

**Поведение инвестора: рациональное и иррациональное**

**Научный руководитель – Иловайская Елена Геннадьевна**

***Стальмакова Екатерина Сергеевна***

*Студент (бакалавр)*

Московский государственный университет имени М.В.Ломоносова, Экономический факультет, Кафедра философии и методологии экономики, Москва, Россия

*E-mail: catstalm@gmail.com*

Экономическая теория утверждает, что экономический агент всегда ведет себя рациональным образом. Однако, многое в экономике подчиняется не столько логике, как принято считать, сколько простой психологии. Люди руководствуются эмоциями не меньше, чем разумом. Даже когда они думают, что ими движет здравый смысл, они очень часто не замечают, что на самом деле ими управляют иррациональные чувства или иллюзии. В модели «экономического человека», которая зародилась благодаря Адаму Смиту, индивид стремится к богатству в угоду собственному эгоизму, что рационально с точки зрения экономики. Но как писал известный исследователь Дж. Ст. Милль: «Вероятно, ни об одном человеческом действии нельзя сказать, что, совершая его, человек не испытывает прямого или косвенного воздействия иных импульсов, помимо стремления к богатству» (Автономов 1998, с. 71) [1]. Это, в свою очередь, говорит о наличии иррационального начала в любом человеке, и этот аспект нельзя игнорировать. Оба аспекта - рациональное и иррациональное - оказывают взаимовлияние на поведение индивида.

Поведение людей при принятии финансовых решений тоже не всегда рационально. Многие исследователи пытаются понять, почему люди по-разному организуют свои инвестиции. На инвестиционные решения влияют такие факторы, как: прошлый опыт, предпочтения, склонность к риску, личные намерения, уровень осведомленности и т.д. Все это невозможно учесть в математических моделях, а потому нужно анализировать путем когниции. Например, как объясняет Канеман (Kahneman) [2], люди предрасположены к быстрому решению на основе эмоций и интуиции. Но правильные решения требуют баланса между эмоциями и разумом, то есть баланса между иррациональным и рациональным. Определение данных категорий представляет большой пласт для исследования человеческого поведения в мире финансов.

Актуальность изложенных выше вопросов и составляет проблематику нашего исследования.

Цель работы — выявить влияние, оказываемое рациональным и иррациональным на поведение инвестора.

Объект исследования - рациональное и иррациональное в поведении человека.

Предмет исследования - влияние рационального и иррационального на поведение инвестора.

В процессе были рассмотрены следующие ключевые аспекты:

- 1) Теоретические и методологические основы природы инвестора, как индивида, принимающего экономические решения;
- 2) Теоретические и методологические основы рационального и иррационального в поведении человека;
- 3) Влияние рационального и иррационального на поведение инвестора при принятии экономического решения.

В ходе проведенного исследования был сформулирован вывод о том, что оба аспекта - рациональное и иррациональное в поведении человека - несут в себе как положительное, так и отрицательное влияние на поведение индивидуального инвестора. Поэтому необходимо учитывать рациональное и иррациональное как базовый элемент в принятии экономического решения.

#### **Источники и литература**

- 1) Автономов В.С. Модель человека в экономической науке. СПб.: Экономическая школа, 1998.
- 2) Kahneman D. Thinking, Fast and Slow. New York: Farrar, Straus and Giroux. 2011.