DOI: https://doi.org/10.53486/sstc2026.v2.59
CZU: 330.16-053.6

THE INFLUENCE OF COGNITIVE BIASES ON YOUNG PEOPLE'S FINANCIAL DECISIONS

INFLUENȚA BIASURILOR COGNITIVE ASUPRA ALEGERILOR FINANCIARE ALE TINERILOR

BĂNARU Camelia, studentă, specialitatea: MKL
EREMCIUC Sabrina, studentă, specialitatea: MKL
VĂTĂMANU Paula, studentă, specialitatea: MKL
Academia de Studii Economice a Moldovei,
Republica Moldova, Chișinău, str. Bănulescu-Bodoni 61
e-mail autori: camelia.banaru.lb1r@ase.md, sabrina.eremciuc.tfya@ase.md
paula.vatamanu.5ld@ase.md

Abstract: *This article analyses how cognitive biases influence young people's financial decisions, highlighting the role of psychological and emotional factors in the decision-making process. The study combines theoretical analysis with research conducted among a group of students, identifying the key factors that influence their financial behaviour and choices. The results suggest that young people's decisions are often driven by irrational factors, highlighting the need to develop their critical thinking skills and financial education.*
Key words: *cognitive biases, financial decisions, financial behavior, economics, consumption*
JEL CLASSIFICATION: D91, D14, D03, G11, G41, G5

INTRODUCERE

În viața de zi cu zi, tinerii se confruntă cu decizii financiare în anumite situații, de la cumpărături zilnice, economii până la investiții, iar de obicei aceste decizii nu sunt luate sub influența unei analize profunde.

Chiar dacă în teorie se specifică că deciziile ar trebui să fie raționale, de obicei realitatea e mai complexă, iar factorii psihologici influențează mai mult decât ne imaginăm asumarea unei decizii, influențând modul în care ne gândim într-o situație specifică .

O parte importantă a psihologiei noastre, pe care nu ne dăm seama, sunt biasurile cognitive, fiind erori ale gândirii, pe care le întâlnim inconștienți, influențând modul în care ne gândim, ne simțim și ne comportăm. Aceste decizii, bazate pe emoții și concluzii greșite, sunt frecvente în rândul tinerilor, care, deoarece nu au încă suficientă experiență financiară.

Pentru a înțelege mai bine acest concept, este utilă perspectiva terapiei cognitiv-comportamentale. Ea ne oferă informații despre relația strânsă dintre emoții, gândire și comportament. Stephen Briers accentuează că terapia cognitiv-comportamentală este numită uneori și ***„psihologia bunului simț"***, pentru că oferă o viziune clară și ușor de înțeles despre modul în care funcționează gândirea umană (Stephen B., 2015, p. 11). Simplitatea aceasta ajută, de asemenea, la înțelegerea modului în care sunt luate deciziile financiare.

În același timp, această perspectivă pune accent pe abilități practice, iar, așa cum arată lucrarea, TCC ***„are la bază o componentă educațională"***, ceea ce înseamnă că fiecare poate învăța să-și corecteze modul de gândire într-un mod conștient și mai clar (Stephen B., 2015, p. 12). Acest aspect este important pentru tinerii care se află în perioada formării comportamentelor financiare.

În baza acestor idei, articolul vizează analiza modului în care biasurile cognitive influențează deciziile financiare ale tinerilor. De asemenea, lucrarea propune identificarea erorilor de gândire principale și impactul lor asupra comportamentului financiar.

CONȚINUTUL DE BAZĂ

Analiză succintă a surselor bibliografice în domeniul problemei cercetate

Conceptul de bias cognitiv a fost introdus de către psihologii Amos Tversky și Daniel Kahneman pentru a explora modul în care oamenii se confruntă frecvent la erori de gândire în luarea deciziilor atât financiare, cât și în alte tipuri de decizie. Ei au demonstrat că faptele oamenilor se bazează pe anumite „scurtături mentale" numite euristici, în loc să analizeze în detaliu fiecare situație. Aceste simplificări ne ajută să reducem consumul de timp și energie, dar uneori ne influențează în mod negativ alegerile, conducând la rezultate nefavorabile.

În prezent, biasurile cognitive ajung să conteze tot mai mult, pentru că ne vorbesc despre cum ne decidem în ceea ce privește deciziile financiare. Cercetările arată clar că aceste decizii nu sunt întotdeauna raționale, ci sunt influențate adesea de emoții, de situațiile în care ne aflăm și de felul în care suntem obișnuiți să gândim.

Daniel Kahneman, în cartea *„Gândire rapidă, gândire lentă"*, explică cum oamenii iau decizii folosind două sisteme de gândire. Primul este sistemul rapid, bazat pe intuiție și emoții, acționând automat cu efort redus sau nul.

Autorul subliniază că ***„gândirea rapidă este automată și influențată de emoții"*** (Kahneman D., 2011, p. 20) ceea ce se întâlnește și în realitate, sistemul dat domină tinerii de obicei să aleagă ceea ce este mai ușor, fără a depune multă străduință, ce duce ulterior la alegeri impulsive, cum ar fi cheltuieli neplanificate sau investiții riscante. Al doilea sistem este mai lent, bazat pe raționament și analize logice pentru a lua decizii în mod conștient.

Autorul ne demonstrează că biasurile cognitive sunt parte din modul în care gândim și influențează direct alegerile financiare ale tinerilor. Pentru a lua decizii mai bune, e nevoie de conștientizare și de un efort de a trece de la gândirea rapidă la cea lentă, mai analitică.

Această idee este susținută și de către Rolf Dobelli în *„Arta de a gândi limpede"* (2013), în care autorul ne arată că greșelile de gândire pe care le comitem sunt dese și nu se datorează doar unor simple coincidențe. Dobelli afirmă că ***„comitem sistematic greșeli de gândire"*** (Dobelli, 2013, p. 15). Un exemplu concludent în acest sens este efectul turmei, care presupune că în fața unei decizii, oamenii sunt predispuși să imite ceea ce fac ceilalți, chiar dacă nu există o analiză logică în aceste decizii (Dobelli, 2013, p. 20). Creierul nostru a fost optimizat pentru o viață de vânător- culegător, cu toate că astăzi trăim într-o lume complet diferită. Prin urmare, comitem în mod repetat greșeli de gândire cu urmări catastrofale.

În vederea acestei perspective, *Nudge* subliniază importanța cu care opțiunile sunt prezentate opțiunile în procesul decizional. Autorii arată că ***„o arhitectură bună a alegerii face ca luarea deciziilor să fie mai ușoară"*** (Thaler R. & Sunstein C., 2008, p. 230). Astfel, oamenii își fac alegerile mai rapid și mai potrivite atunci când opțiunile sunt clare și bine structurate.

Pe lângă aceasta, cartea scoate în evidență un contrast semnificativ între percepție și comportament. În timp ce ***„68 la sută au declarat că rata lor de economisire este prea mică"*** (Thaler R. & Sunstein C., 2008, p. 232), această conștientizare nu se transformă automat în acțiune.

Prin aceasta, autorul arată că deciziile pot fi influențate discret, printr-o organizare atentă a opțiunilor, ceea ce explică de ce mediul are un rol important în alegerile financiare ale tinerilor.

Descrierea metodelor de cercetare utilizate

Pentru a înțelege cum biasurile cognitive pot influența deciziile financiare ale tinerilor, cercetarea noastră a avut două componente: una teoretică și una practică. În prima fază, am realizat o analiză a literaturii de specialitate, identificând principalele teorii legate de alegerile economice.

Această parte ne-a oferit baza necesară pentru a construi instrumentul de cercetare destinat studiului de teren. Partea practică a constat într-un chestionar aplicat unui grup de **145 de studenți**, cu vârste între **18 și 25 de ani**, selectați pe baza disponibilității lor de a participa. Acesta a urmărit modul în care tinerii iau decizii financiare, nivelul lor de educație financiară și predispoziția la biasuri precum supraconfidența, ancorarea sau influența majorității

Rezultatele obţinute în baza chestionarului

Rezultatele cercetării arată că deciziile financiare ale tinerilor sunt influențate de factori psihologici, emoționali și sociali, confirmând teoriile finanțelor comportamentale. Pentru claritate, rezultatele sunt prezentate în schemele de mai jos, evidențiind distribuția răspunsurilor și legătura cu principalele biasuri cognitive identificate în literatura de specialitate.

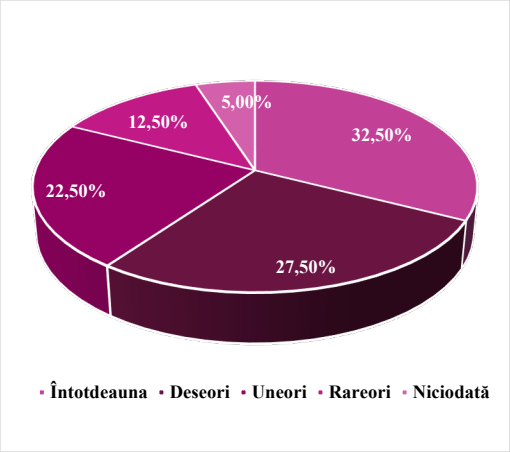


Figura 1. Percepția tinerilor asupra competenței financiare
Sursa: Elaborat de autor.

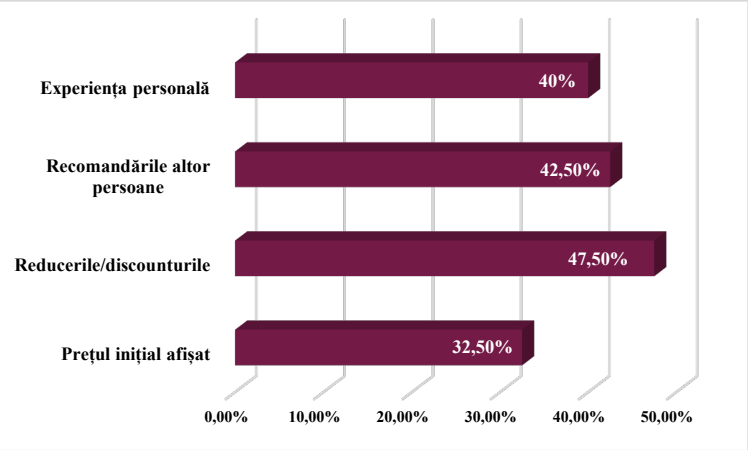


Figura 2. Factorii principali care influențează deciziile de cumpărare ale tinerilor
Sursa: Elaborat în baza chestionarului.

Rezultatele demonstrează că tinerii iau decizii financiare moderate, însă deciziile lor sunt puternic influențate de factori externi precum reducerile, experiența personală și opiniile altor persoane. Această situație evidențiază sensibilitatea biasurilor cognitive, subliniind necesitatea dezvoltării unei educații financiare ample și a gândirii critice mai raționale.

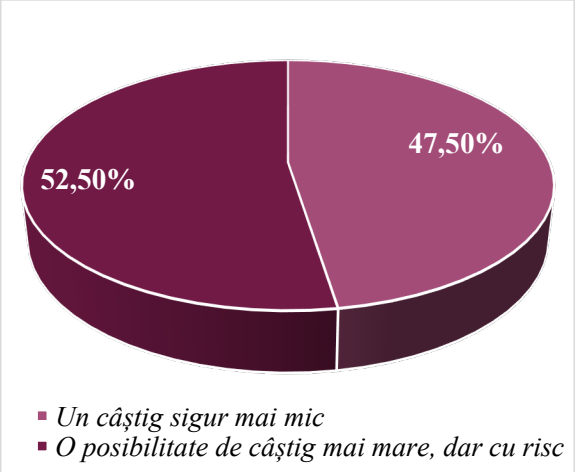


Figura 3. Atitudinea față de risc în luarea deciziilor financiare
Sursa: Elaborat de autor.

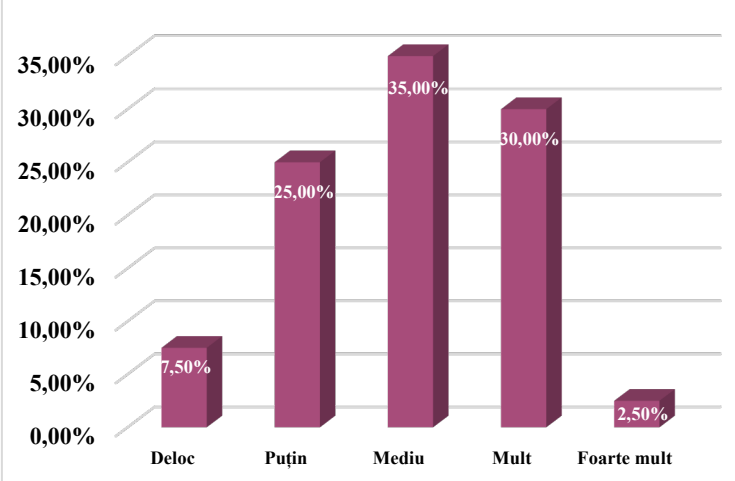


Figura 4. Influența altor persoane asupra deciziilor financiare ale tinerilor respondenți
Sursa: Elaborat de autor.

Putem observa o mică tendință a tinerilor de a opta pentru un câștig mai mare chiar dacă implică risc, ceea ce denotă o deschidere moderată spre asumarea riscurilor. În același timp, impactul deciziilor altor persoane este prezent la un nivel mediu, demonstrând că alegerile financiare sunt formate atât pe baza propriilor convingeri, cât și sub impactul mediului social.

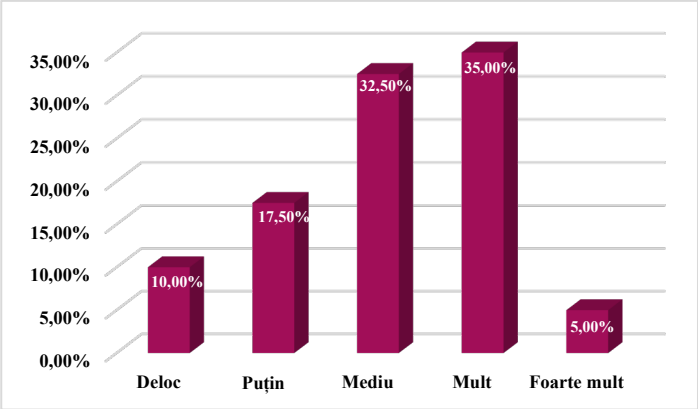


Figura 5. Influența emoțiilor în deciziile financiare
Sursa: Elaborat de autor.

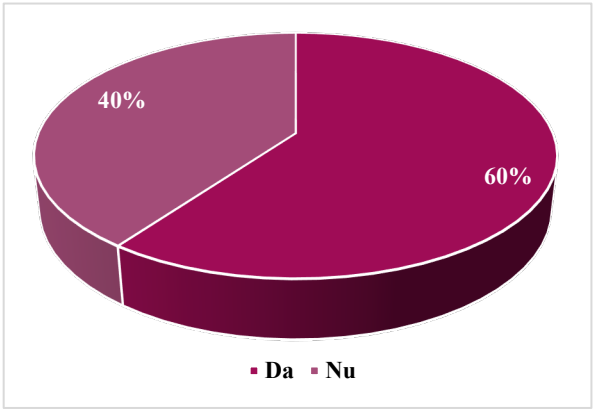


Figura 6. Decizii financiare regretate
Sursa: Elaborat de autor.

Rezultatele indică că emoțiile influențează destul de mult deciziile financiare ale tinerilor, ceea ce este normal în situații de incertitudine sau presiune. În același timp, faptul că mulți au trecut prin decizii pe care le-au regretat arată că aceste alegeri nu sunt mereu bine gândite , evidențiind nevoia de mai multă atenție și echilibru între emoție și rațiune.

CONCLUZII/RECOMANDĂRI

Cercetarea efectuată accentuează ideea că deciziile financiare ale tinerilor sunt supuse nu doar gândirii raționale, ci și biasurilor cognitive și emoțiilor. Chiar dacă există un anumit grad de percepere, alegerile sunt adesea influențate de intuiție, dorințe sau experiența celor din jur, ceea ce poate duce la rezultate mai puțin avantajoase.

În contextul dat, devine important ca tinerii să-și dezvolte gândirea critică și să ia decizii bine analizate, bazate pe gândire și reflecție. Așa cum afirmă **Livia Butac**, *„Când devii observatorul minții tale, devii și stăpânul finanțelor tale."* (Butac, 2025, p. 21), înțelegerea propriilor moduri de gândire reprezintă primul pas spre decizii financiare mai bine cântărite.

În același sens, **Morgan Housel**, în lucrarea **„Psihologia banilor"**, reflectă importanța comportamentului în relația cu resursele financiare: *„Succesul financiar nu este o știință exactă. Este o abilitate, unde felul în care te comporți contează mai mult decât ceea ce știi. A avea control asupra banilor înseamnă a avea control asupra vieții tale."* (House, 2020, p. 16). Această viziune pune în evidență faptul că succesul financiar nu depinde doar de cunoștințe, ci mai ales de modul în care acestea sunt aplicate în practică.

În final, tinerii sunt încurajați să își gestioneze finanțele într-un mod conștient și responsabil, să reducă hotărârile în grabă și să își modeleze propriul comportament financiar, bazat pe disciplină, autocontrol și înțelegerea propriilor limite.

REFERINȚE:

1. Briers, S. (2015). *Terapia cognitiv-comportamentală*. Editura Trei.
2. Butac, L. (2025, octombrie 21). *Psihologia banilor și influența biasurilor cognitive asupra deciziilor financiare*. Republica.ro.
3. Dobelli, R. (2013). *Arta de a gândi limpede*. Editura Publica.
4. Housel, M. (2022). *Psihologia banilor*. Editura Publica.
5. Kahneman, D. (2011). *Gândire rapidă, gândire lentă*. Editura Publica.
6. Thaler, R. H., & Sunstein, C. R. (2008). *Nudge: Improving decisions about health, wealth, and happiness*. Yale University Press.

Coordonator științific: BARBĂNEAGRĂ Oxana, dr., conf. univ.,
ORCID: **0009-0008-2567-0170**
Academia de Studii Economice a Moldovei,
Republica Moldova, Chișinău, str. Bănulescu-Bodoni 61
E-mail: oxana.barbaneagra@ase.md