

Психология финансов

Цель лекции:

Понять, как эмоции, когнитивные искажения и поведенческие паттерны влияют на финансовые решения, и научиться принимать более рациональные решения в управлении личными финансами.

Почему психология важна в финансах? (Задаем вопрос аудитории)

Финансы — это не только цифры и расчеты. Это также эмоции, привычки и принятие решений в условиях неопределенности. Часто люди принимают финансовые решения под влиянием страха, жадности, стресса или других эмоций, что может привести к неоптимальным результатам.

Пример:

- Покупка акций на пике ажиотажа из-за страха упустить
- Продажа активов во время паники на рынке, когда цены падают.

Эмоции и деньги

Как эмоции влияют на финансовые решения? (Вопрос аудитории).

Эмоции играют ключевую роль в финансовых решениях. Рассмотрим основные эмоции, которые влияют на наше поведение:

1. Жадность

Желание получить больше, чем реально возможно, часто приводит к рискованным решениям.

Жадность приводит рынок в «Пузырям».

Вопрос аудитории – что такое «пузыри»?

Пример:

- Инвестирование в "хайповые" проекты без должного анализа. (Финансовые пирамиды, Крипто инвестиции) когда всем известные блогеры из каждого информационного канала говорят о «чудесном проекте», который приведет вас к несметному богатству.
- Продажа недвижимости в сложное время, когда цена выставлена необоснованно высокая.

2. Страх

Страх потери денег может привести к излишней осторожности.

Большинство людей в возрасте хранят свои сбережения дома. При этом теряют выгоду.

Пример: Хранение всех сбережений "под матрасом" вместо инвестирования, что приводит к потере потенциального дохода из-за инфляции

Вопрос: как вы думаете, где лучше всего хранить сбережения. И почему некоторые люди не доверяют банкам.

3. Оптимизм и самоуверенность

Излишняя уверенность в своих знаниях может привести к переоценке своих возможностей.

Пример: Трейдеры, которые считают, что могут "обыграть рынок", часто теряют деньги.

4. Стыд и вина

Эти эмоции могут мешать людям обращаться за помощью или признавать свои финансовые ошибки.

Ситуации сложные бывают у всех, действительно у нас очень высокий процент закредитованности населения. Зачастую, когда возникает сложная ситуация, человек не идет за помощью к родственникам, просто потому, что ему стыдно.

Пример: Ты пошел на поводу эмоций и купил телефон в кредит, при этом у тебя съёмная квартира и владелец говорит о поднятии платы за аренду. И на работе не удалось получить премию. Финансовая ситуация сложная.

Как вы думаете – какое решение будет правильное, а какое приведет к фатальным последствиям?

Когнитивные искажения в финансах

Когнитивные искажения — это ошибки мышления, которые влияют на наше восприятие реальности и принятие решений. Вот несколько распространенных искажений:

1. Эффект якоря

Люди склонны слишком сильно полагаться на первую полученную информацию.

Пример: Если вы увидели цену товара со скидкой 50%, вы можете считать его выгодным, даже если реальная цена завышена.

Может быть кто-то хочет поделиться примером из жизни? Кто сталкивался с подобной ситуацией? (Пример распродажи 11.11)

2. Эффект обладания

Мы склонны переоценивать то, что нам принадлежит.

Пример: Отказ продать акции по низкой цене, даже если их реальная стоимость ниже.

Вы продаете автомобиль зная про все его недостатки и недочеты. Но, он же ваш, с ним связаны эмоции и порой они преобладают. Как итог – высокая цена не про рынок, обоснований которой – нет

3. Предвзятость подтверждения

Мы ищем информацию, которая подтверждает наши убеждения, и игнорируем противоположные данные.

Пример: Инвестор, который верит в успех компании, игнорирует негативные новости о ней.

4. Иллюзия контроля

Люди верят, что могут контролировать события, даже когда это невозможно.

Пример: Игроки в казино, которые думают, что могут повлиять на результат игры. Кто-нибудь знает, как называется зависимость от азартных игр. Лудомания – патологическое пристрастие к азартным играм.

Импульсивные покупки и эмоциональные траты

Вопрос аудитории: как вы думаете, что это такое? и какие могут быть причины?
Импульсивные покупки — это результат эмоционального, а не рационального решения.

Причины:

- Желание получить мгновенное удовольствие.
- Влияние рекламы и маркетинга.
- Социальное давление (например, покупка дорогого подарка, чтобы произвести впечатление).

Как бороться: Сначала задаем вопрос аудитории.

- Создать правило "24 часа": отложить покупку на сутки, чтобы обдумать её необходимость.
- Составлять список покупок перед походом в магазин.
- Не ходить в магазин голодным ☺

Практические упражнения

Упражнение 1: Проанализируйте свои последние три покупки. Какие эмоции стояли за этими решениями?

Упражнение 2: Попробуйте составить список своих финансовых целей и оценить, насколько они реалистичны.

Как принимать рациональные финансовые решения

Итак, подведем с вами итог:

Чтобы избежать влияния эмоций и когнитивных искажений, важно следовать нескольким принципам:

а) Осознанность

Постоянно задавайте себе вопросы: "Почему я хочу это купить?" или "Какие эмоции влияют на моё решение?"

b) Планирование

Составляйте финансовый план и придерживайтесь его. Это помогает избежать спонтанных решений.

c) Образование

Чем больше вы знаете о финансах, тем меньше вероятность совершить ошибку.

d) Дисциплина

Установите личные правила, например, не инвестировать больше определённой суммы в рискованные активы.