

Марія Кононець

ІНТЕГРАТИВНА ТИПОЛОГІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОВЕДІНКИ ОСОБИСТОСТІ

Кононець Марія. Інтегративна типологія економічної поведінки особистості.

Вступ. Актуальність дослідження зумовлена необхідністю ґрунтовного вивчення економічної поведінки особистості в контексті сучасної соціально-економічної трансформації, що детермінує нові виклики та потребує наукового осмислення.

Мета. Розробити та теоретично обґрунтувати інтегративну типологію економічної поведінки особистості.

Методи. Теоретичний аналіз, систематизація та узагальнення наукових джерел, типологізація.

Результати. Проаналізовано основні підходи до вивчення економічної поведінки. Визначено базові виміри для побудови інтегративної типології економічної поведінки особистості: локус контролю, поведінкові патерни, ставлення до грошей як до символів, соціально-статусну позицію та часову орієнтацію. Розроблено авторську інтегративну типологію економічної поведінки особистості, де виділені типи: стратегічний інвестор, консервативний накопичувач, гравець-спекулянт, меркантильний прагматик, утриманець-традиціоналіст, кар'єрист, шукач легких грошей, споживач-гедоніст.

Висновки. Запропонована інтегративна типологія економічної поведінки особистості має теоретичне та практичне значення, зокрема для психологічного консультування та програм підвищення фінансової грамотності.

Ключові слова: економічна поведінка особистості, психологія грошей, типологія економічної поведінки, монетарна ідеологія, ставлення до грошей, інтегративна типологія

Kononets, Mariia. Integrative Typology of Individual Economic Behaviour

Introduction. There is a need for a thorough examination of individual economic behaviours in the context of contemporary socio-economic transformation, which presents new challenges and requires a scientific understanding.

Aim. To develop and theoretically substantiate an integrative typology of individual economic behaviour.

Methods. Theoretical analysis, systematisation, and generalisation of scientific sources, typologization.

Results. The author analyzed the main approaches to the study of economic behavior. The basic dimensions for constructing an integrative typology of individual economic behavior included locus of control, behavioral patterns, attitude to money as symbols, social status of the individual as well as temporal orientation. The author developed an integrative typology of individual economic behaviour, which was made up of the following types: strategic investor, conservative hoarder, gambler-speculator, mercenary pragmatist, dependent traditionalist, careerist, seeker of easy money, and hedonistic consumer.

Conclusions. The proposed integrative typology of individual economic behaviour has theoretical and practical significance, particularly for psychological counselling and financial literacy programs.

Key words: economic behaviour, psychology of money, typology of economic behaviour, monetary ideology, attitude to money, integrative typology

Вступ. Сучасний соціум характеризується високим рівнем невизначеності, цифровізацією фінансових відносин, кризою традиційних економічних інститутів та глибокими розбіжностями в системі цінностей різних поколінь, що створює підґрунтя для формування принципово нових патернів економічної поведінки. До того ж ефективне функціонування особистості в економічному просторі неможливе без усвідомлення власних фінансових установок, які не лише визначають рівень матеріального добробуту, а й призводять до хронічної фінансової тривожності, емоційного виснаження, боргових пасток та, як наслідок, до втрати психологічного благополуччя особистості.

Економічна поведінка особистості є одним із найскладніших та багатограних феноменів сучасної психології. Вона перебуває на перетині дослідницьких інтересів економічної психології, психології особистості, соціальної психології та поведінкової економіки.

Ключовим аспектом економічної поведінки виступає ставлення особистості до грошей. Ставлення до грошей – це компонент цілісної системи ставлень особистості, що відображає її індивідуальний, суб'єктивно-оціночний, вибірковий підхід до грошей як об'єкта дійсності. Воно являє собою інтеріоризований досвід взаємодії з грошима та з іншими людьми з приводу грошей у специфічній соціокультурній ситуації та виявляється в низці функціональних структур – потребах, інтересах, ціннісних орієнтаціях, соціальних уявленнях, установках, мотивах тощо (Карамушка & Ходакевич, 2017).

Загалом в товарно-грошовій економіці фінанси і гроші є фундаментальним інструментом формування особистості, визначаючи її соціальну стійкість, психологічну суб'єктність, фінансові звички та рівень відповідальності.

Незалежно від моделі поведінки особистості – від відповідального інвестування до ірраціональної економічної поведінки, від відчуття фінансового благополуччя до високого рівня тривожності через фінансове становище – гроші та методи управління ними (планування, контроль, заощадження) безпосередньо впливають на життєві цілі та самооцінку особистості.

Вплив монетарної ідеології на суспільство в Україні є важливим питанням, оскільки гроші трансформувалися з простого економічного інструменту в фундаментальний соціокультурний феномен, який визначає соціально-психологічне поле та типи особистості, а також, висловлюючись словами німецького філософа і соціолога J. Habermas (1987), «колонізує життєвий світ системою» у процесі трансформації (Habermas, 1987). Це зумовлює переоцінку цінностей, де фінансові показники часто домінують над соціальними структурами.

В ідеальній моделі суспільство тримається на трьох складових: влада (держава), солідарність (громада, соціальні зв'язки) та гроші (ринок). Водночас збалансована взаємодія цих компонентів забезпечує стабільність, інтеграцію та розвиток суспільства. Але наразі можна спостерігати ситуацію, коли гроші (ринок) починають домінувати над двома іншими складовими. Це часто призводить до того, що соціальні зв'язки (професійні, сусідські, родинні) починають оцінюватися крізь призму корисності або ліквідності. У суб'єктів ринкової економіки відбувається переоцінка цінностей, водночас монетарна ідеологія формує новий тип особистості, коли ідеалом стає: «Homo Economicus» – «людина економічна», коли успішність особистості вимірюється виключно фінансовими показниками (статки, бренди, нерухомість), а порядність, честь та професіоналізм часто девальвуються, якщо вони не приносять прибутку. Тобто в умовах ринкової економіки часто відбувається підміна понять: «бути» підміняється на «мати». За таких умов люди часто схильні оцінювати себе та інших не за особистими якостями, а за вартістю людського капіталу на ринку праці. Коли гроші стають фундаментальним виміром усього, це створює специфічне психологічне тло для виникнення у особистості екзистенційної тривоги. Оскільки гроші є нестабільним ресурсом (інфляція, кризи, втрата роботи), людина, яка поставила їх у центр своєї системи цінностей, залежить від зовнішніх факторів, що з високою ймовірністю може призводити до зниження відчуття внутрішньої безпеки, високого рівня тривожності, страху щодо можливих втрат та дистресу.

До того ж в умовах ринкової економіки є ризик появи такого соціально-психологічного стану як аномія – втрата моральних орієнтирів, цінностей та норм. Зазначений стан виникає тоді, коли традиційні соціальні норми (взаємодопомога, повага до старших) заміщуються ринковими (все купується і продається), а це загрожує втраті моральних орієнтирів як на індивідуальному, так і на суспільному рівнях. Але найбільш руйнівним аспектом є трансформація життєвого світу особистості (сфера особистих стосунків, родина, дружба, хобі, віра), коли туди проникає монетарна ідеологія: стосунки стають транзакційними (грунтуються на вигоді); час починає сприйматися виключно як

ресурс, який можна «конвертувати» в гроші; освіта перестає бути процесом пізнання світу, а стає інвестицією в майбутні доходи.

Для України в умовах війни та постійної турбулентності все вищезазначене є особливо критичним й набуває гострих форм. Так, з одного боку, суспільство демонструє високий рівень інтеграції (що суперечить чисто монетарній ідеології), але з іншого – на тлі цього виникають спекуляції, корупція та спроби нажитися на трагедії. Також через бідність значної частини населення та додаткового збідніння через війну, гроші стають символом не просто успіху, а й фізичного виживання, що ще більше посилює їх сакралізацію.

У психології гроші розглядають як складний соціокультурний та особистісний феномен, що символізує владу, безпеку, любов або незалежність. Зокрема, психоаналіз (Freud, 1908; Fenichel, 1938) розглядає гроші як символічний об'єкт, що пов'язаний із підсвідомими процесами накопичення; біхевіоризм (Thorndike, 1920) розглядає гроші як потужне вторинне підкріплення, стимул, що формує фінансову поведінку; когнітивна психологія (Tversky & Kahneman, 1974) досліджує, як люди сприймають гроші, як приймають фінансові рішення, як оцінюють ризики та вигоди, підкреслюючи роль суб'єктивних упереджень особистості. До того ж в психології гроші аналізуються як чинник формування економічної свідомості та психічних розладів.

Незважаючи на значну кількість досліджень, на нашу думку, існує потреба у розробці інтегративної типології економічної поведінки особистості.

Мета дослідження: розробка та теоретичне обґрунтування авторської інтегративної типології економічної поведінки особистості.

Методи та організація дослідження. Для досягнення поставленої мети використано комплекс теоретичних методів дослідження: аналіз, синтез, порівняння та узагальнення наукових джерел з проблеми економічної поведінки та психології грошей; систематизація наявних типологій; типологізація для побудови інтегративної типології економічної поведінки особистості.

Задачі дослідження.

1. Здійснити теоретичний аналіз основних підходів та типологій економічної поведінки.
2. Визначити базові виміри для побудови інтегративної типології економічної поведінки особистості.
3. Розробити авторську інтегративну типологію економічної поведінки особистості та описати її.

Результати дослідження та їх обговорення.

Традиційно в економічній науці домінувала модель раціональної поведінки, де індивід прагне максимізувати корисність за наявних обмежень. Однак, як слушно зауважують соціальні психологи, цілком реалізувати формулу «максимум винагороди за мінімум витрат» на практиці неможливо, і діяльність особистості нерідко призводить до непередбачуваних результатів.

Цю прогалину заповнює поведінкова економіка та економічна психологія, які досліджують вплив психологічних, соціальних, когнітивних та емоційних факторів на економічні рішення людей. Поведінкові моделі інтегрують аспекти психології та мікроекономічної теорії, вивчаючи межі раціональності економічних агентів. Ключовими поняттями тут виступають евристики (приблизні оцінки замість суворої логіки), обмеження рамками (ментальні фільтри) та систематичні помилки, яких припускаються учасники ринку.

Важливим напрямом досліджень є вивчення локусу контролю у фінансовій сфері. Психологи виокремлюють внутрішній локус контролю, коли людина вірить у власний вплив на фінансові результати, та зовнішній локус контролю, коли відповідальність за невдачі перекладається на зовнішні обставини. Люди з внутрішнім локусом контролю діють більш рішуче та легше адаптуються до змін. Крім того, суттєву роль відіграє самоефективність – віра людини у власну здатність досягати успіху в управлінні бюджетом, заробітку та примноженні доходу. Люди з високою самоефективністю частіше шукають

нові джерела прибутку та аналізують свої помилки, сприймаючи невдачі як тимчасові перешкоди.

Важливим психологічним механізмом є здатність до відкладеного задоволення, що передбачає готовність відмовитися від миттєвих покупок заради більшої вигоди у майбутньому. Ця здатність пов'язана з контролем емоційних поривів та є важливим фактором фінансового успіху. Дослідники також звертають увагу на когнітивні упередження – це систематичні помилки в мисленні, що виникають через емоційні, соціальні або психологічні чинники та призводять до ірраціональної економічної поведінки. Когнітивні упередження спотворюють сприйняття реальності, змушуючи людей приймати неефективні фінансові рішення, такі як передчасний продаж активів, зайва самовпевненість або гонитва за трендами. На думку Н.Д. Бабяк і О.В. Туманова (2024), когнітивні упередження є систематичними моделями відхилення від норми або раціональності суджень, які стають особливо вираженими у кризових умовах (Бабяк & Туманов, 2024).

Дослідження також підтверджують, що існують відмінності в ставленні людей до грошей залежно від статі, віку та соціального статусу. Наприклад, жінки та люди похилого віку частіше турбуються про нестачу грошей (Нікітіна & Хомуленко, 2013).

Емпіричне дослідження жінок (Карамушка & Клименко, 2024) продемонструвало, що робочі стилі («Будь досконалим», «Радуй інших», «Намагайся», «Будь сильним», «Поспішай») по-різному корелюють з типами грошових переконань (грошовою одержимістю, владою, економністю та неадекватною поведінкою з грошима), а також з грошовими установками (гроші як благо, гроші як зло, гроші як засіб досягнення успіху, гроші як чинник поваги до людей, планування видатків, гроші як засіб досягнення свободи та влади). Щодо зв'язку між робочими стилями поведінки жінок та типами грошових переконань було з'ясовано що: чим більше виражений робочий стиль «Поспішай», тим більше жінки схильні до економії грошей та можуть купувати непотрібні речі лише тому, що на них є знижка або вони модні; чим більше виражений робочий стиль «Будь досконалим», тим більше жінки схильні до економії грошей; чим більше виражений робочий стиль «Радуй інших», тим більше жінки схильні до економії грошей та до неадекватного поводження з грошима. Щодо зв'язку між робочими стилями поведінки жінок та грошовими установками було з'ясовано що: чим більше жінкам властивий робочий стиль поведінки «Поспішай», тим більше вони сприймають гроші як благо, водночас вони вважають гроші коренем всього зла; чим більше жінкам властивий робочий стиль поведінки «Будь досконалим», тим більше вони схильні планувати видатки; чим більше жінки схильні до робочого стилю поведінки «Радуй інших», тим більше вони сприймають гроші як зло, схильні до планування своїх видатків та менше схильні ставитися до грошей як до засобу отримати незалежність та владу над іншими людьми; чим більше жінки схильні до робочого стилю «Будь сильним», тим менше вони ставляться до грошей як до засобу отримати незалежність та владу над іншими (Карамушка & Клименко, 2024).

Емпіричне дослідження особливостей задоволеності життям людей з різним ставленням до грошей і власної жадібності (Яновська та ін., 2019) показало, що люди з високим рівнем задоволеності життям визначають гроші як засіб, за допомогою якого можна змінювати власне життя, гроші надають їм сили та можливості для перетворення себе і оточуючого світу й контролю за витратами заощаджень без проблем та конфліктів. Щодо зв'язку задоволеності життям та факторами самооцінки жадібності, то існує зворотний зв'язок між шкалою задоволеності життям з фактором «Безмежна жадібність» та прямий зв'язок з факторами «Завбачлива жадібність» та «Розумна жадібність». Людина, сенсом життя якої стає накопичення, з одного боку, втрачає сенс життя, адже безмежне накопичення та користолюбство не робить її щасливою та задоволеною, з іншого боку, наявність розважливості та передбачливості гармонізує заробітки та витрати особистості.

Також у психологічній науці виділяють типології грошової поведінки, які допомагають зрозуміти багатовимірність ставлення особистості до грошей: від символічних значень грошей (безпека, влада, любов) до когнітивних стратегій прийняття рішень, рівня фінансової грамотності та емоційних реакцій на заощадження або витрати.

Типологія Н. Goldberg & R. T. Lewis (1978) описує особистостей, для яких гроші є символами: безпеки, влади, любові та свободи (Goldberg & Lewis, 1978).

Людей, які сприймають гроші як джерело безпеки, Н. Goldberg & R. T. Lewis (1978) розділили на чотири типи:

1. *компульсивний економ*: особистостей цього типу приваблює накопичення грошей. Їм притаманні страх через можливу втрату грошей, недовіра до оточуючих. Також особистості цього типу за допомогою грошей набувають почуття захищеності та безпеки;

2. *аскет*: особистості цього типу отримують задоволення від самозречення та показової бідності, але їхня поведінка часто маскує заздрість та ворожість по відношенню до більш багатих осіб;

3. *компульсивний завсідник розпродаж*: особистості цього типу відчують перевагу над іншими, коли їм вдається купити речі зі знижками;

4. *фанатичний збирач*: для таких осіб володіння матеріальними предметами замінює спілкування, а колекціонування взагалі наділяє їхнє життя сенсом.

Гроші також можуть асоціюватися з владою. Людей, які сприймають гроші як джерело влади, Н. Goldberg & R. T. Lewis (1978) розділили на три типи:

1. *маніпулятор*: особистості цього типу використовують гроші для того, щоб експлуатувати марнославство та жадібність інших;

2. *будівельник імперії*: особистості цього типу будують соціальні системи, демонструючи незалежність та впевненість у власних силах, але інших намагаються зробити залежними;

3. *хрещений батько*: особистості цього типу використовують гроші для хабарів та контролю, забезпечуючи собі почуття переваги.

Гроші також можуть заміняти емоційну близькість у стосунках і використовуватися для того, щоб купити любов, відданість та прив'язаність. Людей, які сприймають гроші як джерело влади, Н. Goldberg & R. T. Lewis (1978) розділили на три типи:

1. *покупець любові*: особистості цього типу купують любов та повагу, роблять благочинні внески, але насправді за цим стоїть намагання уникнути відчуття знедоленості, тому особистості цього типу догоджають оточуючим своєю щедрістю;

2. *продавець любові*: особистості цього типу обіцяють іншим любов та прив'язаність, яка насправді лестить їхній самозакоханості;

3. *викрадач любові*: особистості цього типу відчайдушно бажають любові, але в них є відчуття, що вони на неї не заслуговують. Вони намагаються ризикувати в інших галузях, а що стосується любовних стосунків, то вони поведуться в них поверхнево.

Також Н. Goldberg & R. T. Lewis (1978) розділили на два типи людей, які сприймають гроші як свободу:

1. *покупець свободи*: особистості цього типу вважають що гроші – це свобода від правил обов'язків та прохань, які обмежують їхню самостійність та незалежність;

2. *борець за свободу*: особистості цього типу заперечують гроші та матеріальні цінності; для них головною винагородою в боротьбі проти грошей є дружба.

N. Forman (1987) зробив більш лаконічну грошову типологію особистості, в якій представлено п'ять основних типів:

1. *скнара*: за характеристиками особистості цього типу нагадують тип «Компульсивний економ» в типології Н. Goldberg & R. T. Lewis (1978);

2. *завсідник розпродаж*: за характеристиками особистості цього типу нагадують тип «Компульсивний завсідник розпродаж» в типології Н. Goldberg & R. T. Lewis (1978);

3. *марнотрат*: особистості цього типу демонструють нав'язливу та безконтрольну поведінку щодо витрат, особливо у депресивному стані;

4. *азартний гравець*: особистості цього типу відчують владу, яку приносить виграш, а його очікування компенсує ризик програшу;

5. *магнат*: особистості цього типу заробляють гроші для досягнення високого статусу та схвалення оточуючими.

D. W. Merrill & R. H. Reid (1981) виділяють чотири типи грошової поведінки:

1. *чутливі*: особистості цього типу характеризуються як чутливі, приємні, проте імпульсивні й недисципліновані, часто уникають грошей, вважаючи їх «брудними»;

2. *ті, що думають*: особистості цього типу є педантичними та нерішучими. Схильні перестраховуватися у фінансових питаннях;

3. *ті, що сприймають*: особистості цього типу є владними та жорстокими. Вони є дуже вимогливими й рішучими у фінансових питаннях, але водночас схильні переоцінювати власні здібності;

4. *інтуїтивні*: особистості цього типу є імпульсивними та егоїстичними. Вони зазвичай швидко вирішують фінансові питання, зберігаючи водночас оптимізм.

Дослідження А. Furnham & S. Grover (2020) представило аналіз типології, розробленої для Financial Times N. Rovnick (2017), в якій виділено такі типи грошової поведінки:

1. *фінансовий фітбіт*: перевіряє свій баланс двічі на день, завжди перемикається на найкращі пропозиції, купує товари тільки онлайн. Він одержимий бонусами та аналізує безліч сайтів для порівняння пропозицій цін на товари, послуги, іпотеку тощо;

2. *тривожний трейдер*: завжди намагається купити дешево, а продати дорого. Вважає, що чим більше угод, тим краще. Часто здійснює операції, тому має високі комісійні збори;

3. *марнотрат соціальних цінностей*: часто це жінка, яка купує дорогі подарунки собі та іншим, щоб почуватися краще та підвищувати свою самооцінку. Часто має проблеми з боргами;

4. *марнотрат готівки*: схожий на марнотрата соціальних цінностей. Часто це чоловік, який вважає себе щедрим, але насправді використовує гроші переважно для того, щоб змусити інших думати про нього краще. Оплачує спільні рахунки в ресторанах, вихваляється вартістю свого будинку/автомобіля, щоб відчувати свою цінність;

5. *накопичувач*: прагне до великих накопичень на банківському рахунку. Не любить інвестувати у фондовий ринок, віддаючи перевагу отриманню депозитних відсотків, які є невеликими, але гарантованими, замість того, щоб ризикувати через можливі збитки;

6. *страус*: не любить перевіряти баланс у банку, вважає бездіяльність набагато приємнішою, ніж прийняття рішення.

На основі цих описів А. Furnham & S. Grover (2020) виокремили шість вимірів ставлення до грошей.

1. *Досягнення та успіх*. Ідея про те, що гроші є очевидною ознакою досягнень, яка підходить для порівняння себе з іншими. Гроші є мірилом успіху та самооцінки: заробляння великих грошей дає людям відчуття досягнення. Кількість грошей, якою володіє людина, є простим, але потужним показником успіху в житті.

2. *Влада та престиж*. Ідея про те, що гроші – це те, чого багато людей прагнуть та із задоволенням вихваляються, коли їх набувають. Гроші дають соціальну владу та капітал і є основним джерелом соціального статусу та престижу. Люди поважають тих, у кого є багато грошей. Це ставлення відрізняється від попереднього тим, що воно більше орієнтоване на інших, у той час як попереднє більше орієнтоване на себе.

3. *Усвідомленість та відповідальність*. Ця ідея стосується того факту, що багато людей розглядають заощаджені та інвестовані гроші як форму захисту від життєвих негараздів. Гроші можуть захистити людину, тому люди купують речі, які їм дійсно потрібні (будинки, медичну страховку), щоб не бути залежними від інших осіб, які можуть захотіти їх якимось чином контролювати. Люди з такими переконаннями схильні економити гроші за допомогою таких засобів, як бюджетування та вчасна оплата рахунків. Вони відповідально ставляться до грошей й пишаються цим. Не схильні демонструвати свої статки й, зазвичай, володіють фінансовою грамотністю.

4. *Занепокоєння щодо заощаджень*. Гроші є джерелом різних видів стресу, головним з яких є їх нестача. Це ставлення характеризується занепокоєнням і тривогою, переважно у зв'язку із заощадженнями. Люди з таким ставленням до грошей зазвичай переживають занепокоєння щодо заощаджень; вони бояться, що їхніх заощаджень ніколи

не буде достатньо або що у них взагалі закінчатся гроші. Вся тема фінансів і грошей пов'язана з тривогою і депресією. Такі особи часто звертаються по допомогу.

5. *Проблеми з фінансовою грамотністю.* Це стосується відчуття невігластва у фінансових питаннях. Головним джерелом занепокоєння і тривоги для людей з таким ставленням до грошей є їхня погана орієнтація щодо фінансових питань. Вони часто відчувають тривогу і сором, коли говорять з іншими про фінанси. Однак вони усвідомлюють, що їм потрібна допомога, часто звертаючись до професіоналів.

6. *Відмова від грошей і дволикість.* Люди з такими переконаннями намагаються впоратися зі своїми фінансовими проблемами, заперечуючи їх. Замість того щоб протистояти своїм грошовим проблемам, вони намагаються заглушити їх і уникати будь-яких обговорень цієї теми. Це може набувати більш серйозних форм, коли люди брешуть про свої фінанси друзям та родичам або надають свої фінансові дані стороннім особам.

Загалом дослідження А. Furnham & S. Grover (2020) демонструє, що практичні, експертні типології можуть бути валідними та корисними для розуміння реальної фінансової поведінки людей.

Незважаючи на евристичну цінність, кожен із підходів має обмеження. Типології, засновані виключно на психологічних особливостях, часто втрачають з поля зору соціально-структурний контекст, у якому перебуває особистість. Водночас особистість розглядається поза її приналежністю до певних соціальних груп та поза її місцем у системі розподілу ресурсів.

Виникає потреба у створенні інтегративної типології економічної поведінки особистості, яка базується на припущенні, що економічну поведінку особистості можна описати через комбінацію базових вимірів, які інтегрують:

1. локус контролю (зовнішній / внутрішній);
2. поведінкові патерни (заощадження та довгострокове планування / витрати та імпульсивне споживання);
3. ставлення до грошей як символів (безпеки, влади, любові, свободи, досягнення, престижу, тривоги);
4. соціально-статусну позицію індивіда (доступ до ресурсів, характер власності);
5. часову орієнтацію (схильність до відкладеного задоволення або до імпульсивних витрат).

Кожен вимір представлений біполярною шкалою. Перетин цих вимірів утворює своєрідний багатовимірний «поведінковий простір», у якому можна ідентифікувати конкретні типи економічної поведінки, кожен з яких являє собою унікальну конфігурацію цих вимірів, що дозволяє не лише описати, а й передбачити економічну поведінку особистості в різних життєвих контекстах.

Тип 1: Стратегічний інвестор. Особистості цього типу демонструють внутрішній локус контролю й переконані, що їхній фінансовий успіх залежить виключно від їхніх власних рішень, аналізу та стратегій. Їхні поведінкові патерни – це схильність до заощаджень та довгострокового планування, де більшість ресурсів спрямовується на реінвестування та розвиток. Ставлення до грошей – гроші сприймаються як символи свободи та досягнень. Соціально-статусна позиція – характеризується доступом до ресурсів та наявністю приватної власності, що дозволяє масштабувати проекти. Часова орієнтація – спрямована на майбутнє, особистості цього типу схильні до відкладеного задоволення та довгострокового планування.

Тип 2: Консервативний накопичувач. Особистості цього типу мають внутрішній локус контролю, оскільки свідомо будують «подушку фінансової безпеки» власними зусиллями, уникаючи залежності від зовнішніх обставин. Їхні поведінкові патерни мають прояв у заощадженнях та довгостроковому плануванні, де пріоритетом виступає збереження, а не примноження капіталу. У ставленні до грошей центральне місце посідає символ безпеки (гроші як захист від невизначеності), а також наявна прихована тривога щодо можливості втратити накопичене. Соціально-статусна позиція осіб цього типу визначається стабільним доступом до ресурсів та наявністю приватної власності. Часова

орієнтація – спрямована в майбутнє з яскраво вираженою схильністю до відкладеного задоволення, де обмеження сьогодні є платою за спокій завтра.

Тип 3: Гравець-спекулянт. Особистості цього типу поєднують внутрішній локус контролю (віра у власну здатність «виграти») з елементами зовнішнього («мені щастить/не щастить»), що створює суперечливу основу для рішень. Їхні поведінкові патерни мають прояв схильності до витрат та імпульсивного споживання, особливо коли йдеться про ризиковані інвестиції або азартні угоди. У ставленні до грошей домінують символи досягнення та престижу, а самі гроші сприймаються як інструмент гри. Соціально-статусна позиція цього типу вкрай нестабільна: доступ до ресурсів постійно коливається, а характер власності змінюється залежно від успішності чергової авантюри. Часова орієнтація зосереджена на теперішньому з яскравою схильністю до імпульсивних витрат, де довгострокове планування поступається місцем гострим відчуттям «тут і зараз».

Тип 4: Меркантильний прагматик. Особистості цього типу вирізняються чітко вираженим внутрішнім локусом контролю, де кожне рішення проходить крізь фільтр «вигідно/невигідно», а відповідальність за результат повністю покладають на себе. Їхні поведінкові патерни демонструють виразну схильність до заощаджень та довгострокового планування, але, на відміну від консервативного накопичувача, особистості цього типу готові ризикувати, якщо це прораховано і вигідно. Гроші для таких осіб є універсальним символом, що об'єднує безпеку, владу, досягнення й престиж, вони є мірилом успішності. Соціально-статусна позиція цього типу зазвичай висока, зі стабільним доступом до ресурсів та приватною власністю, яка постійно примножується. Часова орієнтація спрямована на майбутнє з вираженою схильністю до відкладеного задоволення, яке використовується як інструмент досягнення ще більшої вигоди.

Тип 5: Утриманець-традиціоналіст. Особистості цього типу мають зовнішній локус контролю, вважаючи, що їхнє фінансове благополуччя залежить від родини, держави або інших зовнішніх сил, а не від власних зусиль. Їхні поведінкові патерни не вписуються в дихотомію «заощадження/витрати», оскільки характеризуються пасивністю та очікуванням допомоги. У ставленні до грошей домінує символ безпеки (гарантія виживання), також особистості цього типу зазвичай мають високу тривожність, яка продукується цілком ймовірною можливістю залишитися без зовнішньої підтримки. Соціально-статусна позиція цього типу – низька, з обмеженим доступом до ресурсів та відсутністю приватної власності або мінімальною приватною власністю. Часова орієнтація обмежена теперішнім: життя будується «від виплати до виплати», а про відкладене задоволення не йдеться, оскільки немає ресурсу, який можна відкладати.

Тип 6: Кар'єрист. Особистості цього типу переважно мають зовнішній локус контролю, оскільки їхня самооцінка та фінансові рішення залежать від думки керівництва, корпоративних норм та соціальних стандартів успіху. Їхні поведінкові патерни поєднують елементи заощаджень (на великі статусні покупки) та витрат (на підтримку іміджу), але загалом вони підпорядковані кар'єрному просуванню. У ставленні до грошей центральне місце посідає символ престижу – гроші як підтвердження статусу, визнання та досягнення, що вимірюються посадою та зарплатою. Соціально-статусна позиція цього типу визначається посадою та рівнем доходу, водночас характер власності часто обмежується орендою або іпотекою, оскільки статусні атрибути важливіші за приватну власність. Часова орієнтація – середньострокова, з помірною схильністю до відкладеного задоволення заради кар'єрного зростання, але з елементами імпульсивних витрат на підтримку іміджу.

Тип 7: Шукач легких грошей. Особистості цього типу мають зовнішній локус контролю, де домінує віра в удачу, випадок та диво, а не у власні системні зусилля. Їхні поведінкові патерни мають прояв схильності до витрат та імпульсивного споживання: гроші зникають так само швидко, як і з'являються. Такі особи часто витрачають гроші на розваги або імпульсивні покупки. Гроші для цього типу є символом досягнення (трофеєм) та підтвердженням того, що їм «пощастило». Соціально-статусна позиція цього типу є вкрай нестабільною, з низьким доступом до ресурсів та відсутністю приватної власності. Часова орієнтація максимально зосереджена на теперішньому зі схильністю до імпульсивних витрат, де поняття відкладеного задоволення не існує.

Тип 8: Споживач-гедоніст. Особистості цього типу мають зовнішній локус контролю: їхні рішення визначаються рекламою, трендами, соціальними мережами та думкою оточення, а не внутрішніми критеріями. Їхні поведінкові патерни – витрати та імпульсивне споживання, де шопінг виступає способом покращення настрою. Гроші для таких осіб є символом задоволення та інструментом для отримання позитивних емоцій, вражень та комфорту. Соціально-статусна позиція цього типу нестабільна: доступ до ресурсів коливається, часто використовуються кредити, а характер власності зазвичай обмежується орендою та споживчими товарами. Часова орієнтація повністю зосереджена на теперішньому, а життєвим кредо є установка «живу один раз» та виразною схильністю до імпульсивних витрат, де відкладене задоволення поступається місцем негайній гедоністичній винагороді.

Висновки.

1. Здійснено теоретичний аналіз основних підходів та типологій економічної поведінки.

2. Визначено базові виміри для побудови інтегративної типології економічної поведінки особистості: локус контролю, поведінкові патерни, ставлення до грошей як до символів, соціально-статусну позицію індивіда та часову орієнтацію.

3. Розроблено авторську інтегративну типологію економічної поведінки особистості, де виділені типи: стратегічний інвестор, консервативний накопичувач, гравець-спекулянт, меркантильний прагматик, утриманець-традиціоналіст, кар'єрист, шукач легких грошей, споживач-гедоніст.

Перспективи подальших досліджень. Перспективи подальших досліджень полягають в емпіричній верифікації запропонованої типології, розробці та валідизації психодіагностичного інструментарію для ідентифікації типів економічної поведінки, а також у дослідженні динаміки трансформацій типів під впливом психотерапевтичних інтервенцій та макроекономічних змін.

Література

1. Бабяк, Н. Д., & Туманов, О. В. (2024). Поведінковий контролінг у кризових ситуаціях: покращення прийняття фінансових та управлінських рішень в часи війни. *Актуальні проблеми економіки*, (5), 223-233. <https://doi.org/10.32752/1993-6788-2024-1-275-223-233>
2. Карамушка, Л., & Клименко, Н. (2024). Робочі стилі поведінки жінок та їх зв'язок з типами грошових переконань й грошовими установками. *Організаційна психологія. Економічна психологія*, 31(1), 93-104. <https://doi.org/10.31108/2.2024.1.31.8>
3. Карамушка, Л. М., & Ходакевич, О. Г. (2017). *Психологічні особливості ставлення студентської молоді до грошей*. КНЕУ. file:///C:/Users/FjSU/Downloads/54686199.pdf
4. Нікітіна, О. П., & Хомуленко, Т. Б. (2013). *Психологія грошей: особистісно-віковий аспект*. <https://tinyurl.com/ypvka7a7>
5. Яновська, С. Г., Криворучко, С. М., Самохін, О. О., Кононенко, Н. М., & Білоус, Н. С. (2019). Особливості задоволеності життям людей з різним ставленням до грошей і власної жадібності. *Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. Серія Психологія*, (66), 47-53. <https://doi.org/10.26565/2225-7756-2019-66-05>
6. Fenichel, O. (1938). The Drive to Amass Wealth. *The Psychoanalytic Quarterly*, 7(1), 69-95. <https://doi.org/abs/10.1080/21674086.1938.11925342>
7. Forman, N. (1987). *Mind over money : how to banish your financial headaches and achieve moneysanity*. Doubleday. <https://search.worldcat.org/title/15015493>
8. Freud, S. (1908). Character and Anal Erotism. In *The Standard Edition of the Complete Psychological Works of Sigmund Freud, Volume IX*. Hogarth Press. https://www.lutecium.org/ftp/Freud/pdf/1908_character_and_anal_erotism.pdf
9. Furnham, A., & Grover, S. (2020). A new money behavior quiz. *Journal of Individual Differences*, 41(1), 17-29. <https://doi.org/10.1027/1614-0001/a000299>
10. Goldberg, H., & Lewis, R. T. (1978). *Money madness: The psychology of saving, spending, loving, and hating money*. William Morrow. <https://tinyurl.com/4hs5e89h>
11. Habermas, J. (1987). *The theory of communicative action* (Vol. 2: Lifeworld and system: A critique of functionalist reason) (T. McCarthy, Trans.). Beacon Press. <https://tinyurl.com/4az7etrd>
12. Merrill, D. W., & Reid, R. H. (1981). *Personal styles and effective performance*. Chilton Book Company. <https://tinyurl.com/2anduvv3>
13. Rovnick, N. (2017). Six financial personality types – which one are you? *Financial Times*. <https://tinyurl.com/45xm2m5k>

14. Thorndike, E. L. (1920). Psychological Notes on the Motives for Thrift. *The ANNALS of the American Academy of Political and Social Science*, (87), 212–218. doi/10.1177/000271622008700133
15. Tversky, A., & Kahneman, D. (1974). Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases. *Science*, 185(4157), 1124–1131. <https://doi.org/10.1126/science.185.4157.1124>

References

1. Babyak, N. D., & Tumanov, O. V. (2024). Povedinkovy kontroliu u kryzovykh sytuatsiyakh: pokrashchennya prynyattya finansovykh ta upravlynskykh rishen v chasy viiny [Behavioral Controlling in Crisis Situations: Improving Financial and Management Decision-Making in Times of War]. *Aktualni problemy ekonomiky*, (5), 223–233. <https://doi.org/10.32752/1993-6788-2024-1-275-223-233> [In Ukrainian]
2. Karamushka, L., & Klymenko, N. (2024). Robochi styli povedinky zhinok ta yikh zvyazok z typamy groshovykh perekonan i groshovymy ustanovkamy [Womens work behavior styles and their relationship to types of money beliefs and money attitudes]. *Organizatsiina psykholgia. Ekonomichna psykholgia*, 31(1), 93–104. <https://doi.org/10.31108/2.2024.1.31.8> [In Ukrainian]
3. Karamushka, L. M., & Khodakevych, O. G. (2017). *Psykhologichni osoblyvosti stavlennya studentskoyi molodi do groshei* [Psychological characteristics of students attitude towards money]. KNEU. file:///C:/Users/FjSU/Downloads/54686199.pdf [In Ukrainian]
4. Nikitina, O. P., & Khomulenko, T. B. (2013). *Psykholgia groshei: osobystisno-vikovy aspekt* [Psychology of money: personal and age aspects]. <https://tinyurl.com/ypvka7a7> [In Ukrainian]
5. Yanovska, S. G., Kryvoruchko, S. M., Samokhin, O. O., Kononenko, N. M., & Bilous, N. S. (2019). Osoblyvosti zadovolenosti zhyttyam lyudei z riznymy stavlennymy do groshei i vlasnoyi zhadibnosti [Features of life satisfaction of people with different attitudes towards money and greed]. *Visnyk Kharkivskogo natsionalnogo universytetu imeni V. N. Karazina. Seria Psykholgia*, (66), 47–53. <https://doi.org/10.26565/2225-7756-2019-66-05> [In Ukrainian]
6. Fenichel, O. (1938). The Drive to Amass Wealth. *The Psychoanalytic Quarterly*, 7(1), 69–95. <https://doi.org/abs/10.1080/21674086.1938.11925342>
7. Forman, N. (1987). *Mind over money : how to banish your financial headaches and achieve moneysanity*. Doubleday. <https://search.worldcat.org/title/15015493>
8. Freud, S. (1908). Character and Anal Erotism. In *The Standard Edition of the Complete Psychological Works of Sigmund Freud, Volume IX*. Hogarth Press. https://www.lutecium.org/ftp/Freud/pdf/1908_character_and_anal_erotism.pdf
9. Furnham, A., & Grover, S. (2020). A new money behavior quiz. *Journal of Individual Differences*, 41(1), 17–29. <https://doi.org/10.1027/1614-0001/a000299>
10. Goldberg, H., & Lewis, R. T. (1978). *Money madness: The psychology of saving, spending, loving, and hating money*. William Morrow. <https://tinyurl.com/4hs5e89h>
11. Habermas, J. (1987). *The theory of communicative action*, 2: Lifeworld and system: A critique of functionalist reason (T. McCarthy, Trans.). Beacon Press. <https://tinyurl.com/4az7etrd>
12. Merrill, D. W., & Reid, R. H. (1981). *Personal styles and effective performance*. Chilton Book Company. <https://tinyurl.com/2anduvv3>
13. Rovnick, N. (2017). Six financial personality types – which one are you? *Financial Times*. <https://tinyurl.com/45xm2m5k>
14. Thorndike, E. L. (1920). Psychological Notes on the Motives for Thrift. *The ANNALS of the American Academy of Political and Social Science*, (87), 212–218. doi/10.1177/000271622008700133
15. Tversky, A., & Kahneman, D. (1974). Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases. *Science*, 185(4157), 1124–1131. <https://doi.org/10.1126/science.185.4157.1124>

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, 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 20 грудня 2025 р.
Рецензовано 14 лютого 2026 р.
Прийнято 1 березня 2026 р.