

<https://doi.org/10.31108/2.2025.3.36.14>
УДК 316.6:330.59

Кірілл Кіптик

МОДЕЛЬ СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНИХ ОСОБЛИВОСТЕЙ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОВЕДІНКИ МАЙБУТНІХ ФАХІВЦІВ ТЕХНІЧНОГО ПРОФІЛЮ

Кіптик Кірілл. *Модель соціально-психологічних особливостей економічної поведінки майбутніх фахівців технічного профілю.*

Вступ. Актуальність проблеми дослідження полягає у потребі інтегральної моделі економічної поведінки молоді в умовах воєнної невизначеності. У статті подано соціально-психологічну модель для студентів технічних спеціальностей, що пов'язує зовнішні соціально-психологічні чинники з внутрішніми індивідуально-психологічними чинниками (цінності, грошові установки, риси, емоційний інтелект, саморегуляція) через когнітивний, афективний, мотиваційний і поведінковий компоненти та пояснює спектр раціональної/нераціональної поведінки.

Мета. Розробити й теоретично обґрунтувати модель соціально-психологічних особливостей економічної поведінки майбутніх фахівців технічного профілю.

Методи. Теоретико-аналітичний синтез і компаративний аналіз наукової літератури, систематизація та моделювання.

Результати. Узагальнено ключові детермінанти (ціннісні орієнтації, грошові установки, риси, емоційний інтелект, саморегуляція) та запропоновано багаторівневу модель, у якій зовнішні контексти через внутрішні диспозиції формують когнітивні, афективні, мотиваційні та поведінкові механізми; у підсумку саме вони визначають спектр раціональної та нераціональної економічної поведінки.

Висновки. Проведено компаративний аналіз сучасних психологічних досліджень економічної поведінки особистості, порівнявши ключові підходи та методики й виокремивши головні детермінанти та емпіричні закономірності. На цій основі розроблено модель соціально-психологічних особливостей економічної поведінки майбутніх фахівців технічного профілю, яка дозволяє наочно продемонструвати вплив зовнішніх соціально-психологічних чинників та внутрішніх індивідуально-психологічних чинників, а також психологічних компонентів (когнітивного, афективного, мотиваційного, поведінкового) на економічну поведінку, яка, зі свого боку, може визначатися як раціональна або ірраціональна.

Ключові слова: економічна поведінка, особистісні цінності, грошові установки, емоційний інтелект, саморегуляція, фінансова грамотність, раціональна економічна поведінка, майбутні фахівці технічного профілю

Kiptyk, Kirill. *Model of socio-psychological features of technical students' economic behaviors.*

Introduction. There is a strong need for an integrated model of youth's economic behavior under conditions of wartime uncertainty. The article presents a socio-psychological model of technical students' economic behaviors that links external socio-psychological factors with students' internal psychological characteristics (values, money attitudes, traits, emotional intelligence, and self-regulation) through cognitive, affective, motivational, and behavioral components and explains the spectrum of rational/irrational behavior.

Aim. To develop and theoretically substantiate a model of socio-psychological features of technical students' economic behaviors.

Methods. Theoretical-analytical synthesis and comparative analysis of the relevant scientific literature, systematization, and modeling.

Results. The key determinants of students' economic behaviors (value orientations, money attitudes, traits, emotional intelligence, and self-regulation) were determined and a multi-level model was proposed to highlight the impact of external contexts, via internal dispositions, on students' cognitive, affective, motivational, and behavioral mechanisms. In other words, students' social and economic characteristics determined the spectrum of their rational and irrational economic behaviors.

Conclusions. A comparative analysis of the latest psychological studies on economic behavior allowed identifying the main determinants and empirical regularities of technical students' economic behaviors and building a model of technical students' socio-psychological features of their economic behaviors. This made it possible to demonstrate the impact of external socio-psychological factors and students' psychological features (cognitive, affective, motivational, and behavioral) on their rational or irrational economic behaviors.

Key words: economic behavior, personal values, money attitudes, emotional intelligence, self-regulation, financial literacy, rational economic behavior, technical students

Вступ. Економічна поведінка особистості є складним феноменом, зумовленим не лише матеріальними умовами та рівнем знань, а й системою соціально-психологічних чинників і механізмів. Психологічний підхід дозволяє пояснити, чому люди з подібними ресурсами здійснюють різні фінансові рішення, адже поведінка відображає те, як люди цінують, думають і відчують поняття грошей та в яких середовищах засвоюють фінансові практики. У фокусі опиняються визнані детермінанти – ціннісні орієнтації, ставлення до грошей, риси особистості, емоційні компетентності та саморегуляція – у взаємодії з мікро- й макроконтекстами, що підтримують або обмежують вибір.

Актуальність дослідження для України зумовлена тривалою воєнною невизначеністю, що посилює фінансові стресори молоді та порушує життєві переходи; у таких умовах зростає потреба в емоційній регуляції, соціальній підтримці та інституційних опорах для адаптивної поведінки. Паралельно державні ініціативи, зокрема Національна стратегія розвитку фінансової грамотності до 2030 року (National Bank of Ukraine, 2024), спрямовані на розбудову знань і стійкості, що задає важливий загальний контекст для освітніх інтервенцій. Особливої уваги ця проблематика набуває для студентів технічних спеціальностей, чия економічна поведінка формується на перетині аналітичної підготовки, норм навчально-професійного середовища та сигналів ринку праці під час війни.

Проблема, на яку відповідає стаття, – відсутність узагальненої моделі, що інтегрує зовнішні соціально-психологічні та внутрішні індивідуально-психологічні чинники і пояснює, як саме вони через когнітивні, афективні, мотиваційні та поведінкові компоненти зумовлюють спектр раціональної/нераціональної економічної поведінки майбутніх технічних фахівців. Запропонована модель спирається на аналіз наукової літератури щодо ролі ставлень до грошей і самоконтролю, а також на українські напрацювання про культурно специфічну соціалізацію та освітні контексти.

Мета дослідження. Розробка та теоретичне обґрунтування моделі соціально-психологічних особливостей економічної поведінки майбутніх фахівців технічного профілю.

Завдання дослідження.

- 1) Провести компаративний аналіз сучасних психологічних досліджень економічної поведінки особистості.
- 2) Розробити модель соціально-психологічних особливостей економічної поведінки майбутніх фахівців технічного профілю.

Методи та організація дослідження. Теоретико-аналітичний синтез і компаративний аналіз наукової літератури, систематизація та моделювання.

Результати дослідження та їх обговорення. Економічна поведінка відображає взаємодію індивідуальних диспозицій і соціальних контекстів. Останні дослідження сходяться на соціально-психологічних детермінантах – ціннісних орієнтаціях, ставленні до грошей, рисах особистості, емоційних компетентностях і саморегуляції – разом із ближніми та віддаленими контекстами, що підтримують або обмежують вибір (Sesini & Lozza, 2023; Fenton-O'Creevy & Furnham, 2022). Українські напрацювання так само розглядають економічну поведінку як елемент систем чинників і механізмів, сформованих у процесі соціалізації, когнітивно-афективної обробки та завдяки саморегуляторним здібностям (Дембицька та ін., 2024). У сукупності ці підходи показують, що поведінку не

можна звести лише до доходу чи знань; вона відображає те, як люди цінують, відчувають і думають про гроші в середовищах, де фінансові практики засвоюються й реалізуються (Sesini & Lozza, 2023).

Особисті цінності та ставлення до грошей визначають, як оцінюються варіанти та ставляться цілі. Сприйняття грошей як безпеки узгоджується із систематичним заощадженням та обережним інвестуванням, тоді як значення «влада-престиж» прогнозують сильніші мотиви споживання й готовність витратитися на помітні (статусні) товари (Fenton-O'Creevy & Furnham, 2022). Оглядові дані останнього десятиліття підтверджують стійкі зв'язки між атитюдними вимірами – безпека, свобода, влада-престиж та інші – і результатами у сфері бюджетування, заощаджень і боргових зобов'язань у різних контекстах (Sesini & Lozza, 2023). Ціннісні пріоритети та грошові переконання, сформовані через культурно специфічну соціалізацію, структурують повсякденний вибір (Дембицька та ін., 2024).

Риси особистості та саморегуляція додатково диференціюють фінансову поведінку. Дослідження на великих вибірках показують, що самоконтроль – тісно пов'язаний із низькою імпульсивністю та високою сумлінністю – прогнозує регулярні заощадження, меншу залежність від дорогого кредиту й вище суб'єктивне фінансове благополуччя, часто не поступаючись фінансовій грамотності за пояснювальною силою (Strömbäck et al., 2017). В інвестуванні вплив толерантності до ризику на поведінку залежить від знань і дисципліни, вказуючи на те, що особистісні риси трансформуються у результати через когнітивні ресурси та навички саморегуляції (Grable et al., 2023). Українські дослідження так само підкреслюють, що саморегуляція є ключовим механізмом, який поєднує диспозиції з фінансовими рутинами (Дембицька та ін., 2024).

За умов невизначеності центральне місце посідають емоції та їх регуляція. Емоційний інтелект – розпізнавання, розуміння та регулювання емоцій – знижує страх, збудження й стрес, які можуть деструктивно впливати на економічну поведінку (Кузнєцова & Ченуша, 2023). Також емоційний інтелект може модератувати шляхи від грамотності та толерантності до ризику, до розсудливої поведінки, стабілізуючи вибір, за умов волатильності (Song et al., 2023). Це означає, що афективна компетентність є невід'ємною умовою перетворення знань і намірів на сталі, цілеспрямовані дії (Кузнєцова & Ченуша, 2023; Song et al., 2023).

Соціальне середовище, в якому особистість проходить процес економічної соціалізації, здійснює на останню великий вплив. Так, родини передають ранні «грошові сценарії»; однолітки задають норми, що можуть зміцнювати ощадливість або підсилювати демонстративне споживання; освітні середовища забезпечують знання, зворотний зв'язок та інституційну підтримку. Батьківське наставництво й шкільний досвід організовують розвиток когнітивних, афективних і поведінкових механізмів управління грошима (Дембицька та ін., 2024). Під час досліджень зафіксовано і позитивні зрушення, і виклики у зміцненні фінансової спроможності студентів: адаптовані міжнародні вимірники фінансової грамотності виявляють нерівномірні компетентності та вказують на практичні навчальні важелі (Нарр et al., 2024). Дослідження ставлення до грошей і бюджетних звичок підкреслюють важливість рутин – планування, відстеження та самообмеження – які часто формуються у середовищах однолітків та інституцій (Furnham & Fenton-O'Creevy, 2022).

Теорія запланованої поведінки інтегрує установки, соціальні норми та сприйнятий контроль як спільні рушії намірів і поведінки, що узгоджується із соціально-психологічними підходами в різних культурах (Bosnjak et al., 2020). В Україні макроекономічна волатильність і спадок інституційної недовіри сформували репертуари домогосподарств; опитування фіксують низьку довіру до фінансових інституцій і схильність до короткострокового планування та запобіжного заощадження готівки – умови, що взаємодіють із рисами та соціалізацією (USAID & National Bank of Ukraine, 2019). Війна додатково посилила фінансові стресори молоді та порушила життєві

переходи, підкреслюючи роль емоційної регуляції, соціальної підтримки та інституційної опори для адаптивної поведінки (UNDP Ukraine, 2024). Ці макрориси можуть посилювати рутини уникання ризику або підштовхувати до короткострокових, емоційно зумовлених рішень (Bosnjak et al., 2020; USAID & National Bank of Ukraine, 2019; UNDP Ukraine, 2024).

Узагальнюючи, можна виокремити кілька закономірностей. Цінності та ставлення до грошей орієнтують цілі вибору; самоконтроль і сумлінність підтримують послідовну реалізацію; емоційний інтелект зменшує упередження, спричинені волатильністю; а родина, однолітки та освітні інституції формують навички й норми – усе це відбувається в культурно-інституційних контекстах, що структурують можливості та ризики (Sesini & Lozza, 2023; Strömbäck et al., 2017; Fenton-O’Creedy & Furnham, 2022; Кузнецова & Ченуша, 2023; Дембицька та ін., 2024). Водночас культурна специфіка – зокрема інституційна довіра та соціально-політичні зрушення – модулює ці детермінанти для сучасних студентів і фахівців початку кар’єри (Happ et al., 2024; UNDP Ukraine, 2024). Таке поєднання спільного та специфічного мотивує створення комплексної рамки, зорієнтованої на майбутніх фахівців технічних спеціальностей: моделі, що інтегрує внутрішні чинники, мікросоціальні контексти, макросоціальні контексти та психологічні механізми, які пов’язують їх з поведінковими результатами, – і таким чином задає підґрунтя для структурованого пояснення, як у цій групі формуються раціональні та нераціональні типи економічної поведінки (Bosnjak et al., 2020; Fenton-O’Creedy & Furnham, 2022).

Другим завданням нашого дослідження була розробка моделі соціально-психологічних особливостей економічної поведінки майбутніх фахівців технічного профілю (рис. 1), що інтегрує соціально-контекстуальні впливи з індивідуально-психологічними характеристиками для пояснення економічної поведінки майбутніх фахівців технічних спеціальностей.



Рис. 1. Модель соціально-психологічних особливостей економічної поведінки майбутніх фахівців технічного профілю

Зовнішні соціально-психологічні та внутрішні індивідуально-психологічні чинники спільно впливають на компоненти економічної соціалізації – когнітивний (фінансова грамотність, планування, когнітивні упередження), афективний (емоції, почуття, ставлення до грошей), мотиваційний (бажання, цілі, потреби, прагнення) і

поведінковий (фінансові стратегії, звички, споживання), – які зрештою формують результати економічної поведінки вздовж континууму «раціональна – нераціональна».

Насамперед розглянемо *зовнішні соціально-психологічні чинники* – мікро- та макросоціальні контексти, що задають рамки й можливості економічної поведінки майбутніх фахівців технічного профілю. У мікросоціальному контексті безпосереднє міжособистісне оточення студента закладає базу економічної поведінки, транслуючи грошові цінності, навички й очікування через щоденну взаємодію. Родини виступають первинними суб'єктами фінансової соціалізації: цілеспрямоване навчання та імпліцитне моделювання формують ранні настанови щодо заощаджень, бюджетування, кредиту й ризику, і ці ранні схеми залишаються предикторами подальшого фінансового добробуту (Ghafoor & Akhtar, 2024). Однолітки підсилюють або нівелюють сімейні норми в пізньому підлітковому віці та в університетські роки. Так, емпіричні дослідження показують, що вплив батьків і однолітків підвищує фінансову грамотність і з її допомогою підтримує розсудливі заощаджувальні та витратні стратегії економічної поведінки (Alshebami & Aldhyani, 2022). Значення мають також освітні та ранні трудові інституції – не лише завдяки курсам і кампусовим ініціативам, що розвивають компетентності щодо особистих фінансів, а й через автентичну практику, стипендії, стажування та проєктні бюджети, які закріплюють навички планування й саморегуляції. Останні підсумки досліджень щодо студентського віку сходяться на цій траєкторії – від соціальних впливів до грамотності та поведінки – підкреслюючи значущість соціалізаційних і навчальних контекстів для молоді (Filyppova, 2023). В Україні інституційний курс на покращення фінансової грамотності та використання цифрових фінансів у публічній освіті й наданні послуг додає ще один мікрорівневий канал, оскільки студенти дедалі частіше взаємодіють із безготівковими системами та онлайн-інструментами у щоденних транзакціях (National Bank of Ukraine, 2024; Filyppova, 2023).

Макросоціальний контекст задає структуру можливостей і обмежень, у межах якої відбувається економічна соціалізація. Воєнне переміщення, інфраструктурні шоки та тривала невизначеність змінили економічний ландшафт для молоді: міграційні потоки, перерване навчання та регіональні відмінності в доступі до послуг і зайнятості визначають реалістичність коротко- й довгострокових фінансових планів студентів (UNDP, 2024). Моніторингові дані фіксують підвищений рівень бідності та нерівності, слабший економічний оптимізм і жорсткіші бюджети домогосподарств у 2024 році порівняно з 2023-м, тоді як дисбаланс на ринку праці та нерівномірне зростання заробітків посилюють напругу в розподілі доходів (World Bank, 2025). Ці макросигнали впливають на очікування молоді, часові горизонти й толерантність до ризику та визначають доступ до формальних фінансових послуг і надійних можливостей для заощадження та інвестування. Водночас глобальні тренди молодіжної зайнятості залишаються мінливими: попри загальне поліпшення після пандемії, рівень безробіття серед молоді й далі перевищує показники безробіття серед дорослих, на рівні NEET (Not in Employment, Education or Training), що у перекладі означає: «не працює, не навчається та не проходить професійну підготовку», що задає рамки порівняльних перспектив українських студентів (Mazaraki et al., 2025). Ініціативи на рівні політики – зокрема «Національна стратегія розвитку фінансової грамотності до 2030 року» – покликані протидіяти цим проблемам, розбудовуючи знання, цифрову інклюзивність та стійкість у широких масштабах і поєднуючи макрорівневі реформи зі спроможністю домогосподарств (National Bank of Ukraine, 2024).

Структура ринку праці в технічних галузях є особливо впливовим макрочинником для майбутніх фахівців. Під час війни скорочення цивільної робочої сили, секторальна переорієнтація та зафіксований компаніями дефіцит кадрів співіснують із швидким зростанням заробітків у секторах із високою інтенсивністю навичок – таких як ІТ, фінанси й пов'язані з обороною індустрії; ця дивергенція одночасно посилює стимули до поглибленої технічної підготовки та підвищує невизначеність щодо стабільного,

локального працевлаштування (World Bank, 2025). Відтак очікування студентів щодо стартових зарплат, мобільності та віддачі від кваліфікацій коригуються під рухому базову лінію: у середовищах, що сигналізують високий попит на висококваліфіковані ролі, вони можуть інвестувати в додаткові сертифікації та довгі горизонти планування; там, де сигнали змішані, – хеджуватися через гіг-роботу, опції міграції або ширші портфелі навичок. В обох випадках суспільнорівневі сигнали та інституційні механізми (стипендіальні програми, стажування, рекрутинг під відбудову, а також захист прав споживачів у цифрових фінансах) фільтруються в мікрорівневі середовища, що скеровують щоденні фінансові звички. Отже, макроконтекст задає базу, на якій для майбутніх технічних фахівців формуються мікрорівнева соціалізація, навчання й реалізація можливостей.

До *внутрішніх індивідуально-психологічних чинників* можна віднести: особистісні цінності та ціннісні орієнтації, грошові установки та уявлення про гроші, а також риси особистості, емоційний інтелект та саморегуляцію. Особисті цінності виступають орієнтирами для фінансових пріоритетів. Ті, хто цінує безпеку, схиляються до заощаджень, низького ризику та «подушок безпеки»; ті, хто ставить на перший план досягнення чи владу, прагнуть статусу, доходу та інвестиційних можливостей. Доброзичливість, зорієнтована на сім'ю чи на інших, спрямовує ресурси на щедрість, а не на накопичення. Дослідження в Україні та за кордоном пов'язують цінності досягнення, влади, безпеки й доброзичливості з відмінними стилями управління грошима (Клименко, 2023; Muzikante & Škuškovnika, 2018). Ціннісні системи задають мотиваційну базу того, чи люди заощаджують або ж витрачають, інвестують у проєкти чи у добробут сім'ї. Ставлення до грошей, стійкі переконання та почуття щодо грошей, слугують інтерпретаційною базою для фінансових рішень. Люди надають грошам різного значення, наприклад влади, свободи, досягнення чи безпеки; дехто наділяє їх моральним забарвленням (добро або зло) (Клименко, 2023).

Риси особистості формують фінансові звички. Сумлінність (дисципліна, відповідальність, планування) передбачає розсудливу поведінку: ефективне бюджетування, своєчасну сплату рахунків, нижчу заборгованість і більше заощаджень (Strömbäck et al., 2017). Низька сумлінність або висока імпульсивність пов'язані з хаотичними витратами та слабкими заощадженнями. Екстраверсія асоціюється з вищим споживанням вражень і статусних товарів; доброзичливість – із щедрістю та сімейними/благодійними витратами; відкритість – з дослідницькими інвестиціями та навчальними можливостями. Нейротизм може посилювати фінансову тривожність, емоційні/імпульсивні витрати або надмірне уникання ризику (Furnham et al., 2015).

Емоційний інтелект і саморегуляція додатково забезпечують зважені рішення. Вищий емоційний інтелект підтримує спокійне та аналітичне ухвалення рішень під стресом і більш збалансоване прийняття ризику (Vykova et al., 2024). Саморегуляція (самоконтроль, відкладене задоволення) стримує імпульсивні покупки й утримує довгострокові цілі, сприяючи заощадженню та нижчій заборгованості (Strömbäck et al., 2017). Попри тісний зв'язок із сумлінністю, саморегуляцію можна посилювати через звички та практику. Для молодих технічних фахівців розвиток емоційного інтелекту і самоконтролю так само важливий, як і фінансова грамотність: це допомагає дотримуватися планів у періоди волатильності, протистояти тиску однолітків на надмірні витрати та зберігати фокус на довгострокових цілях.

Зовнішні соціально-психологічні та внутрішні індивідуально-психологічні чинники впливу на економічну поведінку особистості реалізуються через психологічні компоненти (рис. 1): когнітивний, афективний, мотиваційний та поведінковий.

Когнітивний компонент економічної поведінки впливає на те, як студенти розуміють і обробляють фінансову інформацію – що знають, як планують і які евристичні застосовують. Фінансова грамотність і предметні знання розширюють «набір рішень» і зменшують помилки; дослідження на студентських вибірках показують, що грамотність,

ментальне бюджетування та самоконтроль разом поліпшують фінансові рішення й суб'єктивне благополуччя (Baï, 2023). Міжнародні й національні рамки трактують грамотність як поєднання знань, умінь, установок і поведінок, підкреслюючи її когнітивну широту (National Bank of Ukraine, 2024). Однак мислення інколи дає хибні висновки через упередження. Упередження теперішнього змушує переоцінювати негайні вигоди порівняно з майбутніми – менші заощадження, більші імпульсивні витрати (Xiao & Porto, 2019). Надмірна самовпевненість, підсилена упередженням підтвердження й ілюзією контролю, штовхає нових учасників ринку до надто частих угод, недооцінки ризику та ігнорування диверсифікації ризиків. Ефективна когнітивна регуляція передбачає структуроване планування (напр., місячні прогнози грошових потоків), свідоме уповільнення рішень великих покупок і виконання попередніх фінансових зобов'язань.

Афективний компонент економічної поведінки впливає на емоційне забарвлення фінансового вибору. Гроші часто викликають тривогу, гордість, страх втрати, збудження від прибутку або сором через борги. Емоції формують пошук, увагу й толерантність до ризику – інколи підвищуючи швидкість і пильність, а інколи звужуючи варіанти або запускаючи уникання. Емпіричні дослідження пов'язують фінансову тривожність із неоптимальним управлінням грошима серед студентів (Potter, 2020), тоді як українські праці докладно описують, як конкретні емоції – страх, радість, відраза та соціальні емоції – зсувають індивідуальні й групові економічні рішення (Зайченко, 2025). Емоційний інтелект виступає навичкою регуляції афекту: студенти з вищим емоційним інтелектом точніше позначають свої стани і застосовують копінг-стратегії, що прогнозує більш пильні, упевнені стилі фінансових рішень (Vykhova et al., 2024). Українські психологічні роботи з економічної соціалізації так само трактують емоційні компоненти як невід'ємну частину формування економічної культури (Дембицька та ін., 2024; Зубіашвілі & Лавренко, 2024). У практичному вимірі вбудовування «афективної грамотності» у фінансову освіту – короткі перевірки настрою перед покупками, правила «охолодження» інвестицій або рефлексивні журнали після великих фінансових кроків – допомагає майбутнім фахівцям запобігати впливу миттєвих станів на довгострокові фінансові траєкторії.

Мотиваційний компонент економічної поведінки впливає на формування потреб, цінностей, цілей та зусиль. Мотиви варіюють від безпеки та автономії до статусу. Постановка цілей структурує увагу й створює «карту», що координує мислення й емоції. Близькі, конкретні цілі забезпечують краще дотримання планів їх реалізації, ніж розмиті далекі наміри; але орієнтація на негайну вигоду може схилити вибір до короткотермінових насолод (гаджети, подорожі), тоді як довгострокові професійні цілі потребують ліквідних буферів (Xiao & Porto, 2019). Українські дослідження економічної культури додають, що робота з ідентичністю – бачення себе економічно автономним, відповідальним актором – є механізмом, через який мотиви консолідуються у стійкі орієнтації (Дембицька та ін., 2024; Зубіашвілі & Лавренко, 2024).

Поведінковий компонент економічної поведінки відображає дії, звички й стратегії особистості, через які реалізуються процес мислення, емоції і мотивація. У результаті одні особи демонструють раціональну економічну поведінку (перекази на накопичувальні чи інвестиційні рахунки, щомісячна звірка витрат, правильно-орієнтоване ребалансування тощо), інші – нераціональну (залпові витрати в день зарплати, хронічні затримки оплати рахунків тощо). Водночас зволікання щодо платежів стійко пов'язане з фінансовими проблемами та нижчою фінансовою самоефективністю, але навички планування частково пом'якшують цей ефект (Gamst-Klaussen et al., 2019). Українські роботи після 2022 року підкреслюють важливість проведення тренінгів (кейсові вправи, бізнес-ігри, поетапне формування раціональних фінансових звичок) для культивування економічної самостійності й відповідальних фінансових рутин у молоді (Зубіашвілі & Лавренко, 2024).

Переходячи до фінального блоку моделі (рис. 1), раціональна й нераціональна економічна поведінка становлять спектр результатів моделі – видимі кінцеві стани, до

яких збігаються зовнішні контексти, внутрішні диспозиції та когнітивні, афективні, мотиваційні й поведінкові компоненти. Тут раціональна поведінка означає поінформовані вибори, узгоджені з довгостроковими цілями й реалістичними обмеженнями; нераціональна – систематичні відхилення, зумовлені упередженнями, нерегульованими емоціями, соціальним тиском або дезадаптивними рутинами.

Для майбутніх технічних спеціалістів раціональна поведінка проявляється як стійкі, узгоджені з цілями практики: складання щомісячного плану грошових потоків, автоматизація переказів до «подушки безпеки», відтермінування необов'язкових апгрейдів на користь фінансування сертифікацій; порівняння повної вартості володіння, диверсифікація стартових портфелів і звернення по надійні поради перед інвестуванням. Міжнародні дані пов'язують фінансову грамотність, ментальне бюджетування й самоконтроль із кращими рішеннями та вищим фінансовим добробутом, що вказує: когнітивні навички та саморегуляція трансформуються у відчутні, раціональні дії (Bai, 2023). В Україні політичні та освітні рамки визначають фінансову грамотність як поєднання знань, умінь, установок і поведінок, вбудовуючи рутини планування, порівняння та поінформованого прийняття ризику в очікуванні компетентності випускників (National Bank of Ukraine, 2024). У воєнний і відновлювальний періоди волатильність підвищує цінність ліквідних буферів і дисциплінованого бюджетування, тоді як цифрові інструменти за умисного використання дають змогу легко заощаджувати й шукати інформацію з мінімальними бар'єрами.

Нераціональна поведінка виникає тоді, коли упередження, емоції та соціальні сценарії перекривають довгострокові наміри. Упередження теперішнім заважає заощаджувати й підживлює імпульсні покупки навіть тоді, коли доходи дозволяють рухатися вперед (Xiao & Porto, 2019). В українських студентських середовищах це може виглядати як «залпові» витрати в день стипендії/зарплати, обертання кредитної заборгованості на імпульсні покупки, панічні продажі під час просідань ринку або статусні гаджети й криптопокупки під впливом однолітків. За умов невизначеності фінансова тривога, спричинена переміщенням або різкими коливаннями доходу, може запускати поведінку, що підриває майбутню безпеку; натомість саморегуляція зменшує «стресові витрати» й панічні угоди (Gamst-Klaussen et al., 2019; Дембицька та ін., 2024). Цифрові інструменти, що підтримують раціональне планування, можуть також пришвидшувати імпульсивність, якщо не керувати когніціями та емоціями.

Висновки. Проведений компаративний аналіз сучасних психологічних досліджень економічної поведінки особистості підтвердив, що соціально-психологічний підхід забезпечує глибше розуміння фінансових рішень, оскільки враховує не лише зовнішні соціально-економічні умови, але й внутрішні мотиваційні, ціннісні, емоційні та поведінкові компоненти. Зазначено, що серед ключових детермінант економічної поведінки – особистісні цінності (зокрема автономія, досягнення, доброзичливість), грошові установки (інструментальні та символічні) і рівень емоційного інтелекту, що корелює із проявами раціональної чи, навпаки, нераціональної економічної поведінки індивідів.

На основі узагальнених даних розроблено модель соціально-психологічних особливостей економічної поведінки майбутніх фахівців технічного профілю. Модель описує зовнішні соціально-психологічні чинники, що охоплюють мікросоціальний контекст – сім'ю, однолітків, університет, першу роботу – та макросоціальний контекст: культуру, економічні умови, ринок праці. Внутрішні індивідуально-психологічні чинники – це особистісні цінності й ціннісні орієнтації, грошові установки й уявлення про гроші, а також риси особистості, емоційний інтелект і саморегуляція. Зовнішні соціально-психологічні та внутрішні індивідуально-психологічні чинники впливу на економічну поведінку особистості реалізуються через психологічні компоненти: когнітивний (фінансова грамотність, планування, когнітивні упередження), афективний (емоції, почуття, ставлення до грошей), мотиваційний (бажання, цілі, потреби, прагнення) й

поведінковий (фінансові стратегії, звички, споживання). Результатом їхньої взаємодії є економічна поведінка особистості в континуумі – від раціональної до нераціональної – у заощадженні, витратах, запозиченнях та інвестуванні майбутніх фахівців технічного профілю.

Перспективи подальшого дослідження полягають в емпіричній перевірці запропонованої моделі соціально-психологічних особливостей економічної поведінки майбутніх фахівців технічного профілю.

Література

1. Дембицька, Н. М., Зубіашвілі, І. К., Лавренко, О. В., & Мельничук, Т. І. (2024). *Психологічні механізми економічної соціалізації особистості: від раннього юнацького до раннього дорослого віку (монографія)*. Інститут психології ім. Г. С. Костюка НАПН України.
2. Зайченко, А. (2025). Емоційний вплив на економічні рішення: Роль страху, радості, відризи та соціальних емоцій. *Економіка та суспільство*, 71. <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2025-71-99>
3. Зубіашвілі, І. К., & Лавренко, О. В. (2024). Економічна ідентичність як основний психологічний механізм економічної соціалізації учнівської молоді. *Організаційна психологія. Економічна психологія*, 33(3–4), 97–109. <https://doi.org/10.31108/2.2024.3.33.9>
4. Клименко, Н. Х. (2023). Грошові установки жінок та їх зв'язок із соціально-демографічними, соціально-економічними та організаційно-професійними чинниками. *Організаційна психологія. Економічна психологія*, 2–3(29), 39–51. <https://doi.org/10.31108/2.2023.2.29.4>
5. Кузнєцова, К. О., & Ченуша, О. С. (2023). Емоційний інтелект в поведінковій економіці. *Економічний вісник НТУУ “КПІ”*, 26. <https://doi.org/10.20535/2307-5651.26.2023.287403>
6. Alshebami, A. S., & Aldhyani, T. H. H. (2022). The interplay of social influence, financial literacy, and saving behaviour among Saudi youth and the moderating effect of self-control. *Sustainability*, 14(14), 8780.
7. Bai, R. (2023). Impact of financial literacy, mental budgeting and self-control on financial wellbeing: Mediating impact of investment decision making. *PLOS ONE*, 18(11), e0294466. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0294466>
8. Bosnjak, M., Ajzen, I., & Schmidt, P. (2020). The theory of planned behavior: Selected recent advances and applications. *Current Opinion in Psychology*, 42, 110–117.
9. Bykova, S., Bulavina, O., Purhani, S. H., & Soloviov, A. (2024). The role of emotional intelligence in making successful financial decisions. *Theoretical and Practical Research in Economic Fields*, 15(1), 145–154. [https://doi.org/10.14505/tpref.v15.1\(29\).14](https://doi.org/10.14505/tpref.v15.1(29).14)
10. 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>
11. Filyppova, S. V. (2023). Characteristics of evaluating financial literacy and financial behaviour of Ukrainians during the war. *Problems of Economy*, 5, 44–54.
12. Furnham, A. (2015). Sex differences in money pathology in the general population. *Social Indicators Research*, 123(3), 701–711. <https://doi.org/10.1007/s11205-014-0756-x>
13. Gamst-Klaussen, T., Steel, P., & Svartdal, F. (2019). Procrastination and personal finances: Exploring the roles of planning and financial self-efficacy. *Frontiers in Psychology*, 10, 775. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2019.00775>
14. Ghafoor, K. A., & Akhtar, M. (2024). Parents' financial socialization or socioeconomic characteristics: Which has more influence on Gen-Z's financial wellbeing? *Humanities and Social Sciences Communications*, 11, 522.
15. Grable, J. E., Heo, W., & Rabbani, A. (2023). The moderating effect of financial knowledge on the relationship between risk tolerance and investment behavior. *Journal of Risk and Financial Management*, 16(2), 137.
16. Happ, R., Kabanets, M., Adariukova, L., Schilling-Friedemann, S. F., & Heidel, S. (2024). Financial literacy of university students in Ukraine – Challenges and opportunities of the adaptation of the U.S. Test of Financial Literacy. *European Journal of Educational Research*, 13(3), 1107–1119. <https://doi.org/10.12973/eu-jer.13.3.1107>
17. Mazaraki, A., Melnyk, T., & Losheniuk, O. (2025). Global trends in youth employment: Key statistics and cultural commentary. *Markets, Globalization & Development Review*, 10(1), Article 3.
18. Muzikante, I., & Škuškovnik, D. (2018). Human values and attitudes towards money. *Society. Integration. Education. Proceedings of the International Scientific Conference*, 7, 153–183. <https://doi.org/10.17770/sie2018vol7.3433>
19. National Bank of Ukraine. (2024). *National strategy for financial literacy development until 2030*. National Bank of Ukraine.
20. Potter, S. M. (2020). Financial anxiety among college students: The role of generational status. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 31(1), 65–79. <https://doi.org/10.1891/JFCP-17-00033>
21. Sesini, G., & Lozza, E. (2023). Understanding individual attitude to money: A systematic scoping review and research agenda. *Collabra: Psychology*, 9(1), 77305.

22. Song, C., Chen, W., & Pan, H. (2023). The interplay between financial literacy, financial risk tolerance, and financial behaviour: The moderator effect of emotional intelligence. *Psychology Research and Behavior Management*, 16, 913–928.
23. Strömbäck, C., Lind, T., Skagerlund, K., Västfjäll, D., & Tinghög, G. (2017). Does self-control predict financial behavior and financial well-being? *Journal of Behavioral and Experimental Finance*, 14, 30–38. <https://doi.org/10.1016/j.jbef.2017.04.002>
24. UNDP Ukraine. (2024). *Вплив війни на молодь в Україні* (аналітичний звіт). https://www.undp.org/sites/g/files/zskgke326/files/2024-12/undp-impact-of-war-on-youth-in-ukraine_0.pdf
25. USAID FST Project & National Bank of Ukraine. (2019). *Фінансова грамотність, фінансова інклюзія та фінансове благополуччя в Україні* (звіт за результатами опитування).
26. World Bank. (2025). *Monitoring living conditions in Ukraine: 2024 update*. World Bank.
27. Xiao, J. J., & Porto, N. (2019). Present bias and financial behavior. *Financial Planning Review*, 2, e1048. <https://doi.org/10.1002/cfp2.1048>

References

1. Dembytska, N. M., Zubiashvili, I. K., Lavrenko, O. V., & Melnychuk, T. I. (2024). *Psykhologichni mekhanizmy ekonomichnoyi sotsializatsii osobystosti: vid rannogo yunatskogo do rannogo doroslogo viku* [Psychological mechanisms of economic socialization of the individual: from early adolescence to early adulthood]. Instytut psykholohii im. G. S. Kostyuka NAPN Ukrainy. [In Ukrainian]
2. Zaichenko, A. (2025). Emotsiiny vplyv na ekonomichni rishennya: Rol strakhu, radosti, vidrazy ta sotsialnykh emotsii [The impact of emotions on economic decisions: The Role of fear, joy, disgust, and social emotions]. *Ekonomika ta suspilstvo*, 71. <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2025-71-99> [In Ukrainian]
3. Zubiashvili, I. K., & Lavrenko, O. V. (2024). Ekonomichna identychnist yak osnovny psykholohichny mekhanizm ekonomichnoyi sotsializatsii uchnivskoyi molodi [Economic identity as the main psychological mechanism of economic socialization of schoolchildren]. *Organizatsiina psykholohia. Ekonomichna psykholohia*, 33(3-4), 97-109. <https://doi.org/10.31108/2.2024.3.33.9> [In Ukrainian]
4. Klymenko, N. Kh. (2023). Groshovi ustanovky zhinok ta yikh zvyazok iz sotsialno-demografichnymy, sotsialno-ekonomichnymy ta organizatsiino-profesiinymy chynnykamy [Womens money attitudes and their relationship with socio-demographic, socio-economic, and organizational-professional factors]. *Organizatsiina psykholohia. Ekonomichna psykholohia*, 2-3(29), 39-51. <https://doi.org/10.31108/2.2023.2.29.4> [In Ukrainian]
5. Kuznyetsova, K. O., & Chenusha, O. S. (2023). Emotsiiny intelekt v povedinkovii ekonomitsi [Emotional intelligence in behavioral economics]. *Ekonomichny visnyk NTUU "KPI"*, 26. <https://doi.org/10.20535/2307-5651.26.2023.287403> [In Ukrainian]
6. Alshebami, A. S., & Aldhyani, T. H. H. (2022). The interplay of social influence, financial literacy, and saving behaviour among Saudi youth and the moderating effect of self-control. *Sustainability*, 14(14), 8780.
7. Bai, R. (2023). Impact of financial literacy, mental budgeting and self-control on financial wellbeing: Mediating impact of investment decision making. *PLOS ONE*, 18(11), e0294466. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0294466>
8. Bosnjak, M., Ajzen, I., & Schmidt, P. (2020). The theory of planned behavior: Selected recent advances and applications. *Current Opinion in Psychology*, 42, 110-117.
9. Bykova, S., Bulavina, O., Purhani, S. H., & Soloviov, A. (2024). The role of emotional intelligence in making successful financial decisions. *Theoretical and Practical Research in Economic Fields*, 15(1), 145-154. [https://doi.org/10.14505/tpref.v15.1\(29\).14](https://doi.org/10.14505/tpref.v15.1(29).14)
10. 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>
11. Filyppova, S. V. (2023). Characteristics of evaluating financial literacy and financial behaviour of Ukrainians during the war. *Problems of Economy*, 5, 44-54.
12. Furnham, A. (2015). Sex differences in money pathology in the general population. *Social Indicators Research*, 123(3), 701-711. <https://doi.org/10.1007/s11205-014-0756-x>
13. Gamst-Klaussen, T., Steel, P., & Svardal, F. (2019). Procrastination and personal finances: Exploring the roles of planning and financial self-efficacy. *Frontiers in Psychology*, 10, 775. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2019.00775>
14. Ghafoor, K. A., & Akhtar, M. (2024). Parents' financial socialization or socioeconomic characteristics: Which has more influence on Gen-Z's financial wellbeing? *Humanities and Social Sciences Communications*, 11, 522.
15. Grable, J. E., Heo, W., & Rabbani, A. (2023). The moderating effect of financial knowledge on the relationship between risk tolerance and investment behavior. *Journal of Risk and Financial Management*, 16(2), 137.
16. Happ, R., Kabanets, M., Adariukova, L., Schilling-Friedemann, S. F., & Heidel, S. (2024). Financial literacy of university students in Ukraine – Challenges and opportunities of the adaptation of the U.S. Test of Financial Literacy. *European Journal of Educational Research*, 13(3), 1107–1119. <https://doi.org/10.12973/eu-jer.13.3.1107>
17. Mazaraki, A., Melnyk, T., & Losheniuk, O. (2025). Global trends in youth employment: Key statistics and cultural commentary. *Markets, Globalization & Development Review*, 10(1), Article 3.
18. Muzikante, I., & Škuškovnik, D. (2018). Human values and attitudes towards money. *Society. Integration. Education. Proceedings of the International Scientific Conference*, 7, 153-183. <https://doi.org/10.17770/sie2018vol7.3433>

19. National Bank of Ukraine. (2024). *National strategy for financial literacy development until 2030*. National Bank of Ukraine.
20. Potter, S. M. (2020). Financial anxiety among college students: The role of generational status. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 31(1), 65-79. <https://doi.org/10.1891/JFCP-17-00033>
21. Sesini, G., & Lozza, E. (2023). Understanding individual attitude to money: A systematic scoping review and research agenda. *Collabra: Psychology*, 9(1), 77305.
22. Song, C., Chen, W., & Pan, H. (2023). The interplay between financial literacy, financial risk tolerance, and financial behaviour: The moderator effect of emotional intelligence. *Psychology Research and Behavior Management*, 16, 913-928.
23. Strömbäck, C., Lind, T., Skagerlund, K., Västfjäll, D., & Tinghög, G. (2017). Does self-control predict financial behavior and financial well-being? *Journal of Behavioral and Experimental Finance*, 14, 30-38. <https://doi.org/10.1016/j.jbef.2017.04.002>
24. UNDP Ukraine. (2024). *Vpliv viini na molod v Ukraini (analitichnii zvit) [The impact of war on Ukrainian youth (analytical report)]*. https://www.undp.org/sites/g/files/zskgke326/files/2024-12/undp-impact-of-war-on-youth-in-ukraine_0.pdf [In Ukrainian]
25. USAID FST Project & National Bank of Ukraine. (2019). *Finansova gramotnist, finansova inklyuzia ta finansove blagopoluchchya v Ukraini (zvit za rezultatami opituvannya) [Financial literacy, financial inclusion, and financial welfare in Ukraine]*. [In Ukrainian]
26. World Bank. (2025). *Monitoring living conditions in Ukraine: 2024 update*. World Bank.
27. Xiao, J. J., & Porto, N. (2019). Present bias and financial behavior. *Financial Planning Review*, 2, e1048. <https://doi.org/10.1002/cfp2.1048>

Відомості про автора

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 candidate, Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute, Kyiv, Ukraine.

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

E-mail: kiptykkirill@gmail.com

Отримано 16 червня 2025 р.
Рецензовано 29 серпня 2025 р.
Прийнято 1 вересня 2025 р.