

appeared about 95% of all solid information about human nature that makes us, teachers, psychologists, trainers, masters of vocational training, and professional managers of educational institutions to the need in a new way to study their students that at the end of training become professionals, – learn their fractal, cosmoplanetarian nature.

The chosen problem is considered from the standpoint of noosphere-cosmological methodology, which, covering all areas of cognitive knowledge gradually form as a complete theory of development and learning.

It is noted, that the issue of cosmoplanetarian aspect of human nature directly or indirectly was studied by H. Skovoroda, P. Yurkevych, V. Vernadskyyi, K. Wentzel, R. Steiner, M. Montessori, A. Chyzhewski, P. Florenskyyi, K. Tsiolkovskyyi, M. Fedorov, M. Lossky, V. Kaznacheev, H. Haken, I. Prigogine, H. Hrabovyi, V. Arshynov, M. Kholodnyi, J. Zyazyun, V. Andruschenko, W. Kremen, S. Maksymenko, M. Boryshevskyyi, W. Kryshchenko, O. Donchenko, V. Molyako, I. Manoha, V. Kryzhko, H. Ball, V. Lutay, O. Chalyi, S. Kurdyumov, Yu. Tyhoplav, T. Tyhoplav, H. Hachev, Yu. Boychuk, H. Shypov, O. Pomytkin, V. Rybalka, O. Bazaluk, O. Men, N. Maslova, B. Beh, T. Tyurina, Sh. Amonashvili, B. Astafiev, I. Shvaniova, I. Pidlasyi, A. Hor, M. Savchyn, S. Crymskyyi etc.

Attention is drawn to the fact that the informational space is filled by channeling intellectual production from the Supreme Cosmic Mind, which enhances the deepening of knowledge regarding the perspectives of the development of future specialist in the new terms of socio-economic, and cosmoplanetarian nature that bind the members of the educational process to work relying on innovative knowledge on expanding and deepening the own identity, because it is a requirement today.

Key words: spiritual and cosmic development, social and professional competence, socialization, evolution of consciousness, laws, scientific and technological revolution, virtual world of information, the only energy-informational space, moral-ethical and spiritual deformity, Challenges of the New Age, spiritual and environmental threats.

Отримано: 16.05.2014 р.

УДК 159.942.5

Ковалишин Н.П.

ВПЛИВ ЕМОЦІЙ НА ПРИЙНЯТТЯ ФІНАНСОВИХ РІШЕНЬ

Ковалишин Н.П. Вплив емоцій на прийняття фінансових рішень.
Дана стаття присвячена розгляду питання про поєднання психології та економіки. Досить часто люди, а саме трейдери, приймають рішення, базуючись не тільки на фактах та логіки, а й керуючись емоціями, інколи навіть несвідомо. Проведене дослідження показало, що від типу темпераменту буде залежати рішення, що буде приймати трейдер та основні принципи, якими він буде керуватися.

Ключові слова: тип темпераменту, фінансові рішення, економічна психологія, трейдер, емоції.

Ковалышин Н.П. Влияние эмоций на принятие финансовых решений. Данная статья посвящена рассмотрению вопроса об объединении психология и экономики. Довольно часто люди, а именно трейдеры, принимают решения, основываясь не только на фактах и логике, но и руководствуясь эмоциями, иногда даже неосознанно. Проведенное исследование показало, что от типа темперамента будет зависеть решение, которое будет принимать трейдер и основные принципы, которыми он будет руководствоваться.

Ключевые слова: тип темперамента, финансовые решения, экономическая психология, трейдер, эмоции.

Актуальність дослідження. Протягом останніх років почався і йде активний процес інтеграції психології в економічну науку. Раніше ці дві галузі наукових знань мало стикалися між собою, проте, через зростаючу ролі економічних інститутів в житті окремої людини, процес взаємовпливу набирає силу. Це стосується не тільки "людського фактора" в економіці (центри економічних досліджень, соціально-економічні інститути тощо), а й безпосереднього зіткнення, викликаного зростаючою доступністю та відкритістю фінансових інструментів кожному бажаючому. Якщо тридцять-сорок років тому практично неможливо було стати учасником фінансового ринку через низку обмежень (інвестиційні можливості людини, ліквідність ринку, доступність інформації тощо), то сьогодні інвестиційні та спекулятивні операції стали в кілька разів більш доступними.

Розуміння того, яким чином людина, керуюча активами на фінансових ринках (фінансовий трейдер), приймає рішення, веде до розуміння того, що рухає ринками в цілому. А значить, це дає інструмент ефективного маніпулювання капіталом. По суті, це ключ до вирішення завдання, яке давно досліджують економісти, ризик-менеджери і приватні інвестори, що працюють на різних фінансових ринках (фондових, товарних, валютних, ринку деривативів (похідних цінних паперів різних фінансових інструментів) і т.д.).

Також, з плином часу підвищується увага громадськості до вивчення цієї проблеми. Це наочно демонструє той факт, що в 2002 році вперше Нобелівську премію з економіки поділили психолог і економіст. В історії премії з економіки вже були лауреати-неекономіст, як, наприклад, математик Джон Неш. Але привласнення премії з економіки психолога – крок безпрецедентний. Американські академіки – Деніел Канеман і Вернон Сміт – отримали вищу нагороду за інтеграцію психологічних досліджень в економічну науку і за використання лабораторних експериментів як способу економічного аналізу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження Д. Канемана, 67-річного професора Принстонського університету, фокусу-

ються на здатності людей оцінювати ситуацію і приймати рішення в умовах невизначеності. Канеман вважає, що доходи, які інвестори заробляють на фондовому ринку, залежать не тільки від міркувань ризику, а й від помилок, які люди допускають у своїх очікуваннях, а також від їх реакції на нову інформацію [2].

В. Сміт, професор Університету Джорджа Мейсона, отримав премію насамперед за розробку тестів нових, альтернативних ринкових моделей в лабораторних умовах – механізм, який може використовуватися, наприклад, при рішенні про лібералізацію ринку та приватизації державних монополій. Завдяки їм отримала життя так звана "теорія поведінкових фінансів" [3].

Виникнення теорії поведінкових фінансів. На початку 90-х років ХХ століття фактично сталася відмова від нормативної теорії очікуваної користі, замість якої в основу подальших досліджень була покладена теорія перспетив Канемана і Тверські. Своє логічне продовження ця теорія отримала в теорії поведінкових фінансів ("theory of behavioural finance"), основоположниками якої з'явилися все той же психолог Деніел Канеман і професор-економіст Вернон Л. Сміт. На думку Канемана, ірраціональність вибору пов'язана з трьома основними змінними: помилками в очікуваннях, реакціями на нову інформацію і міркуваннями ризику.

Помилки в очікуваннях базуються на вищеописаних евристиках. Їх причина криється в тому, що трейдер або інвестор намагається знайти раціональне пояснення явищам, які мають ірраціональну природу. Дії гравця на ринку несистематизовані, а якщо і присутня якась система, вона все одно має похибку.

Реакція на нову інформацію є іншим важливим аспектом теорії. Зокрема, Канеман говорить, що успіх людей залежить від їхньої реакції на одержувану інформацію. Як було показано вище, здатність людини до сприйняття інформації про ринок дуже різна, і пов'язано це не з об'єктивними причинами технічного чи механічного характеру, а з тим, як вона цю інформацію сприймає. Велику кількість значущою інформації трейдер не сприймає, оскільки вона не здається йому такою. У той же час інша інформація переважає у свідомості гравця, тому що вона представляється йому важливою. Тобто, має місце і ефект якоря, і суб'єктивна оцінка ймовірностей, і феномен валентності.

Виклад основного матеріалу. Дане явище проявляється в умовах невизначеності, коли прийняття рішень пов'язане з ризиком, тобто з можливістю несприятливого результату. У "ризикованих" ситуаціях важливу роль відіграє така особистісна якість людей, як схильність до ризику. Дослідження показують, що вона може змінюватися залежно

від того, як людина опинилася в проблемній ситуації (феномен М.Старра). Якщо вона добровільно ставить перед собою цілі і приймає рішення для їх досягнення, то її схильність до ризику збільшується. Іншими словами, в цьому випадку люди сприймають ризик позитивно і готові примиритися з ним заради можливості досягти важливу для себе мету.

Зокрема, вивченням цього підходу займається професор Російської економічної школи і ведучий економіст Центру економічних і фінансових досліджень і розробок Костянтин Сонін. Йому належать найбільш повні дослідження в області теорії ризику.

Продовжуючи ідею Канемана, Сонін відкриває деякі практично значущі явища: наприклад, виявляє, що, незважаючи на те, що всі без винятку інвестори не раціональні у прийнятті своїх рішень, ринки можуть бути ефективними і піддаються аналізу (теоретичному обґрунтуванню). Він доводить це обставина на прикладі акцій компаній Royal Dutch / Shell і Palm/3COM.

Також професор Сонін робить наступні висновки:

- думки і почуття ірраціональних інвесторів передбачувані;

- інвестори слідують поведінковим стереотипам;

- схильність до ризику корелює з самооцінкою і компетентністю гравця.

В якості одного з варіантів подальшого розвитку Сонін пропонує обґрунтування для двох наукових дисциплін, з позицій яких потрібно вивчати поведінку людини в ситуації економічного вибору: це психологічна економіка та експериментальна економіка.

Ще одне зі спостережень Соніна полягає в тому, що людям, схильним до ризику, притаманна завищена самооцінка і зайва самовпевненість. Так, наприклад, 82% студентів коледжів США впевнені, що їх здатність добре водити машину – вище середнього. А з трьох тисяч нових власників бізнесу, в середньому, кожен оцінює ймовірність досягти успіху приблизно в 70%, у той час як ймовірність досягти успіху тих, чий бізнес схожий на їх власний, вони оцінюють не більше ніж в 39%. Звідси Сонін виводить закономірність: люди, схильні до ризику, систематично завищують ймовірність успіху чи перемоги [9].

Виділяється два типи реакцій: дуже сильна реакція на подію або занадто слабка. В основі обох лежать одні і ті ж причини-антиподи. Розглядаючи окремих випадок на прикладі ситуації з вираженою слабкою реакцією на подію (нову інформацію, ціновий сплеск на ринку, інтервенцію і т.д.), виходить, що вона народжується внаслідок двох причин:

- Занадто сильна впевненість у собі. У трейдера є схильність надавати:-занадто велику вагу наявної у нього інформації;

- Своєї здатності робити висновки з цієї інформації.

- Заякорюванню. У трейдера є схильність надавати занадто велику вагу своїм колишнім рішенням. (Тобто, по суті, це ефект якоря, описаний Канеманом).

Сюди ж Сонін відносить інерційний ефект або, так званий, феномен "само зміцнення першої альтернативи", який полягає в тому, що люди, як правило, переоцінюють значимість тієї альтернативи або ідеї, яка першою прийшла їм у голову під час вирішення проблеми. Тому в багатьох випадках вони не обтяжують себе пошуком інших варіантів рішення, і процес ухвалення рішення на цьому закінчується.

Ці дві складові змушують інвестора реагувати на об'єктивні зміни і нову інформацію повільніше (слабше). У разі занадто швидкої реакції спостерігається прямо протилежне. Треjder вкрай невпевнений у собі, і йому властива зміна ідей [8].

Теорія поведінкових фінансів є найбільш прогресивною та сучасною психологічною концепцією, яка пояснює феномени процесів, що відбуваються при прийнятті рішення в умовах ризику та невизначеності.

Процес прийняття рішення нерозривно пов'язаний з емоційною сферою людини. Тому результат буде залежити не тільки від фундаментального та логічного аналізу, а й від емоційного стану людини. Інколи, ми можемо навіть зіткнутися з процесом емоційного зараження, коли певний настрій може охопити досить велику групу людей. Таке явище ми можемо спостерігати на стадіоні, коли вболівальники радіють виграшу своєї команди. Фінансові рішення можуть також прийматися на хвилі радості або суму, а отже, потім не можуть бути пояснені з логічної точки зору, навіть самими людьми.

Отже, ми бачимо, що економіка щільно пов'язана з психологією, і у своїй основі має людський фактор, що відіграє важливу роль у прийнятті фінансових рішень

Згідно зі статистикою переважна кількість збиткових операцій пов'язано не з тим, що був зроблений неправильний аналіз ринку та складено неправильний прогноз руху курсу акцій або валют. Основна причина полягає в суб'єктивності оцінки ринку і підвищеної емоційності в процесі роботи. Ці дані були неодноразово підтверджені емпірично.

Гіпотезою дослідження є зв'язок між темпераментом досліджуваних та їхньою поведінкою на фінансових ринках. Наприклад, деякі люди, з низьким рівнем нейротизму, залишаються дуже спокійними навіть під час надзвичайних ситуацій, а люди з високим рівнем, відчують значний страх або жах, а деякі від переляку можуть приймати надто відчайдушні рішення. Для визначення темпераменту використовувалась мето-

дика Айзенка. Також був використаний опитувальник, розроблений автором роботи, для визначення гіпотетичних рішень, яким трійдери надали б перевагу на ринку. Автор роботи намагався встановити зв'язок між типом темпераменту особистості та тактикою поведінки на ринку.

Двофакторна модель особистості, запропонована Г. Айзенком, дозволяє за допомогою основних показників (екстраверсія-інтроверсія і нейротизм) оцінити спрямованість особистості на внутрішній або зовнішній світ, а також виявити рівень емоційної тривожності (напруженості). Ці властивості структури особистості генетично детерміновані. Їх прояв є суто індивідуальним. Ці характеристики істотно впливають на виконання Вами своїх обов'язків, в тому числі і на прийняття рішень [1].

Екстраверсія – це спрямованість особистості на оточуючих людей, явища і події. Екстраверти мобільні, товариські, адаптивні, чуйні, життєрадісні, дотепні, прагнуть до лідерства. Разом з тим, вони не завжди обов'язкові, зайво довірливі і схильні до впливу іншої людини, нестійкі у своїх поглядах, необачні у вчинках і імпульсивні в діях.

Інтроверсія – це спрямованість особистості на її внутрішній світ. Інтроверти розважливі, самостійні, спокійні, цілеспрямовані. Вони погано адаптивні, відірвані від реальності, віддистанційовані у відносинах, нерішучі у вчинках. Екстраверсія і інтроверсія є біполярними показниками.

Нейротизм – результат невірноваженості процесів збудження і гальмування. Він проявляється як емоційна нестійкість, незбалансованість нервово-психічних процесів. На одному полюсі нейротизму (високі оцінки) знаходяться невротики, на іншому (низькі оцінки) – емоційно-стабільні особистості, які характеризуються упевненістю, спокоєм, врівноваженістю. Віддаленість показників від центру за шкалою вимірювань свідчить про ступінь відхилення від середнього значення.

Зв'язок факторно-аналітичного опису особистості з чотирма класичними типами темпераменту (холерик, сангвінік, флегматик, меланхолік) відображена в колі Айзенка. Показники екстраверсія-інтроверсія і нестабільність-стабільність взаємозалежні і протилежні. Кожен з них являє собою континуум (безперервну сукупність) між полюсами вкрай вираженої особистісної властивості. Поєднання цих двох різною мірою виражених властивостей і створює неповторну своєрідність особистості, характеризує тип темпераменту (холеричний, сангвінічний, флегматичний, меланхолійний).

Невротизм – це назва, яку дав Айзенк виміру, який коливається від нормальної, досить спокійної і зібраної людини, проте, як правило, цілком "нервовою". Його дослідження показали, що ці нервові люди були схильні частіше страждати від різних "нервових розладах". Але

не обов'язково, люди, що мають високий бал за шкалою невротизації обов'язково невротики – це говорить тільки про те, що вони більш сприйнятливі до невротичних проблем.

Айзенк припустив, що деякі люди мають більш чуйну симпатичну нервову систему, ніж інші. Деякі люди залишаються дуже спокійним під час надзвичайних ситуацій, а деякі люди відчувають значний страх або інші емоції, а деякі впадають в паніку навіть від дуже незначних інцидентів.

Мабуть, самим "архетипним" невротичним симптомом є напад паніки. Айзенк пояснив, що панічна атака діє за такою схемою: ви злегка наляканий чимось – наприклад, проходженням через міст. Це змушує вашу симпатичну нервову систему працювати. Це робить вас як більш нервовим, так і більш сприйнятливим до стимуляції, яку отримує ваша нервова система. Можна сказати, що невротична людина реагує більше на її власну паніку, ніж на вихідний об'єкт страху.

Айзенк припустив, що екстраверсія-інтроверсія це питання балансу "гальмування" і "збудження" у самому мозку. Ці ідеї, які Павлов придумав, щоб пояснити деякі відмінності, він знайшов у своїй реакції різних собак на стрес.

Він також припустив, що екстраверти мають сильне гальмування: стикаючись з травмуючими стимуляціями – такими, як автомобільні аварії. Після аварії, екстраверти не відчувають повного психічного впливу інциденту, вони можуть бути готові повернутися до водіння вже наступного дня.

Інтроверт, з іншого боку, має погане або слабке гальмування: при травмах, таких як автокатастрофи, їхній мозок не захищають їх досить швидко. Замість цього, вони дуже уважні і пам'ятаю все, що сталося. Вони можуть навіть повідомляти, що вони бачили все в "в сповільненій зйомці!" Вони дуже навряд чи хочуть їздити найближчим часом після аварії.

Авторський опитувальник складається з 14 питань, які спрямовані на визначення стратегії поведінки людини на ринку: займає вона активну позицію, надає перевагу ризиковим рішенням або не квапиться з прийняттям рішень та орієнтується на інших.

У дослідженні взяли участь 60 чоловік, що проходять навчання на трейдерських курсах. З них 46 чоловіків та 14 жінки, віком від 24 до 40 років. Обидва опитувальники були розповсюдженні за допомогою електронної пошти.

Спочатку досліджуваним пропонувався опитувальник на встановлення типу темпераменту за Айзенком, що складається з 57 питань. За результатами встановлюється рівень інтроверсії-екстраверсії та нейротізму. Виходячи з співвідношення рівня інтроверсії-екстраверсії встановлювався тип темпераменту.

Кожному типу особистості відповідають наступні зовнішні прояви:

1. Холерик (Х) – агресивний, часто зміню свої погляди, імпульсивний.

2. Холерично-сангвінічний (ХС) тип – оптимістичний, активний, екстравертований, комунікабельний, доступний.

3. Сангвінік (С) – балакучий, швидко реагуючий, безпосередній, жвавий.

4. Сангвінічно-флегматичний (СФ) тип – беззаботний, лідер, стабільний, спокійний, рівноважений.

5. Флегматик (Ф) – надійний, володіє собою, миролюбивий, розсудливий.

6. Флегматико-меланхолічний (ФМ) тип- прилежний, пасивний, інтроверт, тихий, некомунікабельний.

7. Меланхолік (М) – стриманий, песимістичний, тверезий, ригідний.

8. Меланхолічно-холеричний (МХ) тип – добросовісний, капризний, нейротичний, образливий, неспокійний.

Наступний опитувальник був запропонований на наступний день після проходження першого. Він спрямований на встановлення приблизної поведінки трейдерів на фінансових ринках. Кожне питання має чотири варіанти відповіді, де кожна літера відповідає певному типу темпераменту за Айзенком. Згідно з характеристиками кожного з типів темпераменту була змодельована певна лінія поведінки. А саме:

"Чистий" сангвінік швидко пристосовується до нових умов, безпроблем сходиться з новими людьми, комунікабельний. Почуття легко з'являються та змінюються, емоційні переживання як правило не глибокі. Завжди потребує нових вражень, недостатньо регулює свої імпульси, не вміє строго дотримуватися виробленого розпорядку життя, системи в роботі. В зв'язку з цим не може успішно виконувати діло, що потребує рівної затрати сили, довготривалого та методичного напруження, уваги, терпіння.

Холерик відрізняється підвищеною збудливістю, дії переривчасті. Йому властиві різкість і стрімкість рухів, сила, імпульсивність, яскрава виразність емоційних переживань. Внаслідок невірноваженості, захопившись справою, схильний діяти з усіх сил, виснажуватися більше, ніж слід. Маючи громадські інтереси, темперамент проявляє в ініціативності, енергійності, принциповості. За відсутності духовного життя холеричний темперамент часто проявляється в дратівливості, афективності, нестриманості, запальності, нездатності до самоконтролю при емоційних обставинах.

Флегматик характеризується порівняно низьким рівнем активності поведінки, нові форми якого виробляються повільно, але є стійки-

ми. Володіє повільністю і спокоєм у діях, міміці й мові, рівністю, постійністю, глибиною почуттів і настроїв, Наполегливий і завзятий "трудівник життя", він рідко виходить з себе, не схильний до афектів, розраховувавши свій сили, доводить справу до кінця, рівний у відносинах, в міру товариський, не любить даремно базікати. Економить сили, даремно їх не витрачає. Залежно від умов, в одних випадках флегматик може характеризуватися "позитивними" рисами: витримка, глибина думок, сталість, ґрунтовність і т.д., в інших – млявість; байдужість до навколишнього, лінь і безвольність, бідність і слабкість емоцій, схильність до виконанню одних лише звичних дій.

У меланхоліка реакція часто не відповідає силі подразника, присутня глибина і стійкість почуттів при слабкому їх вираженні. Йому важко довго на чомусь зосередитися. Сильні впливи часто викликають у меланхоліка тривалу гальмівну реакцію ("опускаються руки"). Йому властиві стриманість і приглушеність моторики та мовлення, сором'язливість, боязкість, нерішучість, У нормальних умовах меланхолік – людина глибокий, змістовний, може бути хорошим трудівником, успішно справлятися з життєвими задачами. За несприятливих умов може перетворитися на замкнутого, боязкого, тривожного, схильного до тяжких внутрішніх переживань таких життєвих обставин, які зовсім цього не заслуговують.

Висновки. Отже, за результатами дослідження було встановлений зв'язок між типом темпераменту та стилем поведінки. Це свідчить про те, що в залежності від типу темпераменту (сангвінік, холерик, флегматик, міланхолік) досліджуваний оберає певну лінію поведінки при прийнятті рішень. Такі результати підтвержують гіпотезу автора.

Спираючись на статистичні дані, можна зауважити, що більшість опитуваних налжить до типу "сангвінік".

Сангвінік дуже активний і енергійний. Йому властива доброта і готовність прийти на допомогу. Рухливість психічних процесів не дозволяє сангвініку довго перебувати в депресії і "зацикловатися" на проблемах. Він володіє веселою вдачею, легким характером і почуттям гумору. Найчастіше, це оптиміст, повний надій. У сангвініка швидка, добре розвинена мова. Вони прекрасні оратори і вільно почувають себе на публіці. Однак, через ту ж рухливості психіки сангвінік швидко загоряється ідеєю і настільки ж швидко остигає, втрачає інтерес. З негативних рис сангвініка зазначимо таке: він багато обіцяє, але не завжди тримає слово.

Отже, трейдери, що належать до такого типу темпераменту зможуть швидше орієнтуватися у змінах на ринку. Вони будуть відрізнятися високою працездатністю і дисциплінованістю. З них виходять відпо-

відальні співробітники та керівники. У роботу включаються легко швидко і енергійно. Переключитися на нову справу для них не складає труднощів. До того ж люди цього темпераменту досить довго можуть працювати не стомлюючись. Але їм важко дається виконання монотонної роботи, тому необхідна постійна зміна видів діяльності.

Говорячі про практичне застосування даних, можна сказати, що вони будуть актуальними при підборі трейдерів на роботу. Враховуючи те, що дана галузь ще зовсім не вивчена у нас в Україні, дана робота створює основу для подальших досліджень.

Головною перевагою цієї теорії є доведений неподільний взаємозв'язок між фінансовими і психологічними складовими в умовах прийняття економічних рішень.

Проте, існуючі концепції та окремі дослідження не дають універсальної відповіді на питання, яким чином можна оптимізувати діяльність фінансового трейдера і, отже, яким є алгоритм дій, за допомогою яких можна розраховувати на отримання високих гарантованих результатів.

Список використаних джерел

1. Айзенк Г. Ю. Структура личности. – СПб.: Ювента; М.: КСП+, 1999. – 464 с.
2. Вильямс Б. Торговья Хаос; Новые измерения биржевой торговли, М., 2000.
3. Канеман Д., Тверски Э., Теория проспектов, М., 2002.
4. Канеман Д, Смит В. Поведенческие финансы, М., 2002.
5. Ларичев О.И. Теория и методы принятия решения. М., 2000.
6. Неиман Дж. фон, Моргенштерн О. Теория игр и экономическое поведение. М., 1979.
7. Плаус С. Психология оценки и принятия решения. – М., 1998.
8. Саймон Г. Теория принятия решения в экономической теории и науке о поведении // Теория фирмы. М., 2000.
9. Сонин К. Основы поведенческих финансов. М., 2003.
10. Сонин К. Лекции по теории поведенческих финансов. М., 2003.
11. Фишберн П. Теория полезности для принятия решения. М., 1978.
12. Management and Organizational Behavior Classics / M.T. Matteson, J.M. Ivancevich. Homewood. Illinois: BPA Irvin, 1989.

Spisok vikoristanix dzherel

1. Ajzenk G. Yu. Struktura lichnosti. – SPb.: Yuventa; M.: KSP+, 1999. – 464 s.

2. Vil'yams B. Torgovy'i Xaos; Novy'e izmereniya birzhevoi torgovli, M., 2000.
3. Kaneman D., Tverski E', Teoriya prospektov, M., 2002.
4. Kaneman D, Smit V. Povedencheskie finansy', M., 2002.
5. Larichev O.I. Teoriya i metody' prinyatiya reshenii. M., 2000.
6. Neiman Dzh. fon, Morgenshtern O. Teoriya igr i e'konomicheskoe povedenie. M., 1979.
7. Plaus S. Psixologiya ocenki i prinyatiya reshenii. – M., 1998.
8. Saimon G. Teoriya prinyatiya reshenii v e'konomicheskoi teorii i nauke o povedenii // Teoriya firmy'. M., 2000.
9. Sonin K. Osnovy' povedencheskix finansov. M., 2003.
10. Sonin K. Lekcii po teorii povedencheskix finansov. M., 2003.
11. Fishbern P. Teoriya poleznosti dlya prinyatiya reshenii. M., 1978.
12. Management and Organizational Behavior Classics / M.T. Matteson, J.M. Ivancevich. Homewood. Illinois: BPA Irvin, 1989.

Kovalishin N.P. The influence of emotions on financial decision making. *It not maybe not to notice mushroom growth of psychology as sciences. In time it embraces all more various industries, one of such industries an economy became. Interested scientists, that exactly influenced on the acceptance of those or other economic decisions, in what situations people give advantage to the risk and whether it maybe to calculate winning strategy of correct decisions for every separate individual. Consider a psychologist D. Kaneman and economist V. L. Smith the founders of the so-called behavioral economy. On their opinion, by basic errors at a acception decision is errors of expectation, reaction on new information and risk estimation.*

A professor K. Sonin occupies from home scientists to the studies of this approach. He did the row of important conclusions. Namely, that ideas and feelings of irrational investors are predictable; to the investors peculiar behavioral stereotypes; propensity to the risk correlates with a self-appraisal and competence of player.

Thus, we see that a human factor plays an important role the acceptance of economic decisions. Basic errors at the acceptance of such decisions consist in subjectivity of estimation of market and increase emotionality in the process of work. These data were repeatedly confirmed empiric.

By the author of work a study was undertaken from aim to set dependence between the type of temperament (using the test of Аўсенка) and style of acceptance of financial decisions. A hypothesis about existence of such connection was confirmed by empiric research . Also, approximate style of behavior of trader was worked out at the financial market, depending on the type of temperament.

Offered approach is studied yet not enough on territory of Ukraine, but this work provides a basis for further researches. In fact, understanding of that, how a man, that by managing assets on financial markets (financial trader), makes decision, conduces to understanding of that moves markets on

the whole. Also, it gives an opportunity to explain the mechanism of paradoxical behavior of people in many situations of uneconomical choice to us, and also gives the instrument of operating of "crowd psychology".

Keywords: *temperament, financial decisions, economical psychology, trader, emotions.*

Отримано: 11.04.2014 р.

УДК 159.922

Ковальчук З.Я.

СТРУКТУРНО-ФУНКЦІОНАЛЬНА МОДЕЛЬ КОНЦЕПТУАЛЬНО-ЛОГІЧНОГО ФЕНОМЕНА ПЕДАГОГІЧНОЇ ВЗАЄМОДІЇ

Ковальчук З.Я. Структурно-функціональна модель концептуально-логічного феномена педагогічної взаємодії. У статті розкривається проблема оптимізації педагогічної взаємодії через призму генетичної психології. Сформована структурно-функціональна модель концептуально-логічного феномена педагогічної взаємодії, яка покликана поліпшити перебіг і результати навчально-виховного процесу. Педагогічна взаємодія забезпечується такими основними механізмами: оволодіння (діяльнісний ракурс), самовдосконалення (особистісний ракурс), самоперетворення (рух до саморуху – суб'єктний ракурс).

Ключові слова: *педагогічна взаємодія, оптимізація, 'єнеза, структурно-функціональна модель, механізми педагогічної взаємодії.*

Ковальчук З.Я. Структурно-функціональная модель концептуально-логического феномена педагогического взаимодействия. В статье раскрывается проблема оптимизации педагогического взаимодействия через призму генетической психологии. Сформирована структурно-функциональная модель концептуально-логического феномена педагогического взаимодействия, которая призвана улучшить течение и результаты учебно-воспитательного процесса. Педагогическое взаимодействие обеспечивается следующими основными механизмами: овладение (деятельностный ракурс), самосовершенствование (личностный ракурс), самообразование (движение к самодвижению – субъектный ракурс).

Ключевые слова: *педагогическое взаимодействие, оптимизация, генезис, структурно-функциональная модель, механизмы педагогического взаимодействия.*

Постановка проблеми. У психологічній науці фіксуються по-всякчас різні підходи і спроби до встановлення базальної природи і найтипівіших ознак та параметрів розвитку людини як біосоціальної істоти. У числі панівних теоретичних постулатів поняття "розвиток" досліджувалося як вітчизняними, так і зарубіжними ученими (Ш. Амо-