

ПСИХОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ВПЛИВУ ЕМОЦІЙ НА ФІНАНСОВІ РІШЕННЯ КОМПАНІЇ

PSYCHOLOGICAL CHARACTERISTICS OF THE INFLUENCE OF EMOTIONS ON COMPANY FINANCIAL DECISIONS

У статті здійснено теоретико-концептуальний аналіз психологічних особливостей впливу емоцій на процес ухвалення фінансових рішень у корпоративному середовищі. Дослідження базується на міждисциплінарному підході, який об'єднує напрацювання у сфері загальної та економічної психології, поведінкової економіки, а також фінансового менеджменту. Встановлено, що фінансові рішення компаній є не лише результатом логіко-аналітичного моделювання, а й значною мірою детермінуються емоційними станами, моральними установками, когнітивними спотвореннями та рівнем емоційного інтелекту осіб, залучених до управління. Емоції виявляються не лише як ситуаційна реакція на зовнішні подразники, але й як сталий психічний фактор, що здатен змінювати оцінку ризику, прийнятність альтернатив та суб'єктивне очікування вигоди.

Окрему увагу приділено аналізу ролі моральних емоцій із позитивною та негативною валентністю у формуванні стратегічної поведінки економічних агентів. Обґрунтовано, що такі емоції, як сором, провина, відраза, гнів, а також вдячність чи емпатія, можуть виступати внутрішніми регуляторами поведінки, підвищуючи або знижуючи ефективність прийняття рішень у фінансовій сфері. Наголошено на тому, що дія емоційних факторів виявляється як на мікрорівні (індивідуальні управлінські рішення), так і на макрорівні (корпоративна стратегія, культура довіри, етичні стандарти бізнесу).

Розкрито ключову роль емоційного інтелекту як інструменту забезпечення саморегуляції та підвищення адаптивності в умовах економічної невизначеності. Ми вважаємо доцільним ширше впровадження знань з поведінкових фінансів у практику корпоративного управління, з метою мінімізації впливу ірраціональних чинників та оптимізації процесів прийняття рішень. За результатами дослідження сформульовано науково обґрунтовані висновки щодо психологічної природи фінансових рішень та окреслено напрями подальших досліджень у цій галузі.

Перспективи подальшого дослідження вбачаються у поглибленому емпіричному вивченні механізмів впливу окремих типів емоцій (зокрема моральних та ситуативних) на якість і динаміку фінансових рішень у різних організаційних контекстах.

Ключові слова: емоції, фінансові рішення, емоційний інтелект, поведінкові фінанси, корпоративне управління, моральні емоції.

The article presents a theoretical and conceptual analysis of the psychological features influencing financial decision-making in a corporate environment. The study is based on an interdisciplinary approach that integrates developments in general and economic psychology, behavioral economics, and financial management. It is established that financial decisions in companies are not solely the result of logical and analytical modeling but are also significantly determined by emotional states, moral attitudes, cognitive biases, and the level of emotional intelligence of those involved in management. Emotions are manifested not only as situational reactions to external stimuli but also as stable psychological factors capable of altering risk assessment, the acceptability of alternatives, and subjective expectations of benefit.

Particular attention is given to the role of moral emotions with both positive and negative valence in shaping the strategic behavior of economic agents. It is substantiated that emotions such as shame, guilt, disgust, anger, as well as gratitude and empathy, may function as internal behavioral regulators, enhancing or reducing the effectiveness of decision-making in the financial sphere. It is emphasized that the influence of emotional factors manifests at both the micro level (individual managerial decisions) and the macro level (corporate strategy, trust culture, business ethics).

The article highlights the critical role of emotional intelligence as a tool for ensuring self-regulation and enhancing adaptability under conditions of economic uncertainty. We argue for a broader implementation of behavioral finance insights into corporate governance practices to minimize the impact of irrational factors and optimize decision-making processes. Based on the analysis, the authors formulate theoretically grounded conclusions about the psychological nature of financial decisions and outline prospects for further research in this field.

Prospects for further research lie in an in-depth empirical investigation of the mechanisms through which specific types of emotions (particularly moral and situational) influence the quality and dynamics of financial decision-making across various organizational contexts.

Key words: emotions, financial decision-making, emotional intelligence, behavioral finance, corporate governance, moral emotions.

УДК 159.923:005.32:336
DOI <https://doi.org/10.32782/2663-5208.2025.72.1.32>

Чернякова О.В.

к.психол.н., доцент,
доцент кафедри філософії та психології
Київський університет інтелектуальної
власності та права
к.психол.н., доцент,
доцент кафедри мовних
та гуманітарних наук
ТОВ «Технічний університет «Метінвест
політехніка»

Гришко О.Д.

к.психол.н.,
доцент кафедри філософії та психології
Київський університет інтелектуальної
власності та права

Емоційні чинники відіграють дедалі важливішу роль у процесі прийняття фінансових рішень в умовах динамічного бізнес-середовища. Традиційні економічні теорії, що базуються на припущенні про раціональність суб'єкта, дедалі частіше доповнюються підходами поведінкової економіки та психології, які враховують вплив афективних станів на когнітивні процеси. Внутрішній емоційний фон

керівників та фінансових менеджерів може суттєво модифікувати оцінку ризиків, змінювати пріоритети вибору альтернатив та впливати на стратегічні установки компанії. У контексті сучасного корпоративного управління постає необхідність глибшого дослідження механізмів емоційного впливу, що дозволить оптимізувати процес прийняття рішень та мінімізувати ірраціональні фінансові наслідки.

Дана стаття спрямована на аналіз психологічних особливостей впливу емоцій на фінансову поведінку суб'єктів господарювання та формування на цій основі рекомендацій щодо підвищення ефективності управлінських рішень.

В рамках окресленої проблематики важливим, на нашу думку, є уточнення понятійно-категоріального апарату, а також розмежування сутності та змісту таких термінів як емоція, емоційність та емотивність.

Емоційні стани відіграють фундаментальну роль у регуляції індивідуальної поведінки, соціальної взаємодії та функціонуванні психічних процесів. Як форма суб'єктивного відображення значущості зовнішніх і внутрішніх стимулів, емоції репрезентують безпосереднє ситуативне переживання, що проявляється у таких афективних реакціях, як страх, радість чи задоволення [6, с. 228].

І. О. Лелет в рамках наукової статті робить спробу розмежувати такі ключові терміни понятійно-категоріального апарату досліджуваної проблематики, як емоційність та емотивність. Диференціація цих термінів, на думку автора, передбачає їхню концептуальну співвіднесеність із суміжними поняттями, зокрема експресивністю та оцінністю. Під експресивністю, або виразністю, зазвичай розуміють властивість мовної одиниці посилювати комунікативний вплив висловлення завдяки включенню в її семантичну структуру таких компонентів, як образність, емоційне забарвлення, інтенсивність тощо [8, с. 109].

І. О. Лелет також підкреслює, що в контексті лінгвістичного аналізу експресивність, подібно до емотивності, постає як багатовимірне явище, що охоплює низку семантико-прагматичних параметрів, серед яких емоційність виступає як структурний елемент. Таким чином, експресивність розглядається як ширше за обсягом поняття, в межах якого емоційність виконує підпорядковану функцію. Натомість емотивність, у порівнянні з експресивністю, має більш змістовне навантаження, оскільки репрезентує не лише засоби вираження, а й саму емоційну настанову суб'єкта мовлення. Відтак, експресивність доцільно трактувати як інструменталізовану форму реалізації емотивного змісту. Поняття оцінності, що позначає здатність мовця виражати позитивне або негативне ставлення до об'єкта комунікації, є тісно пов'язаним з емоційністю, оскільки саме через емоції відбувається афективне маркування змісту висловлення. Суб'єктивне ставлення, у більшості випадків, супроводжується оціночним компонентом, що слугує ключовим елементом у формуванні інтерпретації висловленого [8, с. 109].

У межах психологічної науки неодноразово підкреслювалося, що емоційна реакція може бути зумовлена не лише зовнішнім подразником, а й тілесними діями індивіда. Зокрема, на думку низки дослідників, емоційне переживання здатне виникати як результат довільної мімічної чи постральної активності: наприклад, імітація емоції

гніву може провокувати появу відповідного афективного стану. Такий підхід ілюструє теорію, згідно з якою емоція формується внаслідок тілесного збудження і його когнітивної інтерпретації в конкретному контексті [2, с. 629].

Разом з тим, В. Кеннон висловлював критичні зауваження щодо цієї гіпотези, вказуючи на обмеженість фізіологічних змін у поясненні різноманітності емоційного спектра. Він підкреслював, що емоційні реакції характеризуються високою швидкістю формування та динамікою, а тому не можуть бути редуковані виключно до соматичних проявів. Результати нейрофізіологічних досліджень засвідчують існування спеціалізованих мозкових структур, відповідальних за ініціацію та регуляцію емоційних станів. Ці еволюційно стабільні нейрональні утворення виявляють істотну подібність до аналогічних структур у тварин, що свідчить про їхню базову біологічну природу. Крім того, виявлено морфофункціональні кореляції між анатомічними характеристиками мозку та емоційною регуляцією, що підтверджує їх значущу роль у формуванні поведінкових реакцій залежно від типу й інтенсивності емоційних переживань [2, с. 629].

Водночас концепція емоції як суто фізіологічного феномена, на нашу думку, є обмеженою, оскільки емпіричні дані демонструють збереження суб'єктивного емоційного досвіду навіть у разі блокування периферичних соматичних реакцій. Це свідчить про те, що фізіологічна активність, хоч і супроводжує емоційні стани, виконує переважно адаптивну функцію, наприклад, мобілізацію енергетичних ресурсів організму у відповідь на загрозу.

Багато сучасних досліджень також вказують на тісний зв'язок між емоційною та мотиваційною сферами особистості. Згідно з цими підходами, будь-яка цілеспрямована активність зумовлена певною системою мотивів, які супроводжуються відповідним емоційним фоном [2]. Таким чином, емоції виконують роль внутрішніх регуляторів поведінки, навіть у випадках, коли мотиваційні чинники залишаються на рівні неусвідомлюваних установок.

Важливим в контексті нашого дослідження також є визначення емоційного інтелекту, як фактору, що може безпосередньо впливати на роботу компанії загалом, і на прийняття фінансових рішень – окремо.

Аналіз психологічної літератури свідчить про те, що емоційний інтелект тісно пов'язаний з інтелектуальною сферою особистості, хоча має специфічне спрямування – здатність до розуміння, регуляції та управління власними й чужими емоційними проявами (переживаннями, станами, міжособистісними взаєминами тощо). Формування концепції емоційного інтелекту стало результатом тривалого еволюційного процесу в науці: від ізолюованого дослідження емоційних реакцій і когнітивних здібностей до їх інтеграції в єдиний феноменологічний конструкт [9, с. 89].

Компаративний аналіз наукових підходів до проблеми емоційного інтелекту виявляє спільне розуміння цього утворення як здатності до ідентифікації, осмислення та управління емоціями як у внутрішньоособистісному, так і в міжособистісному контекстах. Сучасний стан вивчення емоційного інтелекту позначається відсутністю уніфікованої психологічної теорії та єдиної парадигми його дослідження. Незважаючи на прикладну значущість цього феномену для практики (зокрема в управлінні, освіті, психотерапії), він досі залишається недостатньо опрацьованим як у теоретичному, так і в емпіричному вимірах. Це зумовлює потребу в подальшому науковому осмисленні та розвитку дослідницьких підходів до вивчення емоційного інтелекту [9, с. 89].

Важливо усвідомлювати, що фінансові процеси за своєю сутністю є формою соціальної взаємодії, що реалізується через систему міжособистісних та інституційних відносин. Первинне формування таких взаємодій відбувається на рівні індивідуальної свідомості економічного суб'єкта, а їх зовнішнє проявлення реалізується у вигляді формалізованих інструментів – договорів, фінансових документів, цінних паперів тощо. У цьому контексті поведінкові детермінанти, зокрема когнітивні упередження, культурно зумовлені ментальні схеми, стереотипи мислення, а також характер міжособистісних відносин між контрагентами справляють безпосередній вплив на ухвалення фінансових рішень. Цей вплив є релевантним як у межах мікроекономічної взаємодії (на рівні окремих суб'єктів господарювання), так і в макроекономічному масштабі. Така міждисциплінарна природа фінансової поведінки зумовила становлення окремого наукового напрямку – поведінкової економіки та поведінкових фінансів, які інтегрують знання економічної теорії та психології задля глибшого розуміння процесів прийняття фінансових рішень [4, с. 53].

Т. Павлова, Р. Павлов, А. Лемберг в рамках власної академічної роботи роблять низку важливих висновків, які мають наукову цінність в рамках нашого дослідження [10, с. 379-380]. Нижче буде представлено ключові із них.

Моральні емоції з негативною валентністю, за своєю природою, можуть розглядатися як чинники зниженої суб'єктивної корисності для індивіда, що їх переживає. У результаті вони потенційно знижують рівень особистого добробуту економічних агентів, формуючи негативну кореляцію між інтенсивністю таких емоцій і матеріальним благополуччям суб'єкта. Водночас, попри те, що деякі моральні емоції негативною валентності, зокрема гнів або відраза, можуть мати конструктивний ефект у процесі прийняття управлінських чи фінансово-економічних рішень (навіть за умов суттєвих обмежень), особливу дослідницьку цінність становлять саморефлексивні моральні емоції, а також емоції з позитивною валентністю, які поки що недостатньо вивчені [10, с. 379].

Негативно валентні моральні емоції здатні опосередковувати стратегічну поведінку суб'єктів господарювання, слугуючи регулятором соціально значущих форм поведінки, таких як кооперація чи довіра, у довгостроковій перспективі. Водночас результати огляду спеціалізованої літератури засвідчують наявність низки обмежень щодо ефективності таких емоцій, особливо у випадках, коли йдеться про моральне засудження інших і його вплив на матеріальне становище особи [10, с. 379-380].

Моральні емоції, передусім ті, що мають негативну валентність, відіграють суттєву роль у переговорних процесах і міжсуб'єктній взаємодії на рівні як окремих осіб, так і інституційних партнерств (зокрема між споживачами, компаніями, працівниками тощо). Їхній вплив є визначальним у процесах прийняття як індивідуальних, так і колективних рішень, особливо за умов ризику та невизначеності, наприклад, під час інвестування або купівлі фінансових активів. Емоції також функціонують як латентний фактор у повсякденній економічній активності: у споживчих практиках, трудових відносинах, рівні стресостійкості, продуктивності, інноваційності та формуванні корпоративної культури [10, с. 380].

Водночас зростає науковий інтерес до позитивно валентних моральних емоцій, таких як вдячність і емпатія, які виявляють потенціал у підтриманні та поширенні соціально схвалюваної поведінки. З огляду на їхню важливу роль у процесах прийняття економічно- й управлінськи-релевантних рішень, подальше дослідження позитивних моральних емоцій є обґрунтованим і актуальним [10, с. 380].

Узагальнення теоретичних підходів дозволяє стверджувати, що моральні емоції, як з негативною, так і з позитивною валентністю, є вагомим психоемоційним регулятором економічної поведінки суб'єктів господарювання. Їхній вплив простежується як на рівні індивідуального прийняття фінансово-економічних рішень, так і в контексті стратегічної взаємодії між економічними агентами. Зокрема, самосвідомі емоції здатні опосередковувати формування довіри, співпраці, відповідального вибору та довгострокової орієнтації, що критично важливо в умовах невизначеності та ризику, характерних для фінансового середовища компанії. Таким чином, морально-емоційний компонент варто розглядати як значущий чинник у системі психологічного забезпечення ефективного управління прийняття рішень.

Згідно з поглядами М. О. Кузельєва та А. В. Нечипоренка, як власники (акціонери) корпорацій, так і управлінський персонал не завжди демонструють строго раціональну поведінку в процесі прийняття рішень. Попри намагання врахувати всі релевантні обставини при ухваленні фінансових рішень, практична реалізація раціонального підходу часто ускладнюється дією поведінкових чинників, які безпосередньо впливають на управління фінансовою

діяльністю. Психоемоційна природа людини зумовлює домінування емоцій над когнітивною оцінкою в умовах екстремальних або невизначених ситуацій, що провокує ухвалення нерациональних або імпульсивних рішень [5, с. 166].

При цьому, на думку авторів, суб'єктивний вплив поведінкових факторів поширюється на всіх учасників корпоративних відносин – незалежно від рівня професійної кваліфікації, досвіду чи посади. У зв'язку з цим інтеграція знань про поведінкові детермінанти у процеси стратегічного та оперативного фінансового управління є необхідною умовою для підвищення ефективності корпоративного менеджменту в контексті мінливої економічної динаміки [5, с. 166].

На нашу думку, результати проведеного теоретико-аналітичного дослідження дають підстави стверджувати, що емоційна складова відіграє суттєву роль у процесі формування фінансових рішень в корпоративному середовищі. Емоції, як форма суб'єктивного відображення значущих для особистості стимулів, впливають на когнітивну оцінку альтернатив, рівень ризику, часові горизонти та стратегічну орієнтацію економічних агентів. Ми вважаємо, що врахування психоемоційних факторів дає змогу краще пояснити відхилення від раціональних моделей поведінки, які домінують у класичній економічній теорії.

Особливе значення мають моральні емоції (як позитивної, так і негативної валентності), які впливають на соціально відповідальну поведінку, кооперацію, довіру та етичні пріоритети у сфері корпоративного управління. На нашу думку, саморефлексивні емоції (провина, сором, емпатія) можуть виступати не лише як внутрішні регулятори поведінки, а й як засоби довгострокової стабілізації взаємодії між економічними агентами.

Ми також вважаємо, що ефективність фінансово-економічних рішень залежить не лише від рівня професійної компетентності суб'єктів, а й від рівня розвитку їхнього емоційного інтелекту, здатності до емоційної саморегуляції, а також усвідомлення впливу стереотипів мислення, когнітивних викривлень та емоційних тригерів.

Враховуючи вищезазначене, особливої актуальності набуває інтеграція підходів поведінкової економіки та психології у фінансову практику компаній. Це відкриває нові перспективи для формування адаптивних стратегій управління в умовах невизначеності, підвищення якості корпоративного прийняття рішень, а також розробки інструментів, спрямованих на мінімізацію впливу деструктивних емоційних чинників.

Таким чином, дослідження психологічних аспектів емоційного впливу на фінансові рішення має високу теоретичну цінність для розуміння поведінки економічних агентів, а також значний практичний потенціал щодо вдосконалення управлінських підходів у сфері фінансів.

Перспективи подальшого дослідження вбачаються у поглибленому емпіричному вивченні

механізмів впливу окремих типів емоцій (зокрема моральних та ситуативних) на якість і динаміку фінансових рішень у різних організаційних контекстах. Доцільним є також аналіз ролі емоційного інтелекту в адаптації керівників до умов високоризикованого економічного середовища та розробка прикладних моделей інтеграції поведінкових чинників у фінансове планування. Особливу наукову цінність має вивчення міжкультурних відмінностей у сприйнятті емоційних сигналів у фінансовій взаємодії та їх впливу на міжособистісну довіру, корпоративну відповідальність і стратегічну стабільність компаній.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Зайченко А. Емоційний вплив на економічні рішення: роль страху, радості, відризи та соціальних емоцій. *Економіка та суспільство*. 2025. № 71. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/5569> (дата звернення: 29.04.2025).
2. Зеленкова В. Характеристика поняття емоцій як психологічного явища. Молодіжна наука: інновації та глобальні виклики. *Збірник тез за матеріалами Міжнародної науково-практичної конференції студентів, аспірантів та молодих вчених*. Полтава : НУПП імені Юрія Кондратюка, 2024. С. 628–630.
3. Канигін С. М. Психологічні чинники банкрутства підприємств. *Grail of science*. 2024. Р. 156–162.
4. Карпишин Н. І., Табака С. А. Психологія прийняття фінансових рішень громадянами. *Актуальні проблеми та перспективи розвитку національного господарства в умовах глобальної не стабільності* : матеріали міжнародного форуму, 28-29 листопада 2018 р. Кременчук, 2018. С. 53–55.
5. Кужельєв М. О., Нечипоренко А. В. Вплив поведінкових факторів на управління фінансовою діяльністю корпорації: теоретичні аспекти. *Збірник наукових праць Університету державної фіскальної служби України*. 2018. № 2. С. 154–168.
6. Кузьменко В. Що таке емоція? Поняття емоційності та емотивності. *Соціально-гуманітарні аспекти розвитку сучасного суспільства* : матеріали VII Всеукраїнської наукової конференції студентів, аспірантів, викладачів та співробітників, м. Суми, 18-19 квітня 2019 р. Суми : СумДУ, 2019. С. 228–232.
7. Кузьмук С. Г. Прийняття фінансових рішень в умовах невизначеності: поведінковий аспект. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Сер. Економіка і менеджмент*. 2017. № 26 (2). С. 88–91.
8. Лелет І. О. Емоційність vs емотивність: взаємозв'язок та розмежування понять. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Сер. Філологія*. 2021. № 1 (49). С. 106–110.
9. Лелюх-Степанчук О. О. Емоційний інтелект як проблема психологічної науки. *Теорія і практика сучасної психології*. 2018. № 2. С. 84–95.
10. Павлова Т., Павлов Р., Лемберг А. Вплив негативних моральних емоцій на процес прийняття управлінських рішень. *Актуальні аспекти розвитку суб'єктів підприємництва в умовах глобальної економіки* : моногр. / за заг. ред. Т. Гринько. Дніпро : Видавець Біла К. О., 2021. С. 368–382.