

<https://doi.org/10.31108/2.2025.3.36.15>
УДК 159.923.3:658.14/17

Марія Кононець

ПРОАКТИВНІСТЬ ЯК ЧИННИК ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АНАЛІЗ ТА ПРАКТИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ

Кононець Марія. *Проактивність як чинник ефективного управління фінансовими ресурсами: теоретичний аналіз та практичні рекомендації.*

Вступ. Актуальність проблеми дослідження полягає у зростанні значення індивідуальної фінансової відповідальності в умовах економічної нестабільності. Сучасні ринкові умови вимагають від особистості не лише базових знань у сфері фінансів, але й активної, проактивної позиції щодо управління власними ресурсами.

Мета. Проаналізувати роль проактивності в управлінні фінансовими ресурсами та розробити рекомендації щодо формування проактивної фінансової поведінки.

Методи. Теоретичний аналіз наукової літератури, компаративний аналіз, систематизація, узагальнення та моделювання.

Результати. У статті досліджено вплив проактивності як особистісної риси на ефективність управління фінансовими ресурсами, а також розроблено практичні рекомендації щодо формування проактивної фінансової поведінки особистості.

Висновки. Подану у статті інформацію можна використовувати для: державних програм фінансової освіти, корпоративних тренінгів, для індивідуальної роботи з психологом.

Ключові слова: проактивність, економічна поведінка, особистість, управління фінансовими ресурсами, антиципація, раціональність

Kononets, Mariia. *Proactivity as a factor in effective management of financial resources: theoretical analysis and practical recommendations.*

Introduction. Individual financial responsibility in conditions of economic instability is a relevant research problem. Modern market conditions require not only individual's basic knowledge in the field of finance, but also a proactive position in managing their resources.

Objective. To analyse the role of proactivity in financial resource management and develop recommendations for shaping proactive financial behaviour.

Methods. Theoretical analysis of the relevant scientific literature, comparative analysis, systematisation, generalisation and modelling.

Results. The article examines the impact of proactivity as a personal trait on individuals' effectiveness of financial resource management. Practical recommendations were given for the development of proactive financial behaviour.

Conclusions. The information provided in the article can be used in state financial education programs, corporate training, and individual counselling.

Keywords: proactivity, economic behaviour, personality, financial resource management, anticipation, rationality

Вступ. Дослідження генезису, детермінант та механізмів формування проактивності займає центральне місце у сучасній психологічній науці. Сталий науковий інтерес до цього феномену обумовлений його фундаментальною роллю як предиктора успішної адаптації особистості у різних сферах – від економічної діяльності до соціального управління.

Сучасні економічні умови, що характеризуються високою невизначеністю та динамічними змінами, висувають нові вимоги до фінансової поведінки особистості. У цьому контексті проактивність як особистісна риса набуває особливого значення, оскільки

вона безпосередньо пов'язана зі здатністю до стратегічного планування, ефективного управління ресурсами та досягнення фінансової стабільності.

Наукові дослідження останніх десятиліть підтверджують, що проактивні індивіди демонструють вищу фінансову компетентність, зокрема в аспектах довгострокового накопичення, інвестування та оптимізації витрат. Це пов'язано з їхньою здатністю до антиципації, ініціативного контролю та внутрішньої відповідальності за фінансові результати. Однак, незважаючи на наявність теоретичних моделей, питання формування проактивної фінансової поведінки залишається недостатньо розробленим у практичному плані.

За таких умов вкрай важливими є аналіз ключових механізмів впливу проактивності на фінансове управління та розробка практичної моделі її формування, що інтегрує освітні, інструментальні та психологічні компоненти. У статті представлено авторську модель, яка поєднує системну фінансову освіту, практичні інструменти планування та техніки психологічної підтримки для розвитку проактивності при управлінні особистими фінансовими ресурсами.

Мета дослідження: Проаналізувати роль проактивності в управлінні фінансовими ресурсами та розробити рекомендації щодо формування проактивної фінансової поведінки особистості.

Завдання дослідження:

1. Дослідити вплив проактивності як особистісної риси на ефективність управління фінансовими ресурсами.
2. Розробити практичні рекомендації щодо формування проактивної фінансової поведінки.

Методи дослідження: Теоретичний аналіз наукової літератури, компаративний аналіз, систематизація, узагальнення та моделювання.

Результати дослідження та їх обговорення.

Сучасні дослідження в галузі поведінкової економіки та економічної психології надають переконливі докази того, що проактивність як особистісна риса виступає критично важливим предиктором ефективного фінансового управління.

Згідно з теорією планової поведінки американського дослідника I. Ajzen (1991), проактивні індивіди демонструють кращу здатність до формування довгострокових фінансових стратегій, що безпосередньо впливає на їхню економічну стабільність.

Дослідження американських дослідників S. E. Seibert, M. L. Kraimer та J. M. Crant (2001) виявило прямі кореляційні зв'язки між: показниками проактивної особистості, частотою використання фінансових інструментів та обсягами довгострокових заощаджень.

Теоретична модель, яку запропонували американські дослідники T. S. Bateman та J. M. Crant (1993), пояснює вищезазначену залежність через три ключові механізми:

1. Антиципаційну регуляцію – здатність прогнозувати майбутні фінансові потреби.
2. Ініціативний контроль – активне усунення перешкод для досягнення цілей.
3. Персональну відповідальність – інтернальний локус контролю над фінансовими результатами.

Дослідження німецьких науковців P.M. Gollwitzer & V. Brandstätter (1997) в рамках теорії реалізації намірів додатково підкреслюють роль проактивності у формуванні конкретних планів дій, що значно підвищує ймовірність реалізації фінансових цілей.

Отже, синтез теоретичних концепцій та емпіричних даних дозволяє стверджувати, що проактивність виступає системним фактором фінансової компетентності, що проявляється у здатності до стратегічного накопичення, обґрунтованого інвестування та ефективного управління особистими ресурсами.

Проактивність – це передусім внутрішня властивість психіки, здатність усвідомлювати і відтворювати свої цінності, цілі і принципи незалежно від зовнішніх

обставин, тобто залишатися собою і проявляти себе в дії узгоджено з внутрішньою природою (Зливков, 2018).

Загалом, проактивність у сучасній психології розуміють як системну здатність суб'єкта до ініціювання цілеспрямованих дій, що виходять за рамки реакції на зовнішні стимули (Crant, 2000; Bateman & Crant, 1993).

Цей конструкт ґрунтується на фундаментальному принципі свободи вибору, сформульованому у рамках екзистенційно-гуманістичної психології, згідно з яким між стимулом та реакцією існує простір для свідомого саморегулюючого вибору (Франкл, 2023).

Ключовими характеристиками проактивної поведінки є:

1. Автономність – орієнтація на внутрішній локус контролю (Rotter, 1966).
2. Ціннісна детермінація – узгодженість дій з особистісною ієрархією цінностей.
3. Антиципаційна регуляція – здатність до довгострокового планування (Bateman & Crant, 1993).

До того ж виявлено, що у розвитку проактивності особистості відіграють важливу роль внутрішні фактори такі, як: екстраверсія, сумлінність, відкритість досвіду, орієнтація на майбутнє, усвідомленість дій, прогнозування наслідків поведінки, внутрішній локус контролю, спонтанність, автономія в прийнятті рішень, метамотивація, висока самоефективність, позитивна самооцінка, саморегуляція, високий рівень ситуативних суджень, потреба в досягненні та в домінуванні, ініціативна поведінка, емоційна компетентність та рефлексія. До зовнішніх факторів розвитку проактивності особистості належать: фінансово-економічні, технологічні, організаційно-правові та соціокультурні. Зокрема, важливим зовнішнім фактором, що сприяє розвитку проактивності особистості, є: створення комфортного, справедливого та підтримуючого організаційного середовища (Волянчук, 2024).

Загалом дослідження демонструють, що проактивні індивіди:

1. Виявляють вищу толерантність до когнітивного дисонансу.
2. Ефективніше використовують механізми відстроченої винагороди.
3. Демонструють стійкість до соціального тиску (Seibert et al., 2001).

Загалом проактивність особистості дозволяє подолати «миттєву вигоду» на користь довгострокових цілей, а також сприяє: оптимізації процесів прийняття рішень, формуванню життєвої стійкості та реалізації потенціалу самоактуалізації. Тому проактивність є важливим предиктором для досягнення фінансової стабільності.

Друге завдання нашого дослідження полягало у розробці практичних рекомендацій щодо формування проактивної фінансової поведінки.

Загалом, на нашу думку, ефективна програма формування проактивної фінансової поведінки має включати такі компоненти: системну освіту, практичні інструменти та психологічну підтримку, що відображено в авторській моделі «Формування проактивної фінансової поведінки» (рис. 1).



Рис. 1. Модель «Формування проактивної фінансової поведінки»

1. *Системна освіта* складається з двох компонентів: *інтеграція фінансової грамотності в освітні програми та розвиток антиципаційного мислення*.

Інтеграція фінансової грамотності в освітні програми може бути імplementована різними шляхами, залежно від віку респондентів.

Зокрема, для дітей та молоді у навчальних закладах (школах, професійно-технічних училищах, коледжах та закладах вищої освіти) доцільно: впроваджувати курси з основ фінансового планування (бюджетування, кредитування, інвестування) з використанням кейс-методів. До того ж потрібно поширювати інформацію щодо сучасних досліджень, присвячених психології споживання (наприклад, як уникати імпульсивних витрат).

Для дорослих доцільно проводити онлайн-курси з фінансової грамотності.

У свою чергу, *розвитку антиципаційного мислення* сприятимуть такі інструменти:

- 1) Тренінги з довгострокового планування.
- 2) Навчання техніці «10-10-10» (аналіз наслідків рішень через 10 днів, 10 місяців, 10 років).
- 3) Тренінги з побудови фінансових дорожніх карт (з визначенням етапних цілей).

Тренінги з довгострокового планування позитивно впливають на управління фінансовими ресурсами, завдяки тому, що вони допомагають сформувати в учасників таких заходів когнітивну схему майбутнього. Зокрема, учасники навчаються:

- Проєктувати наслідки сьогоднішніх рішень.
- Ідентифікувати потенційні ризики.
- Здійснювати ментальні подорожі у часі (Suddendorf & Corballis, 2007).

Ментальні подорожі у часі – це здатність уявляти майбутні сценарії, що є ключовим механізмом для подолання дисконтування майбутнього.

До того ж треба зазначити, що, згідно досліджень Т. Suddendorf та М. С. Corballis, (2007), використання технік візуалізації знижує дисконтування майбутнього – тенденцію недооцінювати віддалені вигоди. А люди, які детально уявляють майбутні вигоди, рідше обирають миттєві винагороди.

Дослідження R. G. Benoit і його колег (2011) також підтверджують, що візуалізація майбутнього зменшує вибір миттєвих винагород на 40%.

Також дослідження показують, що навчання фінансовому плануванню значно покращує точність прогнозів – в середньому на 32% (Lusardi & Mitchell, 2014), а короткострокові інтервенції (6-тижневе навчання) можуть підвищити прибутковість малого бізнесу на 25-30% (Drexler et al., 2014).

Зі свого боку, психологічні основи *техніки «10-10-10»* полягають у:

- Подоланні «ефекту миттєвого задоволення».
- Реалізації методу примусового перенесення фокусу з короткострокових емоцій («Хочу купити зараз») на довгострокові наслідки («Як це вплине на мої заощадження через рік?»).

На думку К. Watson (2011), саме аналіз через часові проміжки перемикає з швидкої (емоційної) на повільну (раціональну) систему прийняття рішень.

Тренінги з побудови фінансових дорожніх карт – це навчальний сеанс, спрямований на допомогу окремим особам або підприємствам у розробці плану для досягнення їхніх фінансових цілей. Ці семінари зазвичай охоплюють такі теми, як: бюджетування, управління боргами, інвестиційні стратегії та планування виходу на пенсію, надаючи практичні інструменти та рекомендації для створення персоналізованої фінансової дорожньої карти.

Ключові аспекти семінару з фінансової дорожньої карти включають:

- *Постановку цілей*: учасники навчаються визначати свої фінансові цілі, будь-то заощадження на перший внесок за будинок, погашення боргу чи створення пенсійних накопичень.

- *Бюджетування та відстеження витрат*: учасники навчаються методам формування та управління бюджетом, відстеженню витрат та сфер, де можна їх скоротити.

- *Управління боргами*: учасники навчаються стратегіям уникнення боргів, включаючи визначення пріоритетів щодо того, які борги потрібно погасити в першу чергу, а також вивченню варіантів консолідації боргів та ведення переговорів з кредиторами.

- *Інвестиційні стратегії*: учасники дізнаються про різні варіанти інвестування, оцінку ризиків та про те, як створити диверсифікований портфель, що відповідає їхнім цілям та толерантності до ризику.

- *Планування виходу на пенсію*: в межах означеної проблематики учасники розглядають такі теми, як: розуміння пенсійних рахунків, розрахунок потреб у пенсійному доході та розробка плану для досягнення пенсійних цілей.

- *Інструменти фінансового планування*: учасники знайомляться з різними інструментами фінансового планування, включаючи програми для складання бюджету, інвестиційні платформи та пенсійні калькулятори.

- *Персоналізовані дорожні карти*: семінари, присвячені означеній проблематиці, допомагають учасникам створити персоналізовану фінансову дорожню карту, окреслюючи конкретні кроки, які їм потрібно зробити для досягнення своїх фінансових цілей.

Зокрема, перевагами участі в семінарі з фінансової дорожньої карти є:

- *Підвищення фінансової грамотності*: учасники отримують краще розуміння фінансових концепцій та розвивають навички ефективного управління своїми грошима.

- *Покращення фінансового здоров'я*: застосовуючи вказані стратегії, учасники можуть покращити своє загальне фінансове благополуччя.

- *Зменшення стресу та тривоги*: чітка фінансова дорожня карта може зменшити фінансовий стрес та тривогу, забезпечуючи відчуття контролю та напрямку розвитку.

- *Досягнення фінансових цілей*: учасники отримують можливість контролювати свої фінанси та працювати над досягненням своїх конкретних фінансових цілей.

Згідно досліджень Е. А. Locke та Г. Р. Latham (2002), візуалізація цілей підвищує мотивацію та прихильність до реалізації плану, завдяки конкретизації цілей та відчуттю досяжності. До того ж діаграми прогресу покращують продуктивність на 20-25%.

Дослідження А. N. Tjuanakis Cox (2025) підтверджують, що ті, хто має фінансовий план, мають краще фінансове та психічне благополуччя.

Запропоновані методи дозволяють:

- Структурувати процес антиципації завдяки чіткому плануванню.
- Змінювати часову перспективу – зсувають фокус із теперішнього фаталізму на орієнтованість щодо майбутнього (Zimbardo & Boyd, 1999).

- Сприймати майбутнє через конкретні образи та цифри.

Зазначені інструменти є особливо ефективними в комбінації – тренінги дають знання, техніка «10-10-10» формує звичку аналізу, а дорожні карти забезпечують інструментарій для реалізації фінансових цілей.

2. *Практичними інструментами* формування проактивної фінансової поведінки є: *персоналізоване бюджетування, інструменти для інвестування та техніки саморегуляції*.

Персоналізоване бюджетування – це індивідуальний підхід до планування та управління особистими фінансами, який враховує конкретні потреби, цілі, доходи та витрати конкретної людини або родини.

Персоналізоване бюджетування має певні переваги: допомагає контролювати фінанси та уникнути зайвих витрат; дає змогу швидше досягати фінансових цілей, зменшує рівень стресу через грошові питання, а також дозволяє особистості адаптуватися до непередбачених ситуацій (наприклад, втрата доходу, форс-мажорні обставини тощо).

Основними характеристиками персоналізованого бюджетування є:

- Індивідуальний підхід – бюджет будується з урахуванням доходів, витрат, фінансових цілей та стилю життя конкретної людини.
- Гнучкість – можливість адаптувати бюджет під зміни в доходах, витратах або життєвих обставинах.
- Фокус на цілі – враховує короткострокові та довгострокові фінансові цілі.
- Контроль витрат – аналіз усіх статей витрат (харчування, транспорт, розваги тощо) для оптимізації коштів.
- Налаштування автоматичних переказів на заощадження.
- Ведення фінансового щоденника. Зокрема, для виявлення тригерів важливо не лише записувати витрати, але й фіксувати емоційний стан, який виникає при оплаті товарів, послуг або переведення фінансових коштів на накопичувальний рахунок.
- Автоматизація фінансів – застосування застосунків (наприклад, менеджер бюджету «Monefy», комплексний засіб відстеження витрат та фінансів «PocketGuard» (допомагає збалансувати доходи та витрати)), таблиць, діаграм або методів (наприклад, 50/30/20 тощо).

Зокрема, особливої уваги заслуговує метод 50/30/20, який був розроблений експерткою з питань банкрутства і сенаторкою США Елізабет Воррен та її донькою Амелією. Він описаний у книзі «All Your Worth: The Ultimate Lifetime Money Plan» («Увесь ваш добробут: головний фінансовий план на все життя») (Warren & Tyagi, 2005)

Згідно вказаного методу, дохід особистості доцільно розподіляти так: 50% доходу – основні витрати, 30% – особисті бажання, 20% – заощадження/інвестиції.

Також для успішної реалізації процесу формування проактивної фінансової поведінки потрібно застосовувати *інструменти для інвестування*, такі як: стартові платформи (бажано додати до навчальних програм симулятори інвестування такі як, наприклад, Investopedia, Financial Simulator) та розв'язання міні-кейсів для аналізу реальних історій інвестування з розбором помилок.

До того ж важливим практичним інструментом формування проактивної фінансової поведінки є *техніки саморегуляції*, які перетворюють пасивне споживання на свідоме управління ресурсами, що сприяє фінансовій незалежності. Техніки саморегуляції можна розвинути лише з допомогою практики, без них будь-які знання про бюджетування залишаться теорією.

Зокрема, застосування технік саморегуляції дозволяє:

- Контролювати імпульсивні витрати (наприклад, використання методу «24 години» – відкладати покупки на добу допомагає уникнути імпульсивних витрат), що сприяє зменшенню непотрібних покупок та більш свідомій фінансовій поведінці.
- Сформувати фінансову дисципліну, актуалізувати та автоматизувати здорові фінансові звички, що сприятиме систематичному накопиченню фінансових коштів та запобігатиме боргам.
- Реалізовувати довгострокові цілі. Самообмеження (наприклад, відкладання 10-20% доходу) вимагає самодисципліни, але водночас забезпечує фінансову стабільність особистості. У результаті особистість може уникнути зайвих витрат на відсотки по кредитах, акумулюючи власні фінансові кошти, що дозволить ефективніше реалізувати значущі довгострокові цілі (навчання, авто, житло).
- Уникати стресу через фінансові кошти. Самоконтроль у поєднанні з плануванням (наприклад, щомісячний аналіз витрат) знижує стрес та тривожність. Австралійські дослідники E. L. Deci та R. M. Ryan (2000) виявили, що коли люди відчують автономію (контроль) у своїх діях, це задовольняє їхню психологічну потребу у самовизначенні, що приводить до зниження стресу та підвищує відчуття благополуччя. До того ж M. Gagné та E. L. Deci (2005) у своїх дослідженнях дійшли висновку, що автономна поведінка, включаючи управління фінансами, корелює з нижчим рівнем стресу та вищим відчуттям

компетентності. Загалом вищезазначене дає впевненість у майбутньому та сприяє меншій залежності від зовнішніх обставин.

- Адаптуватися до криз. Навички саморегуляції сприяють адекватній фінансовій поведінці й дозволяють раціонально підійти до створення резервних фондів, що допомагає швидше відновлюватися після фінансових ударів. У результаті особистість не залежить від екстрених позик і стає стійкою до ризиків.

3. Третім компонентом моделі формування проактивної фінансової поведінки є *психологічна підтримка*, яка включає як індивідуальну роботу, так і групову підтримку, а також застосування медитативних практик.

Щодо індивідуальної роботи, то вона може бути реалізована за рахунок застосування КПТ-технік для зміни фінансових установок (робота зі страхами, наприклад, «у мене ніколи не буде грошей» та формування установки «я контролюю свої фінанси» тощо), а також за рахунок тренінгів самомотивації (наприклад, використання методу «маленьких перемог», завдяки якому людина відзначає кожен свій успіх, зокрема щодо заощаджень).

Групова підтримка може включати участь особистості у фінансових клубах (регулярні зустрічі для обговорення шляхів реалізації фінансових цілей та ускладнень, які можуть виникати під час означеного процесу) та менторських програмах, які включають консультації з фінансовими експертами.

Зі свого боку застосування медитативних практик також позитивно впливає на формування проактивної фінансової поведінки й сприяє:

- Гальмуванню імпульсів – особистість уникає або здійснює менше спонтанних покупок.
- Підвищенню усвідомленості – особистість чіткіше розрізняє відмінність між бажаним і потрібним при купівлі товарів або замовленні послуг.
- Зниженню стресу – особистість переживає менше негативних емоцій через тривогу про фінансово незабезпечене майбутнє.
- Покращенню когнітивного контролю – особистість ефективніше здійснює планування бюджету, завдяки усвідомленому підходу і уникненню спонтанності.

Так, згідно досліджень індуського дослідника Н. Maheshwari (2020), медитативна техніка майндфулнес допомагає стримувати імпульсивні покупки шляхом покращення самоконтролю.

А дослідження британських вчених А. Р. Wagner та його колег (2023) показали що 8-тижневий курс медитації знизив рівень тривоги через фінанси на 32%, й, загалом, учасники почали краще справлятися з непередбаченими витратами.

Запропонована модель «Формування проактивної фінансової поведінки» інтегрує: знання (освіта), навички (інструменти) та психологічну стійкість (підтримку).

Висновки. Проактивна поведінка є предиктором ефективного управління фінансами. У статті проаналізовано роль проактивності в управлінні фінансовими ресурсами, зокрема досліджено вплив проактивності як особистісної риси на ефективність управління фінансовими ресурсами. Сучасні дослідження підтверджують, що проактивність як особистісна риса суттєво впливає на ефективність управління фінансовими ресурсами. Відповідно до теорії планової поведінки (Ajzen, 1991), проактивні індивіди здатні формувати довгострокові фінансові стратегії, що забезпечує їхню економічну стабільність. Емпіричні дані (Seibert et al., 2001) свідчать про прямі кореляції між проактивністю, використанням фінансових інструментів та обсягами заощаджень. Ключові механізми цього впливу, згідно з моделлю Bateman & Crant (1993), включають антиципаційну регуляцію, ініціативний контроль та персональну відповідальність, які сприяють стратегічному накопиченню, обґрунтованому інвестуванню та раціональному розподілу ресурсів. Проактивність також пов'язана з автономністю, ціннісною детермінацією та здатністю протистояти миттєвим спокусам на користь довгострокових цілей (Gollwitzer & Brandstätter, 1997; Rotter, 1966). Отже,

проактивна особистість виступає ключовим чинником фінансової компетентності, забезпечуючи стійкість, оптимальне прийняття рішень та реалізацію фінансових цілей.

Також нами розроблено практичні рекомендації щодо формування проактивної фінансової поведінки, для реалізації якої запропоновано комплексний підхід, який поєднує системну фінансову освіту, практичні інструменти та психологічну підтримку. Авторська модель «Формування проактивної фінансової поведінки» передбачає поетапне впровадження цих компонентів: від усвідомлення особистих фінансових цінностей через освоєння практичних навичок до закріплення змін у поведінці завдяки механізмам рефлексії та психологічній підтримці. Ключовим є створення персоналізованих алгоритмів дій, які враховують індивідуальні особливості та життєві обставини, що дозволить трансформувати знання в сталі звички раціонального управління особистими фінансовими ресурсами.

Перспективи подальших досліджень ми вбачаємо в адаптації моделі «Формування проактивної фінансової поведінки» для вразливих груп (безробітні, пенсіонери).

Література

1. Воляннюк, А.М. (2024). Фактори розвитку проактивності особистості. *Габітус*, (62), 213–218.
2. Зливков, В. Л. (2018). Проактивність як властивість вискоєфективної особистості. *Гуманний розум*, (44), 45.
3. Франкл, В. (2023). *Людина в пошуках справжнього сенсу. Психолог у концтаборі*. КСД.
4. Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), 179–211.
5. Bateman, T.S., & Crant, J.M. (1993). The proactive component of organizational behavior: A measure and correlates. *Journal of Organizational Behavior*, 14(2), 103–118.
6. Benoit, R. G., Gilbert, S. J., & Burgess, P. W. (2011). A neural mechanism mediating the impact of episodic prospection on farsighted decisions. *Journal of Neuroscience*, 31(18), 6771–6779.
7. Crant, J. M. (2000). Proactive behavior in organizations. *Journal of Management*, 26(3), 435–462.
8. Deci, E. L., & Ryan, R. M. (2000). The «what» and «why» of goal pursuits: Human needs and the self-determination of behavior. *Psychological Inquiry*, 11(4), 227–268.
9. Drexler, A., Fischer, G., & Schoar, A. (2014). Keeping it simple: Financial literacy and rules of thumb. *American Economic Journal: Applied Economics*, 6(2), 1–31.
10. Gagné, M., & Deci, E. L. (2005). Self-determination theory and work motivation. *Journal of Organizational Behavior*, 26(4), 331–362.
11. Gollwitzer, P. M., & Brandstätter, V. (1997). Implementation intentions and effective goal pursuit. *Journal of Personality and Social Psychology*, 73(1), 186–199.
12. Locke, E. A., & Latham, G. P. (2002). Building a practically useful theory of goal setting and task motivation: A 35-year odyssey. *American Psychologist*, 57(9), 705–717.
13. Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2014). The economic importance of financial literacy: Theory and evidence. *Journal of Economic Literature*, 52(1), 5–44.
14. Maheshwari, H. (2020). Mindfulness: helps curb impulsive buying through improving self control. *Journal of Modern Accounting and Auditing*, 16(9), 415–430.
15. Rotter, J. B. (1966). Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement. *Psychological Monographs: General and Applied*, 80(1), 1–28.
16. Seibert, S. E., Kraimer, M. L., & Crant, J. M. (2001). What do proactive people do? A longitudinal model linking proactive personality and career success. *Personnel Psychology*, 54(4), 845–874.
17. Suddendorf, T., & Corballis, M. C. (2007). The evolution of foresight: What is mental time travel, and is it unique to humans? *Behavioral and Brain Sciences*, 30(3), 299–313.
18. Tjuanakis Cox, A. N. (2025, May 15). *The Power of Financial Planning: A Road Map to Achieving Goals With Confidence* [Report]. Morgan Stanley Smith Barney LLC.
19. Wagner, A. P., Galante, J., Dufour, G., Barton, G., Stochl, J., Vainre, M., & Jones, P. B. (2023). Cost-effectiveness of providing university students with a mindfulness-based intervention to reduce psychological distress: economic evaluation of a pragmatic randomised controlled trial. *BMJ Open*, 13(11).
20. Warren, E., & Tyagi, A. W. (2005). *All your worth: The ultimate lifetime money plan*. Free Press.
21. Watson, K. (2011). [Review of the book *Thinking, Fast and Slow*, by D. Kahneman]. *Canadian Journal of Program Evaluation*, 26(2), 111–113.
22. Zimbardo, P. G., & Boyd, J. N. (2014). Putting time in perspective: A valid, reliable individual-differences metric. In M. Stolarski, N. Fieulaine, & W. van Beek (Eds.), *Time perspective theory: review, research and application: Essays in honor of Philip G. Zimbardo* (pp. 17–55). Springer International Publishing.

References

1. Volyanyuk, A. M. (2024). Faktory rozvytku proaktyvnosti osobystosti [Personal proactivity development factors]. *Gabitus*, (62), 213-218. [In Ukrainian]
2. Zlyvkov, V. L. (2018). Proaktyvnist yak vlastyvist vysokoefektyvnoyi osobystosti [Proactivity as a trait of a highly effective personality]. *Gumannyy rozum*, (44), 45. [In Ukrainian]
3. Frankl, V. (2023). *Lyudyna v poshukakh spravzhnogo sensu. Psykholog u kontstabori [A man in search of true meaning. A psychologist in a concentration camp]*. KSD. [In Ukrainian]
4. Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), 179-211.
5. Bateman, T. S., & Crant, J. M. (1993). The proactive component of organizational behavior: A measure and correlates. *Journal of Organizational Behavior*, 14(2), 103-118.
6. Benoit, R. G., Gilbert, S. J., & Burgess, P. W. (2011). A neural mechanism mediating the impact of episodic prospection on farsighted decisions. *Journal of Neuroscience*, 31(18), 6771-6779.
7. Crant, J. M. (2000). Proactive behavior in organizations. *Journal of Management*, 26(3), 435-462.
8. Deci, E. L., & Ryan, R. M. (2000). The "what" and "why" of goal pursuits: Human needs and the self-determination of behavior. *Psychological Inquiry*, 11(4), 227-268.
9. Drexler, A., Fischer, G., & Schoar, A. (2014). Keeping it simple: Financial literacy and rules of thumb. *American Economic Journal: Applied Economics*, 6(2), 1-31.
10. Gagné, M., & Deci, E. L. (2005). Self-determination theory and work motivation. *Journal of Organizational Behavior*, 26(4), 331-362.
11. Gollwitzer, P. M., & Brandstätter, V. (1997). Implementation intentions and effective goal pursuit. *Journal of Personality and Social Psychology*, 73(1), 186-199.
12. Locke, E. A., & Latham, G. P. (2002). Building a practically useful theory of goal setting and task motivation: A 35-year odyssey. *American Psychologist*, 57(9), 705-717.
13. Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2014). The economic importance of financial literacy: Theory and evidence. *Journal of Economic Literature*, 52(1), 5-44.
14. Maheshwari, H. (2020). Mindfulness: helps curb impulsive buying through improving self-control. *Journal of Modern Accounting and Auditing*, 16(9), 415-430.
15. Rotter, J. B. (1966). Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement. *Psychological Monographs: General and Applied*, 80(1), 1-28.
16. Seibert, S. E., Kraimer, M. L., & Crant, J. M. (2001). What do proactive people do? A longitudinal model linking proactive personality and career success. *Personnel Psychology*, 54(4), 845-874.
17. Suddendorf, T., & Corballis, M. C. (2007). The evolution of foresight: What is mental time travel, and is it unique to humans? *Behavioral and Brain Sciences*, 30(3), 299-313.
18. Tjuanakis Cox, A. N. (2025, May 15). *The Power of Financial Planning: A Road Map to Achieving Goals with Confidence* [Report]. Morgan Stanley Smith Barney LLC.
19. Wagner, A. P., Galante, J., Dufour, G., Barton, G., Stochl, J., Vainre, M., & Jones, P. B. (2023). Cost-effectiveness of providing university students with a mindfulness-based intervention to reduce psychological distress: economic evaluation of a pragmatic randomised controlled trial. *BMJ Open*, 13(11).
20. Warren, E., & Tyagi, A. W. (2005). *All your worth: The ultimate lifetime money plan*. Free Press.
21. Watson, K. (2011). [Review of the book *Thinking, Fast and Slow*, by D. Kahneman]. *Canadian Journal of Program Evaluation*, 26(2), 111-113.
22. Zimbardo, P. G., & Boyd, J. N. (2014). Putting time in perspective: A valid, reliable individual-differences metric. In M. Stolarski, N. Fieulaine, & W. van Beek (Eds.), *Time perspective theory; review, research and application: Essays in honor of Philip G. Zimbardo* (pp. 17-55). Springer International Publishing.

Відомості про автора

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 (Psychology), Associate Professor, Associate Professor of the 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

Отримано 25 червня 2025 р.
Рецензовано 18 серпня 2025 р.
Прийнято 19 серпня 2025 р.