зростання, і надто швидко продають ті, що показують прибуток. Така поведінка пояснюється бажанням уникнути психологічного болю від визнання втрат і отримати задоволення від зафіксованого прибутку. В результаті портфель інвестора часто не оптимізований і приносить нижчу дохідність.

Евристика доступності також значно впливає на прийняття інвестиційних рішень. Люди частіше орієнтуються на інформацію, яка є легко доступною або емоційно яскравою, навіть якщо вона не є репрезентативною для загальної ситуації. Наприклад, після фінансових криз інвестори схильні переоцінювати ризик акцій, навіть якщо їхня довгострокова прибутковість залишається високою [7].



Ефект фреймінгу також має значний вплив. Те, як представлена інформація, може змінювати сприйняття ризику. Якщо одна й та ж інвестиційна стратегія подається через позитивні перспективи «можливість заробити 10%»), вона здається більш привабливою, ніж якщо акцент робиться на потенційних втратах («ризик втратити 90%»), навіть якщо ймовірність результатів ідентична.

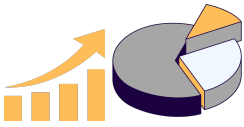
Важливу роль відіграє також досвід і вік інвестора. Молодші люди можуть бути більш схильними до ризику через менший досвід і сильніші емоції, тоді як літні інвестори, попри зниження когнітивних здібностей, частіше роблять більш виважені рішення завдяки досвіду. Наприклад, дослідження Li et al. показують, що досвід компенсує вікові обмеження, особливо в контексті складних міжчасових рішень [8].

Емоційний стан також грає свою роль. Негативні переживання, викликані втратами, можуть змусити інвестора приймати необдумані рішення. Однак надмірний оптимізм, що базується на попередніх успішних угодах, може призвести до недооцінки ризиків і непродуманих інвестицій.

Зменшення впливу поведінкових помилок можливе завдяки кільком стратегіям. Одна з них – це освіта та фінансова грамотність. Дослідження доводять, що люди з вищою економічною освітою менш схильні до таких помилок, як ефект диспозиції чи надмірна самовпевненість. Інша стратегія – створення умов, які мінімізують вплив психологічних факторів, наприклад, використання кольорів чи дизайну, що не провокують надмірної емоційної реакції [9].

Таким чином, поведінкові помилки є невіддільною частиною інвестиційного процесу, але їхній вплив можна значно знизити за допомогою обізнаності, досвіду та раціонального підходу до аналізу ринку.

Соціальні фактори також відіграють важливу роль у формуванні інвестиційної поведінки, особливо в умовах невизначеності або недостатньої інформації. Люди, як соціальні істоти, часто орієнтуються на поведінку інших, що може сприяти як прийняттю раціональних рішень, так і виникненню масових помилок.



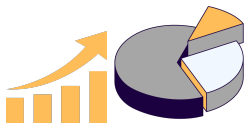
Груповий вплив працює через механізми наслідування. Наприклад, інвестори можуть спостерігати за діями більш досвідчених учасників ринку чи навіть за поведінкою маси та, вважаючи, що ці дії мають підґрунтя, починають повторювати їх. Це явище часто називають ефектом наслідування або стадною поведінкою. Яскравий приклад – ситуація з криптовалютами або технологічними акціями: коли всі починають активно купувати, ціна зростає, що ще більше залучає нових інвесторів. Але таке наслідування може бути ризикованим, адже не завжди дії більшості базуються на реальному аналізі або логіці [10].

Іншим проявом групового впливу є страх залишитися позаду. У середовищі інвесторів це відомо як FOMO – страх втратити можливість. Інвестор бачить, що всі навколо отримують прибутки від певного активу, і вирішує приєднатися, навіть якщо насправді не має достатньої впевненості в цьому рішенні. Це може привести до ринкових бульбашок, які рано чи пізно лускають, спричиняючи масові збитки.

Інформаційне середовище ще більше посилює ці тенденції. Натепер доступ до фінансової інформації безпрецедентний. Соціальні мережі, фінансові платформи, новини та аналітика буквально засипають інвесторів новинами й прогнозами. Але ця відкритість інформації має й зворотний бік. Надлишок даних призводить до інформаційного перевантаження, коли людина не може розрізнити важливе від несуттєвого. Інвестори, замість ретельного аналізу, часто реагують на найгучніші новини або думки найвпливовіших голосів.

Парадоксально, але соціальні мережі, які повинні сприяти кращій орієнтації у світі фінансів, насправді сприяють створенню так званих інформаційних бульбашок. Люди схильні орієнтуватися на інформацію, яка підтверджує їхні власні переконання, при цьому уникаючи альтернативних точок зору. Наприклад, якщо інвестор вірить у зростання певного сектору економіки, він обиратиме новини та прогнози, які підкріплюють цю ідею, ігноруючи потенційні ризики [11].

З іншого боку, соціальні фактори та інформаційне середовище можуть також відігравати конструктивну роль. Участь у фінансових спільнотах дає



можливість обмінюватися знаннями, отримувати поради та спостерігати за ринковими трендами. Однак для цього необхідно розвивати критичне мислення, вміти аналізувати інформацію та не піддаватися емоціям.

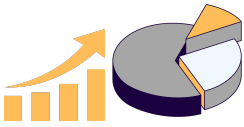
Дані таблиці 1 ілюструють основні прояви поведінкових ефектів, які впливають на інвестиційні рішення, пояснюючи ірраціональність дій учасників фінансових ринків.

Таблиця 1

Нераціональні прояви ефектів та аномалій у поведінці учасників фінансових ринків крізь призму поведінкових фінансів

Ефект чи аномалія	Сутність
Ефект стадної поведінки	Інвестори наслідують дії інших, припускаючи, що більшість має доступ до кращої інформації. Це призводить до формування ринкових бульбашок і посилення коливань цін.
FOMO (страх втратити можливість)	Страх упустити вигоду змушує інвесторів купувати активи на піку їхньої ціни, що часто призводить до втрат.
Ефект надмірної самовпевненості	Інвестори переоцінюють свої знання та здатності, через що часто здійснюють надто ризиковані угоди або ігнорують важливі ризики.
Інформаційна бульбашка	Інвестори обирають інформацію, яка підтверджує їхні переконання, ігноруючи альтернативні точки зору, що знижує об'єктивність аналізу.
Якірний ефект	Прийняття рішень залежить від початкових цифр чи інформації, навіть якщо вона не є релевантною (наприклад, ціна акції в минулому).
Ефект підтвердження	Люди схильні шукати інформацію, яка підтверджує їхні переконання, і нехтувати суперечливими даними.
Ефект доступності	Рішення базуються на найбільш легко доступній або нещодавній інформації, навіть якщо вона не відображає реальної ситуації.
Ефект підвищеного ризику після успіху	Позитивний досвід у минулому змушує інвесторів завищувати ймовірність успіху у майбутньому, що збільшує ризиковану поведінку.
Ефект кольорової інтерпретації	Використання певних кольорів у фінансових звітах (наприклад, червоного для втрат) може впливати на сприйняття ризику та песимізм інвесторів.
Ефект втрати	Інвестори більше бояться втратити вже зароблене, ніж отримати нову вигоду, що призводить до необґрунтованого уникання ризику або фіксації збитків.
Ефект «гарячої руки»	Віра в те, що успіх у недавніх угодах підвищує ймовірність майбутніх успіхів, хоча події можуть бути незалежними.
Ефект соціального підтвердження	Інвестори більше довіряють ідеям чи діям, якщо бачать, що їх підтримує значна частина спільноти, навіть без реального аналізу.

Джерело: складено авторами на основі [12-15]



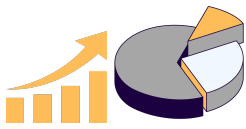
Таким чином, інвестиційна поведінка є результатом взаємодії внутрішніх переконань, зовнішніх чинників та впливу соціального оточення. Здатність ідентифікувати цей вплив та ефективно застосовувати його для досягнення власних цілей є однією з основних компетенцій сучасного інвестора.

Висновки. Дослідження підтвердило важливість психологічних теорій для розуміння природи інвестиційної поведінки. Емоції, разом із когнітивними спотвореннями, відіграють вирішальну роль у формуванні нерациональних рішень. Теорії, такі як перспективна теорія А. Tversky та D.Kahneman, допомагають пояснити, чому інвестори схильні надмірно зосереджуватися на можливих втратах або переоцінювати ймовірність малоймовірних подій. Аналіз когнітивних упереджень, таких як ефект підтвердження, надмірна самовпевненість і уникнення втрат, засвідчив їх значний вплив на інвестиційні стратегії. Зокрема, інвестори часто ігнорують інформацію, яка суперечить їхнім переконанням, або схильні до надмірної торгівлі через завищену впевненість у власних знаннях. Уникнення втрат пояснює небажання фіксувати збитки, навіть коли це є економічно обґрунтованим.

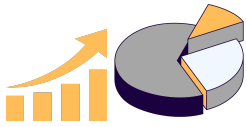
Соціальні фактори, зокрема груповий вплив і інформаційне середовище, відіграють суттєву роль у формуванні інвестиційної поведінки. Групове мислення може призводити до прийняття колективно неефективних рішень, зокрема в періоди ринкових «бульбашок». Інформаційний шум або тенденція слідувати рекомендаціям популярних джерел замість проведення ретельного аналізу підсилює цю динаміку.

Список використаних джерел

1. Tversky, A., Kahneman, D. The framing of decisions and the psychology of choice. Environmental Impact Assessment, Technology Assessment, and Risk Analysis. Springer, Berlin, Heidelberg, 1985. P. 107–129. DOI: https://doi.org/10.1007/978-3-642-70634-9_6 (date of access: 03.10.2024).



2. Standing United or Falling Divided? High Stakes Bargaining in a TV Game Show / D. van Dolder et al. *American Economic Review*. 2015. Vol. 105, no. 5. P. 402–407. URL: <https://doi.org/10.1257/aer.p20151017> (date of access: 03.10.2024).
3. Nagatsu M. Behavioral Economics, History of. *International Encyclopedia of the Social & Behavioral Sciences*. 2015. P. 443–449. URL: <https://doi.org/10.1016/b978-0-08-097086-8.03053-1> (date of access: 03.10.2024).
4. Barber B. M., Odean T. Boys will be Boys: Gender, Overconfidence, and Common Stock Investment. *The Quarterly Journal of Economics*. 2001. Vol. 116, no. 1. P. 261–292. URL: <https://doi.org/10.1162/003355301556400> (date of access: 03.10.2024).
5. Impact of behavioural finance on risk perception, psychological behaviour, and financial decisions of moroccan investors / O. El Ghmari et al. *Financial and credit activity problems of theory and practice*. 2024. Vol. 5, no. 58. P. 244–263. URL: <https://doi.org/10.55643/fcaptp.5.58.2024.4451> (date of access: 03.10.2024).
6. Повод Т. Поведінкові фінанси: сутність та підходи до визначення. *Таврійський науковий вісник. Серія: Економіка*. 2022. Вип. 14. С. 102–109. DOI: <https://doi.org/10.32782/2708-0366/2022.14.13>
7. Карпінський Б. А. Поведінкові фінанси як ефективний базис відображення раціональності й ірраціональності фінансових рішень у системі державотворчого патріотизму нації. *Бізнес Інформ*. 2020. №6. С. 282–290. DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2020-6-282-290>
8. Complementary cognitive capabilities, economic decision making, and aging. / Y. Li et al. *Psychology and Aging*. 2013. Vol. 28, no. 3. P. 595–613. URL: <https://doi.org/10.1037/a0034172> (date of access: 03.10.2024).
9. Малишенко К. А. Поведінкові фінанси та їх вплив на динаміку фондового ринку. *Інвестиції: практика та досвід*. 2014. № 16. С. 57–60. URL: <http://www.investplan.com.ua/?op=1&z=3822&i=11> (дата звернення: 01.10.2024).



10. Klontz B. T., Horwitz E. J. Behavioral Finance 2.0 – Financial Psychology. *Financial Planning Association*. URL: <https://www.financialplanningassociation.org/article/journal/MAY17-behavioral-finance-20-financial-psychology> (date of access: 03.10.2024).
11. Барабаш Л. В. Психологія фінансів і поведінкові фінанси: точки дотику та відмінності. *Review of transport economics and management*. 2022. Вип. 7(23). С. 151–155. DOI: URL: <http://pte.diit.edu.ua/article/view/258047> (дата звернення: 01.10.2024).
12. Харабара В. М., Грешко Р. І., Третякова О. В. Поведінкові фінанси: сутність та основні теоретичні блоки. *Ефективна економіка*. 2021. № 4. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8814> (дата звернення: 03.10.2024)
13. Ліпич Л. Г., Кушнір М. А., Хілуха О. А., Волинець І. Г. Вплив поведінкових чинників на прийняття інвестиційних рішень. *Наукові записки Львівського університету бізнесу та права. Серія економічна*. 2023. Вип. 38. С. 60–67. DOI: <http://dx.doi.org/10.5281/zenodo.8255963> (дата звернення: 01.10.2024).
14. Kamoune A., Ibenrissoul N. Traditional versus Behavioral Finance Theory. *International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics*, 2022, Vol. 3, No. 2-1 P. 282–294. DOI: <https://doi.org/10.5281/zenodo.6392167> (date of access: 03.10.2024).
15. Kuhn A. G. Prospect Theory Multi-Agent Based Simulations for Non-Rational Route Choice Decision Making Modelling: doctoral thesis. 2009. URL: <https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:bvb:20-opus-40483> (date of access: 03.10.2024).