

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2025-74-7>

УДК 330.4:159.9

ЛОГІКА ФІНАНСОВОЇ ПСИХОЛОГІЇ ЯК ОСНОВА КОГНІТИВНОГО МОДЕЛЮВАННЯ ІРРАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ РІШЕНЬ

THE LOGIC OF FINANCIAL PSYCHOLOGY AS A BASIS FOR COGNITIVE MODELING OF IRRATIONAL ECONOMIC DECISIONS

Талах Валентин Івановичкандидат економічних наук, доцент,
Луцький національний технічний університет
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-2185-7957>**Talakh Valentyn**

Lutsk National Technical University

У статті досліджено особливості концептуалізації логіки фінансової психології як методологічного базису для побудови когнітивних моделей ірраціонального економічного вибору. Обґрунтовано, що логічна структура фінансової поведінки формується не лише на основі нормативних принципів раціональності, але й під впливом латентних психоемоційних конструктів, які призводять до спотворення аналітичних процедур суб'єкта господарювання. Проаналізовано функціональну роль евристичних механізмів, когнітивних ілюзій, афективних тригерів та дисонансних конфігурацій у формуванні нелінійної поведінкової архітектури. Досліджено теоретичну основу для розгортання нової парадигми поведінкової логіки як складової міждисциплінарного фінансового дискурсу. Визначено, що логіка фінансової психології детермінує структурування економічного мислення через мікроеволюцію ментальних шаблонів і когнітивних фільтрів внутрішнього світогляду. Сформовано синтетичну модель інтеграції формальної логіки та психологічних змінних, яка дозволяє реконструювати процес ірраціонального прийняття рішень у фінансовому контексті.

Ключові слова: фінансова психологія, логіка прийняття рішень, когнітивне моделювання, ірраціональна поведінка, евристичні механізми, поведінкова економіка, когнітивні викривлення.

The purpose of the article is to provide a theoretical and methodological justification for the logic of financial psychology as a tool for cognitive modeling of irrational economic decisions, with an emphasis on identifying internal contradictions between emotional and psychological reactions and formalized logical choice schemes. The research methodology is based on an interdisciplinary synthesis of logical-analytical modeling, cognitive psychology, and behavioral finance. Deductive logic methods are used to formalize decision-making schemes, as well as elements of neuropsychological analysis to identify irrational patterns of behavior. A system-structural approach is applied to integrate psychological factors into the logical architecture of financial choice. Special attention is paid to the reconstruction of mental heuristics that violate the principles of rationality through models of cognitive dissonance, framing, and affective influence on the evaluation of economic alternatives. The article explores the features of the conceptualization of the logic of financial psychology as a methodological basis for building cognitive models of irrational economic choice. It is substantiated that the logical structure of financial behavior is formed not only on the basis of normative principles of rationality, but also under the influence of latent psycho-emotional constructs that lead to distortion of the analytical procedures of the business entity. The functional role of heuristic mechanisms, cognitive illusions, affective triggers and dissonant configurations in the formation of nonlinear behavioral architectonics is analyzed. The theoretical basis for the deployment of a new paradigm of behavioral logic as a component of interdisciplinary financial discourse is investigated. It is determined that the logic of financial psychology determines the structuring of economic thinking through the microevolution of mental templates and cognitive filters of the internal worldview. A synthetic model of integration of formal logic and psychological variables has been formed, which allows reconstructing the process of irrational decision-making in a financial context.

Keywords: financial psychology, decision-making logic, cognitive modeling, irrational behavior, heuristic mechanisms, behavioral economics, cognitive distortions.

Постановка проблеми. Функціональна специфіка сучасних наукових досліджень фінансової поведінки полягає у дедалі більше відхиленні від аксіом класичної раціональності. Натомість актуальності набуває застосування складних когнітивно-психологічних детермінант, які формують внутрішню логіку прийняття рішень суб'єктами економічної взаємодії. Тому проблематика ірраціональності як багаторівневого феномену постає не лише як емпіричне відхилення від нормативних моделей, але і як структурований прояв глибинних психоемоційних конфігурацій, що впливають на сприйняття ризику, часові переваги, оцінку вартості та очікуваних фінансових вигод [1]. При цьому постає необхідність теоретичного перегляду традиційної логіки економічного мислення крізь призму фінансової психології, що дозволяє реконструювати моделі ухвалення рішень із урахуванням когнітивних викривлень.

В даному аспекті формальна логіка, яка тривалий час вважалась універсальним інструментом моделювання раціональної поведінки, дедалі частіше виявляється неспроможною адекватно описати множинність психофінансових реакцій, що виникають у ситуаціях невизначеності, багатоваріантності або інформаційної асиметрії. Відсутність узагальненої когнітивної логіки, адаптованої до структури психологічного вибору, створює прогалини в аналітичному описі економічного суб'єкта та унеможливорює ефективне моделювання стратегій поведінки в умовах когнітивної турбулентності. Відповідно, виникає необхідність формування методологічної рамки, яка б інтегрувала принципи когнітивної психології та логіко-аналітичного конструювання у сфері фінансового прогнозування.

Таким чином, виявлення функціонального взаємозв'язку між логікою та фінансовою психологією дає змогу не лише формалізувати структуру ірраціональності, але й вивести науковий аналіз за межі дихотомії «раціональне—нераціональне», сформувавши уявлення про багатовимірну і когнітивно зумовлену логіку вибору. Усе це обумовлює актуальність дослідження принципів побудови міждисциплінарної парадигми, у якій логіка розглядається як динамічна проекція психологічної конфігурації суб'єкта у процесі економічного рішення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасні наукові дослідження свідчать про зростання інтересу принципів формування ірраціональних моделей економічної поведінки. При цьому особливого значення набу-

ває проблема порушення нормативної логіки під впливом інформаційних переваг та структурної асиметрії знань, що знайшло теоретичне обґрунтування в ряді актуальних наукових праць.

Зокрема, у роботах М. І. Дзямулича [1; 2] висвітлюються аспекти диверсифікації інвестиційних ризиків та роль великих даних як інструменту об'єктивізації інформаційного поля, у межах якого формуються когнітивні упередження. Автор актуалізує проблему інформаційного навантаження як модифікатора когнітивної логіки, що викликає збої у традиційних моделях раціонального вибору.

Натомість у публікації О. А. Урбан [3] підкреслюється важливість сталих моделей економічного розвитку в умовах глобалізаційної турбулентності, що безпосередньо впливає на емоційно-психологічну конституцію суб'єкта та спотворює логіко-оцінювальні механізми. Цей підхід корелює з дослідженням Ю. О. Чалюка [4; 5], у яких відображено дестабілізаційний вплив пандемічної кризи на економічну саморегуляцію середнього класу, що породжує зниження спроможності до логічної когнітивної селекції альтернатив. Крім того, авторка деталізує соціопсихологічну детермінацію економічної поведінки в умовах наростаючої соціалізації фінансового простору, вказуючи на еволюцію механізмів прийняття рішень, які втрачають класичну логічну структуру внаслідок перетворення інституційної раціональності на ситуаційну.

Доцільно також відзначити дослідження Т. О. Шматовської [6; 7], у яких виявлено тісний зв'язок між ефективністю управлінських рішень і рівнем когнітивної стабільності в умовах інноваційного навантаження, що порушує баланс між логічною лінійністю мислення та емоційно-мотиваційними чинниками.

Важливий внесок у розуміння когнітивного середовища ірраціонального фінансового вибору зроблено О. О. Яценко [8; 9], яка досліджує механізми впливу інформаційного шуму на стратегічну логіку маркетингових і фінансових рішень. Авторка виокремлює структурні порушення логічного фрейму мислення під впливом надлишкової або викривленої інформації, що є ключовим фактором формування ірраціональних дій економічних агентів.

Загалом аналіз літератури демонструє відсутність єдиної когнітивно-логічної матриці у сфері фінансової психології, що зумовлює потребу у формуванні інтегрованого теоретичного підходу до моделювання психоеконо-

мічної поведінки на основі синтезу логіки та поведінкової економіки.

Постановка завдання. Метою статті є теоретико-методологічне обґрунтування логіки фінансової психології як інструменту когнітивного моделювання ірраціональних економічних рішень, з акцентом на виявлення внутрішніх суперечностей між емоційно-психологічними реакціями та формалізованими логічними схемами вибору.

Виклад основного матеріалу дослідження. Особливості концептуалізації логіки фінансової психології як методологічного базису для побудови когнітивних моделей ірраціонального економічного вибору полягають у системній трансформації уявлень про раціональність як універсальну і сталу категорію економічного мислення. В даному контексті логіка не розглядається як суто формалізована структура дедуктивного виведення, а інтерпретується як варіативна когнітивна конструкція, що опосередковується афективними, ментальними й ілюзорними чинниками, інтегрованими у психоекономічний континуум суб'єкта. Такий підхід передбачає зміщення акценту з абстрактно-логічного ідеалу на динамічну систему суб'єктивної рефлексії, яка генерує власну логіку вибору, що часто суперечить класичним принципам консистентності, транзитивності та максимізації корисності.

У межах даної концептуалізації фінансова психологія виконує функцію евристичного модулю, який розширює логічну парадигму за рахунок включення адаптивних когнітивних сценаріїв, що виникають у відповідь на зовнішні ризикові сигнали, інформаційну асиметрію, або психологічну інтерференцію. Логіка фінансової психології, таким чином, перетворюється на інструмент реконфігурації ментальних моделей, які керують процесом економічного вибору [3]. Вона дозволяє деконструювати формальну лінійність мислення і вивести на перший план нелінійні структури уявлень, очікувань та ірраціональних реакцій, що формуються у внутрішньому когнітивному полі суб'єкта.

Ключовою ознакою такої логіки є її нейроадаптивна змінність та чутливість до семантичних і соціальних тригерів. Це відкриває можливість розгортання когнітивних моделей, у яких економічне рішення інтерпретується не як алгоритмічно обґрунтована дія, а як результат конфлікту між логіко-аналітичною структурою свідомості та емоційно-афективним імпульсом, що формує кінцеву стратегію

поведінки. У цьому й полягає принципова відмінність логіки фінансової психології від традиційної логіки вибору – її здатність інкорпорувати психічну багатовимірність у структуру економічного мислення.

Таким чином, логічна структура фінансової поведінки суб'єкта господарювання не обмежується нормативними принципами раціональності, оскільки вона постає як результат взаємодії когнітивних, емоційних і соціокультурних параметрів, що впливають на індивідуальне сприйняття фінансових ризиків та очікувань [5]. Традиційна раціональність, основана на дедуктивній логіці, обумовлює наявність внутрішньо узгодженого механізму оптимізації вигід, що не враховує латентних афективно-психологічних детермінант, які опосередковують процеси оцінювання та фінансової селекції. Натомість емпірична реальність господарської діяльності свідчить про превалювання інтуїтивно-евристичних стратегій, які базуються на емоційно заряджених ментальних шаблонах, що часто вступають у конфлікт із нормативно-логічною матрицею.

Варто зазначити, що психоемоційні конструкти функціонують як внутрішні фрейми, які не лише формують когнітивні спотворення, але й трансформують логіку перцептивної інтерпретації інформації, надаючи перевагу суб'єктивним уявленням та емоційно забарвленим очікуванням. Відповідно, у такій системі прийняття рішень спрацьовують глибинні архетипи ризику та втрати, невизначеності, що інтерналізуються у вигляді мотиваційно-афективних моделей і модифікують логічну послідовність аналітичних операцій [8]. Саме це призводить до деформації процесу раціонального вибору, коли формальна оптимізація заміщується на когнітивну евристичність, яка хоч і забезпечує швидкість реагування, однак знижує системну точність і консистентність рішень.

Загалом такі процеси є наслідком гетерогенності когнітивної архітекτονіки суб'єкта господарювання, де логіка функціонує не як відокремлений аналітичний інструмент, а як інтегральна складова психоемоційного профілю економічної поведінки. Тому й спотворення аналітичних процедур є не випадковим збоєм, а структурно обумовленим ефектом когнітивно-психологічної інтеграції в межах логіки фінансового вибору [4]. Це вимагає перегляду класичних моделей логіки рішень на користь мультифакторних, варіативно-гнучких парадигм, які включають у свої межі нелінійні чинники мотивації, адаптації та емо-

ційної реактивності суб'єкта в умовах економічної невизначеності.

Отже, можна стверджувати, що у межах фінансової психології формування економічної поведінки розглядається як результат складної взаємодії між аналітичними структурами свідомості та неусвідомленими ментальними конструктами, які активізуються під впливом ризикових або невизначених ситуацій. При цьому їх складові функціонують як інтервенційні модулі, які спотворюють лінійність логіки прийняття рішень і генерують багатовекторні, контекстуально залежні поведінкові стратегії [2]. Ці елементи трансформують когнітивну архітектуру суб'єкта, створюючи нелінійні системи реагування, що не підпадають під класичні моделі раціональності, але забезпечують адаптивну гнучкість і суб'єктивну когнітивну релевантність у складному фінансовому середовищі (табл. 1).

Отже, теоретична основа для розгортання нової парадигми поведінкової логіки як складової міждисциплінарного фінансового дискурсу ґрунтується на інтеграції когнітивістики, афективної економіки та сучасної логіко-семантичної методології. Центральним концептом є уявлення про логіку не як фіксовану дедуктивну структуру, а як варіативну когнітивну модель, здатну до контекстуальної адаптації під впливом психоемоційної динаміки та нейроповедінкових реакцій.

При цьому логіка постає як інструмент рефлексивної реконструкції внутрішніх структур мислення, що активізуються в умовах ризику, інформаційної асиметрії чи афективної інверсії [9]. Поведінкова ж логіка репрезентує процесуальну множинність стратегій прийняття рішень, які не узгоджуються з нормативною аксіоматикою, але виявляють адаптивну релевантність у фінансовій взаємодії. Саме її парадигмальне розгортання зумовлює потребу у переосмисленні суб'єкта економіки як багатовимірною когнітивного оператора.

Натомість логіка фінансової психології детермінує структуру економічного мислення через мікроеволюцію ментальних шаблонів, оскільки виступає механізмом інтеграції латентних психоемоційних імпульсів у когнітивно-аналітичний контур прийняття рішень. Вона формує динамічну когнітивну картографію, у межах якої відбувається оцінка фінансових альтернатив та глибинна інтерпретація економічної реальності через призму суб'єктивної світоглядної структури. А ментальні шаблони, які еволюціонують як наслідок досвіду та афективної пам'яті, задають координати когнітивної селективності. Когнітивні фільтри за таких умов забезпечують перцептивну фільтрацію економічних сигналів відповідно до внутрішньо сформованих логічних сценаріїв [7]. Такий механізм моделює поведінку суб'єкта як результат неліній-

Таблиця 1

Когнітивно-поведінкові детермінанти формування нелінійної архітектури економічного вибору суб'єкта господарювання

Когнітивно-поведінковий фактор	Функціональна характеристика	Роль у побудові нелінійної архітектури поведінки
Евристичні механізми	Сприяють швидкій адаптації до інформаційного перевантаження шляхом застосування спрощених правил оцінки й вибору	Ініціюють нелінійність вибору через скорочення варіантів до евристично релевантних альтернатив
Когнітивні ілюзії	Формують викривлене сприйняття економічної реальності через помилкові причинно-наслідкові зв'язки й перцептивні аномалії	Порушують логічну послідовність мислення, створюючи ефекти переоцінки або недооцінки ризику
Афективні тригери	Активізують емоційно-орієнтовані реакції, що модулюють рішення незалежно від формальних логічних критеріїв	Змінюють траєкторії поведінки за рахунок емоційного переважання над аналітичною логікою
Дисонансні конфігурації	Породжують внутрішньо когнітивний конфлікт між наявними уявленнями й новими фактичними даними, викликаючи компенсаційні реакції	Викликають ірраціональну корекцію рішень із вектором на зниження психоемоційної напруги, а не ефективність

Джерело: сформовано автором на основі [3; 6; 9]

ної взаємодії між індивідуалізованою логікою психоемоційного реагування та структурованими когнітивними моделями.

Отже, подолання редуccionізму класичних раціоналістичних підходів до аналізу фінансової поведінки потребує формування синтетичної моделі інтеграції формальної логіки та психологічних змінних. Це обумовлюється тим, що в умовах високої когнітивної турбулентності економічне рішення визначається не лише аналітичними процедурами, а й латентними психоемоційними чинниками, які модифікують структуру логічного вибору. Тому синтез логіко-структурного та психологічного компонентів створює евристично насичену модель, здатну до реконструкції ірраціональних моделей у межах фінансової взаємодії (рис. 1).

Як бачимо, пропонована синтетична модель інтеграції формальної логіки та психологічних змінних репрезентує багатовимірну когнітивну архітектуру фінансового вибору, у якій раціональні алгоритми співіснують із афективно-мотиваційними механізмами та евристичними деформаціями сприйняття. Її структура забезпечує виявлення латентних детермінант ірраціональної поведінки, дозволяючи реконструювати рішення суб'єкта як результат взаємодії усіх складових. Такий підхід формує цілісну онтологію фінансового мислення, чутливу до когнітивної варіативності та психоемоційної гетерогенності, що й дозволяє ефективно застосовувати його на практиці.

Висновки. Таким чином, приходимо до висновку щодо необхідності радикального



Рис. 1. Синтетична модель інтеграції формальної логіки та психологічних змінних при прийнятті фінансових рішень

Джерело: сформовано автором

перегляду інструментів сучасної фінансової аналітики шляхом впровадження когнітивно-психологічної логіки як основи розуміння динаміки ірраціональних рішень. Зважаючи на те, що економічна поведінка не підлягає уніфікації через класичні логічні структури, оскільки визначається багаторівневою взаємодією внутрішніх смислових конструктів, афективної навантаженості та інтерпретаційної фрагментарності, пропонується формалізувати нову типологію поведінкових рішень, засновану на когнітивній варіатив-

ності та евристично-модулятивних механізмах адаптації до ризику й невизначеності. А оскільки поведінкова логіка є нелінійною і контекстуально зумовленою, то можна стверджувати, що вона потребує нових методологічних конвенцій. Сформована модель інтеграції формальної логіки та психологічних змінних становить платформу для міждисциплінарної рефлексії, яка трансформує парадигму економічного мислення у напрямі ментальної складності та інтегративної евристичності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Дзямулич М. І., Чиж Н. М. Страхування інвестицій та диверсифікація інвестиційних ризиків. *«Економічні науки»*. Серія «Облік і фінанси». 2013. Випуск 10 (37). С. 21–26.
2. Дзямулич М. І., Шматковська Т. О., Борисюк О. В. Великі дані та їх роль у формуванні цифрової економіки. *Галицький економічний вісник*. 2021. Том 70. № 3. С. 16–21.
3. Урбан О. А., Дзямулич М. І., Чиж Н. М. Концепція сталого розвитку в умовах глобалізації світової економіки. *Економічний форум*. 2023. № 2. С. 47–52.
4. Чалюк Ю. О. Вплив COVID-19 на соціально-економічну стабільність середнього класу. *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука»*. Серія: «Економічні науки». 2021. № 8(52). Том 1. С. 68–78.
5. Чалюк Ю. О. Сучасні тренди соціалізації глобальної та національних економічних систем: монографія. Київ : 7БЦ, 2023. 384 с.
6. Шматковська Т. О., Сосна Г. М. До проблематики підвищення ефективності діяльності підприємства на інноваційних засадах. *Фінансовий простір*. 2016. № 1(21). С. 114–118.
7. Шматковська Т. О., Оліферчук К. С. До проблематики формування та оцінювання фінансово-економічної безпеки в системі управління підприємством. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2015. № 5. С. 641–643.
8. Яценко О. О. Інформаційний шум та маркетингові інструменти для його подолання. *Економічний часопис Волинського національного університету імені Лесі Українки*. 2024. № 4(40). С. 151–157.
9. Яценко О. О. Перспективи маркетингових стратегій в умовах кризи та наростання обсягів інформаційного шуму: інноваційні підходи. *Інвестиції: практика та досвід*. 2025. № 3. С. 175–179.

REFERENCES:

1. Dziamulych, M. I. & Chyzh, N. M. (2013) Strakhuvannya investytsiy ta dyversyfikatsiia investytsiinykh ryzykiv [Investment insurance and diversification of investment risks]. *Ekonomiczni nauky. Seria "Oblik ta finansy" – "Economic Sciences". Series "Accounting and Finance"*, vol. 10(37), pp. 21–26.
2. Dziamulych, M. I., Shmatkovska, T. O., & Borysiuk, O. V. (2021) Velyki dani ta yikh rol u formuvanni tsyfrovoy ekonomiky [Big data and its role in shaping the digital economy]. *Galytskyi ekonomichnyi visnyk – Galician Economic Bulletin*, vol. 70(3), pp. 16–21.
3. Urban, O. A., Dziamulych, M. I., & Chyzh, N. M. (2023) Kontseptsia stalogo rozvytku v umovakh globalozatsii svitovoy ekonomiky [The concept of sustainable development in the conditions of globalization of the world economy]. *Ekonomicnyi forum – Economic forum*, vol. 2, pp. 47–52.
4. Chaliuk, Yu. O. (2021) Vplyv COVID-19 na sotsialno-ekonomichnu stabilnist serednoho klasu [The impact of COVID-19 on the socio-economic stability of the middle class]. *Internauka. Seria: "Ekonomiczni nauky" – "Internauka". Series: "Economic Sciences"*, vol. 8(32), part 1, pp. 68–78.
5. Chaliuk, Yu. O. (2023) Suchasni trendy sotsializatsii hlobalnoi ta natsionalnykh ekonomichnykh system [Modern trends in the socialization of global and national economic systems]. Kyiv: 7BC, 384 p. (in Ukrainian).
6. Shmatkovska, T. O., & Sosna, H. M. (2016) Do problematyky pidvyshchennia efektyvnosti diialnosti pidpriemstva na innovatsiinykh zasadakh [To the problem of the increase of efficiency of activity of the enterprise on innovative principles]. *Finansovy prostir – Financial Space*, vol. 1(21), pp. 114–118.

7. Shmatkovska, T. O., & Oliferchuk K. S. (2015) Do problematyky formuvannia ta otsiniuvannia finansovo-ekonomichnoi bezpeky v systemi upravlinnia pidpriemstvom [To the problems of formation and assessment of financial and economic security in the enterprise management system]. *Globalni ta natsionalni problemy ekonomiky – Global and national economic problems*, vol. 5, pp. 641–643.
8. Iashchenko, O. O. (2024) Information noise and marketing tools to overcome it. *Ekonomichnyi chasopys Volynskoho natsionalnoho universytetu imeni Lesi Ukrainky – Economic journal of Lesya Ukrainka Volyn National University*, vol. 4(40), pp. 151–157.
9. Iashchenko O. O. (2025) Prospects for marketing strategies in times of crisis and increasing information noise: innovative approaches. *Investytsii: praktyka ta dosvid – Investments: practice and experience*, vol. 3, pp. 175–179.