

<https://doi.org/10.31108/2.2025.2.35.10>
УДК 316.6

Марія Кононець
Кірілл Кіптик

СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНІ ЧИННИКИ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОВЕДІНКИ ОСОБИСТОСТІ

Кононець Марія, Кіптик Кірілл. Соціально-психологічні чинники економічної поведінки особистості.

Вступ. Економічна поведінка особистості розглядається в психології як результат взаємодії внутрішніх соціально-психологічних чинників із зовнішнім середовищем. Психологічний підхід дозволяє пояснити фінансові рішення не лише рівнем доходу чи освіти, а й символічним значенням грошей, емоційними реакціями та когнітивними патернами. У статті здійснено аналіз сучасних досліджень психологічних детермінант економічної поведінки особистості.

Мета. Метою статті є здійснення психологічного аналізу соціально-психологічних чинників, що впливають на економічну поведінку особистості.

Методи. У дослідженні застосовано теоретичний аналіз наукової літератури, компаративний підхід, систематизацію та узагальнення даних щодо психологічних чинників економічної поведінки.

Результати. Результати дослідження засвідчують, що економічна поведінка особистості визначається взаємодією ціннісних орієнтацій, грошових установок та емоційного інтелекту. Ці чинники виступають предикторами фінансової саморегуляції або ризикованої поведінки, зумовлюючи символічне сприйняття грошей, реакцію на стрес та стратегічні вибори. На прикладі студентів технічних спеціальностей продемонстровано, що психологічні профілі формуються під впливом особистісних цінностей та здатності до емоційної регуляції.

Висновки. Здійснено компаративний аналіз психологічних досліджень, присвячених вивченню економічної поведінки особистості. Визначено соціально-психологічні чинники, які здійснюють найбільший вплив на економічну поведінку на індивідуальному рівні. Проаналізовано, як вищезазначені чинники впливають на економічну поведінку студентів технічних спеціальностей.

Ключові слова: економічна поведінка, грошові установки, особистісні цінності, емоційний інтелект, соціально-психологічні чинники, символічне значення грошей, фінансова саморегуляція, ціннісно-мотиваційні детермінанти, психологія грошей

Kononets, Mariia, Kipytk, Kirill. Socio-psychological factors in individual economic behaviour.

Introduction. Psychology considers the economic behaviour of personality as result of the interaction of internal socio-psychological factors with the external environment. The psychological approach allows explaining financial decisions not only by the level of income or education but also by the symbolic meaning of money, emotional reactions and cognitive patterns. The article analyzes latest studies on psychological determinants of economic behaviour.

Aim. To conduct a psychological analysis of socio-psychological factors in individual economic behavior.

Methods. The study employs theoretical analysis, comparative review, systematisation and synthesis of information on psychological factors in economic behaviour.

Results. The economic behaviour of an individual was shown to be influenced by the individual's value orientations, monetary attitudes, and emotional intelligence. These factors acted as predictors of financial self-regulation or risky behaviour, determining the symbolic perception of money, reaction to stress, and strategic choices. Using a sample of students of technical specialities, it was demonstrated that psychological profiles were formed under the influence of personal values and emotional regulation.

Conclusions. A comparative analysis of psychological studies on personal economic behaviours found that socio-psychological factors had the greatest effects on economic behaviour at the individual level, particularly at the economic behaviour of technology students.

Keywords: economic behaviour, money attitudes, personal values, emotional intelligence, socio-psychological factors, symbolic meaning of money, financial self-regulation, value-motivational determinants, psychology of money

Вступ. У сучасних психологічних дослідженнях економічна поведінка особистості розглядається як складне явище, зумовлене не лише матеріальними умовами та когнітивною компетентністю, але й соціально-психологічними чинниками. Традиційні економічні теорії, що ґрунтуються на припущенні про раціональність суб'єкта, не здатні пояснити, чому особи з подібним рівнем доходу, освіти та можливостей приймають радикально різні фінансові рішення. Психологічний підхід заповнює цю прогалину, акцентуючи увагу на ролі цінностей, переконань, емоцій та ідентифікаційних конструктів, що регулюють економічну поведінку як у повсякденних, так і в критичних ситуаціях (Gašiorowska, 2015; Fenton-O'Creedy & Furnham, 2024). Серед найбільш визнаних соціально-психологічних детермінант – особистісні цінності, ставлення до грошей, емоційний інтелект та поведінкові диспозиції, такі як імпульсивність, тривожність або символічна прив'язаність до грошей (Sesini & Lozza, 2023; Кряж, 2023; Вартанова, 2022).

Цінності, як відносно стабільні мотиваційні орієнтації, формують основу для специфічних установок та фінансових стратегій (Muzikante & Škuškovnika, 2018). Наприклад, особи, які надають пріоритет безпеці, автономії чи конформності, зазвичай демонструють більш контрольовану та орієнтовану на майбутнє економічну поведінку порівняно з тими, хто керується гедоністичними чи владними мотивами. Ставлення до грошей так само виступає медіатором між ціннісними системами та конкретними фінансовими діями. Такі установки можуть мати інструментальний характер (наприклад, бюджетування, заощадження) або символічний (асоціювання грошей зі статусом, владою чи емоційною компенсацією) (Карамушка & Ходакевич, 2017; Gašiorowska, 2015). Емоційний інтелект також відіграє важливу роль у стримуванні імпульсивного споживання та регуляції емоційних чинників витрат (Mahrunnisya et al., 2018). Міжкультурні та вікові дослідження підтверджують, що саме психологічні змінні часто краще пояснюють економічну поведінку, ніж соціально-демографічні чинники, такі як рівень доходу чи освіти (Furnham & Fenton-O'Creedy, 2024; Ajayi et al., 2022).

В Україні сучасні емпіричні дослідження демонструють зростання наукового інтересу до внутрішніх психологічних детермінант фінансових рішень молоді, особливо в умовах економічної нестабільності та війни (Кононець, 2023; Орап & Кальба, 2021).

Особливу увагу привертають студенти технічних спеціальностей, які перебувають під впливом унікального поєднання когнітивних, мотиваційних і соціокультурних чинників, що формують їхню економічну поведінку. Ця група часто балансує між раціональним плануванням і емоційно зумовленим споживанням, між кар'єрною орієнтацією на досягнення та економічною невизначеністю (Вартанова, 2022; Карамушка та ін., 2020). Незважаючи на поширене уявлення про прагматизм і технічну обізнаність цієї категорії студентів, їхня поведінка у сфері грошей часто виявляє глибші психологічні напруги, символічні асоціації та рішення, зумовлені прагненням до статусу (Орап & Кальба, 2021; Кряж, 2023).

Попри значну кількість емпіричних досліджень у цій тематиці, досі бракує узагальнюючих аналітичних робіт, що синтезують соціально-психологічні детермінанти економічної поведінки в різних контекстах і популяціях. Представлена стаття спрямована на заповнення цієї прогалини шляхом компаративного огляду психологічних досліджень, у яких аналізується, як саме економічна поведінка особистості формується, регулюється та викривлюється під впливом внутрішніх психологічних механізмів. Вибір студентів технічних спеціальностей дозволяє проаналізувати динамічну взаємодію цінностей, установок, емоційних станів і зовнішніх впливів у формуванні економічної поведінки. У підсумку, стаття має на меті сприяти розвитку нюансованої психологічної моделі економічної поведінки, що матиме значення як для академічних досліджень, так і для практичних освітніх та консалтингових інтервенцій.

Мета дослідження. Метою цієї статті є здійснення комплексного психологічного аналізу соціально-психологічних чинників, що впливають на економічну поведінку особистості.

Завдання дослідження.

- 1) Здійснити компаративний аналіз психологічних досліджень, присвячених вивченню економічної поведінки особистості.
- 2) Визначити соціально-психологічні чинники, які здійснюють найбільший вплив на економічну поведінку на індивідуальному рівні.
- 3) Проаналізувати, як вищезазначені чинники впливають на економічну поведінку студентів технічних спеціальностей.

Методи та організація дослідження. Стаття структурована як теоретико-емпіричний синтез, що базується на якісному огляді сучасної психологічної літератури. Основним методологічним підходом виступає структурований контент-аналіз наукових джерел, присвячених вивченню соціально-психологічних детермінант економічної поведінки, зокрема ціннісних орієнтацій, емоційного інтелекту та ставлення до грошей. Дослідження проведено у три етапи.

На першому етапі було виокремлено теоретичні засади з праць у галузі економічної психології, водночас особливу увагу було присвячено моделям, що інтегрують когнітивні, емоційні та символічні компоненти економічної поведінки (Ajzen, 1991; Gąsiorowska, 2015; Muzikante & Škuškovnika, 2018). Було проаналізовано ключові конструкти, такі як символічне ставлення до грошей, особистісні цінності та емоційна регуляція.

Другий етап був присвячений аналізу емпіричних досліджень, що вивчали прояви цих соціально-психологічних конструктів у різних соціальних групах. У межах огляду було враховано як кількісні, так і якісні дані, що дозволило виявити як узагальнені поведінкові патерни, так і контекстно зумовлені відмінності. Особлива увага приділялася українським дослідженням, які враховують культурні та соціально-економічні особливості молоді й студентства в умовах суспільної трансформації. Міжнародні джерела слугували підґрунтям для порівняння результатів та верифікації загальних тенденцій (Карамушка & Ходакевич, 2017; Вартанова, 2022; Furnham & Fenton-O'Creevy, 2024).

На третьому етапі було здійснено синтез теоретичних та емпіричних напрацювань з метою побудови комплексної моделі економічної поведінки особистості, що зумовлюється внутрішніми психологічними диспозиціями та модерується контекстуальними впливами. У рамках цього синтезу студенти технічних спеціальностей були обрані як приклад для аналізу того, як соціально-психологічна складність реалізується в умовах тиску на досягнення, професійної невизначеності та впливу споживацьких цінностей. Такий підхід дозволив виокремити ключові психологічні предиктори – зокрема емоційний інтелект, символічне значення грошей та ціннісні конфлікти.

Результати дослідження та їх обговорення. З метою комплексного розкриття результатів дослідження здійснено теоретичний аналіз соціально-психологічних детермінант економічної поведінки та узагальнення сучасних емпіричних даних. У сучасному динамічному соціально-економічному контексті фінансові рішення індивіда зрідка є результатом суто раціонального розрахунку; натомість вони глибоко вкорінені в систему особистісних цінностей, емоційних патернів та когнітивних уявлень про гроші. Спираючись на міждисциплінарний підхід, що поєднує економічну психологію, соціальну психологію та поведінкову економіку, стаття досліджує, як такі чинники, як емоційний інтелект (Mahrannis et al., 2018), ціннісні орієнтації (Muzikante & Škuškovnika, 2018) та ставлення до грошей (Sesini & Lozza, 2023; Карамушка & Ходакевич, 2017) взаємодіють між собою, формуючи щоденну економічну поведінку – зокрема бюджетування, заощадження, витрати та управління борговими зобов'язаннями.

Особливу увагу приділено психологічним механізмам, за допомогою яких гроші набувають символічного значення – як маркера успіху, влади або емоційної безпеки (Gąsiorowska, 2015; Кряж, 2023; Вартанова, 2022). Ці символічні значення нерідко виступають посередниками або модераторами у взаємозв'язках між доходом і фінансовою задоволеністю, а також між фінансовою грамотністю та поведінкою (Fenton-O'Creevy & Furnham, 2024). Шляхом огляду та синтезу емпіричних досліджень як в українському, так

і міжнародному контексті стаття має на меті запропонувати багатовимірну модель економічної поведінки, яка враховує емоційні, когнітивні та мотиваційні детермінанти.

У межах такого аналітичного підходу досвід студентів технічних спеціальностей розглядається як приклад, що ілюструє, як соціально-психологічна складність виявляється в групах, які функціонують в умовах високих очікувань результативності, професійної невизначеності та впливу споживацьких цінностей (Кононець, 2023; Вартанова, 2022; Орап & Кальба, 2021). Отримані висновки можуть стати основою для розробки цільових психологічних інтервенцій, освітніх стратегій та політичних рекомендацій, спрямованих на підвищення економічної компетентності та саморегуляції серед молоді.

Психологічне вивчення економічної поведінки людини ґрунтується на кількох взаємопов'язаних теоретичних засадах. У центрі цього підходу – розуміння того, що фінансове прийняття рішень є не лише раціональним процесом, а значно залежить від внутрішніх психологічних структур – цінностей, переконань, установок та емоційних реакцій. У межах цієї парадигми грошові установки та ціннісні орієнтації розглядаються як ключові соціально-психологічні регулятори поведінки.

Грошові установки загалом визначаються як стійкі психологічні орієнтації щодо грошей, що охоплюють когнітивні, афективні та поведінкові компоненти (Sesini & Lozza, 2023). Сучасна версія трикомпонентної моделі – парадигма Кемпбелла (Kaiser & Wilson, 2019), яка широко застосовується в дослідженнях установок, розглядає грошові установки як такі, що включають переконання щодо корисності чи символічного значення грошей (когнітивний компонент), емоційні реакції, такі як тривога чи гордість (афективний компонент), а також схильності до дії, наприклад, заощадження або імпульсивне витрачання (поведінковий компонент). Існує низка валідизованих психометричних інструментів, які дозволяють вимірювати ці компоненти, зокрема Шкала грошових установок (Yamauchi & Templer, 1982; Pong, 2022), Шкала етики грошей (Tang, 1992; Sesini & Lozza, 2023) та Шкала грошових переконань і поведінки (Furnham, 1984; Sesini & Lozza, 2023). Ці інструменти класифікують установки за такими вимірами, як Влада–Престиж, Орієнтація на майбутнє, Недовіра, Тривожність і Установки щодо бюджетування.

Сучасні українські дослідження наголошують на багатовимірності грошових установок, пов'язуючи їх з емоційною регуляцією, символічним представленням і внутрішніми системами цінностей (Карамушка та ін., 2020; Кряж, 2023). Наприклад, віра в те, що гроші є джерелом влади, стабільності чи добробуту, має не лише інструментальний, а й глибинно ідентифікаційний характер і пов'язана із самооцінкою. Така система переконань, особливо сформована в юності, впливає не лише на споживання, а й на ширші життєві рішення та психологічне здоров'я.

Цінності визначаються як трансситуативні цілі або мотиваційні конструкції, що спрямовують поведінку та установки особистості (Witte et al., 2020). Будучи більш абстрактними й стабільними ніж установки, вони виступають основою, з якої ці установки походять. І. Muzikante і D. Škuškovnika (2018) довели, що цінності, такі як влада, досягнення й гедонізм, позитивно корелюють зі статусно-орієнтованими чи домінантними грошовими установками, тоді як доброзичливість, безпека й конформізм асоціюються з відповідальною та стриманою економічною поведінкою. Модель «цінність – установка – поведінка» припускає, що цінності впливають на поведінку опосередковано – через формування установок, які є більш ситуативно чутливими (Muzikante & Škuškovnika, 2018).

Наприклад, серед студентів технічного профілю цінності досягнення та автономії часто посідають провідні позиції, що пов'язано зі специфікою їхніх освітніх і професійних траєкторій. Водночас це може сприяти символічному сприйняттю грошей як індикатора успіху або свободи, що потенційно призводить до ризикованих або іміджевих споживчих практик (Gašiorowska, 2015; Fenton-O'Creevy & Furnham, 2022).

Сучасні психологічні теорії відкидають класичне економічне припущення про повну раціональність у прийнятті рішень. Натомість економічна поведінка розглядається як така, що вбудована в системи смислів, ідентичності та емоційної саморегуляції.

Т. Говорун та ін. (2012) увели поняття «економічної суб'єктивності», яке означає здатність індивіда орієнтуватися у фінансових виборах, спираючись на внутрішні цінності та почуття особистої агентності. У цьому підході економічні дії є не лише інструментом максимізації вигоди, а й способом досягнення узгодженості з власною системою цінностей, прагненнями та соціальною ідентичністю (Говорун та ін., 2012).

Ця рамка є особливо релевантною для молоді в перехідних суспільствах, таких як Україна, де макроекономічна нестабільність і соціальні трансформації впливають як на матеріальні, так і на символічні контексти формування цінностей економічної поведінки (Кононець, 2023; Орап & Кальба, 2021). Емоційні реакції – такі як тривога, провина чи гордість – можуть як стабілізувати, так і розбалансовувати фінансові дії, іноді спричиняючи ірраціональні чи компенсаційні витрати (Вартанова, 2022; Ключко & Скуловатова, 2023).

Існує кілька теоретичних моделей, що намагаються поєднати цінності, установки й поведінку в єдину пояснювальну рамку. Наприклад, теорія запланованої поведінки (Ajzen, 1991) застосовується для прогнозування економічної поведінки на основі установок, суб'єктивних норм і сприйманого контролю над поведінкою (Mudzingiri et al., 2018). Соціально-когнітивна теорія також слугує підґрунтям для розуміння фінансової самоефективності як посередника між фінансовими знаннями та поведінкою (Pong, 2022). Тим часом Т. Carrelli et al. (2024) доводять, що грошова поведінка студентів – така як бюджетування, заощадження чи витрати – залежить не лише від знань, а й від самоефективності, емоційного стану та імпульсивності (Carrelli et al., 2024).

Інші дослідження пропонують вузько спрямовані конструкції, як-от: «суб'єктивна раціональність» (Вартанова, 2021), «одержимість грошима» (de Almeida et al., 2021) чи «віра в силу грошей» (Кряж, 2023), які мають високу прогностичну цінність для молодіжної економічної поведінки. Ці психологічні моделі підкреслюють, що індивідуальну поведінку неможливо повністю пояснити рівнем доходу чи формальною освітою – вона фільтрується крізь внутрішні психологічні механізми, що формуються переважно у студентські роки.

Психологи розробили типології, які відображають різні патерни економічної поведінки. Наприклад, М. Fenton-O'Creevy і А. Furnham (2022) виокремили чотири типи: «чутливий» (ідеалістичний і недовірливий до грошей), «раціональний» (аналітичний і орієнтований на безпеку), «відкритий» (самостверджений і схильний до ризику) та «інтуїтивний» (експресивний і соціально спрямований) (Fenton-O'Creevy & Furnham, 2022). Ці типи дають змогу краще зрозуміти, як особистісні риси та емоційні тенденції впливають на грошові рішення. Вітчизняні психологи, Л. Карамушка та ін. (2020), адаптували такі типології, враховуючи ситуаційні й інституційні чинники, характерні для пострадянських соціально-економічних умов (Карамушка та ін., 2020).

Ці психологічні типології допомагають пояснити, чому, наприклад, два студенти з подібним рівнем доходу можуть демонструвати принципово різну економічну поведінку – один наполегливо заощаджує, а інший імпульсивно витрачає гроші. Сила пояснювального потенціалу типологій полягає в їх здатності враховувати символічні значення, емоційні потреби та внутрішню узгодженість із самосприйняттям.

Для емпіричної верифікації теоретичних положень було здійснено огляд сучасних емпіричних досліджень, які підтверджують значущість зазначених психологічних конструктів для економічної поведінки особистості.

Огляд емпіричних досліджень демонструє зростаючу кількість доказів на підтримку твердження, що особистісні цінності та грошові установки є вагомими психологічними детермінантами економічної поведінки молоді (Говорун та ін., 2012), зокрема студентів. У цій статті узагальнено основні результати як міжнародних, так і українських досліджень, водночас студенти технічних спеціальностей розглядаються як окремий приклад для ілюстрації особливостей економічної поведінки у вибіркових групах молоді.

Одним з найстійкіших висновків у психологічних дослідженнях є посередницька роль грошових установок у взаємозв'язку між соціально-демографічними змінними

(такими як дохід, стаття чи рівень освіти) та економічною поведінкою. Так, у дослідженні польської молоді з'ясовано, що грошові установки – особливо сприйняття грошей як символу влади або безпеки – суттєво впливають на фінансову задоволеність, незалежно від рівня доходу. Результати свідчать, що емоційне й символічне значення грошей може або пом'якшити, або посилити психологічний вплив низького доходу. Студенти, які розглядали гроші як джерело контролю та автономії, частіше демонстрували поведінку, пов'язану з фінансовим плануванням, і нижчий рівень фінансового стресу (Gašiorowska, 2015).

М. Furnham і А. Fenton-O'Creevy (2024) розширили аналіз, досліджуючи зв'язок між грошовими установками та особистісними рисами. Їхнє дослідження показало, що індивіди з високим рівнем грошової тривожності та низькою емоційною стабільністю частіше схильні до компульсивних покупок і накопичення коштів. Натомість ті, хто асоціює гроші з безпекою та довгостроковим плануванням, виявляють більш контрольовану й адаптивну економічну поведінку (Furnham & Fenton-O'Creevy, 2024).

У контексті українських студентів, Л. Карамушка і О. Ходакевич (2017) виокремили типи грошових установок – раціонально-економічний, символічно-експресивний та емоційно-компенсаторний, – які прогнозують відповідальну або ризиковану економічну поведінку. Наприклад, студенти з високими показниками за шкалою символічного сприйняття грошей частіше виявляли схильність до показного споживання та уникали бюджетування (Карамушка & Ходакевич, 2017).

Подальші дослідження Л. Карамушки та ін. (2020) підтвердили, що емоційні асоціації з грошима суттєво впливають на імпульсивні витрати та звички до заощадження (Карамушки та ін., 2020).

Низка досліджень засвідчує прогностичну цінність ціннісних орієнтацій у контексті фінансових рішень. І. Muzikante і D. Škuškovnika (2018) встановили, що цінності досягнення, влади та стимуляції позитивно пов'язані з матеріалістичними грошовими установками та ризикованою поведінкою – включно з імпульсивними витратами та використанням кредитів. Натомість студенти, які надавали перевагу таким цінностям, як конформізм, безпека й доброзичливість, частіше заощаджували та віддавали перевагу фінансовій стабільності у довгостроковій перспективі (Muzikante & Škuškovnika, 2018).

М. Орап і Ю. Кальба (2021), досліджуючи українське студентське середовище, виявили, що цінності самостійності й універсалізму корелюють з високим рівнем бюджетування та фінансової обізнаності. Такі студенти, як правило, виражають прагнення використовувати гроші не лише задля особистого розвитку, а й з просоціальними намірами. Результати їхнього дослідження підтверджують гіпотезу про те, що внутрішньо засвоєні етичні чи ідеологічні цінності можуть слугувати буфером проти споживацтва та імпульсивності (Орап & Кальба, 2021).

Аналогічні результати отримала О. Вартанова (2022), яка вивчала суб'єктивне фінансове благополуччя у зв'язку з ціннісними системами та емоційними стратегіями подолання. Студенти, орієнтовані на безпеку та особистий розвиток, повідомляли про вищий рівень фінансової задоволеності та нижчу схильність до економічної тривожності – навіть за умов несприятливої економічної ситуації (Вартанова, 2022).

Особливості соціально-економічного середовища України зумовили появу досліджень, що аналізують перетин культурних, структурних і психологічних чинників. М. Кононець (2023) вивчала вплив війни та криз на трансформацію ціннісних орієнтацій студентів і з'ясувала, що пріоритетними стали цінності безпеки, сім'ї та фінансової незалежності. Ці зміни відображаються у посиленні ощадності, орієнтації на планування та фінансовому консерватизмі (Кононець, 2023).

А. Ключко і О. Скуловатова (2023) також зазначають, що студенти, які пережили фінансові труднощі, частіше відчувають фінансовий стрес, що активує компенсаторні стратегії, зокрема символічне або емоційне споживання. Водночас ті, хто має внутрішні цінності наполегливості й самодисципліни, демонструють більш стабільну, орієнтовану на майбутнє поведінку – навіть попри несприятливе зовнішнє середовище (Ключко & Скуловатова, 2023).

І. Кряж (2023), досліджуючи віру в символічну силу грошей серед українських студентів, встановила, що вона часто супроводжується амбівалентними емоціями – гордістю за фінансову самостійність і водночас провиною за витрати. Така емоційна амбівалентність виявилася важливим чинником у поясненні суперечливої економічної поведінки (Кряж, 2023).

Синтез емпіричних даних засвідчує, що типології грошових установок можуть бути ефективними діагностичними інструментами в освітньо-консультативній практиці. Студенти, які належать до профілів «раціональний» або «орієнтований на планування», демонструють економічну поведінку, що сприяє довгостроковому добробуту та психологічній стійкості. Натомість особи зі статусно-орієнтованими чи емоційно-компенсаторними установками мають вищий ризик фінансової нестабільності, заборгованості та незадоволеності (Furnham & Fenton-O’Creevy, 2024; Карамушка та ін., 2020).

Ці результати підкреслюють важливість впровадження ціннісно-орієнтованої економічної освіти та психологічних інтервенцій, адаптованих до індивідуальних грошових переконань і стратегій емоційної регуляції. Наявні емпіричні дані підтверджують, що економічна поведінка молоді – особливо тих, хто готується до професій з високим рівнем автономії та доходу – є відображенням глибших психологічних процесів, а не лише результатом знань або навичок.

Синтез теоретичних і емпіричних досліджень засвідчує, що економічна поведінка людини значною мірою зумовлена двома ключовими психологічними компонентами: особистісними ціннісними орієнтаціями та грошовими настановами. Ці внутрішні конструкції виступають регуляторами фінансових установок, посередниками емоційної реакції на грошовий стрес і предикторами як обережної, так і ризикованої економічної поведінки.

У проаналізованій літературі підкреслюється, що, наприклад, для студентів гроші виконують не лише функцію засобу обміну, але й є символом, глибоко вплетеним у структуру особистісної ідентичності та психологічного добробуту. Особливо серед молоді, яка готується до кар’єри в інженерії чи ІТ-галузях, що акцентують досягнення, інновації та автономію – гроші часто сприймаються як маркер особистого успіху, сили або емоційної безпеки (Gašiorowska, 2015; Furnham & Fenton-O’Creevy, 2024). Це символічне навантаження може мотивувати до планування, заощадження й фінансової самостійності. Водночас воно здатне спричинити орієнтоване на статус споживання, перфекціоністські очікування від себе у фінансовій сфері або компенсаційні витрати у відповідь на емоційний дискомфорт (Кряж, 2023; Карамушка та ін., 2020).

Ця дуальність грошей – як ресурсу і як психологічного символу – зумовлює внутрішні суперечності у тих, хто переживає економічну нестабільність або відчуває нормативний тиск на досягнення. Такі особи можуть водночас цінувати фінансову обачність і здійснювати імпульсивні покупки, прагнучи затвердити свою ідентичність або зменшити тривожність. Емоційна амбівалентність щодо грошей, як показують українські й міжнародні дослідження, є важливим чинником ризику непослідовної економічної поведінки (Клочко & Скуловатова, 2023; de Almeida et al., 2021).

Як українські, так і зарубіжні дослідження підтверджують вплив таких цінностей, як досягнення, влада, безпека та доброзичливість, на грошові установки. Наприклад, серед студентів технічних спеціальностей переважають цінності автономії та досягнення, що, у поєднанні з майбутньою орієнтацією та високим емоційним інтелектом, часто сприяє проактивному фінансовому плануванню (Mahrunnisya et al., 2018; Muzikante & Škuškovnika, 2018). Проте, за наявності матеріалістичних переконань або емоційного дистресу, ті ж самі цінності можуть призводити до залежності від кредитів, накопичення або надмірного ризику.

Водночас дослідження показують, що соціально орієнтовані цінності – доброзичливість, універсалізм, конформізм – пов’язані з більш стабільною економічною поведінкою, включно з бюджетуванням та заощадженням. Це вказує на те, що наявність просоціальних або безпекових цінностей може зменшити імпульсивність або орієнтацію

на статус. Український контекст, де в умовах війни та нестабільності система цінностей зміщується в бік безпеки й турботи про родину (Кононець, 2023), ілюструє, як середовище трансформує внутрішню ціннісну ієрархію, а отже – і економічну поведінку.

У багатьох емпіричних дослідженнях простежується роль емоційного інтелекту як модератора, що допомагає особистості реалізовувати свої цінності та грошові установки в стабільній поведінці. Студенти з високим емоційним інтелектом демонструють кращу фінансову дисципліну та меншу схильність до імпульсивного споживання або грошової тривожності (Mahrunnisya et al., 2018; Cappelli et al., 2024). Саморегуляція емоцій підвищує здатність відмовлятися від негайного задоволення заради довгострокових цілей, погоджених із внутрішніми цінностями.

Цей висновок є особливо релевантним в освітньому середовищі, де розвиток емоційного інтелекту може бути не менш важливим, ніж навчання фінансовій грамотності. Психологічні інтервенції, спрямовані на розвиток емоційної усвідомленості, контроль імпульсів і управління стресом, можуть суттєво підвищити фінансовий добробут студентів і стабільність їхньої поведінки.

Література підтверджує доцільність використання типологій студентів на основі грошових установок – таких як «раціональний планувальник», «емоційний витратник», «шукач статусу» та «символічний компенсатор». Ці профілі не є жорсткими категоріями, а радше відображають домінантні психологічні тенденції, зумовлені цінностями, емоціями та досвідом (Furnham & Fenton-O’Creevy, 2024; Карамушка та ін., 2020). Ідентифікація таких типів може допомогти педагогам і психологам адаптувати інтервенції до потреб конкретних студентів.

Наприклад, студент із символічним сприйняттям грошей і низькою емоційною регуляцією може отримати користь від рефлексивних технік, спрямованих на розділення самовартісності та матеріального успіху. А студент із планувальними схильностями, але високим рівнем фінансової тривожності, може потребувати когнітивного переосмислення ризиків та невизначеності у економічній сфері.

В умовах соціально-політичної нестабільності, інфляції та невизначеності в Україні економічна поведінка студентів та їхні переконання щодо грошей формуються під впливом додаткових чинників. Проаналізовані дослідження демонструють тенденцію до переоцінки цінностей безпеки, підтримки родини та самозабезпечення, що сприяє більш обережній економічній поведінці (Вартанова, 2022; Кононець, 2023). Водночас емоційні стресори підвищують ризик неадаптивних стратегій – таких як імпульсивні витрати, уникання фінансового планування або надмірне заощадження на шкоду соціальному функціонуванню.

Наявні докази свідчать, що ефективна фінансова освіта в українських умовах має враховувати ці стресори й включати компоненти, спрямовані на усвідомлення цінностей, розвиток емоційної компетентності та символічне переосмислення грошей. Програми, що поєднують психологічну підготовку з фінансовими знаннями, є більш ефективними для досягнення стійкої поведінкової трансформації.

Висновки. Проведене дослідження дозволило здійснити компаративний аналіз сучасних українських та зарубіжних праць, присвячених соціально-психологічним чинникам економічної поведінки. У межах цього аналізу показано, що психологічний підхід забезпечує глибше розуміння економічної поведінки, зважаючи не лише на зовнішні обставини, а й на внутрішні мотиваційні, ціннісні та емоційні механізми, що детермінують індивідуальний вибір.

Встановлено, що на індивідуальному рівні ключовими чинниками, які впливають на економічну поведінку, є особистісні цінності (зокрема автономія, досягнення, доброзичливість), грошові установки (інструментальні та символічні) та рівень емоційного інтелекту. Саме ці змінні виступають предикторами як обережної, так і ризикованої економічної поведінки, опосередковуючи емоційне реагування на фінансові виклики й формуючи загальну стратегію поводження з грошима.

На прикладі студентів технічних спеціальностей проілюстровано, як взаємодія вказаних чинників реалізується в конкретному соціальному середовищі. Зокрема, такі

студенти схильні до проактивного фінансового планування за умови гармонійної інтеграції ціннісних орієнтацій і емоційної регуляції, але можуть проявляти фінансові ризики в умовах стресу, нестабільності або домінування статусно-символічних переконань щодо грошей.

Отже, проведене дослідження підтверджує доцільність включення психологічних компонентів до програм фінансової освіти, зокрема шляхом розвитку емоційної компетентності, рефлексії особистісних цінностей й переосмислення суб'єктивного значення грошей як символу контролю, свободи або соціального успіху та подальшої їх діагностики.

Перспективи подальшого дослідження ми вбачаємо в емпіричному аналізі соціально-психологічних чинників розвитку економічної поведінки майбутніх фахівців технічного профілю.

Література

1. Вартанова, О. В. (2021). Діагностика раціональності в економічній поведінці майбутніх менеджерів. *Економіка і суспільство*, (34).
2. Вартанова, О. В. (2022). Психологічні фактори економічної поведінки молоді в умовах мілітарного впливу. *Економічна поведінка молоді: конструктивні форми та девіації. Матеріали III Всеукраїнської науково-практичної конференції* (м. Київ, 2022 р., с. 164–169).
3. Говорун, Т. В., Дембицька, Н. М., Зубіашвілі, І. К., & Москаленко, В. В. (2012). *Соціально-психологічні проблеми становлення суб'єкта економічної соціалізації*. Імекс-ЛТД.
4. Карамушка, Л. М., & Ходакевич, О. Г. (2017). *Психологічні особливості ставлення студентської молоді до грошей*. КНЕУ.
5. Карамушка, Л. М., Креденцер, О. В., & Паршак, О. В. (2020). Основні тенденції розвитку психології грошей у зарубіжній та вітчизняній психології. *Організаційна психологія. Економічна психологія*, 4(21), 49–59.
6. Ключко, А. О., & Скуловатова, О. В. (2023). Емпіричне дослідження монетарних переконань підлітків. *Дніпровський науковий часопис публічного управління, психології, права*, (6), 95–100.
7. Кононець, М. (2023). Психологічні особливості економічної поведінки громадян України під час війни: гендерний аспект. *Організаційна психологія. Економічна психологія*, 1(28), 37–47.
8. Кряж, І. В. (2023). Шкала віри в силу грошей. *Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. Серія «Психологія»*, (75), 53–64.
9. Орап, М. О., & Кальба, Ю. Ю. (2021). Дослідження економічних атитюдів української молоді: теоретико-практичні аспекти. *Психологічні виміри суспільства*, (5), 117–131.
10. Савченко, О. В., & Хтей, С. (2020). Методика дослідження споживчої поведінки студентів. *Студентські економічні уподобання та поведінка*, 165–169.
11. Ajayi, T. A., Ugwoke, O. V., Onyeonu, E. O., Ugwoke, R. O., & Onuorah, A. R. (2022). Investigation of financial literacy and money attitudes among first-year undergraduate accounting students: A rational emotive behavior therapy-based coaching intervention. *SAGE Open*, 12(3), 1–11. <https://doi.org/10.1177/21582440221117795>
12. Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), 179–211. [https://doi.org/10.1016/0749-5978\(91\)90020-T](https://doi.org/10.1016/0749-5978(91)90020-T)
13. Cappelli, T., Banks, A. P., & Gardner, B. (2024). Understanding money-management behaviour and its potential determinants among undergraduate students: A scoping review. *PLOS ONE*, 19(8), e0307137. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0307137>
14. Fenton-O'Creevy, M., & Furnham, A. (2022). Money attitudes, financial capabilities, and impulsiveness as predictors of wealth accumulation. *PLOS ONE*, 17(11), e0278047. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0278047>
15. de Almeida, F., Ferreira, M. B., Soro, J. C., & Silva, C. S. (2021). Attitudes toward money and control strategies of financial behavior: A comparison between overindebted and non-overindebted consumers. *Frontiers in Psychology*, 12, 566594. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2021.566594>
16. Fenton-O'Creevy, M., & Furnham, A. (2024). Money attitudes, budgeting, and habits. *Journal of Financial Management, Markets and Institutions*, 12(2), Article 2450001. <https://oro.open.ac.uk/98431/1/furnham-fenton-o-creevy-2024-money-attitudes-budgeting-and-habits.pdf>
17. Furnham, A. (1984). Many sides of the coin: The psychology of money usage. *Personality and Individual Differences*, 5(5), 501–509. [https://doi.org/10.1016/0191-8869\(84\)90025-4](https://doi.org/10.1016/0191-8869(84)90025-4)
18. Gąsiorowska, A. (2015). The impact of money attitudes on the relationship between income and financial satisfaction. *Polish Psychological Bulletin*, 46(2), 197–208. <https://journals.pan.pl/Content/99864/PDF/05.pdf>
19. Grohs-Müller, S., & Greimel-Fuhrmann, B. (2018). Students' money attitudes and financial behaviour: A study on the relationship between two components of financial literacy. *Empirische Pädagogik*, 32(3/4), 369–386. <https://www.researchgate.net/publication/332382583>

20. Kaiser, F. G., & Wilson, M. (2019). The Campbell paradigm as a behavior-predictive reinterpretation of the classical tripartite model of attitudes. *European Psychologist*, 24(4), 359-374. <https://doi.org/10.1027/1016-9040/a000364>
21. Mahrnunisa, D., Indriayu, M., & Wardani, D. K. (2018). Influence of emotional intelligence and money attitude on students' consumptive behavior. *Journal of Education and Learning (EduLearn)*, 12(4), 617-622. <https://doi.org/10.11591/edulearn.v12i4.8031>
22. Mancone, S., Tosti, B., Corrado, S., Spica, G., Zanon, A., & Diotaiuti, P. (2024). Youth, money, and behavior: The impact of financial literacy programs. *Frontiers in Education*, 9, Article 1397060. <https://doi.org/10.3389/feduc.2024.1397060>
23. Mudzingiri, C., Mwamba, J. W. M., & Keyser, J. N. (2018). Financial behavior, confidence, risk preferences and financial literacy of university students. *Cogent Economics & Finance*, 6(1), 1512366. <https://doi.org/10.1080/23322039.2018.1512366>
24. Muzikante, I., & Škuškovnik, D. (2018). Human values and attitudes towards money. In *Society. Integration. Education. Proceedings of the International Scientific Conference*, (7), 174-183. <https://doi.org/10.17770/sie2018vol7.3433>
25. Pong, H.-K. (2022). Money attitude and spiritual well-being. *Journal of Risk and Financial Management*, 15(10), 483. <https://doi.org/10.3390/jrfm15100483>
26. Sesini, G., & Lozza, E. (2023). Understanding individual attitude to money: A systematic scoping review and research agenda. *Collabra: Psychology*, 9(1), 77305. <https://doi.org/10.1525/collabra.77305>
27. Tang, T. L. P. (1992). The meaning of money revisited. *Journal of Organizational Behavior*, 13(2), 197-202. <https://doi.org/10.1002/job.4030130209>
28. Yamauchi, K. T., & Templer, D. J. (1982). The development of a money attitude scale. *Journal of Personality Assessment*, 46(5), 522-528. https://doi.org/10.1207/s15327752jpa4605_14
29. Witte, E. H., Stanciu, A., & Boehnke, K. (2020). A new empirical approach to intercultural comparisons of value preferences based on Schwartz's theory. *Frontiers in Psychology*, 11, Article 1723. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2020.01723>

References

1. Vartanova, O. V. (2021). Diagnostyka ratsionalnosti v ekonomichnii povedintsi maibutnikh menedzheriv [Diagnostics of rationality in the economic behavior of future managers]. *Ekonomika i suspilstvo*, (34). [In Ukrainian]
2. Vartanova, O. V. (2022). Psykhologichni faktory ekonomichnoi povedinky molodi v umovakh militarnogo vplyvu [Psychological factors in economic behavior of youth under military influence]. *Ekonomichna povedinka molodi: konstruktyvni formy ta deviatsii. Materialy III Vseukrainskoi naukovo-praktychnoi konferentsii* (m. Kyiv, 2022 r., s. 164–169). [In Ukrainian]
3. Govorun, T. V., Dembytska, N. M., Zubiashvili, I. K., & Moskalenko, V. V. (2012). Sotsialno-psykhologichni problemy stanovlennya sub'yekta ekonomichnoi sotsializatsii [Socio-psychological problems of becoming an actor of economic socialization]. Imeks-LTD. [In Ukrainian]
4. Karamushka, L. M., & Khodakevych, O. G. (2017). Psykhologichni osoblyvosti stavlennya studentskoi molodi do groshei [Psychological features of students' attitude to money]. KNEU. [In Ukrainian]
5. Karamushka, L. M., Kredentser, O. V., & Parshak, O. V. (2020). Osnovni tendentsii rozvytku psykhologii groshei u zarubizhnii ta vitchyznyanii psykhologii [Main trends in the development of the psychology of money in foreign and Ukrainian psychology]. *Organizatsiina psykhologia. Ekonomichna psykhologia*, 4(21), 49-59. [In Ukrainian]
6. Klochko, A. O., & Skulovatova, O. V. (2023). Empirychne doslidzhennya monetarnykh perekonan pidlitkiv [Empirical study of monetary beliefs of adolescents]. *Dniprovskiyi naukoviy chasopys publichnogo upravlinnya, psykhologii, prava*, (6), 95-100. [In Ukrainian]
7. Kononets, M. (2023). Psykhologichni osoblyvosti ekonomichnoi povedinky gromadyan Ukrainy pid chas viiny: gendernyi aspekt [Psychological features of economic behavior of Ukrainian citizens during the war: gender aspect]. *Organizatsiina psykhologia. Ekonomichna psykhologia*, 1(28), 37-47. [In Ukrainian]
8. Kryazh, I. V. (2023). Shkala viry v sylu groshei [Scale of belief in the power of money]. *Visnyk Kharkivskogo natsionalnogo universytetu imeni V. N. Karazina. Seria «Psykhologia»*, (75), 53-64. [In Ukrainian]
9. Orap, M. O., & Kalba, Yu. Yu. (2021). Doslidzhennya ekonomichnykh atytyudiv ukrainskoi molodi: teoretyko-praktychni aspekty [Research on economic attitudes of Ukrainian youth: theoretical and practical aspects]. *Psykhologichni vymiry suspilstva*, (5), 117-131. [In Ukrainian]
10. Savchenko, O. V., & Khte, S. (2020). Metodyka doslidzhennya spozhyvchoi povedinky studentiv [Methodology for studying consumer behavior of students]. *Studentski ekonomichni upodobannya ta povedinka*, 165-169. [In Ukrainian]
11. Ajayi, T. A., Ugwoke, O. V., Onyeonu, E. O., Ugwoke, R. O., & Onuorah, A. R. (2022). Investigation of financial literacy and money attitudes among first-year undergraduate accounting students: A rational emotive behavior therapy-based coaching intervention. *SAGE Open*, 12(3), 1-11. <https://doi.org/10.1177/21582440221117795>
12. Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), 179-211. [https://doi.org/10.1016/0749-5978\(91\)90020-T](https://doi.org/10.1016/0749-5978(91)90020-T)

13. Cappelli, T., Banks, A. P., & Gardner, B. (2024). Understanding money-management behaviour and its potential determinants among undergraduate students: A scoping review. *PLOS ONE*, 19(8), e0307137. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0307137>
14. Fenton-O'Creevy, M., & Furnham, A. (2022). Money attitudes, financial capabilities, and impulsiveness as predictors of wealth accumulation. *PLOS ONE*, 17(11), e0278047. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0278047>
15. de Almeida, F., Ferreira, M. B., Soro, J. C., & Silva, C. S. (2021). Attitudes toward money and control strategies of financial behavior: A comparison between overindebted and non-overindebted consumers. *Frontiers in Psychology*, 12, 566594. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2021.566594>
16. Fenton-O'Creevy, M., & Furnham, A. (2024). Money attitudes, budgeting, and habits. *Journal of Financial Management, Markets and Institutions*, 12(2), Article 2450001. <https://oro.open.ac.uk/98431/1/furnham-fenton-o-creevy-2024-money-attitudes-budgeting-and-habits.pdf>
17. Furnham, A. (1984). Many sides of the coin: The psychology of money usage. *Personality and Individual Differences*, 5(5), 501-509. [https://doi.org/10.1016/0191-8869\(84\)90025-4](https://doi.org/10.1016/0191-8869(84)90025-4)
18. Gąsiorowska, A. (2015). The impact of money attitudes on the relationship between income and financial satisfaction. *Polish Psychological Bulletin*, 46(2), 197-208. <https://journals.pan.pl/Content/99864/PDF/05.pdf>
19. Grohs-Müller, S., & Greimel-Fuhrmann, B. (2018). Students' money attitudes and financial behaviour: A study on the relationship between two components of financial literacy. *Empirische Pädagogik*, 32(3/4), 369-386. <https://www.researchgate.net/publication/332382583>
20. Kaiser, F. G., & Wilson, M. (2019). The Campbell paradigm as a behavior-predictive reinterpretation of the classical tripartite model of attitudes. *European Psychologist*, 24(4), 359-374. <https://doi.org/10.1027/1016-9040/a000364>
21. Mahrurnisya, D., Indriayu, M., & Wardani, D. K. (2018). Influence of emotional intelligence and money attitude on students' consumptive behavior. *Journal of Education and Learning (EduLearn)*, 12(4), 617-622. <https://doi.org/10.11591/edulearn.v12i4.8031>
22. Mancone, S., Tosti, B., Corrado, S., Spica, G., Zanon, A., & Diotaiuti, P. (2024). Youth, money, and behavior: The impact of financial literacy programs. *Frontiers in Education*, 9, Article 1397060. <https://doi.org/10.3389/feduc.2024.1397060>
23. Mudzingiri, C., Mwamba, J. W. M., & Keyser, J. N. (2018). Financial behavior, confidence, risk preferences and financial literacy of university students. *Cogent Economics & Finance*, 6(1), 1512366. <https://doi.org/10.1080/23322039.2018.1512366>
24. Muzikante, I., & Škuškovnika, D. (2018). Human values and attitudes towards money. In *Society. Integration. Education. Proceedings of the International Scientific Conference*, 7, 174-183. <https://doi.org/10.17770/sie2018vol7.3433>
25. Pong, H.-K. (2022). Money attitude and spiritual well-being. *Journal of Risk and Financial Management*, 15(10), 483. <https://doi.org/10.3390/jrfm15100483>
26. Sesini, G., & Lozza, E. (2023). Understanding individual attitude to money: A systematic scoping review and research agenda. *Collabra: Psychology*, 9(1), 77305. <https://doi.org/10.1525/collabra.77305>
27. Tang, T. L. P. (1992). The meaning of money revisited. *Journal of Organizational Behavior*, 13(2), 197-202. <https://doi.org/10.1002/job.4030130209>
28. Yamauchi, K. T., & Templer, D. J. (1982). The development of a money attitude scale. *Journal of Personality Assessment*, 46(5), 522-528. https://doi.org/10.1207/s15327752jpa4605_14
29. Witte, E. H., Stanciu, A., & Boehnke, K. (2020). A new empirical approach to intercultural comparisons of value preferences based on Schwartz's theory. *Frontiers in Psychology*, 11, Article 1723. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2020.01723>

Відомості про авторів

Кононець Марія Олександрівна, кандидатка психологічних наук, доцентка, доцентка кафедри психології та педагогіки Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського», м. Київ, Україна.

Kononets, Mariia, PhD, Associate Professor, Department of Psychology and Pedagogy, Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute, Kyiv, Ukraine.

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-9303-707X>

E-mail: kononets.maria@gmail.com

Кіптик Кірілл Вікторович, здобувач третього (освітньо-наукового) рівня вищої освіти ступеня доктора філософії Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського», м. Київ, Україна.

Kiptyk, Kirill, PhD student, Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute, Kyiv, Ukraine.

ORCID ID: <https://orcid.org/0009-0004-0276-516X>

E-mail: kiptykirill@gmail.com

Отримано 28 березня 2025 р.

Рецензовано 16 квітня 2025 р.

Прийнято 21 квітня 2025 р.