

**ՀՀ ԿՐԹՈՒԹՅԱՆ, ԳԻՏՈՒԹՅԱՆ, ՄՇԱԿՈՒՅԹԻ ԵՎ ՍՊՈՐՏԻ
ՆԱԽԱՐԱՐՈՒԹՅՈՒՆ
ԵՐԵՎԱՆԻ ՊԵՏԱԿԱՆ ՀԱՄԱԼՍԱՐԱՆ**

ՀԵՔՈՅԱՆ ԱՐԵՎԻԿ ԿԱՐՈՅԻ

**ՈՐՈՇՈՒՄՆԵՐԻ ԸՆԴՈՒՆՄԱՆ ԷՎՐԻՍՏԻԿ ԿԱՐԳԱՎՈՐՄԱՆ
ԱՌԱՆՁՆԱՀԱՏԿՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ ԱՐԺԵԹՂԹԱՅԻՆ
ՓՈԽԱՆԱԿՄԱՆ ԳՈՐԾԱՐՔՆԵՐՈՒՄ**

ԺԹ.00.01 – «Ընդհանուր հոգեբանություն, հոգեբանության տեսություն
և պատմություն, անձի հոգեբանություն» մասնագիտությամբ
հոգեբանական գիտությունների թեկնածուի գիտական աստիճանի
հայցման ատենախոսության

ՍԵՂՄԱԳԻՐ

Ատենախոսության թեման հաստատվել է Երևանի պետական համալսարանում

Գիտական ղեկավար՝

հոգեբանական գիտությունների թեկնածու, դոցենտ

Պաշտոնական ընդդիմախոսներ՝

Դավիթ Ռազմիկի Հայրապետյան
Հոգեբանական գիտությունների դոկտոր, պրոֆեսոր **Ասյա Սուրենի Բերբերյան**

Առաջատար կազմակերպություն՝

Հոգեբանական գիտությունների թեկնածու **Կարլեն Վաղարշակի Ոսկանյան**
Հայաստանի Հանրապետության պետական կառավարման ակադեմիա

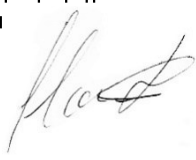
Ատենախոսության պաշտպանությունը կկայանա 2026թ. հուլիսի 9-ին, ժ. 14:00-ին Երևանի պետական համալսարանին առընթեր գիտական աստիճաններ շնորհող ԲԿԳԿ-ի հոգեբանության 067 մասնագիտական խորհրդի նիստում:

Հասցեն՝ 0025, ք. Երևան, Աբովյան 52^ա:

Ատենախոսությանը կարելի է ծանոթանալ Երևանի պետական համալսարանի գրադարանում:

Սեղմագիրն առաքված է 2026 թ. հունիսի 8-ին:

Հոգեբանության 067 մասնագիտական խորհրդի գիտական քարտուղար, հոգեբանական գիտությունների թեկնածու, դոցենտ՝



Դ. Ռ. Հայրապետյան

ԱՏԵՆԱԽՈՍՈՒԹՅԱՆ ՀԱՄԱՌՈՏ ԲՆՈՒԹԱԳԻՐԸ

Հետազոտության

արդիականությունը:

Ժամանակակից

հասարակությունում արժեթղթային փոխանակման հետ կապված որոշումների ընդունումը վարուց դադարել է լինել բացառապես մասնագիտական կամ նեղ ինստիտուցիոնալ գործունեություն: Թվային միջավայրի ընդլայնումը, տեղեկատվական հոսքերի արագացումը և շուկայի մասնակցության մատչելիության աճը հանգեցրել են նրան, որ ներդրումային ընտրությունները դարձել են լայն շրջանակի անհատների ամենօրյա որոշման ընդունման վարքի մաս: Այս իրողությունը պահանջում է խնդրի դիտարկում ոչ միայն արտաքին շուկայական պայմանների, այլև այն հոգեբանական մեխանիզմների տեսանկյունից, որոնց միջոցով անհատը կողմնորոշվում է տեղեկատվական բազմազանության, անորոշության, ռիսկի և ժամանակային ճնշման պայմաններում:

Որոշումների ընդունման հոգեբանության շրջանակում հաստատված է, որ բարդ, անորոշ և բարձր տեղեկատվական ծանրաբեռնվածությամբ իրավիճակներում մարդը հաճախ գործում է ոչ թե ամբողջական վերլուծության, այլ կրճատ ճանաչողական ռազմավարությունների՝ էվրիստիկաների օգնությամբ: Վերջիններս մի կողմից ապահովում են արագ կողմնորոշում, իսկ մյուս կողմից կարող են հանգեցնել համակարգային շեղումների, կողմնակալ դատողությունների և վարքային ոչ օպտիմալ ընտրությունների: Արժեթղթային փոխանակման, ներդրումային գործարքներում այս խնդիրը հատկապես ակնառու է, քանի որ ֆինանսական որոշումը կայացվում է հավանական արդյունքների, հակասական ազդակների, ապագայի անկանխատեսելիության և սոցիալական տեղեկատվության ազդեցության պայմաններում:

Սույն աշխատանքի արդիականությունը պայմանավորված է նաև նրանով, որ ներդրումային վարքը հոգեբանական գրականության մեջ հաճախ ուսումնասիրվում է մասնակի ձևով՝ կամ առանձին կողմնակալությունների, կամ ռիսկի նախընտրությունների, կամ հուզական արձագանքների մակարդակում: Մինչդեռ համեմատաբար քիչ են այն ուսումնասիրությունները, որոնք ներդրումային վարքը դիտարկում են որպես անձնային-տիպաբանական առանձնահատկությունների, ճանաչողական նախընտրությունների, էվրիստիկական կարգավորման, ֆինանսական գրագիտության, ռիսկից խուսափման, անորոշության հանդուրժողականության և սիմվոլիկ իմաստավորման փոխկապակցված համակարգ:

Թեմայի գիտական մշակվածության աստիճանը: Ուսումնասիրվող հիմնախնդիրը ձևավորվում է մի քանի տեսական ուղղությունների խաչմերուկում՝ սահմանափակ ռացիոնալության, էվրիստիկաների և կողմնակալությունների տեսության, հեռանկարների տեսության, անձի տիպաբանական և հատկորոշիչ մոտեցումների, սոցիալ-կոգնիտիվ մեկնաբանությունների, ինչպես նաև սիմվոլիկ սպառման և ինքնության տեսությունների շրջանակներում: Այս մոտեցումները ցույց են տալիս, որ մարդու

որոշումները կառուցվում են ոչ միայն տեղեկատվության օբյեկտիվ պարամետրերով, այլև այն եղանակներով, որոնցով անձը ընկալում, ընտրում, կազմակերպում և իմաստավորում է փորձառությունը:

Հայկական հոգեբանական գրականության մեջ որոշումների ընդունման հիմնախնդիրը քննարկվել է որոշման տեսությունների պատմամեթոդաբանական, բարդ իրավիճակներում ընտրության, բանակցային գործընթացի, դրամային վարքի և սպառողական վարքի հոգեբանական կարգավորիչների ուղղություններով: Սակայն հայկական գիտական դաշտում դեռևս սահմանափակ են այն ինտեգրատիվ ուսումնասիրությունները, որտեղ արժեթղթային փոխանակման գործարքները դիտարկվում են որպես միաժամանակ ֆինանսական, ճանաչողական, անձնային և սիմվոլիկ որոշման դաշտ:

Հետազոտության օբյեկտը: Հետազոտության օբյեկտն են ներդրողների անձնային-ճանաչողական, ֆինանսական և վարքային ցուցանիշները՝ MBTI տիպաբանական նախընտրությունները, ֆինանսական գրագիտության և ներդրումային արդյունավետության ինքնագնահատականները, ռիսկից խուսափման և անորոշության հանդուրժողականության ցուցանիշները, ներդրումային ոճերը և էվրիստիկական կողմնակալությունները:

Հետազոտության առարկան: Հետազոտության առարկան է արժեթղթային փոխանակման գործարքներում որոշումների ընդունման էվրիստիկ կարգավորման կապը ներդրողների անձնային-ճանաչողական, ֆինանսական և վարքային առանձնահատկությունների հետ:

Հետազոտության վարկածը: Հետազոտության հիմնական վարկածն այն է, որ արժեթղթային փոխանակման ոլորտում որոշումների ընդունումը պայմանավորված է ոչ միայն իրավիճակային և տեղեկատվական գործոններով, այլև համեմատաբար կայուն հոգեբանական առանձնահատկություններով: Ենթադրվում է, որ անձնային-տիպաբանական և ճանաչողական նախընտրությունները կապված են ներդրումային ոճի, էվրիստիկական կարգավորման, ռիսկից խուսափման և անորոշության հանդուրժողականության հետ, իսկ ֆինանսական գրագիտությունը հանդես է գալիս որպես այդ փոխկապակցվածությունները պայմանավորող կարևոր գործոն:

Հետազոտության նպատակը: Աշխատանքի նպատակն է ձևավորել արժեթղթային փոխանակման գործարքներում ներդրումային որոշումների հոգեբանական կարգավորման ինտեգրատիվ բացատրական շրջանակ, որի միջոցով հնարավոր կլինի հասկանալ, թե ինչպես են անձնային-ճանաչողական առանձնահատկությունները, ֆինանսական գիտելիքներն ու վարքային կողմնակալությունները մասնակցում ներդրումային ընտրության կառուցմանը անորոշության, ռիսկի և տեղեկատվական բարդության պայմաններում:

Հետազոտության խնդիրներն են՝

1. Վերլուծել որոշումների ընդունման էվրիստիկ կարգավորման տեսական և հոգեբանական հիմքերը արժեթղթային փոխանակման համատեքստում:

2. Բացահայտել ֆինանսական գրագիտության, գիտելիքների ինքնագնահատման և ներդրումային արդյունավետության ինքնագնահատման փոխկապակցվածությունը:
3. Ուսումնասիրել MBTI տիպաբանական խմբերի և ներդրումային ոճերի միջև առկա կապերը:
4. Գնահատել ռիսկից խուսափման և անորոշության հանդուրժողականության դերը ներդրումային որոշումների հոգեբանական կարգավորման մեջ:
5. Համեմատել ԱՄՆ և Հայաստանի ընտրանքներում էվրիստիկ կողմնակալությունների, ներդրումային ոճերի և ֆինանսական ինքնագնահատման դրսևորումները:
6. Բացահայտել սեռի, տարիքի և կրթության առնչությունները ներդրումային վարքի ուսումնասիրված ցուցանիշների հետ:
7. Կառուցել ներդրումային վարքի կոգնիտիվ-սիմվոլիկ ինտեգրատիվ մոդել՝ հիմնված տեսական և էմպիրիկ արդյունքների համադրման վրա:

Հետազոտության մեթոդական և տեսական հիմքը: Աշխատանքի տեսամեթոդաբանական հենքը կազմել են որոշումների ընդունման հոգեբանության, սահմանափակ ռացիոնալության, էվրիստիկաների և կողմնակալությունների, հեռանկարների տեսության, անձի տիպաբանական մոտեցումների, սոցիալ-կոգնիտիվ ուղղության, ինչպես նաև սիմվոլիկ սպառման և ինքնության հոգեբանական մեկնաբանությունների հիմնական դրույթները:

Էվրիստիկական կարգավորման և որոշման մեջ շեղումների բացատրության համար հիմք են ծառայել էվրիստիկաների և կողմնակալությունների հայեցակարգը, հեռանկարների տեսությունը, սահմանափակ ռացիոնալության գաղափարը, ինչպես նաև անձի ճանաչողական կազմակերպման վերաբերյալ Յունգի և MBTI շրջանակի տեսական դրույթները: Սիմվոլիկ սպառման և ինքնության տեսական գիծը հնարավորություն է տվել արժեթղթային ներդրումը մեկնաբանել ոչ միայն որպես եկամտաբերության հաշվարկ, այլև որպես ինքնության, արժեքների և իմաստավորման հետ կապված հոգեբանական ներգրավվածություն:

Հետազոտության մեթոդները: Հետազոտությունն իրականացվել է բազմափուլ կառուցվածքով՝ համադրելով որակական և քանակական մոտեցումները: Կիրառվել են որոնողական հարցում, փորձագետների կառուցվածքային հարցազրույցներ, MBTI՝ անձի ճանաչողական նախընտրությունների և տիպաբանական առանձնահատկությունների գնահատման համար, Բուդների անորոշության հանդուրժողականության սանդղակ, «անվտանգ ակտիվն ընդդեմ ռիսկային ակտիվի» առաջադրանք, ներդրումային ոճի հարցաշար, ինչպես նաև հեղինակի կողմից մշակված հարցաթերթեր՝ ֆինանսական գրագիտության, առևտրային որոշակիության, գիտելիքների ինքնագնահատման, ներդրումային արդյունավետության ընկալման և էվրիստիկական կողմնակալությունների նույնականացման համար:

Տվյալների վերլուծության ընթացքում կիրառվել են կոնտենտ-վերլուծություն, նկարագրական վիճակագրություն, հուսալիության ստուգում, գործոնային, կորելյացիոն և ռեգրեսիոն վերլուծություն՝ SPSS ծրագրային փաթեթի միջոցով:

Հետազոտության ընտրանքի ընդհանուր բնութագիրը: Հետազոտության առաջին՝ որոնողական փուլում ընդգրկվել են 50 ներդրողներ, ովքեր կամավոր հիմունքով արձագանքել են սոցիալական մեդիայի և ներդրումային համայնքներում տարածված հայտարարություններին: Փորձագիտական փուլում անցկացվել են կառուցվածքային հարցազրույցներ շուկայի մասնագիտական մասնակիցների, խորհրդատուների, կենսաթոշակային ֆոնդերի կառավարման ներկայացուցիչների և ոլորտային փորձառություն ունեցող անձանց հետ: Հիմնական էմպիրիկ հետազոտության նախնական ընտրանքը կազմել է 132 մասնակից, որոնցից 112-ը՝ ԱՄՆ-ից և 20-ը՝ Հայաստանից: Տվյալների մաքրման փուլից հետո վերլուծության մեջ ներառվել են 117 մասնակիցներ՝ 100-ը ԱՄՆ-ից և 17-ը Հայաստանից:

Հետազոտության գիտական նորույթը: Հետազոտության գիտական նորույթը կայանում է նրանում, որ առաջին անգամ փորձ է արվել արժեթղթային փոխանակման գործընթացում որոշումների ընդունումը դիտարկել որպես անձնային-տիպաբանական առանձնահատկությունների, էվրիստիկական կարգավորման, ֆինանսական գրագիտության, ռիսկից խուսափման, անորոշության հանդուրժողականության և ներդրումային ոճերի փոխկապակցված հոգեբանական համակարգ:

Ներդրումային վարքը մեկնաբանվել է ոչ միայն որպես իրավիճակային ընտրություն, այլ որպես հոգեբանորեն միջնորդավորված և սիմվոլիկ իմաստ ունեցող վարքային ձև: Բացահայտվել է, որ ֆինանսական գրագիտությունը կարող է դիտարկվել ոչ միայն որպես տեղեկատվական գիտելիքի մակարդակ, այլև որպես որոշման հոգեբանական կարգավորման մեջ ներգրավված գործոն: Իրականացվել է տարբեր սոցիալ-մշակութային միջավայրերի համեմատական դիտարկում, որը հնարավորություն է տվել տարբերակել ներդրումային վարքի հոգեբանական համընդհանուր և առանձնահատուկ գծերը:

Հետազոտության տեսական նշանակությունը: Աշխատանքը ընդլայնում է որոշումների ընդունման հոգեբանական ուսումնասիրության շրջանակները՝ ներդրումային վարքը դիտարկելով որպես անձնային, ճանաչողական, ինքնակարգավորող և սիմվոլիկ գործոնների փոխազդեցության արդյունք: Այն խորացնում է էվրիստիկական կարգավորման հոգեբանական ըմբռնումը՝ ցույց տալով, որ այն կարող է կապված լինել ոչ միայն իրավիճակային սահմանափակումների, այլև համեմատաբար կայուն անձնային և ճանաչողական նախընտրությունների հետ:

Հետազոտության գործնական նշանակությունը: Ստացված արդյունքները կարող են կիրառվել ներդրումային վարքի հոգեբանական գնահատման, խորհրդատվական և կրթական միջամտությունների մշակման, ֆինանսական գրագիտության ծրագրերի կատարելագործման, ինչպես նաև վարքային

ոհսկերի կանխարգելման ոլորտներում: Արդյունքները կարող են ծառայել ներդրումային վարքի հոգեբանական պրոֆիլների բացահայտման, վարքային ոհսկերի նկատմամբ զգայուն խմբերի տարբերակման և այնպիսի խորհրդատվական կամ ուսուցողական գործիքների ստեղծման համար, որոնք հաշվի են առնում անձնային և ճանաչողական տարբերությունները:

Ստացված տվյալների հուսալիությունն ու հավաստիությունը ապահովվել են ընտրված մեթոդաբանության համապատասխանությամբ, հետազոտական ընտրանքի կառուցմամբ, կիրառված սանդղակների և մեթոդների բովանդակային համարժեքությամբ, որակական և քանակական տվյալների համադրմամբ, ինչպես նաև ստացված տվյալների վիճակագրական մշակմամբ:

Պաշտպանության ներկայացվող դրույթներ:

1. Արժեթղթային փոխանակման ոլորտում որոշումների ընդունումը հոգեբանորեն միջնորդավորված գործընթաց է, որը պայմանավորված է ոչ միայն իրավիճակային ազդակներով, այլև համեմատաբար կայուն անձնային և ճանաչողական առանձնահատկություններով:
2. Անձնային-տիպաբանական և ճանաչողական նախընտրությունները կապված են ներդրումային վարքի տարբեր ոճերի հետ, սակայն այդ կապերը պետք է մեկնաբանել որպես միտումներ, ոչ թե խիստ դետերմինիստական կանխատեսումներ:
3. Ֆինանսական գրագիտությունը հանդես է գալիս որպես որոշումների ընդունման կառուցվածքի կարևոր կարգավորիչ գործոն և առնչվում է ներդրումային ոճերի ու էվրիստիկ դրսևորումների հետ:
4. Անորոշության հանդուրժողականությունն ու ոհսկից խուսափման առանձնահատկությունները կապված են վարքային ընտրության կառուցվածքի, ինքնագնահատման և որոշումների սուբյեկտիվ կազմակերպման հետ:
5. Էվրիստիկաներն ու կողմնակալությունները ներդրումային վարքում հանդես են գալիս ոչ թե մեկուսացված, այլ փոխկապակցված և երբեմն փոխլրացնող ձևերով:
6. Ներդրումային վարքը հնարավոր է մեկնաբանել կոգնիտիվ-սիմվոլիկ ինտեգրատիվ մոդելի շրջանակում, որտեղ համադրվում են անձը, ճանաչողական կարգավորումը, սիմվոլիկ իմաստավորումը և վարքային արտահայտությունը:

Ատենախոսության

փորձաքննությունը:

Հետազոտության

հիմնադրույթները, միջանկյալ և եզրափակիչ արդյունքները ներկայացվել և քննարկվել են Երևանի պետական համալսարանի Ընդհանուր հոգեբանության ամբիոնի և հոգեբանության գիտահետազոտական կենտրոնի 2025 և 2026 թվականների համատեղ նիստերում, «Արդի հոգեբանություն» գիտական հանդեսում հրապարակված նյութերում, ինչպես նաև մասնագիտական գիտաժողովային հարթակներում, այդ թվում՝ 2024 թվականին կազմակերպված The Transformative Economy, Digital Technology, Spatial Disparities and Quality of

Life գիտաժողովում: Հետազոտության առանձին արդյունքներ տպագրվել են նաև Edelweiss Applied Science and Technology հանդեսում:

Ատենախոսության կառուցվածքը: Ատենախոսությունը կազմված է ներածությունից, չորս գլուխներից, եզրակացություններից, ներդրումային վարքի կոգնիտիվ-սիմվոլիկ մոդելի ներկայացումից, կիրառական առաջարկներից, հետազոտության սահմանափակումներից, գրականության ցանկից և հավելվածից: Աշխատանքի ծավալը կազմում է 152 էջ, ներառում է 13 աղյուսակ և 18 նկար:

ԱՏԵՆԱԽՈՍՈՒԹՅԱՆ ՀԻՄՆԱԿԱՆ ԲՈՎԱՆԴԱԿՈՒԹՅՈՒՆԸ

Ատենախոսության ներածությունը ներկայացնում է թեմայի արդիականությունը, աշխատանքի նպատակը և խնդիրները, հետազոտության վարկածը, օբյեկտը, առարկան, տեսամեթոդաբանական հիմքերը, կիրառված մեթոդները, ընտրանքի նկարագիրը, գիտական նորույթը, տեսական ու գործնական նշանակությունը, պաշտպանությանը ներկայացվող դրույթները, փորձաքննության տվյալները և աշխատանքի կառուցվածքը:

Ատենախոսության առաջին՝ «Սպառողական վարքի և որոշումների կայացման հոգեբանական օրինաչափությունները» գլխում վերլուծվում են անձի և որոշումների կայացման փոխկապակցվածությունը, հատկորոշիչ և տիպաբանական մոտեցումները անձնային կառուցվածքի ուսումնասիրության մեջ, անձը որպես իմաստավորման և ինքնակարգավորման համակարգ, MBTI շրջանակը որպես ճանաչողական կազմակերպման մեկնաբանական մոդել, որոշումների կայացման ընդհանուր հոգեբանական մեխանիզմները, ճանաչողական աղճատումները, էվրիստիկաները, հեռանկարի տեսությունը և աղմուկի դերը որոշումների կայացման գործում:

Այս գլխում հիմնավորվում է, որ որոշումների ընդունման գործընթացը չի կարող բացատրվել միայն իրավիճակային տվյալներով: Նույն իրավիճակում տարբեր մարդիկ տարբեր կերպ են գնահատում տեղեկատվությունը, տարբեր չափով են հանդուրժում անորոշությունը և տարբեր ռազմավարություններ են կիրառում դիսկրիպայնաներում: Այդ պատճառով որոշումն ըմբռնվում է որպես անձի կառուցվածքային, ճանաչողական, մոտիվացիոն և ինքնակարգավորող առանձնահատկությունների համադրված արդյունք:

Հատուկ ուշադրություն է դարձվում MBTI տեսական շրջանակին, որը հետազոտության մեջ կիրառվում է ոչ թե որպես անձի կարողությունների կամ կատարողականության չափում, այլ որպես տեղեկատվության ընկալման, մշակման և որոշման նախընտրելի ձևերի մեկնաբանական համակարգ: Այս մոտեցումը հնարավորություն է տալիս ներդրումային որոշումը դիտարկել ոչ միայն որպես ֆինանսական հաշվարկ, այլև որպես ճանաչողական կազմակերպման և իմաստաստեղծման արդյունք:

Ատենախոսության երկրորդ՝ «Արժեթղթային ներդրումների սիմվոլիկ-սպառողական և անձնային հիմքերը» գլխում ներդրողը դիտարկվում է որպես անձ և սպառման համակարգի մասնակից, իսկ արժեթղթային ներդրումը՝

որպես ոչ նյութական սպառման առանձնահատուկ ձև: Վերլուծվում են սիմվոլիկ սպառման տեսությունը, սոցիալական ինքնության և սպառման փոխկապակցվածությունը, արժեթղթային փոխանակման համեմատությունը սովորական սպառման հետ, ինչպես նաև ֆինանսական արդյունքի և հոգեբանական պարզևի տարանջատումը:

Գլխի հիմնական գաղափարն այն է, որ ներդրումային ընտրությունը կարող է ունենալ ոչ միայն գործառնական, այլև ինքնարտահայտիչ և իմաստակազմիչ նշանակություն: Արժեթուղթը, բաժնետոմսը կամ ներդրումային գործիքը որոշ դեպքերում ընկալվում է ոչ միայն որպես եկամտի աղբյուր, այլ նաև որպես կարգավիճակի, վերահսկման, ապագայի նկատմամբ մասնակցության, ինքնության ամրապնդման կամ անձնական արժեքների արտահայտման միջոց:

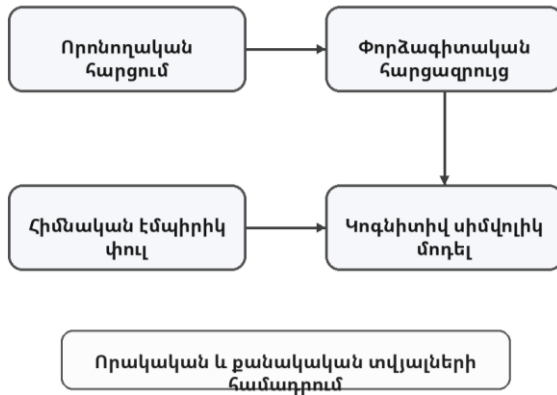
Ատենախոսության երրորդ՝ «Ներդրումային որոշումների հոգեբանական կարգավորումը արժեթղթային շուկաների դիսկային և տեղեկատվական միջավայրում» գլխում արժեթղթային շուկաները վերլուծվում են որպես ոչ միայն տնտեսական, այլև հոգեբանական և սոցիալ-իմաստային միջավայրեր: Քննարկվում են շուկայի անորոշության, ռիսկի գնահատման, տեղեկատվական հոսքերի, լուրերի և ասեկոսենների ազդեցության, ֆինանսական գրագիտության և որոշումների հոգեբանական կառուցման առանձնահատկությունները:

Այս գլխում ցույց է տրվում, որ շուկաները ներդրողի համար հանդես են գալիս որպես կառուցվածքային անորոշության միջավայր: Գների շարժը, նորությունների ինտենսիվությունը, տեղեկատվական աղմուկը, այլ ներդրողների վարքը և ապագա եկամտաբերության անկանխատեսելիությունը ձևավորում են այն հոգեբանական դաշտը, որտեղ էվրիստիկաները դառնում են կողմնորոշման արագ միջոցներ, իսկ կողմնակալությունները՝ որոշման որակը խաթարող գործոններ:

Ատենախոսության չորրորդ՝ «Բաժնետոմսային փոխանակման որոշումների հոգեբանական առանձնահատկությունների և էվրիստիկ կարգավորիչների փորձարարական ուսումնասիրություն» գլխում ներկայացվում են հետազոտության կառուցվածքը, ընտրանքը, կիրառված մեթոդները, որոնողական և փորձագիտական փուլերի արդյունքները, հիմնական էմպիրիկ տվյալների վերլուծությունը, MBTI տեսակների և ներդրումային ոճերի միջև կապերը, ֆինանսական գրագիտության դերը, էվրիստիկաների և կողմնակալությունների վերլուծությունը, ինչպես նաև ներդրումային վարքագծի կոգնիտիվ-սիմվոլիկ մոդելը:

Հետազոտության փուլային կառուցվածքը թույլ է տվել սկզբում բացահայտել խնդրի տեղեկատվական և գործնական դաշտը, ապա փորձագիտական դիտարկումների միջոցով հստակեցնել տեղային առանձնահատկությունները և վերջում անցնել հիմնական էմպիրիկ ստուգմանը: Այս տրամաբանությունը կարևոր է հատկապես այն պատճառով, որ ներդրումային վարքը միաժամանակ ներառում է սուբյեկտիվ փորձառություն,

սոցիալական միջավայր, շուկայական տեղեկատվություն և վիճակագրորեն չափելի հոգեբանական ցուցանիշներ:



Նկար 1. Հետազոտության կազմակերպման փուլային տրամաբանությունը

Հետազոտության որոնողական փուլը ցույց է տվել, որ ներդրումային որոշումների ընդունումը ակնհայտորեն տեղեկատվապես միջնորդավորված բնույթ ունի: Մասնակիցների մեծամասնությունը օգտվում է տարբեր աղբյուրներից՝ ֆինանսական հաստատությունների և վերլուծական հարթակների նյութերից, սոցիալական ցանցերի խմբերից, էլեկտրոնային տեղեկագրերից, տեսանյութերից և զանգվածային լրատվամիջոցներից: Միաժամանակ տեղեկատվական աղբյուրների ընտրությունն ու վստահելիության գնահատումը պատահական չեն, այլ կապված են հաղորդակցական ձևաչափի, սոցիալական վավերացման և սուբյեկտիվ վստահության կառուցման հետ:

Որոնողական հետազոտության արդյունքները ցույց են տալիս նաև, որ տեղեկատվության ծավալի աճը ինքնին չի երաշխավորում որոշման որակի բարձրացում: Ընդհակառակը, տեղեկատվական գերբեռնվածությունը հաճախ ակտիվացնում է կրճատ ճանաչողական ռազմավարություններ, որոնց միջոցով անձը փորձում է արագ կողմնորոշվել բարդ և հակասական ազդակների դաշտում:

Փորձագիտական հարցազրույցների վերլուծությունը ցույց է տվել, որ Հայաստանի արժեթղթային շուկայի հոգեբանական բնութագրերը ձևավորվում են ոչ միայն անհատական որոշումների, այլև շուկայի կառուցվածքային սահմանափակումների, տեղեկատվական հոսքերի կազմակերպման, ֆինանսական սոցիալականացման թերի ընթացքի և շուկայի նկատմամբ հասարակական վստահության առանձնահատկությունների պայմաններում: Փորձագետները հատուկ ընդգծել են ֆինանսական գրագիտության պակասը,

տեղեկատվական ասիմետրիան, կարճաժամկետ մտածողությունը և լռելյայն պահպանողական ընտրությունների տարածվածությունը:

Ընտրանքի կառուցվածքի ներկայացումը ցույց է տալիս, որ հիմնական վերլուծության մեջ ընդգրկվել են 117 մասնակիցներ, որոնցից 100-ը ԱՄՆ-ից և 17-ը Հայաստանից: Թեև Հայաստանի ընտրանքի համեմատաբար փոքր ծավալը սահմանափակում է միջմշակութային ընդհանրացումների լայնությունը, այնուամենայնիվ համեմատական դիտարկումը հնարավորություն է տվել բացահայտել որոշ նշանակալի հոգեբանական տարբերություններ: Այս տարբերությունները վերաբերում են հատկապես դիսկի նկատմամբ վերաբերմունքին, ներդրումային վարքի ինքնագնահատմանը և որոշ էվրիստիկական կողմնակալությունների արտահայտվածությանը:

Հիմնական հետազոտությունը, որն իրականացվել է ԱՄՆ-ի և Հայաստանի ներդրողների ընտրանքների համեմատությամբ, հնարավորություն է տվել բացահայտել մի շարք կարևոր օրինաչափություններ: Երկու ընտրանքներում էլ անորոշության հանդուրժողականության միջին արժեքները մոտ են եղել միջին մակարդակին, սակայն դիսկից խուսափման և ներդրումային ոճերի դրսևորումներում նկատվել են տարբերություններ: Հայ մասնակիցները համեմատաբար ավելի քիչ են խուսափել դիսկային որոշումներից, իսկ ԱՄՆ ներդրողները ավելի ագրեսիվ վարք են ցուցաբերել և իրենց ներդրումային արդյունավետությունն ավելի բարձր են գնահատել:

ԱՄՆ ընտրանքում ներդրումային վարքի առավել ագրեսիվ արտահայտվածությունը և սեփական արդյունավետության ավելի բարձր գնահատումը կարելի է մեկնաբանել որպես շուկային մասնակցության ավելի զարգացած փորձառության, տեղեկատվական հարթակների մատչելիության և ներդրումային վարքի մշակութային նորմալացման արդյունք: Հայաստանի ընտրանքում, հակառակը, ավելի նկատելի է չափավոր ագրեսիվ և պահպանողական դիրքավորումների համադրությունը, ինչը կարող է պայմանավորված լինել շուկայի նորությամբ, ֆինանսական վստահության սահմանափակ մակարդակով և սոցիալական համահունչության ավելի ընդգծված դերակատարությամբ:

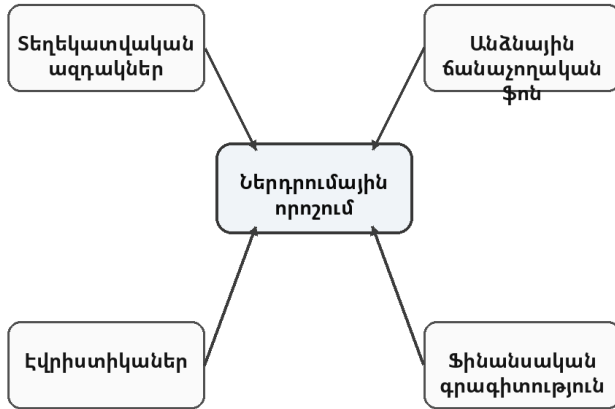
Աղյուսակ 1. Հիմնական էմպիրիկ արդյունքների համառոտ ամփոփում

Վերլուծության ուղղություն	Հիմնական արդյունք	Հոգեբանական մեկնաբանություն
Ֆինանսական գրագիտություն	Կապվում է անորոշության հանդուրժողականության, դիսկի գնահատման և էվրիստիկական ցուցանիշների հետ	Գիտելիքը հանդես է գալիս որպես որոշման վարքային և ճանաչողական կարգավորիչ
Էվրիստիկաներ և կողմնակալություններ	ՀՀ ընտրանքում առավել արտահայտված են ստատուս քվոյի և ամբոխին	Սոցիալական համահունչությունը և ծանոթ ընտրության

	հետևելու կողմնակալությունները	պահպանումը կարող են ուժեղացնել ոչ օպտիմալ որոշումները
MBTI և ներդրումային վարք	Ուղղակի միարժեք կապեր չեն արձանագրվել, սակայն կան տիպաբանական միտումներ	MBTI-ն առավել օգտակար է որպես մեկնաբանական ֆոն, ոչ թե որպես վարքի խիստ կանխատեսիչ
Ռիսկ և անորոշություն	Անորոշության հանդուրժողականությունը մոտ է միջին մակարդակին, դիսկից խուսափման մեջ կան միջմշակութային տարբերություններ	Ներդրումային որոշումը կախված է ոչ միայն գիտելիքից, այլև անորոշության սուբյեկտիվ ընդունումից

Էվրիստիկաների և կողմնակալությունների համեմատական վերլուծությունը ցույց է տվել, որ ընդհանուր առմամբ երկու երկրների ընտրանքներում դիտվում են նման միտումներ, սակայն որոշ կողմնակալություններ առավել արտահայտված են հայաստանյան մասնակիցների շրջանում: Մասնավորապես, «ստատուս քվոյի» և «ամբոխին հետևելու» կողմնակալությունների բարձր արտահայտվածությունը թույլ է տալիս եզրակացնել, որ հայկական ընտրանքում ներդրումային որոշումները ավելի հաճախ կարող են կարգավորվել սոցիալական համահունչության, հանրային միտումների և ծանոթ ընտրության պահպանման միջոցով:

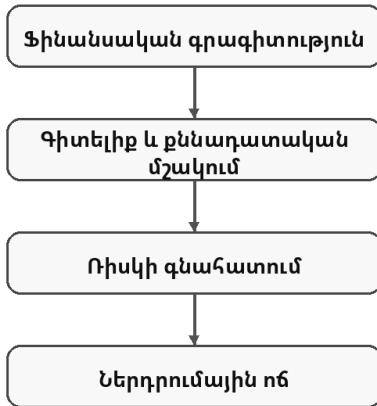
Հետազոտության արդյունքների տեսանկյունից առանձնապես կարևոր է այն, որ էվրիստիկական կողմնակալությունները չեն դրսևորվում մեկուսացված: Հասանելիության էվրիստիկան կարող է փոխկապակցվել հաստատման միտման հետ, երբ ներդրողը նախընտրում է այն տեղեկատվությունը, որը համապատասխանում է իր նախնական կարծիքին: Ստատուս քվոյի կողմնակալությունը կարող է ուժեղանալ ամբոխին հետևելու միտման հետ, երբ անձը նախընտրում է պահպանել ծանոթ որոշումը կամ հետևել սոցիալականորեն տարածված վարքագծին՝ նույնիսկ այն դեպքում, երբ շուկայի տվյալները պահանջում են ավելի ինքնուրույն վերլուծություն:



Նկար 2. Էվրիստիկական կարգավորման հոգեբանական քարտեզը ներդրումային որոշման մեջ

Էվրիստիկ կարգավորման քարտեզը ցույց է տալիս, որ ներդրումային որոշումը գտնվում է մի քանի ազդակների խաչմերուկում: Մի կողմից ներդրողը մշակում է շուկայական տեղեկատվությունը, մյուս կողմից այդ մշակումը միջնորդվում է անձնային-ճանաչողական նախընտրություններով, ֆինանսական գրագիտությամբ և սոցիալական միջավայրում ձևավորվող մեկնաբանություններով: Էվրիստիկաները այս համակարգում կարող են ունենալ երկակի դեր. դրանք արագացնում են որոշումը, սակայն միաժամանակ կարող են ուժեղացնել կողմնակալ դատողությունները, հատկապես այն դեպքում, երբ տեղեկատվությունը հակասական է կամ չափազանց ծավալուն:

Ֆինանսական գրագիտությունը հետազոտության շրջանակում դիտարկվում է ոչ միայն որպես գիտելիքների պաշար, այլև որպես որոշման հոգեբանական կառուցվածքը վերակազմակերպող գործոն: Բարձր ֆինանսական գրագիտությունը կարող է նվազեցնել շուկայական ազդակների պատահական մեկնաբանությունը, բարձրացնել անորոշության հանդուրժողականությունը և նպաստել դիսկի ավելի համակարգված գնահատմանը: Սակայն այն չի վերացնում անձնային, սիմվոլիկ և հուզական գործոնների ազդեցությունը: Ավելի ճիշտ է ասել, որ ֆինանսական գրագիտությունը ձևափոխում է այդ գործոնների դրսևորման ձևը՝ դարձնելով որոշումը ավելի գիտակցված, կառուցվածքային և ինքնաքննադատական:



Նկար 3. Ֆինանսական գրագիտության կարգավորիչ դերակատարությունը

MBTI տիպերի և վերիստիկական կողմնակալությունների համադրական դիտարկումը ցույց է տվել, որ կողմնակալությունների ընդհանուր միջին արժեքները տարբեր տիպաբանական խմբերում մեծապես համընկնում են: Այս արդյունքը թույլ է տալիս խոսել կողմնակալությունների հարաբերականորեն համամարդկային բնույթի մասին: Միաժամանակ առանձին կողմնակալությունների մակարդակում նկատվել են որոշակի տիպաբանական շեղումներ, որոնք կարող են օգտակար լինել խորհրդատվական հաղորդակցության անհատականացման համար:

Այս դրույթը էական նշանակություն ունի աշխատանքի կոգնիտիվ-սիմվոլիկ մոդելի համար: Ներդրումային վարքը չի կառուցվում միայն գիտելիքի կամ միայն անձնային տիպի հիման վրա: Այն ձևավորվում է այն պահին, երբ անձի ճանաչողական կողմնորոշումը հանդիպում է շուկայի տեղեկատվական ազդակներին, այդ ազդակներին վերագրվում է սիմվոլիկ և ինքնության հետ կապված իմաստ, իսկ հուզական ներգրավվածությունը և ֆինանսական գրագիտությունը որոշում են, թե որքան վերահսկելի, դիսկային կամ պահպանողական կլինի վերջնական ներդրումային ոճը:

Առաջադրված կոգնիտիվ-սիմվոլիկ մոդելի հիմնական դրույթն այն է, որ անհատները ֆինանսական շուկաների հետ չեն փոխազդում որպես տեղեկատվության չեզոք մշակողներ: Նրանք ֆինանսական խթանները մեկնաբանում են իրենց ճանաչողական նախընտրությունների միջոցով, դրանց վերագրում են սիմվոլիկ իմաստներ և դրսևորում հուզականորեն հագեցած վարքագծային պատասխաններ, որոնք արտացոլվում են ներդրումային ոճում: Ֆինանսական գրագիտությունը չի վերացնում հոգեբանական գործոնները, այլ փոխազդում է դրանց հետ և վերաձևավորում որոշման կառուցվածքը:

Ներդրումային վարքագծի կոգնիտիվ-սիմվոլիկ կոնցեպտուալ մոդել

Ֆինանսական որոշումը՝ որպես հոգեբանորեն միջևորդավորված գործընթաց



Նկար 4. Ներդրումային վարքի կոգնիտիվ-սիմվոլիկ մոդել

Ատենախոսության արդյունքների ընդլայնված մեկնաբանության մեջ կարևոր է ընդգծել, որ ներդրումային որոշման հոգեբանական կառուցվածքը ձևավորվում է ոչ միայն տեղեկատվության ստացման պահին, այլև դրան նախորդող և հաջորդող ներանձնային գործընթացների ամբողջական շղթայում: Ներդրողը նախ ընտրում է այն ազդակները, որոնք համարում է նշանակալի, ապա դրանք համադրում է սեփական փորձի, արժեքային կողմնորոշումների, ռիսկի սուբյեկտիվ ընկալման և սոցիալական միջավայրից ստացվող հաստատման կամ մերժման ազդակների հետ: Այդ պատճառով նույն շուկայական տեղեկությունը տարբեր ներդրողների մոտ կարող է առաջացնել տարբեր որոշումային արձագանքներ՝ պահպանում, վաճառք, ռիսկի մեծացում, լրացուցիչ տեղեկության որոնում կամ որոշման հետաձգում:

Առաջադրված ընթացակարգային դիտարկումը լրացնում է կոգնիտիվ-սիմվոլիկ մոդելը՝ ցույց տալով, որ ներդրումային վարքի ձևավորումը կարելի է հասկանալ որպես հաջորդական, սակայն փոխադարձաբար կապված փուլերի ամբողջություն: Տեղեկատվական ազդակները սկզբում ենթարկվում են ճանաչողական ընտրության և էվրիստիկական մշակման, այնուհետև դրանք ստանում են անձնային և սիմվոլիկ նշանակություն: Այդ նշանակությունը կարող է առնչվել սեփական արդյունավետության զգացմանը, վերահսկման փորձառությանը, ինքնության ամրապնդմանը կամ ապագայի նկատմամբ մասնակցության սուբյեկտիվ զգացմանը: Վերջնական ներդրումային ոճը,

հետևաբար, ձևավորվում է ոչ միայն հաշվարկի, այլև նշանակության, հուզական ներգրավվածության և ինքնակարգավորման համադրման արդյունքում:

Գործնական առումով այս մոտեցումը կարևոր է ներդրումային կրթության և խորհրդատվության համար: Ներդրողի հետ աշխատանքը պետք է ներառի ոչ միայն ֆինանսական հասկացությունների բացատրություն, այլև սեփական որոշման ոճի ճանաչում, տեղեկատվության աղբյուրների քննադատական գնահատում, սոցիալական ազդեցությունների տարբերակում և դիսկի նկատմամբ ավելի գիտակցված վերաբերմունքի ձևավորում: Այսպիսով, ատենախոսության արդյունքները ներդրումային վարքը ներկայացնում են որպես բազմամակարդակ հոգեբանական գործընթաց, որտեղ ճանաչողական ընտրությունը, սիմվոլիկ իմաստավորումը, հուզական ներգրավվածությունը և ֆինանսական գրագիտությունը համատեղ ձևավորում են որոշման վերջնական կառուցվածքը:

Եզրակացություններում ամփոփվում է, որ էվրիստիկ կողմնակալությունները ներդրումային որոշումների վրա ունեն հարաբերականորեն ունիվերսալ բնույթ՝ սոցիալ-մշակութային և սեռային տարբեր դրսևորումներով: Ֆինանսական գրագիտությունը հանդես է գալիս որպես իմացական և վարքային դրսևորումները կապող կարգավորիչ, իսկ MBTI-ն չի ներկայացվում որպես վարքի խիստ կանխատեսիչ, այլ որպես ճանաչողական ֆոնի մեկնաբանական գործոն: Կիրառական առաջարկներում ընդգծվում է ներդրումային կրթության, ֆինանսական գրագիտության և որոշման սեփական ոճի ճանաչման անհրաժեշտությունը: Սահմանափակումներում նշվում են ընտրանքի հասանելիության, Հայաստանի մասնակիցների փոքր թվի և ինքնագնահատական տվյալների վրա հիմնվելու հանգամանքները:

ԵՂՐԱԿԱՑՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ

1. Էվրիստիկ կողմնակալությունները, կրելով հարաբերականորեն ունիվերսալ բնույթ, ազդում են արժեթղթային փոխանակման որոշումների վրա՝ միաժամանակ նրբերանգավորվելով սեռային և սոցիալ-մշակութային առանձնահատկություններով: Հայ ներդրողների շրջանում էվրիստիկաների և կողմնակալությունների արտահայտվածությունն ավելի բարձր է՝ համեմատած ԱՄՆ ներդրողների հետ, և այդ տարբերությունը հիմնականում պայմանավորված է ստատուս քվոյի պահպանման և ամբոխին հետևելու կողմնակալություններով:
2. Ֆինանսական գրագիտությունը հանդես է գալիս որպես իմացական և վարքային դրսևորումների միջև կապող օղակ: Բարձր ֆինանսական գրագիտություն ունեցող անձինք ցուցաբերում են անորոշության նկատմամբ ավելի բարձր հանդուրժողականություն, դիսկի նկատմամբ ավելի համակարգված վերաբերմունք և իրենց որոշումների նկատմամբ ավելի քննադատական ինքնագնահատում:

3. Ավելի ագրեսիվ ներդրումային վարք ցուցաբերող անձինք կարող են առավելապես հակված լինել հաստատման կողմնակալության կիրառմանը, իսկ չափավոր ագրեսիվ վարքի պայմաններում առավել նկատելի կարող է լինել մոլախաղի մոլորության կողմնակալությունը:
4. MBTI տիպաբանության SP խմբի ներկայացուցիչները առավել հակված են էվրիստիկաների կիրառմանը որոշման ընդունման գործընթացում, մասնավորապես՝ ամբոխին հետևելու կողմնակալությանը: SJ խմբում նկատվում է միաժամանակ ագրեսիվ և պահպանողական վարքի համադրություն, ինչը տվյալ խմբի վարքը դարձնում է պակաս միանշանակ կանխատեսելի:
5. Ուղղակի և միարժեք կորեյացիոն կապ ներդրումային ոճերի և MBTI տիպաբանական տարբեր խմբերի միջև չի հաստատվել: Սա ցույց է տալիս, որ MBTI-ն նպատակահարմար է կիրառել որպես ճանաչողական-մեկնաբանական ֆոն, այլ ոչ թե որպես ներդրումային վարքի պարզ կանխատեսիչ:
6. Գիտելիքների ինքնագնահատման և անորոշության նկատմամբ հանդուրժողականության միջև նկատվել է չափավոր դրական կապ: Այն անձինք, որոնք ավելի բարձր են գնահատում ֆինանսական ոլորտի իրենց գիտելիքները և ավելի լավ են հասկանում շուկայի փոփոխությունների մեխանիզմները, ընդհանուր առմամբ ավելի հանդուրժող են անորոշության նկատմամբ:
7. Հայ ներդրողները համեմատաբար ավելի քիչ են խուսափում ռիսկային որոշումներից և ֆինանսական գրագիտության ավելի ցածր գնահատման պարագայում երբեմն իրենց գիտելիքներն ավելի բարձր են գնահատում, քան ԱՄՆ ներդրողները: ԱՄՆ ներդրողները ավելի ագրեսիվ վարք են ցուցաբերում և իրենց վարքն առավել արդյունավետ են գնահատում, մինչդեռ հայ ներդրողների վարքում նկատվում է չափավոր ագրեսիվ և պահպանողական դիրքավորումների համադրություն:
8. Ներդրումային վարքը հնարավոր է բացատրել որպես կոգնիտիվ-սիմվոլիկ համակարգ, որտեղ անձնային ճանաչողական կողմնորոշումը, սիմվոլիկ իմաստի վերագրումը, հուզական ներգրավվածությունը և ֆինանսական գրագիտությունը համատեղ մասնակցում են ներդրումային ոճի ձևավորմանը:

Գործնական առաջարկություններ

1. Ֆինանսական գրագիտության ծրագրերում անհրաժեշտ է ընդգրկել ոչ միայն ֆինանսական հասկացությունների բացատրություն, այլև որոշումների ընդունման հոգեբանական մեխանիզմներ՝ էվրիստիկաներ, կողմնակալություններ, ռիսկի սուբյեկտիվ ընկալում, անորոշության հանդուրժողականություն և սոցիալական ազդեցություններ:
2. Ներդրողների հետ խորհրդատվական աշխատանքում նպատակահարմար է կիրառել անհատականացված մոտեցում՝ հաշվի առնելով ներդրողի

ճանաչողական ոճը, ռիսկի հանդեպ վերաբերմունքը, ֆինանսական գիտելիքի ինքնագնահատումը և ներդրումային հորիզոնը:

3. Հայաստանյան ներդրումային կրթության ծրագրերում անհրաժեշտ է հատուկ ուշադրություն դարձնել ամբոխին հետևելու և ստատուս քվոյի կողմնակալությունների նվազեցմանը՝ զարգացնելով անկախ վերլուծության, վիճակագրական մտածողության և տեղեկատվության քննադատական մշակման հմտություններ:
4. Ֆինանսական կազմակերպությունների և խորհրդատուների համար կարող է մշակվել ներդրողի հոգեբանական պրոֆիլավորման գործիքակազմ, որը կօգնի տարբերակել վարքային ռիսկերի նկատմամբ զգայուն խմբերին և հարմարեցնել հաղորդակցության լեզուն:
5. Ներդրումային որոշումների ուսուցման ժամանակ ցանկալի է կիրառել սցենարային վարժություններ և որոշման լաբորատոր մոդելավորումներ, որոնք հնարավորություն կտան տեսնել, թե ինչպես է մարդը արձագանքում կորուստների, կտրուկ շուկայական տատանումների, հակասական տեղեկատվության և սոցիալական ճնշման պայմաններում:

Ատենախոսության հիմնական դրույթներն արտացոլված են հրատարակված հետևյալ հրապարակումներում՝

1. Heboyan A. Information Sources of Trading Decision-Making as Determining Factors for Cognitive Biases. *Modern Psychology*, 2023, 6(2(13)). <https://doi.org/10.46991/SBMP/2023.6.2.016>
2. Hayrapetyan D., Heboyan A. Idiosyncrasies of Biased Investment Choices in a Culturally Diverse Context. *Edelweiss Applied Science and Technology*, 2025, 9(2), 8-15. <https://doi.org/10.55214/25768484.v9i2.4408> Scopus Q3
3. Heboyan A. The Influence of ESG Metrics on Investor Behavior and Decision-Making Process. *Modern Psychology Scientific Bulletin*, 2025, 2(17). <https://doi.org/10.46991/SBMP/2025.8.2.024>

ЭБОЯН АРЕВИК КАРОВЕНА

ОСОБЕННОСТИ ЭВРИСТИЧЕСКОЙ РЕГУЛЯЦИИ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ В СДЕЛКАХ С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ

Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата психологических наук по специальности 19.00.01- «Общая психология. Теория и история психологии. Психология личности». Защита диссертации состоится 9-го июля 2026 г., в 14:00 на заседании специализированного совета по психологии 064 КВОН по присуждению ученых степеней при Ереванском государственном университете, по адресу: 0025, ул. Абовяна 52 а, Ереван, Армения.

РЕЗЮМЕ

Актуальность исследования определяется тем, что инвестиционные решения в условиях цифровизации, информационной перегрузки и расширения доступа к финансовым рынкам стали частью повседневного поведения широкого круга людей. В подобных условиях качество решения зависит не только от рыночной информации, но и от устойчивых психологических особенностей личности, когнитивных предпочтений, субъективного восприятия риска, толерантности к неопределенности и эвристической регуляции. Поэтому сделки с ценными бумагами в работе рассматриваются как особое психологическое поле, где финансовый выбор одновременно является познавательным, эмоциональным, поведенческим и символическим актом.

Цель исследования состоит в формировании интегративной психологической рамки объяснения инвестиционных решений в сделках с ценными бумагами, позволяющей понять, как личностно-когнитивные особенности, финансовая грамотность и поведенческие предубеждения участвуют в построении инвестиционного выбора в условиях риска, неопределенности и информационной сложности. Объектом исследования выступают личностно-когнитивные, финансовые и поведенческие показатели инвесторов: типологические предпочтения МВТІ, самооценка финансовой грамотности и инвестиционной эффективности, избегание риска, толерантность к неопределенности, инвестиционные стили и эвристические предубеждения.

Гипотеза исследования состоит в том, что принятие решений в сфере обмена ценными бумагами обусловлено не только ситуационными и информационными факторами, но и относительно устойчивыми психологическими особенностями. Предполагается, что типологические и когнитивные предпочтения связаны с инвестиционным стилем, эвристической регуляцией, избеганием риска и толерантностью к неопределенности, а финансовая грамотность выступает значимым фактором, структурирующим данные взаимосвязи. Методологическую основу работы составили идеи ограниченной рациональности, теория эвристик и предубеждений, теория перспектив, типологический подход МВТІ, социально-когнитивная теория, а также концепции символического потребления и социальной идентичности.

Исследование было организовано в несколько этапов. На первом этапе проведен поисковый опрос, направленный на выявление информационных источников, используемых при принятии торговых решений. На втором этапе осуществлены структурированные экспертные интервью, позволившие уточнить локальные особенности инвестиционного поведения и психологические

характеристики рынка. На третьем этапе проведено основное эмпирическое исследование на выборках США и Армении. В анализ были включены 117 участников: 100 из США и 17 из Армении. Используются MBTI, шкала толерантности к неопределенности Баднера, задание выбора безопасного и рискованного актива, опросник инвестиционного стиля и авторские анкеты для оценки финансовой грамотности, торговой определенности, инвестиционной эффективности и эвристических предубеждений.

Эмпирические результаты показывают, что эвристические предубеждения имеют относительно универсальный характер, однако их выраженность варьирует в зависимости от пола и социокультурного контекста. В армянской выборке более выражены предубеждение статус-кво и следование за большинством, что позволяет интерпретировать инвестиционное решение как более чувствительное к социальной согласованности, привычному выбору и общественно циркулирующим сигналам. Финансовая грамотность связана с толерантностью к неопределенности и выступает когнитивно-поведенческим регулятором, способным повысить критичность самооценки и структурированность решения. Группы MBTI не определяют инвестиционный стиль прямым и однозначным образом, однако создают интерпретационный фон для понимания тенденций в построении решений.

Научная новизна заключается в том, что инвестиционное поведение впервые рассматривается как взаимосвязанная психологическая система, объединяющая личностно-типологические особенности, эвристическую регуляцию, финансовую грамотность, избегание риска, толерантность к неопределенности и инвестиционные стили. Предложена когнитивно-символическая модель инвестиционного поведения, в которой финансовое решение трактуется как психологически опосредованный процесс, а не как исключительно инструментальная или утилитарная активность. В рамках данной модели личностно-когнитивная ориентация влияет на способы интерпретации рыночных сигналов, символическое значение инвестиционного выбора и эмоциональную вовлеченность, которые совместно отражаются в инвестиционном стиле.

Дополнительно следует подчеркнуть, что результаты могут быть использованы при разработке психологически информированных программ финансового просвещения. Такие программы должны помогать инвестору распознавать собственные эвристические реакции, критически оценивать источники информации и формировать более рефлексивное отношение к риску.

Практическая значимость результатов связана с возможностью их применения в психологической оценке инвестиционного поведения, финансовом консультировании, образовательных программах по финансовой грамотности и профилактике поведенческих рисков. Полученные данные позволяют разрабатывать психологические профили инвесторов, выявлять группы, чувствительные к определенным когнитивным предубеждениям, и адаптировать коммуникацию, обучение и поддержку принятия решений с учетом индивидуальных когнитивных и личностных различий.

AREVIK HEBOYAN KARO

FEATURES OF HEURISTIC REGULATION OF DECISION-MAKING IN STOCK EXCHANGE TRANSACTIONS

Dissertation thesis for the scientific degree of PhD in psychological sciences in speciality 19.00.01 - General psychology, theory and history of psychology, psychology of personality. The defence of the dissertation will be held on July 09, 2026, at 14:00 at the session of the Specialized Council 064 in Psychology of the HESC of the Republic of Armenia at Yerevan State University. Address: 0025, Yerevan, st. Abovyan 52 a.

SUMMARY

The relevance of the study is determined by the fact that investment decision-making, under digitalization, accelerated information flows, and wider accessibility of financial markets, has become part of everyday decision behavior for a broad range of individuals. Under such conditions, the quality of investment choice depends not only on external market information, but also on the investor's cognitive organization, self-regulation, subjective perception of risk, tolerance of ambiguity, and heuristic regulation. Therefore, stock exchange transactions are interpreted in this dissertation as a psychological field in which financial choice is simultaneously cognitive, emotional, behavioral, and symbolic.

The aim of the research is to develop an integrative explanatory psychological framework for investment decisions in stock exchange transactions. This framework makes it possible to understand how personality-cognitive characteristics, financial knowledge, and behavioral biases participate in the construction of investment choice under uncertainty, risk, and informational complexity. The object of the research includes investors' personality-cognitive, financial, and behavioral indicators: MBTI typological preferences, self-assessed financial literacy and investment efficiency, risk avoidance, tolerance of ambiguity, investment styles, and heuristic biases.

The main hypothesis assumes that decision-making in stock exchange transactions is determined not only by situational and informational factors, but also by relatively stable psychological characteristics. Personality-typological and cognitive preferences are expected to be associated with investment style, heuristic regulation, risk avoidance, and tolerance of ambiguity, while financial literacy functions as an important factor structuring these relationships. The theoretical and methodological basis of the dissertation combines bounded rationality, the heuristics and biases approach, prospect theory, MBTI-based typological interpretation, social-cognitive theory, and the psychological concepts of symbolic consumption and social identity.

The research was organized as a multi-stage study. The first stage was an exploratory survey aimed at identifying the information sources used by individuals when making trading decisions. The second stage included structured expert interviews, which clarified local characteristics of investment behavior and the psychological features of the market environment. The third stage was the

main empirical study conducted with participants from the United States and Armenia. The final analytical sample included 117 participants: 100 from the United States and 17 from Armenia. The methods included MBTI, Budner's tolerance of ambiguity scale, a safe versus risky asset task, an investment style questionnaire, and author-designed questionnaires assessing financial literacy, trading certainty, perceived investment efficiency, and heuristic biases.

The empirical findings indicate that heuristic biases have a relatively universal nature, but their expression is nuanced by gender and socio-cultural context. Status quo bias and herd-following bias are more pronounced in the Armenian sample, suggesting that investment decisions in this group may be more sensitive to social conformity, familiar choices, and collectively circulating market signals. Financial literacy is related to tolerance of ambiguity and functions as a cognitive-behavioral regulator that may increase critical self-evaluation and decision structure. MBTI groups do not directly determine investment style; however, they provide an interpretive background for understanding tendencies in decision construction.

The scientific novelty of the dissertation lies in the integrated interpretation of investment behavior as a psychological system combining personality-typological characteristics, heuristic regulation, financial literacy, risk avoidance, tolerance of ambiguity, and investment styles. The dissertation proposes a cognitive-symbolic model of investment behavior, where financial decision-making is conceptualized as a psychologically mediated process rather than a purely instrumental or utility-based activity. Within this model, personality-cognitive orientation shapes the interpretation of market signals, the symbolic meaning of investment choice, and emotional involvement, which together are reflected in the investor's investment style.

It should also be emphasized that the findings support psychologically informed financial education and counseling practices. Such practices should help investors recognize their own heuristic reactions, evaluate information sources critically, distinguish social validation from analytical justification, and develop a more reflective attitude toward risk.

The practical significance of the research is associated with the development of psychological assessment tools for investor behavior, individualized financial education, counseling interventions, and behavioral risk prevention. The findings may be used to design investor profiles, identify groups that are sensitive to particular cognitive biases, and adapt communication strategies to individual cognitive and psychological differences. This makes the dissertation applicable not only to academic psychology, but also to financial literacy programs, investor counseling, and the design of psychologically informed decision-support tools.

A handwritten signature in blue ink, appearing to be 'P. Smith', is located in the bottom right corner of the page.