

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ПОЛІСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Факультет права, публічного управління та національної безпеки
Кафедра психології

Кваліфікаційна робота
на правах рукопису

Недільської Лариси Василівни

УДК 159.95:330.59

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
Психологічні детермінанти прийняття фінансових рішень
особистістю раннього дорослого віку

Спеціальність 053 «Психологія»
ОПП «Практична психологія»

Подається на здобуття освітнього ступеня магістра психології.
Кваліфікаційна робота містить результати власних досліджень. Використання
ідей, результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне
джерело _____Л. В. Недільська

Керівник роботи:
Гречуха Ірина Анатоліївна
доктор філософії (спеціальність
«Психологія»), доцент кафедри
психології

Висновок кафедри психології

за результатами попереднього захисту: _____

Протокол засідання кафедри

№ _____ від « ____ » _____ 20__ року

Завідувач кафедри _____

(науковий ступінь, вчене звання) (підпис) (науковий ступінь, вчене звання)

Результати захисту кваліфікаційної роботи

Здобувач вищої освіти _____ захистив (ла)
(прізвище ,ім'я, по батькові)

кваліфікаційну роботу з оцінкою:

сума балів за 100-бальною шкалою _____

за шкалою ECTS _____

за національною шкалою _____

Секретар ЕК

(науковий ступінь, вчене звання) (підпис) (прізвище ,ім'я, по батькові)

АНОТАЦІЯ

Недільська Л. В. Психологічні детермінанти прийняття фінансових рішень особистістю раннього дорослого віку. – Кваліфікаційна робота на правах рукопису.

Кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня магістра за спеціальністю 053 – Психологія. – Поліський національний університет, Житомир, 2025.

У роботі досліджуються психологічні чинники впливу на прийняття фінансових рішень. Обґрунтовано теоретичну модель впливу психологічних чинників на прийняття фінансових рішень. Дослідження здійснювалось методом анкетування, глибинних інтерв'ю та фокус-групи серед здобувачів ЗВО. Серед методів аналізу поведінкових даних став аналіз транзакційних даних, який дозволив оцінити фактичні фінансові звички людей, їхні реакції на ринкові зміни на підставі бази даних, сформованої за результатами опитування. У ході дослідження встановлено, що найсуттєвішим психологічним фактором для всіх груп респондентів є наявність фінансових планів, тобто певна емоційна залежність від запланованих дій, майбутніх витрат чи взятих на себе обіцянок перед близькими. Дещо менш важливим учасники опитування визначили рівень власної платоспроможності (міра задоволеності рівнем свого достатку), тоді як найменш значущим чинником виявився вплив думки сім'ї, друзів чи соціального оточення. Встановлено, що узгодженість думок в респондентів старшого віку надзвичайно низька, а молодша вікова група демонструє напрочуд високий рівень узгодженості. Обґрунтовано, що більшість психологічних факторів мають слабкий зв'язок із фактичним фінансовим добробутом, хоча їхній статистичний вплив у моделі є підтвердженим. Доведено, що молоді люди залишаються вразливими до психологічних впливів, які самі по собі не сприяють покращенню фінансового становища. Досліджено та підібрано методики зниження впливу психологічних чинників на фінансові рішення. Сформовано програму

психологічної підтримки осіб раннього дорослого віку щодо зниження впливу психологічних чинників на фінансові рішення.

Ключові слова: психологічні детермінанти, емоційний стан, когнітивні упередження, фінансова грамотність, фінансові рішення, соціальні впливи, страх втрат, стрес.

ANNOTATION

Nedilska L. V. Psychological determinants of financial decision-making by young adults. – Qualification Work as a Manuscript.

Qualification work for obtaining the Master's degree in specialty 053 – Psychology. – Polissia National University, Zhytomyr, 2025.

The paper examines psychological factors influencing financial decision-making. A theoretical model of the influence of psychological factors on financial decision-making is substantiated. The research was conducted using questionnaires, in-depth interviews, and focus groups among higher education applicants. Among the methods of behavioral data analysis was the analysis of transactional data, which made it possible to assess people's actual financial habits and their reactions to market changes based on a database formed from the survey results. The study found that the most significant psychological factor for all groups of respondents is the existence of financial plans, i.e., a certain emotional dependence on planned actions, future expenses, or promises made to loved ones. The participants in the survey identified their level of solvency (the degree of satisfaction with their level of wealth) as slightly less important, while the least significant factor was the influence of the opinions of family, friends, or social environment. It was found that the consistency of opinions among older respondents is extremely low, while the younger age group demonstrates a surprisingly high level of consistency. It has been proven that young people remain vulnerable to psychological influences, which in themselves do not contribute to improving their financial situation. Methods for reducing the influence of psychological factors on financial decisions have been researched and selected. A program of psychological support for young adults has been developed to reduce the influence of psychological factors on financial decisions.

Keywords: psychological determinants, emotional state, cognitive biases, financial literacy, financial decisions, social influences, fear of loss, stress.

ЗМІСТ

ВСТУП	7
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНИЙ АНАЛІЗ ПСИХОЛОГІЧНИХ ЧИННИКІВ ВПЛИВУ НА ПРИЙНЯТТЯ ФІНАНСОВИХ РІШЕНЬ.....	11
1.1. Психологічні чинники впливу на прийняття фінансових рішень як предмет психологічного дослідження.	11
1.2. Теоретична модель впливу психологічних чинників на прийняття фінансових рішень.	16
Висновки до розділу 1.....	20
РОЗДІЛ 2. ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ПСИХОЛОГІЧНИХ ЧИННИКІВ ВПЛИВУ НА ПРИЙНЯТТЯ ФІНАНСОВИХ РІШЕНЬ...	21
2.1. Опис методів і методики дослідження психологічних чинників впливу на прийняття фінансових рішень	21
2.2. Процедура дослідження психологічних чинників впливу на прийняття фінансових рішень особистістю раннього дорослого віку ..	23
2.3. Аналіз психологічних чинників прийняття фінансових рішень особистістю раннього дорослого віку.	26
Висновки до розділу 2.....	36
РОЗДІЛ 3. ПРАКТИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ЗНИЖЕННЯ ВПЛИВУ ДЕСТРУКТИВНИХ ПСИХОЛОГІЧНИХ ДЕТЕРМІНАНТ НА ПРИЙНЯТТЯ ФІНАНСОВИХ РІШЕНЬ.....	37
3.1. Методики зниження впливу деструктивних психологічних чинників на фінансові рішення.	37
3.2. Програма психологічної підтримки осіб раннього дорослого віку щодо зниження впливу деструктивних психологічних чинників на фінансові рішення.	44
Висновки до розділу 3.....	47
ВИСНОВКИ.....	49
ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	52
ДОДАТКИ	

ВСТУП

Актуальність дослідження. Сучасна ситуація в Україні, зумовлена війною та загальною нестабільністю, створює суттєве емоційне й психологічне напруження. На українців одночасно впливають численні чинники – від економічних і політичних до суто психологічних, що формують підвищений рівень тривоги й невизначеності. За таких обставин процес прийняття фінансових рішень істотно ускладнюється, оскільки на нього впливають не лише об'єктивні економічні параметри, а й суб'єктивні психологічні детермінанти – рівень емоційної стійкості, толерантність до ризику, когнітивні упередження та індивідуальні стратегії поведінки в умовах стресу.

Емоції, когнітивні упередження і суб'єктивне сприйняття ризиків часто виступають визначальними факторами під час прийняття будь-яких рішень, оскільки вони безпосередньо впливають на процес обробки інформації, формування переконань і вибірковість у прийнятті фактів.

Люди схильні перебільшувати потенційні загрози або, навпаки, ігнорувати ризики через надмірний оптимізм. Їх емоції відіграють важливу роль в управлінських рішеннях, зокрема, фінансових: радість або ейфорія можуть спонукати до необачних інвестицій, а стрес – до імпульсивних, нерациональних витрат. Саме тому важливо усвідомлювати, виявляти та контролювати ці психологічні фактори, щоб приймати більш зважені й об'єктивні рішення в різних сферах життя.

Питання впливу психологічних чинників на прийняття фінансових рішень почали досліджуватись з XVIII ст. Провідними науковцями, які зробили неоціненний внесок у сферу поведінкової економіки та поведінкових фінансів стали Нобелівські лауреати Д. Канеман та А. Тверські (1979 р.), М. Міллер (1990) та Р. Тейлер (2017 р.). Сучасні наукові концепції поведінкових фінансів найчастіше націлені на вузькі сфери прояву: у страхуванні, банківській справі, в інвестуванні, при операціях на фондовому чи крипторинку і базуються на таких постулатах впливу психологічних

чинників на прийняття фінансових рішень як когнітивні упередження, емоційні чинники, соціальні впливи чи індивідуальні особливості. Науковці обґрунтовують, що люди схильні до систематичних помилок у фінансових рішеннях, спричинених когнітивними упередженнями. Отже, сучасна наука визнає і обґрунтовує суттєвий вплив психологічних чинників в усіх сферах фінансів при прийнятті різноманітних фінансових рішень. Проте сучасні виклики зумовлюють потребу у виявленні та оцінці психологічних детермінант прийняття фінансових рішень особами раннього дорослого віку в Україні під час війни, що і зумовило вибір кваліфікаційної теми дослідження – *«Психологічні детермінанти прийняття фінансових рішень особистістю раннього дорослого віку»*.

Мета дослідження: виявити психологічні чинники впливу на прийняття фінансових рішень здобувачів університету та їх родин і розробити програму збалансування такого впливу.

Завдання дослідження:

- 1) узагальнити теоретичні аспекти ідентифікації та аналізу психологічних чинників впливу на прийняття фінансових рішень;
- 2) обґрунтувати природу впливу психологічних чинників на прийняття фінансових рішень;
- 3) здійснити дослідження впливу психологічних чинників на прийняття фінансових рішень здобувачів університету та їх родин;
- 4) дати оцінку рівня впливу психологічних чинників на прийняття фінансових рішень здобувачів університету та їх родин;
- 5) підібрати комплекс методик для зниження впливу деструктивних психологічних чинників на фінансові рішення;
- 6) розробити програму психологічної підтримки молоді щодо зниження впливу деструктивних психологічних чинників на фінансові рішення.

Об'єктом дослідження виступають психологічні детермінанти прийняття фінансових рішень.

Предметом дослідження стали психологічні детермінанти прийняття фінансових рішень особами раннього дорослого віку.

Гіпотеза дослідження. Прийняття фінансових рішень особами раннього дорослого віку зумовлюється співвідношенням конструктивних і деструктивних психологічних детермінант, де домінування когнітивних упереджень, емоційної імпульсивності та фінансової тривожності асоціюється з нераціональною фінансовою поведінкою, тоді як високий рівень фінансової рефлексивності, саморегуляції та самоефективності сприяє прийняттю виважених і довгостроково орієнтованих фінансових рішень.

Теоретико-методологічною основою дослідження стали: концепція обмеженої раціональності (Н. Simon), теорія перспектив (D. Kahneman, A. Tversky), положення поведінкових фінансів, психологічні теорії емоційної регуляції та стресостійкості, ідея взаємозв'язку фінансової грамотності та когнітивних упереджень.

Методи дослідження. Результати дослідження отримано на основі застосування системного методу пізнання, зокрема: аналіз науково-теоретичної літератури дозволив обґрунтувати теоретичні аспекти психологічних чинників впливу на прийняття фінансових рішень; метод синтезу застосовано для групування психологічних чинників впливу на прийняття фінансових рішень та узагальнення результатів анкетування здобувачів вищої освіти та їх родин; методи емпіричних досліджень (спостереження та опитування) використано для формування доказової бази щодо впливу психологічних чинників на прийняття фінансових рішень; статистичні методи математичної обробки даних (метод групування, кореляційно-регресійного аналізу) використано для характеристики отриманих результатів здійсненого анкетування.

Наукова новизна одержаних результатів. У кваліфікаційній роботі розроблено програму психологічної підтримки осіб раннього дорослого віку щодо зниження впливу деструктивних психологічних чинників на їх фінансові рішення.

Практична значущість результатів полягає у можливості їх використання під час психологічних тренінгів щодо подолання фінансових проблем.

Апробація результатів дослідження. Теоретико-емпіричні результати дослідження впливу психологічних чинників на фінансові рішення молоді висвітлено у фаховій статті: Недільська Л., Гречуха І, Гайдучок Т. «Психологічні детермінанти прийняття фінансових рішень особистістю» – *Вісник Академії праці, соціальних відносин і туризму. Серія: економіка, психологія та управління. 2025. №*

Структура та обсяг кваліфікаційної роботи. Кваліфікаційна робота складається з вступу, основного матеріалу (3 розділи) та висновків. Текст кваліфікаційної роботи містить 7 таблиць і 4 рисунки, список літератури охоплює 42 джерела. Загальний обсяг роботи складає 56 сторінок.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНИЙ АНАЛІЗ ПСИХОЛОГІЧНИХ ЧИННИКІВ ВПЛИВУ НА ПРИЙНЯТТЯ ФІНАНСОВИХ РІШЕНЬ

1.1. Психологічні чинники впливу на прийняття фінансових рішень як предмет психологічного дослідження

Традиційна економічна теорія розглядає людину як раціонального агента, що приймає фінансові рішення на основі логічних міркувань і прагнення максимізувати вигоду. Однак, реальна поведінка людей часто відхиляється від цих ідеалізованих моделей через вплив психологічних чинників. Розуміння економічної природи людини, її мотивів, стимулів та здатності сприймати економічні процеси давно стало предметом ґрунтовних досліджень серед наукової спільноти, а розвиток наукових концепцій впливу психологічних чинників на прийняття фінансових рішень пройшов тривалий шлях, який умовно можна поділити на декілька етапів, виражених окремими концепціями (див. табл. 1.1).

Передусім, характеризуючи процес прийняття економічних рішень окремими індивідами, А. Сміт запропонував концепцію «економічної людини», поведінка якої ґрунтується на особистій вигоді, егоїзмі та раціональному виборі [6]. Однак, з розвитком інституціоналізму сформувалися нові підходи обґрунтування процесів прийняття рішень, які почали враховувати психологічні аспекти, що сприяло становленню поведінкової економіки, яка базується на дослідженні закономірностей, причин і наслідків ухвалення неідеальних економічних рішень, зумовлених когнітивними упередженнями та інформаційною асиметрією.

Тому, наступним етапом розвитку концепцій впливу психологічних чинників на прийняття рішень стала поява такого вчення як поведінкова економіка. Поведінкова економіка бере свій початок ще з XVII століття, коли Б. Паскаль висунув ідею оцінювання рішень на основі очікуваної цінності

(математичного сподівання) [6]. Надалі його концепції розвинулися у формальну теорію прийняття рішень, хоча тодішні вчені не розмежовували раціональний вибір і фактичну поведінку людей.

Таблиця 1.1.

**Етапи розвитку концепцій впливу психологічних чинників
на прийняття фінансових рішень**

Етап розвитку	Розробник концепції	Коротка характеристика концепції
1. Людина економічна	Адам Сміт	Поведінка людини ґрунтується на особистій вигоді, егоїзмі та раціональному виборі, психологічний вплив не врахований
2. Теорія очікуваної цінності - XVII ст.	Блез Паскаль, П'єр де Ферма	Оцінювання рішень здійснюється на основі очікуваної цінності (математичного сподівання)
3. Теорія очікуваної корисності	Даніель Бернуллі (1738 р.), Джон фон Нейман та О. Моргенштерн (1944 р.)	Дієвість закону спадної граничної корисності багатства (однакова кількість додаткових грошей має більшу користь для бідної людини, ніж для заможної)
4. Теорія перспектив	Деніел Канеман та Амос Тверські (1979 р.)	Люди схильні переоцінювати низькі ймовірності виникнення альтернатив і недооцінювати високі ймовірності
5. Теорія підштовхування	Річард Тейлер (2017 р.)	Доцільно впливати на процес прийняття групових та індивідуальних рішень за допомогою позитивного підкріплення і непрямих вказівок

Джерело: сформовано та систематизовано за даними [6, 10, 16, 21, 27].

У 1738 році Д. Бернуллі запропонував, що люди оцінюють рішення не за очікуваною цінністю, а за очікуваною корисністю, що стало основою для теорії очікуваної корисності, розробленої Дж. фон Нейманом і О. Моргенштерном [27]. Вона передбачає, що раціональна людина прагне максимізувати свою корисність, а не просто накопичувати гроші. Бернуллі також сформулював закон спадної граничної корисності, згідно з яким одна й та сама сума грошей має різну суб'єктивну цінність для людей з різним рівнем достатку.

Однак теорія очікуваної корисності не враховувала вплив емоцій та психологічних факторів. Це виправила теорія перспектив Д. Канемана і

А. Тверські, яка пояснює вибір людей через сприйняття втрат і вигащів [27]. Вона складається з двох етапів: редагування інформації та її оцінки, що дозволяє точніше моделювати реальні економічні рішення.

Ще один важливий підхід – теорія підштовхування, яка передбачає ненав’язливе спрямування людей до прийняття рішень, які відповідають їхнім інтересам, без обмеження свободи вибору [27]. Цей метод використовує когнітивні евристики, такі як якоріння, доступність і репрезентативність.

Таким чином, сучасні наукові концепції базуються на таких постулатах впливу психологічних чинників на прийняття фінансових рішень (див. рис. 1.1) [27, 32, 33, 34]:

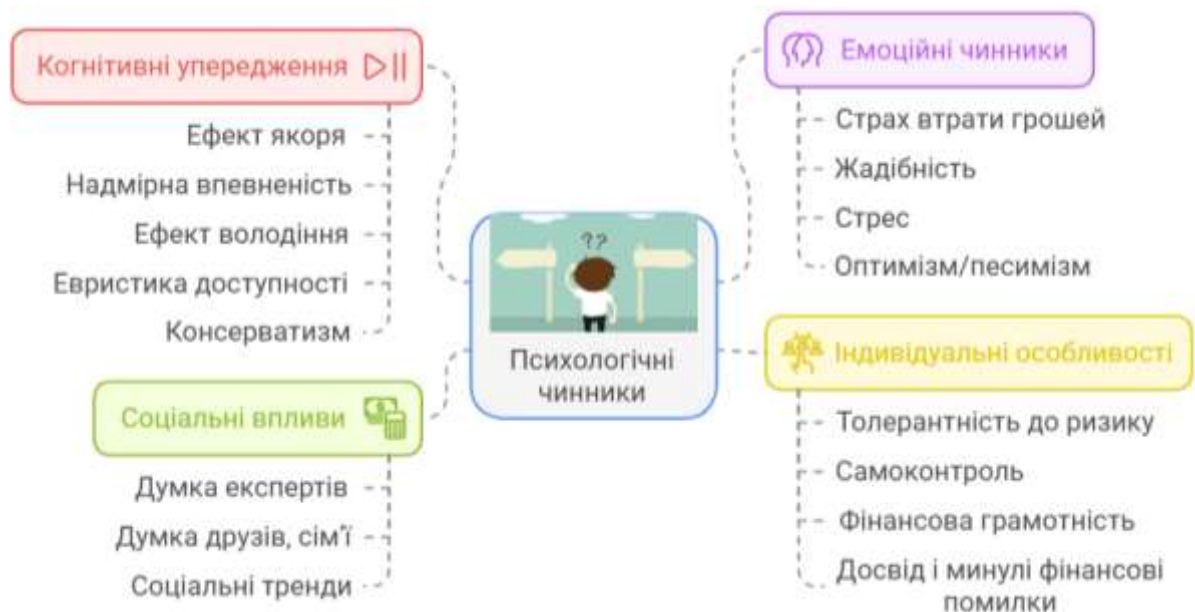


Рис. 1.1. Психологічні чинники впливу на прийняття фінансових рішень
Джерело: систематизовано за даними [27, 32, 33, 34].

1. Наявність когнітивних упереджень у фінансових рішеннях. Люди схильні до систематичних помилок у фінансових рішеннях, спричинених когнітивними упередженнями, зокрема:

- ефект прив’язки (якоріння) – орієнтація на початкову інформацію під час оцінки фінансових альтернатив. Цей ефект проявляється в тому, що під час оцінки фінансових альтернатив особистість надмірно орієнтується на першу отриману інформацію (числову, цінову, інформаційну), навіть якщо вона є

частково застарілою, емоційно забарвленою або економічно необґрунтованою. Зокрема, громадяни часто використовують довоєнний рівень доходів, цін і витрат як базовий орієнтир для прийняття поточних фінансових рішень, а перші повідомлення з новин, соціальних мереж та неформальних джерел часто стають домінантним орієнтиром;

- ефект втрат – втрати сприймаються сильніше, ніж еквівалентні виграші (теорія перспектив Д. Канемана та А. Тверські), при цьому, громадяни надають перевагу короткостроковим або ліквідним формам збереження коштів або сприймають будь-які коливання доходів як загрозу своїй фінансовій безпеці. Крім того, помітною є поведінка щодо уникнення фіксації втрат (утримання збиткових активів у надії на відновлення) чи поспішної фіксації прибутку, щоб «не втратити вже отримане».

- ефект надмірної впевненості – полягає в тому, що особистість переоцінює власні знання, аналітичні здібності та здатність прогнозувати фінансові події, недооцінюючи рівень ризику та роль випадковості у фінансових результатах. У сучасних українських умовах ефект надмірної впевненості: підвищує ймовірність фінансових втрат; знижує якість довгострокового фінансового планування; посилює вразливість до фінансових маніпуляцій; є більш вираженим серед осіб з нижчим рівнем фінансової грамотності, які не усвідомлюють меж власних знань.

2. Емоційний фактор у фінансових рішеннях - полягає у впливі поточних та хронічних емоційних станів (страху, тривоги, надії, оптимізму, стресу) на процес оцінки фінансових альтернатив, сприйняття ризику та вибір фінансової стратегії. На відміну від раціонального аналізу, емоційна реакція часто має швидкий, інтуїтивний характер, що підвищує ймовірність відхилень від економічно оптимальної поведінки. Емоційний фактор найчастіше проявляється через страх чи ейфорію:

- страх перед можливими збитками може спричинити уникнення ризикованих, але потенційно вигідних інвестицій;

– ейфорія під час фінансових бумів сприяє появі «бульбашок» на ринках (як це було перед кризою 2008 р.).

3. Роль соціального середовища та групової динаміки при прийнятті фінансових рішень. Люди часто приймають фінансові рішення під впливом соціального тиску, що може призводити до ірраціональної поведінки:

– ефект натовпу – схильність слідувати за більшістю (наприклад, масова купівля акцій під час ринкових підйомів);

– соціальне порівняння – люди оцінюють свій добробут відносно інших, що може стимулювати зайві витрати чи боргові зобов'язання.

Наслідками впливу емоційного фактору на фінансову поведінку може бути зниження якості фінансових рішень, посилення впливу когнітивних упереджень та ускладнення раціонального планування особливо для осіб з нижчим рівнем фінансової грамотності.

4. Інформаційна асиметрія та евристики у фінансових рішеннях проявляється у ситуаціях, коли різні учасники фінансових відносин мають нерівний доступ до інформації щодо умов, ризиків і наслідків фінансових операцій. Для приватних осіб це означає обмежену здатність повноцінно оцінювати фінансові альтернативи. Проявами інформаційної асиметрів в сучасних умовах можуть бути: складність фінансових продуктів і контрактів; домінування професійних учасників ринку над непідготовленими споживачами; фрагментарність та суперечливість фінансової інформації; швидке поширення неофіційних і неперевіраних джерел. Унаслідок цього фінансові рішення часто ухвалюються на основі неповної або викривленої інформації.

Отже, сучасна наука спрямована на аналіз взаємозв'язків між «економічною людиною», орієнтованою на раціональний вибір, та «соціальною людиною», яка враховує емоції, моральні цінності й соціальні фактори. Хоча максимізація добробуту залишається довгостроковою метою, реальні рішення людей залежать від безлічі внутрішніх чинників: настрою, альтруїзму, відносин з оточенням та особистих уподобань.

1.2. Теоретична модель впливу психологічних чинників на прийняття фінансових рішень

У ситуації високої невизначеності та мінливості зовнішнього середовища, а також за відсутності надійної інформації, людина ухвалює рішення, керуючись власними уподобаннями, стереотипами та набутим досвідом, тобто здебільшого інтуїтивно. Стереотипи часто створюють хибне уявлення про роботу різних установ, зокрема банків, страхових компаній чи державних органів, оскільки вони відображають лише загальні риси, не враховуючи деталей. Більшість людей схильні довіряти насамперед родичам, знайомим, сусідам або друзям, а не перевіреним джерелам інформації, що робить їх ірраціональними споживачами фінансових послуг.

Якщо раціональне сприйняття ґрунтується на фактах, то когнітивні упередження характеризуються сильними, неконтрольованими емоціями, які впливають на поведінку людини та заважають об'єктивно оцінювати ризики. Важливо враховувати, що обробка та сприйняття інформації можуть відбуватися на підсвідомому рівні. Як зазначав К. Роджерс, кожна людина має унікальне «поле досвіду», яке включає події, сприйняття та відчуття, вплив яких вона може не усвідомлювати. Цей особистий світ може як відповідати об'єктивній реальності, так і відрізнятися від неї [33].

Зазвичай фінансові рішення ухвалюються в умовах обмеженої обізнаності. Кожне з них приймає конкретна людина, спираючись на доступну їй інформацію, а також враховуючи власні психологічні особливості, зокрема страхи, упередження та особисті вподобання.

На прийняття фінансових рішень впливає багато чинників, які можна поділити на зовнішні та внутрішні. Зовнішні чинники формують об'єктивну реальність функціонування усього суспільства і з боку окремої людини вважаються не керованими. До них відносять такі [27, 32, 33, 34]:

1. Економічна ситуація – рівень інфляції в країні чи світі, безробіття, темпи зміни ВВП, валютний курс, економічна активність суб'єктів господарювання.

2. Політична ситуація – зміни у законодавчій чи виконавчій владі, загрози суверенності чи територіальній цілісності, інша політична нестабільність, що може призводити до фінансових криз.

3. Ринкові тренди – тенденції розвитку різноманітних ринків, зокрема, товарних, енергетичних, фінансових чи ринку праці.

Економічні, політичні та ринкові фактори по відношенню до особистості можна узагальнити під назвою "макросередовищні фактори". Ці фактори формують загальний контекст, у якому людина ухвалює фінансові, управлінські чи споживчі рішення, впливаючи на її можливості, обмеження та поведінкові моделі.

4. Відсоткові ставки – їх встановлюють кредитні установи і це впливає на загальні тенденції кредитних, депозитних чи інвестиційних операцій.

5. Податкова політика – зміни в оподаткуванні, які можуть створювати психологічний тиск і впливати на фінансову поведінку людей.

6. Технологічний розвиток – нові фінансові інструменти, продукти, технології та цифрові сервіси, які урізноманітнюють ринок фінансових послуг і можуть бути привабливими для населення.

Відсоткові ставки, податкова політика та технологічний розвиток – це ті фактори, які по відношенню до особистості можна узагальнити під назвою "мезосередовищні фактори".

7. Соціальний вплив – думка сім'ї, друзів або експертів. Цей фактор зовнішнього впливу, однак відноситься до психологічного мікросередовищного рівня.

До внутрішніх (особистих) чинників впливу на прийняття фінансових рішень відносять:

1. Рівень фінансової грамотності – рівень знань у сфері фінансів та інвестицій, які сприяють приймати раціональні рішення.
2. Дохід і рівень заощаджень – фінансовий стан людини чи компанії, які дозволяють нівелювати тягар втрат чи ризику.

3. Толерантність до ризику – готовність приймати ризиковані рішення, що забезпечується наявним капіталом чи доступністю інструментів управління ризиком.
4. Фінансові цілі – короткострокові та довгострокові плани (купівля житла, інвестиції тощо).
5. Емоційний стан – стрес, страх або надмірна впевненість можуть впливати на рішення.
6. Особисті цінності та звички – наприклад, схильність до економії або марнотратства.

Враховуючи широкий перелік факторів та тісні взаємозв'язки між ними, теоретична модель впливу психологічних чинників на прийняття фінансових рішень може бути представлена у вигляді схеми, яка показує взаємозв'язок між основними психологічними чинниками та фінансовими рішеннями (див. рис. 1.2). Ключовими елементами такої моделі є психологічні чинники, механізми впливу та фінансові рішення. Кожен з вказаних елементів може бути представлений окремими складовими, які можуть проявлятися чи функціонувати як самостійно, так і в сукупності з іншими, створюючи синергетичний ефект.

Перший рівень моделі впливу психологічних чинників на прийняття фінансових рішень представлений елементом «Психологічні чинники», у складі якого виділяють чотири групи:

1. Когнітивні упередження: ефект якоря (залежність від першої отриманої інформації); надмірна впевненість (завищена оцінка власних знань); ефект володіння (схильність переоцінювати власні активи); евристика доступності (рішення базуються на легкодоступній інформації); консерватизм (опір новій інформації).

2. Емоційні фактори: страх втрати грошей; жадібність (ризиковані рішення заради прибутку); стрес (імпульсивні рішення); оптимізм чи песимізм.

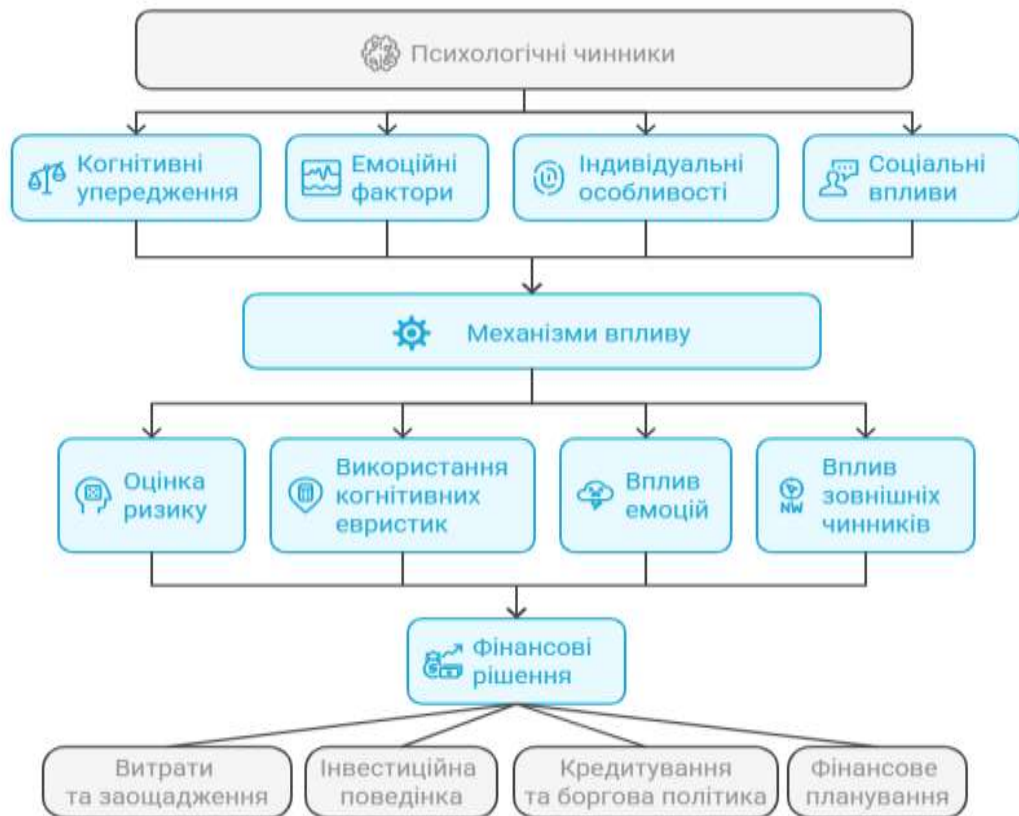


Рис. 1.2. Теоретична модель впливу психологічних чинників на прийняття фінансових рішень

Джерело: систематизовано та узагальнено за даними [1].

3. Індивідуальні особливості: толерантність до ризику, фінансова грамотність, рівень самоконтролю, досвід і минулі фінансові помилки.

4. Соціальні впливи: думка експертів, сім'ї, друзів, суспільні тренди.

Другий рівень моделі охоплює механізми впливу, які можуть бути задіяні у таких процесах:

- оцінка ризику – суб'єктивне сприйняття ймовірності втрати чи прибутку;
- використання когнітивних евристик – прийняття рішень за спрощеними моделями;
- вплив емоцій – зміни в оцінці фінансових можливостей;
- вплив зовнішніх чинників – соціальний тиск, економічні умови.

Третій (результативний) рівень моделі проявляється через прийняття відповідних фінансових рішень:

- витрати та заощадження (скільки витратити, чи відкласти);

- інвестиційна поведінка (ризиковані чи консервативні інвестиції);
- кредитування та боргова політика (чи брати кредити, як керувати боргами);
- фінансове планування (короткострокові та довгострокові фінансові цілі.

Отже, дослідження психологічних факторів впливу на прийняття фінансових рішень має критичне значення для підтримання стійкого психологічного стану населення під час здійснення різних фінансових операцій, покращення фінансової грамотності, формування ефективної економічної політики, розробки механізмів захисту інвесторів і споживачів. Врахування поведінкових аспектів дозволяє краще прогнозувати суспільні настрої під час криз чи економічної нестабільності, моделювати ринкові коливання, мінімізувати ризики й сприяти стабільності економічної системи.

Висновки до розділу 1

1. Окреслено теоретичні аспекти психологічних чинників впливу на прийняття фінансових рішень, зокрема, сучасні наукові концепції щодо поведінкового впливу на прийняття фінансових рішень базуються на таких постулатах: наявність когнітивних упереджень у фінансових рішеннях; емоційний фактор у фінансових рішеннях; роль соціального середовища та групової динаміки при прийнятті фінансових рішеннях; інформаційна асиметрія та евристики у фінансових рішеннях.

2. Обгрунтовано, що на прийняття фінансових рішень впливає багато чинників, які можна поділити на зовнішні та внутрішні. Серед зовнішніх чинників мікросередовищного рівня варто виділити соціальний вплив (думка сім'ї, друзів або експертів). Поряд з цим, внутрішніми факторами винятково психологічного впливу є група факторів, пов'язаних з емоційним станом (стрес, страх або надмірна впевненість можуть впливати на рішення) та особистими цінностями та звичками.

РОЗДІЛ 2

ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ПСИХОЛОГІЧНИХ ЧИННИКІВ ВПЛИВУ НА ПРИЙНЯТТЯ ФІНАНСОВИХ РІШЕНЬ

2.1. Опис методів і методики дослідження психологічних чинників впливу на прийняття фінансових рішень

Дослідження психологічних аспектів фінансової поведінки потребує комплексного підходу, що поєднує кількісні та якісні методи аналізу. Методами дослідження психологічних аспектів виступають експериментальні методи, опитування, математичні та статистичні методи.

Під час дослідження психологічних чинників впливу на прийняття фінансових рішень здобувачами вищої освіти з групи експериментальних методів (лабораторні експерименти, польові експерименти та ігрові симуляції) було використано метод ігрової симуляції, який полягав у використанні економічних ігор для моделювання фінансової поведінки та аналізу стратегій ухвалення рішень (зокрема, дилема ув'язненого, біржові симуляції).

Із групи методів опитування для дослідження психологічних чинників впливу на прийняття фінансових рішень здобувачів ОПП «Фінанси, банківська справа та страхування» та «Облік і оподаткування» Поліського національного університету та їх родин застосовано метод анкетування, глибинні інтерв'ю, фокус-групи. За допомогою методу анкетування охоплено 103 респонденти, з яких 40 % – це здобувачі, а решту – члени їх родин, які проживають в територіальних громадах Житомирської області. Глибинні інтерв'ю використовувалися для детального аналізу мотивації та суб'єктивного сприйняття фінансових ризиків окремих здобувачів. Метод фокус-групи були застосовані для виявлення соціальних і культурних чинників, що впливають на прийняття фінансових рішень в межах академічних груп здобувачів ОПП «Фінанси, банківська справа та страхування».

Серед методів аналізу поведінкових даних став аналіз транзакційних даних, який дозволив оцінити фактичні фінансові звички людей, їхні реакції на ринкові зміни на підставі бази даних, сформованої за результатами опитування.

У підсумку для оцінки впливу різних факторів на фінансову поведінку застосовано метод економетричного моделювання (група математичних та статистичних методів) – кореляційно-регресійний аналіз.

Отже, методика дослідження психологічних чинників впливу на фінансові рішення проводиться за такими етапами: визначення мети та завдань (встановлення конкретних психологічних факторів впливу на прийняття фінансових рішень, які будуть аналізуватися); вибір методів дослідження (обрання відповідних експериментальних, опитувальних або статистичних методів збору, обробки та оцінки даних щодо психологічних чинників впливу на фінансові рішення); збір даних (проведення експериментів, опитувань або аналіз даних щодо психологічних чинників впливу на фінансові рішення); обробка та аналіз інформації (застосування математичних, статистичних або якісних методів аналізу); формулювання висновків – інтерпретація результатів та їх використання для розробки практичних рекомендацій.

Поєднання різних методів дозволило отримати глибше розуміння психологічних механізмів, що визначають фінансову поведінку здобувачів ОПП «Фінанси, банківська справа та страхування» та «Облік і оподаткування» Поліського національного університету та їх родин. Використання експериментальних і статистичних підходів у поєднанні з якісним аналізом сприяло розробці більш точних моделей прогнозування фінансових рішень і ефективних стратегій їх коригування.

2.2. Процедура дослідження психологічних чинників впливу на прийняття фінансових рішень здобувачами вищої освіти та їх родинами

Процедура дослідження психологічних чинників впливу на прийняття фінансових рішень охопила 4 етапи: 1) вивчення теоретичних засад; 2) пошук і ознайомлення з існуючими вітчизняними аналогічними дослідженнями; 3) організація і проведення анкетування здобувачів вищої освіти та їх родин; 4) аналіз та інтерпретація отриманих результатів.

Серед існуючих вітчизняних аналогічних досліджень заслуговують на увагу результати, викладені в 2017 р. у монографії Л. Карамушки та О. Ходакевича «Психологічні особливості ставлення студентської молоді до грошей». Зокрема, досліджуючи хто (чи що) впливає на ставлення здобувачів освіти Київського національного економічного університету до грошей автори виявили, що «основним у ставленні студентів до грошей є: а) власна активність, позиція (варіанти відповідей: «власні переконання, принципи, цінності»; «власний життєвий досвід»; б) соціальне середовища (варіанти відповідей: «родина (батьки, бабусі/дідусі, брати/сестри)»; «друзі»; «одногрупники»; «політика вузу щодо заробляння грошей»; «обрана Вами спеціальність»))» [19, с.55].

Результати дослідження Л. Карамушки та О. Ходакевича доводять, що серед студентів найвагоміший вплив на прийняття фінансових рішень мають такі психологічні чинники як ««власні переконання, принципи та цінності» та «власний життєвий досвід», важливість яких становила відповідно 69,8% та 56,6% від усієї чисельності респондентів» [19, с.84-85].

Емпіричне дослідження психологічних чинників впливу на прийняття фінансових рішень здобувачами вищої освіти та їх родинами здійснювалось за допомогою анкети, яка поширювалась у чатах соціальних мереж серед академічних груп здобувачів вищої освіти Поліського національного університету з проханням заповнити такі анкети особисто і переслати членам своїх родин.

Анкета містить ключові питання, що пов'язані з можливими факторами впливу на рівень фінансової грамотності і на специфіку реагування на психологічні чинники. Зокрема, було зроблено припущення, що вплив психологічних чинників на прийняття фінансових рішень може залежати від віку (молодь може мати вищий рівень фінансової грамотності і менше залежати від психологічного впливу); місця проживання (жителі міських громад можуть бути краще ознайомлені з різноманітними фінансовими продуктами і теж менше залежати від психологічних чинників); рівня освіти (вища освіта або науковий ступінь можуть давати впевненість і достатні знання для раціональних рішень); достатності джерел доходу (чим менше джерел доходу має людина, тим більше може обґрунтовувати свої рішення впливом психологічних факторів); рівнем доходів (чим більші доходи, тим раціональніші фінансові рішення приймає людина). Зміст анкети наведено нижче:

АНКЕТА

1. Вкажіть Ваш вік
 - 18-29 років
 - 30-59 років
 - старше 60 років
2. Оберіть тип громади в якій Ви проживаєте
 - Міська
 - Сільська
 - Селищна
3. Оберіть рівень Вашої освіти
 - вища або науковий ступінь
 - середня спеціальна
 - повна або неповна середня освіта
4. Оберіть джерела Вашого доходу (одне або ж декілька)
 - маю постійне місце роботи
 - маю постійне місце роботи та підробіток
 - маю власний бізнес
 - отримую допомогу (пенсію) від держави
 - отримую допомогу від родичів
 - не маю жодного джерела доходу
 - Інше...
5. Оцініть, будь ласка, вагомість кожного з наведених чинників на прийняття Вами фінансових рішень (0 балів - вплив відсутній, 5 балів - вплив максимальний)

Чинник	0 балів	1 бал	2 бали	3 бали	4 бали	5 балів
Особисті цінності та звички (наприклад, схильність до економії або марнотратства)						
Емоційний стан (наприклад, стрес, страх чи надмірна впевненість у своїй правоті)						
Наявність фінансових планів (наприклад, запланована купівля житла чи вступ до університету)						
Думка сім'ї, друзів						
Рівень платоспроможності (рівень доходів)						
Рівень фінансової грамотності (обізнаність про різні види фінансових продуктів, про фінансові ризики, тощо)						

6. Охарактеризуйте Ваше фінансове становище до початку воєнних дій
 - не вистачало коштів навіть на їжу
 - вистачало коштів на їжу та одяг, але придбання товарів тривалого користування викликало труднощі
 - вистачало коштів на їжу, одяг і товари тривалого користування
 - повністю забезпечували свої потреби і формували заощадження
7. Як змінилося Ваше фінансове становище з початком воєнних дій?
 - не змінилося
 - покращилося
 - погіршилося не суттєво
 - суттєво погіршилося
 - втратили усі джерела доходів
8. Які фінансові продукти Ви хотіли б отримувати у майбутньому?
 - відкрити депозит
 - страхування
 - фінансове консультування
 - інтернет-банкінг
 - самообслуговування у терміналі
 - кредитування
 - аутсорсинг

За результатами опитування було отримано 108 відповідей, з яких 2 відповіді було відсіяно через безвідповідальне заповнення окремих позицій анкети. Загалом, в подальшому опрацюванні та аналізі використано 106 анкет.

2.3. Аналіз психологічних чинників прийняття фінансових рішень особами раннього дорослого віку

Ще до початку російсько-української війни в Україні почали активно поширюватись актуальні в усьому світі засади фінансової інклюзії. Населення України активно опановувало нові фінансові послуги, набувало навичок роботи з різноманітними фінансовими інструментами та знайомилось зі світовими новаціями у сфері фінансового ринку. Однак з початком війни пріоритети, які раніше вважалися важливими, поступилися питанням безпеки. У зв'язку з цим, з 2022 р. традиційні детермінанти впливу на фінансові рішення зважуються на підвищені ризики та невизначеність, а психологічні чинники, що наразі формуються під дією постійного і системного стресу, стали однією з визначних компонент [1].

Дослідження психологічних чинників прийняття фінансових рішень здобувачами вищої освіти та їх родинами здійснювалось передусім за віковими групами та підгрупами за типом територіальної громади й рівня освіти (див. табл. 2.1).

Найбільша кількість респондентів, які взяли участь в опитуванні, відноситься до вікової групи «18-29 років» (78 ос.), а найменша – до групи «понад 60 років» (2 ос.). Крім того, у складі групи «18-29 років» найбільше було респондентів з міських територіальних громад і таких, що мають вищу освіту чи й навіть науковий ступінь (23,58 % від усіх опитаних осіб).

У віковій групі 30-59 років не виявилось респондентів міських і селищних територіальних громад із повною або неповною середньою освітою. Проте в загальній сукупності вибірки це суттєвої ролі не відігравало.

Таблиця 2.1.

**Чисельність та структура респондентів за віковими групами,
приналежністю до територіальних громад та освітою**

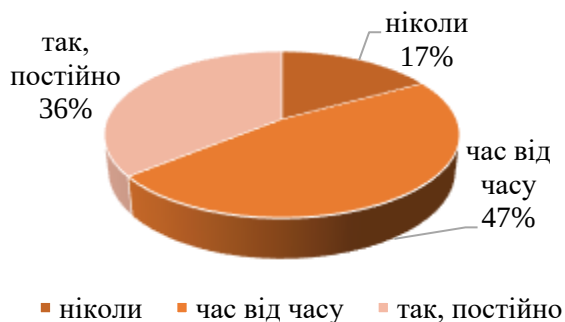
Вікова група	Підгрупа за типом ТГ	Підгрупа за рівнем освіти	Кількість респондентів, ос	Структура респондентів в межах вікових груп, %	Структура респондентів загалом, %
18-29 років	міська	вища або науковий ступінь	25	31,65	23,58
		середня спеціальна	15	18,99	14,15
		повна або неповна середня освіта	7	8,86	6,60
	разом по групі міська		47	59,49	44,34
	селищна	вища або науковий ступінь	6	7,59	5,66
		середня спеціальна	3	3,80	2,83
		повна або неповна середня освіта	2	2,53	1,89
	разом по групі селищна		11	13,92	10,38
	сільська	вища або науковий ступінь	10	12,66	9,43
		середня спеціальна	4	5,06	3,77
		повна або неповна середня освіта	7	8,86	6,60
	разом по групі сільська		21	26,58	19,81
Разом по групі 18-29 р.			78	100,00	74,53
30-59 років	міська	вища або науковий ступінь	9	36,00	8,49
		середня спеціальна	2	8,00	1,89
		повна або неповна середня освіта	0	0,00	0,00
	разом по групі міська		11	44,00	10,38
	селищна	вища або науковий ступінь	2	8,00	1,89
		середня спеціальна	1	4,00	0,94
		повна або неповна середня освіта	0	0,00	0,00
	разом по групі селищна		3	12,00	2,83
	сільська	вища або науковий ступінь	5	20,00	4,72
		середня спеціальна	5	20,00	4,72
		повна або неповна середня освіта	1	4,00	0,94
	разом по групі сільська		11	44,00	10,38
Разом по групі 30-59 р.			25	100,00	23,58
понад 60 років	міська	вища або науковий ступінь	1	50,00	0,94
	селищна	вища або науковий ступінь	1	50,00	0,94
Разом по групі понад 60 років			2	100,00	1,89
Всього			106	x	100

Наступним кроком був аналіз фінансової поведінки респондентів і її співставлення з вагомістю для відповідних респондентів впливу психологічних чинників. Передусім варто відмітити, що із загальної сукупності усіх опитаних осіб лише 17% не планують витрат родини, а 36 %

планують постійно, що свідчить про високий рівень фінансової поведінки (див. рис. 2.1). Водночас така поведінка може бути пов'язана з традиціями сім'ї, порадами батьків чи друзів, модою тощо.

З усіх опитаних 54 % вказують, що у випадку втрати усіх доходів змогли б прожити не більше 1 місяця, що швидше за все пов'язано не з психологічними чинниками, а низьким рівнем доходів населення України загалом.

Чи плануєте Ви витрати родини?



Тривалість платоспроможності



Чи ведете Ви облік своїх доходів і витрат?

- не веду
- обліковую лише найсуттєвіші витрати та доходи
- використовую спеціальну програму (мобільний застосунок) для обліку сімейного бюджету
- детально записую (реєструю) усі витрати і доходи

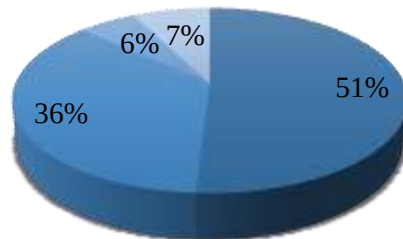


Рис. 2.1. Структура респондентів щодо фінансової поведінки

Крім того, 51 % респондентів визнають, що не ведуть обліку доходів і витрат, а 36 % стверджують, що ведуть лише найсуттєвіші витрати. Такі особливості фінансової поведінки також можуть бути пов'язані із звичаями та традиціями, що склались в родині.

Наступним кроком було здійснено порівняння особливостей фінансової поведінки респондентів з найбільш вагомими для них психологічними чинниками, вплив яких при прийнятті фінансових рішень вони оцінили на 5 балів (див. табл. 2.2).

Таблиця 2.2.

**Найвагоміші за ступенем впливу психологічні чинники для
респондентів за групами, що характеризують фінансову поведінку**

Запитання і варіанти відповідей	Кількість респондентів, ос.	Психологічні чинники					
		Особисті цінності та звички	Емоційний стан	Наявність фінансових планів	Думка сім'ї, друзів	Рівень платоспроможності	Рівень фінансової грамотності
Чи плануєте Ви витрати родини?							
– ніколи	18	2	2	1	2	3	3
– час від часу	50	12	5	19	2	16	11
– так, постійно	38	7	3	19	4	14	11
Разом	106	21	10	39	8	33	25
Чи ведете Ви облік своїх доходів і витрат? Якщо так, то яким способом?							
– не веду	54	13	6	20	6	15	9
– обліковую лише найсуттєвіші витрати та доходи	38	8	4	14	2	14	11
– використовую спеціальну програму (мобільний застосунок) для обліку сімейного бюджету	6	0	0	1	0	2	3
– детально записую (реєструю) усі витрати і доходи	8	0	0	4	0	2	2
Разом	106	21	10	39	8	33	25
Як довго Ви могли б прожити на наявні у Вас гроші при відсутності подальших заробітків?							
– до 1 місяця і менше	57	12	7	20	3	16	10
– від 3 до 6 місяців	33	6	2	12	2	9	8
– понад 6 місяців	16	3	1	7	3	8	7
Разом	106	21	10	39	8	33	25

Зокрема, найвагомішим психологічним чинником для усіх досліджуваних груп респондентів стала наявність фінансових планів – певна психологічна залежність від запланованих подій чи вчинків, обіцянок членам родини чи друзям про ймовірні майбутні витрати. Цей чинник відмітили як

найсуттєвіший і оцінили максимальним балом 39 респондентів (37% від усіх опитаних). В групі респондентів, які планують витрати саме цей чинник було відмічений як пріоритетний тими особами, які планують час від часу і тими, хто планує постійно (по 19 осіб в кожній з підгруп).

Трохи менш значущим за попередній чинник, респонденти вказали рівень платоспроможності – як міру задоволеності рівнем достатку. Цей чинник відмітили найвищим балом впливу (5 балів) 33 респонденти (31,1 % від усіх опитаних осіб). Така ж ситуація як і з попереднім чинником спостерігається і щодо рівня платоспроможності – його вказують респонденти з підгруп постійного чи періодичного планування, та ті, хто мають дуже низький рівень заощаджень.

Найбільш недооціненим чинником психологічного впливу став такий аспект як думка сім'ї, друзів чи оточення. Максимальний бал його впливу відмітили лише 8 респондентів (7,5 % від загальної чисельності опитаних осіб). Водночас така оцінка свідчить про розвиток саморегуляції та самоєфективності у прийнятті фінансових рішень.

Цікаво, що підгрупа респондентів, які ніколи не здійснювали планування витрат родини (18 ос.) виявились найбільш стриманими в оцінюванні впливу психологічних факторів – лише 13 відміток про вплив на 5 балів. Тоді як по усіх інших групах і підгрупах респонденти відмітили по декілька чинників з максимальним впливом у 5 балів. Очевидно, що це та частина осіб раннього дорослого віку, яка швидко приймає рішення і бере за них відповідальність, демонструючи конструктивний психологічний вплив.

Візуальне порівняння усередненої оцінки кожного з виділених психологічних факторів (див. рис. 2.2) свідчить про вагомість кожного з них (понад 2,5 бали) при прийнятті фінансових рішень.

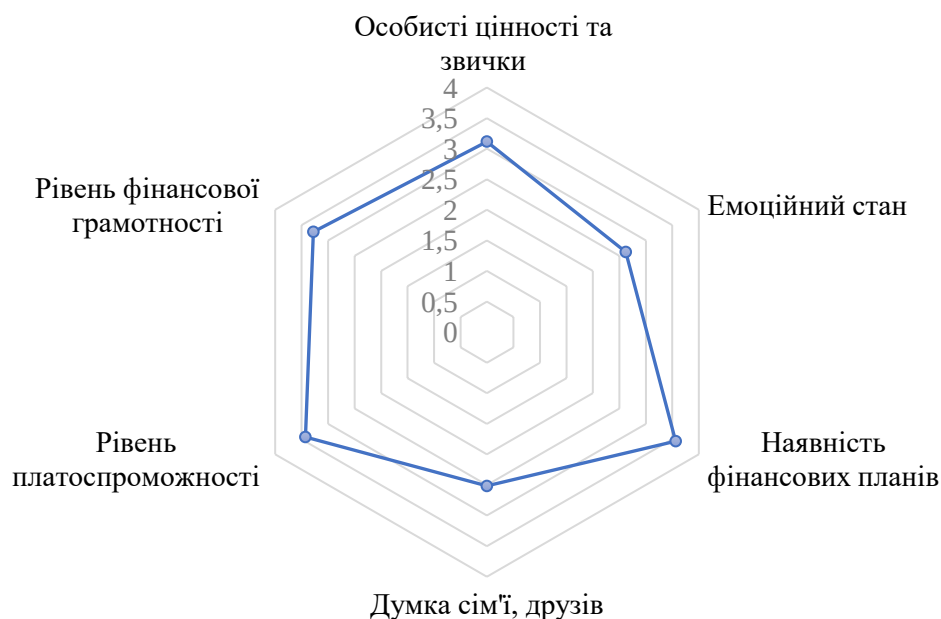


Рис. 2.2. Структура респондентів щодо фінансової поведінки

Однак, варто вказати, що загальний рівень узгодженості думок респондентів щодо оцінки впливу психологічних факторів виявився дуже низьким (див. табл. 2.3). Проте, оцінивши коефіцієнт конкордації за окремими віковими групами опитаних осіб, було встановлено, що надзвичайно низька узгодженість думок в респондентів старшого віку (понад 40 років), а молодша вікова група (з 18 до 39 років) демонструють напрочуд високий рівень узгодженості – 86,92% (коефіцієнт конкордації = 0,8692).

Зробивши припущення, що ключовим показником раціональної фінансової поведінки може бути рівень заощаджень, достатніх для підтримання тривалого проживання без доходів (термін платоспроможності), здійснено кореляційний аналіз факторних показників (психологічних чинників) та результативного (терміну платоспроможності).

Таблиця 2.3.

**Рівень узгодженості думок респондентів за віковими групами, щодо
рівня впливу психологічних чинників на прийняття фінансових рішень**

Група	Показник	Психологічні чинники					
		Особисті цінності та звички	Емоційний стан	Наявність фінансових планів	Думка сім'ї, друзів	Рівень платоспроможності	Рівень фінансової грамотності
18-39 (78 чол.)	Сума рангів по групі (Si)	256,00	210,00	298,00	190,00	279,00	267,00
	Відхилення суми рангів від середньої суми (dj)	6,00	141,33	229,33	121,33	210,33	198,33
	Квадрат відхилення	36,00	19975,11	52593,78	14721,78	44240,11	39336,11
	Коефіцієнт конкордації						0,8692
39-60 (26 чол.)	Сума рангів по групі (Si)	66,00	61,00	73,00	68,00	76,00	68,00
	Відхилення суми рангів від середньої суми (dj)	-2,67	-7,67	4,33	-0,67	7,33	-0,67
	Квадрат відхилення	7,11	58,78	18,78	0,44	53,78	0,44
	Коефіцієнт конкордації						0,0007
понад 60 (2 чол.)	Сума рангів по групі (Si)	5,00	4,00	3,00	6,00	5,00	9,00
	Відхилення суми рангів від середньої суми (dj)	-0,33	-1,33	-2,33	0,67	-0,33	3,67
	Квадрат відхилення	0,11	1,78	5,44	0,44	0,11	13,44
	Коефіцієнт конкордації						0,0001

Під час оцінювання, результати анкетування за показником «Як довго Ви могли б прожити на наявні у Вас гроші при відсутності подальших заробітків?» були оцінені таким чином: відповідь «до 1 місяця і менше» - 1 бал; «від 3 до 6 місяців» - 2 бали; а понад 6 місяців – 4 бали. Сформована кореляційна матриця відобразила відсутність тісноти зв'язку між рівнем впливу психологічних чинників і терміном платоспроможності (див. табл. 2.4)

Таблиця 2.4.

**Кореляційна матриця впливу психологічних чинників
на прийняття фінансових рішень**

Чинник	Термін платоспроможності	Особисті цінності та звички	Емоційний стан	Наявність фінансових планів	Думка сім'ї, друзів	Рівень платоспроможності	Рівень фінансової грамотності
Термін платоспроможності	1,0000	-0,1205	-0,1519	-0,0621	-0,0602	0,1242	0,0757
Особисті цінності та звички	-0,1205	1,0000	0,3404	0,4487	0,1151	0,4137	0,2939
Емоційний стан	-0,1519	0,3404	1,0000	0,3427	0,2809	0,3055	0,4050
Наявність фінансових планів	-0,0621	0,4487	0,3427	1,0000	0,1498	0,4487	0,4849
Думка сім'ї, друзів	-0,0602	0,1151	0,2809	0,1498	1,0000	0,2896	0,2582
Рівень платоспроможності	0,1242	0,4137	0,3055	0,4487	0,2896	1,0000	0,6309
Рівень фінансової грамотності	0,0757	0,2939	0,4050	0,4849	0,2582	0,6309	1,0000

Однак, між впливом самих психологічних чинників встановлено окремі пари з помірним та помітним зв'язком. Зокрема, помітний зв'язок існує між такими парами:

- особисті цінності та звички та емоційний стан – $r = 0,3404$;
- особисті цінності та звички та наявність фінансових планів – $r = 0,4487$;
- особисті цінності та звички та рівень платоспроможності – $r = 0,4137$;
- емоційний стан та наявність фінансових планів – $r = 0,3427$;
- емоційний стан та рівень фінансової грамотності – $r = 0,4050$;
- наявність фінансових планів та рівень платоспроможності – $r = 0,4487$;
- наявність фінансових планів та рівень фінансової грамотності – $r = 0,4849$.

А в парі чинників «Рівень платоспроможності» та «Рівень фінансової грамотності» тіснота кореляційного зв'язку помірна – $r = 0,6309$.

Таблиця 2.5.

**Інтервальні оцінки коефіцієнтів кореляції психологічних чинників
впливу на прийняття фінансових рішень**

Чинник	Коефіцієнти кореляції	Коефіцієнт Фішера	Частинні коефіцієнти	t-критерій Стюдента
Термін платоспроможності	1,0000	1,927611151	1	x
Особисті цінності та звички	-0,1205	8,693533697	0,125711434	12,67166966
Емоційний стан	-0,1519	7,506464116	0,146034575	14,76171066
Наявність фінансових планів	-0,0621	11,05387871	0,067911066	6,806820939
Думка сім'ї, друзів	-0,0602	3,120967843	0,075636257	7,585354108
Рівень платоспроможності	0,1242	19,4448453	-0,171908686	-17,45065854
Рівень фінансової грамотності	0,0757	19,07994037	-0,073385256	-7,358366172

За результатами кореляційного аналізу варто відмітити, що такий чинник як особисті цінності та звички мають слабкий негативний зв'язок з коефіцієнтом кореляції (-0,1205), за умови, що $F = 8,69$ – це характеризує помірно високий вплив. Частинний коефіцієнт = 0,1257 – це дуже слабкий зв'язок, однак t критерій Стюдента = 12,67 – це досить високий статистично значущий, але практично слабкий вплив.

Наступний фактор - це емоційний стан – кореляція = (-0,1519), що свідчить про слабкий негативний зв'язок при $F = 7,51$ (помірний вплив). Частинний коефіцієнт (0,1460) характеризує слабкий вплив, що підтверджує t-критерій Стюдента (14,76) – статистично значущий, але слабкий практичний вплив.

Наявність фінансових планів демонструє майже відсутній кореляційний зв'язок (-0,0621) поряд з помірним $F = 11,05$ і практично нульовим впливом згідно з частинним коефіцієнтом (0,0679). Коефіцієнт t-критерій Стюдента = 6,81 – це значить, що показник значущий, але вплив дуже слабкий.

Такий чинник як «думка сім'ї, друзів» показує коефіцієнт кореляції 0,0602, що свідчить про дуже слабкий негативний зв'язок. Водночас отримано

низький $F=3,12$, а частинний коефіцієнт слабкий і дорівнює $0,0756$. Показник $t=7,58$ свідчить про значущість, але знову ж таки вплив слабкий.

Шостий чинник - рівень платоспроможності характеризується коефіцієнтом кореляції $= 0,1242$, що показує слабкий позитивний зв'язок. Даний показник також має високий F , який дорівнює $19,44$ а, отже відображає значущий вплив. Частинний коефіцієнт становить $(-0,1719)$ і показує цікаву ситуацію: негативний вплив при контролі інших чинників. Оскільки $t = (-17,45)$, то можливо, цей чинник має зворотний ефект у багатofакторній моделі, або співваріація з іншим сильним чинником впливає на знак частинного коефіцієнта.

Останній показник – це рівень фінансової грамотності, який характеризується наступними показниками: коефіцієнт кореляції $= 0,0757$ (слабкий позитивний зв'язок); $F = 19,08$ (значущий); частинний коефіцієнт $= (-0,0734)$ – демонструє негативний вплив; $t = (-7,36)$, що свідчить про статистичну значущість.

Зворотний вплив на термін платоспроможності (від'ємні значення коефіцієнтів кореляції) характерно проявився у деструктивних психологічних чинників таких як особисті цінності та звички, емоційний стан, думка сім'ї, друзів. Водночас наявність фінансових планів теж впливає на термін платоспроможності зі зворотним зв'язком, що може пояснюватись загальною низькою платоспроможністю і страхом довгострокових заощаджень.

Хоча більшість чинників суттєво не впливають на основну змінну (мають надзвичайно низьку кореляцію), їхній вплив у сукупній моделі може бути статистично значущим (високі t та F). Негативні частинні коефіцієнти у чинників «Рівень платоспроможності» та «Фінансова грамотність» можуть свідчити про опосередкований або зворотний ефект в умовах багатofакторного аналізу. Найбільш очевидні зв'язки – з емоційним станом і цінностями, але всі вони слабкі.

Таким чином, можна припустити, що прийняття фінансових рішень особами раннього дорослого віку зумовлюється співвідношенням

конструктивних і деструктивних психологічних детермінант, де домінування когнітивних упереджень, емоційної імпульсивності та фінансової тривожності асоціюється з нераціональною фінансовою поведінкою, тоді як високий рівень фінансової рефлексивності, саморегуляції та самоефективності сприяє прийняттю виважених і довгостроково орієнтованих фінансових рішень.

Висновки до розділу 2

1. Під час дослідження встановлено, що найвагомим психологічним чинником для усіх досліджуваних груп респондентів стала наявність фінансових планів – певна психологічна залежність від запланованих подій чи вчинків, обіцянок членам родини чи друзям про ймовірні майбутні витрати. Трохи менш значущим за попередній чинник, респонденти вказали рівень платоспроможності – як міру задоволеності рівнем достатку. Найбільш недооціненим чинником психологічного впливу став такий аспект як думка сім'ї, друзів чи оточення.

2. Виявлено, що більшість чинників психологічного впливу мають низьку кореляцію з фінансовим добробутом (платоспроможністю), хоча й доведено, що їхній вплив у моделі може бути статистично значущим. Такий висновок свідчить про залежність здобувачів освіти та їх родин від впливу психологічних чинників, які у свою чергу не забезпечують фінансового розвитку.

РОЗДІЛ 3

ПРАКТИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ЗНИЖЕННЯ ВПЛИВУ ДЕСТРУКТИВНИХ ПСИХОЛОГІЧНИХ ДЕТЕРМІНАНТ НА ПРИЙНЯТТЯ ФІНАНСОВИХ РІШЕНЬ

3.1. Методики зниження впливу деструктивних психологічних чинників на фінансові рішення

Результати проведеного дослідження свідчать, що фінансові рішення осіб молодого віку в Україні значною мірою залежать від психологічних чинників, зокрема емоційного стану, когнітивних упереджень, рівня фінансової грамотності та умов соціально-економічної нестабільності. Особливо вразливою є категорія молоді з низьким рівнем фінансової обізнаності, для якої характерне домінування інтуїтивних та емоційних механізмів вибору над раціональним аналізом.

Наразі у міжнародній та вітчизняній практиці існує низка методик, які можуть бути адаптовані під сучасні умови і успішно використовуватись для зниження впливу психологічних детермінант на прийняття фінансових рішень (див. табл. 3.1).

За умови встановлення низького рівня фінансової грамотності рекомендується поєднувати традиційні програми фінансової освіти з елементами фінансової психології, зокрема, з вивченням когнітивних упереджень, емоційних факторів та механізмів прийняття рішень в умовах ризику й невизначеності. Такий підхід полягає в *інтеграції психологічних компонентів у програми фінансової грамотності*, що дозволяє не лише підвищити рівень фінансових знань, а й сформувати навички критичного осмислення власної фінансової поведінки. В межах цього підходу можуть бути сформовані системні рекомендації для України: ввести навчальний модуль «Психологія фінансових рішень» у ЗВО або курс «Вчимось рахувати й мислити» для інших закладів освіти. Компонентами таких курсів могли б стати

спеціалізовані онлайн-платформи з різними симулятивними вправами та іграми.

Таблиця 3.1

**Практичні методики зниження впливу психологічних чинників
на фінансові рішення**

№	Методика / інструмент	Очікуваний ефект
1.	<i>Психоосвітні програми з фінансової грамотності з інтеграцією психологічних компонентів</i>	Підвищення базових фінансових знань; формування усвідомленого ставлення до фінансових рішень
2.	<i>Психоосвітні модулі з аналізу фінансової інформації та джерел</i>	Зменшення довіри до неперевіраних джерел; підвищення інформаційної стійкості
3.	<i>Когнітивно-поведінкові фінансові інтервенції (CBFI)</i>	Зниження емоційної імпульсивності; підвищення самоконтролю та рефлексивності
4.	<i>Тренінги з ідентифікації когнітивних упереджень; аналіз фінансових помилок</i>	Зменшення систематичних помилок у фінансових рішеннях; розвиток критичного мислення
5.	<i>Метод фінансових сценаріїв (Scenario-Based Learning)</i>	Формування навичок довгострокового фінансового планування; підвищення відповідальності за вибір
6.	<i>Метод «уповільненого фінансового рішення» (Slow Finance Decision Model)</i>	Зниження імпульсивних витрат; підвищення якості прийнятих фінансових рішень
7.	<i>Фінансовий щоденник з емоційним моніторингом</i>	Підвищення емоційної усвідомленості; формування навичок саморегуляції
8.	<i>Гейміфіковані фінансові симуляції з елементами невизначеності</i>	Формування адекватної оцінки ризику; зниження надмірної впевненості
9.	<i>Метод «Психологічного фінансового профілю»</i>	Індивідуалізація фінансових рекомендацій; підвищення ефективності освітніх інтервенцій

У випадках встановленої високої залежності фінансових рішень від емоцій (страх, тривога, невизначеність) доцільними будуть *когнітивно-поведінкові фінансові інтервенції (CBFIs)*, що спрямовані на ідентифікацію та корекцію нерациональних фінансових переконань, автоматичних думок і деструктивних моделей поведінки. Зокрема, зміст цієї методики полягає у роботі з автоматичними фінансовими думками («я все одно програю», «ризик – це завжди погано») та когнітивними упередженнями (якоріння, ефект втрат, надмірна впевненість). Таку методику можна реалізовувати як індивідуально, так і у формі групових тренінгів, які могли б інтегруватись з курсами з фінансової грамотності. Отримуючи і опрацьовуючи в групі достатній обсяг

достовірної фінансової інформації, молоді люди змогли б досягти зниження емоційного впливу та імпульсивності, водночас нарощуючи самоконтроль і рівень усвідомленості фінансових рішень.

У випадку вразливості до інформаційної асиметрії та маніпулятивних практик рекомендовано застосовувати психоосвітні модулі з аналізу фінансової інформації та інформаційних джерел, наприклад, освітні курси на платформі E-data («Особистий та сімейний бюджет», «Банківські послуги (Просто про гроші)», «Кредит – це зло?», «Основи фінансів та інвестицій», «Фінансове обґрунтування управлінських рішень», «Економіка на кожен день», «Податки (Як не пустити податки на вітер)» та інші) [26]. Такий метод забезпечує нарощення довіри лише до перевірених джерел і підвищує рівень інформаційної стійкості молодих людей.

При обмеженій здатності прогнозувати наслідки фінансових рішень може бути застосований *метод фінансових сценаріїв* (Scenario-Based Learning), який полягає у можливості побудови, аналізу й прогнозу реалістичних фінансових сценаріїв (втрата доходу, інфляція, валютні коливання, кредитні рішення). В сучасних українських реаліях саме цей метод дає можливість сформувати сценарії впливу воєнної нестабільності на фінансові процеси і явища, врахувати ризики міграції, безробіття, втрати платоспроможності. Результатом застосування такого методу має стати фінансова рефлексія та здатність прогнозувати наслідки.

Встановивши у молодій особі ефект імпульсивності прийняття фінансових рішень, доцільно буде застосувати *метод «уповільненого фінансового рішення»* (Slow Finance Decision Model) або такий інструмент як *фінансовий щоденник* з емоційним моніторингом, теоретичною основою яких є саморефлексія та емоційна регуляція. Так, з метою зменшення впливу емоцій та когнітивних викривлень доцільно навчати молодь алгоритмам уповільненого фінансового вибору, що передбачають свідому паузу перед ухваленням рішення, перевірку інформації та оцінку можливих альтернатив.

Завданням методу «уповільненого фінансового рішення» є навчання молоді відкладати фінансові рішення на 24–72 години за чітким алгоритмом:

1. Емоційна пауза
2. Перевірка інформації
3. Альтернативи
4. Наслідки

В результаті досягається зниження рівня впливу страху та надмірної впевненості, а також ризику імпульсивних витрат і фінансових помилок.

Особливість застосування фінансового щоденника як інструменту самоспостереження полягає у фіксації усіх фінансових рішень, емоційного стану під час їх прийняття та психологічної післядії (задоволення чи розчарування). Формами опрацювання цього методу може бути ведення фінансового щоденника або спеціального мобільного додатку, що дозволяє суттєво підвищити рівень самоконтролю та усвідомити роль емоцій при здійсненні фінансових рішень.

Для осіб, які мають нереалістичні фінансові очікування та ілюзії контролю доцільним буде опрацювання методу *гейміфікованих фінансових симуляцій з елементами невизначеності*. Такі симуляції моделюють фінансові рішення в умовах невизначеності, емоційного тиску та обмеженої інформації. Опрацювання такої методики сприяє формуванню адекватної оцінки ризиків, зменшенню ілюзії контролю, зростанню критичного мислення та підвищенню стійкості до маніпулятивного впливу.

Перспективним напрямом подолання проблеми надмірного впливу психологічних чинників на прийняття фінансових рішень є створення *індивідуальних психологічних фінансових профілів*, які враховують рівень фінансової грамотності, схильність до ризику, домінуючі когнітивні упередження та емоційні особливості особистості. Такий підхід дозволяє підвищити ефективність фінансового консультування та освітніх програм.

Зміст цього методу полягає у комплексному психодіагностичному підході, що спрямований на виявлення індивідуальних психологічних

детермінант прийняття фінансових рішень особами раннього дорослого віку. Метод базується на інтеграції положень фінансової психології, поведінкових фінансів та когнітивної психології. В його основі лежить процедура виявлення психологічних чинників, що зумовлюють фінансову поведінку особистості, та формування персоналізованих рекомендацій для підвищення якості фінансових рішень за умов обмеженої фінансової грамотності та соціально-економічної нестабільності.

Метод передбачає оцінювання чотирьох взаємопов'язаних блоків:

1. Блок фінансової грамотності – де оцінюється розуміння базових фінансових понять, здатність аналізувати фінансову інформацію, навички бюджетування, заощадження та оцінки ризику. Важливо, що у цьому блоці оцінюється не лише рівень знань, а й здатність застосовувати їх у реальних ситуаціях. Основними методиками, що можуть застосовуватись у цьому блоці є:

- Financial Literacy Scale (Lusardi & Mitchell) – вимірює базову фінансову грамотність (відсотки, інфляція, ризик) [3];
- OECD/INFE Financial Literacy Questionnaire – дає комплексну оцінку знань, фінансової поведінки, фінансових установок [9];
- Financial Behavior Scale – оцінює практичні аспекти, такі як бюджетування, заощадження, контроль витрат [11].

2. Блок емоційного стану та тривожності – передбачає діагностику загального рівня тривожності, фінансової тривожності, реакцій на невизначеність та ризик. Основними методиками, що можуть застосовуватись у цьому блоці є:

- State–Trait Anxiety Inventory (STAI) – Ч. Спілбергер. Цей тест вимірює ситуативну тривожність і особистісну тривожність, а також відображає загальний психологічний фон;
- Financial Anxiety Scale (FAS) – Archuleta et al. Цей тест вважається спеціалізованою шкалою фінансової тривожності, безпосередньо пов'язаною з фінансовими рішеннями;

– Intolerance of Uncertainty Scale (IUS) – вимірює нетолерантність до невизначеності, що критично важливо для аналізу рішень у кризових умовах.

У вітчизняних реаліях окремо враховується вплив воєнного стресу, нестабільності доходів та соціальної невизначеності, а також рекомендується поєднання методик STAI та FAS.

3. Блок схильності до ризику – досліджує готовність до фінансового ризику, толерантність до втрат і поведінку в умовах невизначеності. Ключовою особливістю такої оцінки є виявлення розриву між декларованою схильністю до ризику та реальною фінансовою поведінкою. Основними методиками, що використовують у світовій практиці і можуть застосовуватись у цьому блоці є:

- Domain-Specific Risk-Taking Scale (DOSPERT), що оцінює ризик у фінансовій сфері окремо від інших видів ризиків;
- Risk Propensity Scale (Meertens & Lion) – відображає загальну схильність до ризику, що корисно для порівняння з фінансовою поведінкою;
- Balloon Analogue Risk Task (BART) – дає можливість експериментувати і встановити поведінковий індикатор ризику, тобто, виявити реальну, а не декларативну схильність до ризику.

4. Блок когнітивних упереджень, у якому оцінюється наявність та вираженість ефекту прив'язки (якоріння), ефекту втрат, надмірної впевненості, евристик доступності та репрезентативності, ілюзії контролю. Формами оцінювання в цьому блоці можуть бути ситуаційні завдання, кейси, короткі поведінкові тести.

Вся процедура методу психологічних фінансових профілів реалізується у кілька етапів: 1) Первинна діагностика (онлайн або очно); 2) Обробка результатів та побудова індивідуального профілю; 3) Інтерпретація результатів із фокусом на домінуючі психологічні детермінанти; 4) Формування персоналізованих рекомендацій. В результаті застосування методу формується психологічний фінансовий профіль, що містить:

- ✓ рівень фінансової грамотності;

- ✓ ключові емоційні тригери фінансових рішень;
- ✓ домінуючі когнітивні упередження;
- ✓ тип фінансової поведінки;
- ✓ індивідуальні рекомендації щодо корекції фінансових рішень.

Загалом, практичне значення застосування цього методу полягає у можливості:

- перейти від уніфікованої фінансової освіти до персоналізованих інтервенцій;
- підвищити ефективність програм фінансової грамотності;
- знизити вплив психологічних викривлень;
- сформувати усвідомлену фінансову поведінку.

Таким чином, метод «Психологічного фінансового профілю» є комплексним інструментом оцінювання психологічних детермінант фінансових рішень, що дозволяє ідентифікувати індивідуальні чинники фінансової поведінки та розробити персоналізовані рекомендації для її оптимізації в умовах соціально-економічної нестабільності.

Запропоновані методики спрямовані на комплексне поєднання фінансової освіти та психологічних інтервенцій, що дозволяє знизити залежність фінансових рішень молоді від емоційних і когнітивних чинників в умовах соціально-економічної нестабільності.

3.2. Програма психологічної підтримки осіб раннього дорослого віку щодо зниження впливу деструктивних психологічних чинників на фінансові рішення

Ефективне зниження залежності фінансових рішень осіб раннього дорослого віку від деструктивних психологічних детермінант можливе лише за умови комплексного поєднання фінансової освіти та психологічних інтервенцій. У зв'язку з виявленими особливостями, доцільним є впровадження комплексу практичних рекомендацій, спрямованих на

формування усвідомленої фінансової поведінки та зменшення впливу психологічних детермінант на процес прийняття фінансових рішень.

Тренінгова програма психологічної підтримки молоді щодо зниження впливу психологічних чинників на фінансові рішення

Мета програми: зменшення впливу когнітивних упереджень, емоційного тиску та інформаційної асиметрії на фінансові рішення молоді; формування усвідомленої, відповідальної та стійкої фінансової поведінки; підвищення фінансової грамотності та навичок критичного мислення при ухваленні фінансових рішень.

Тривалість та формат програми: розрахована на 8 занять загальною тривалістю 3 тижні. Частота занять: 2–3 теми на тиждень. Тривалість кожного заняття 2 год.

Формат: комбінований – очні та онлайн-сесії, інтерактивні тренінги, кейс-аналіз, самостійні завдання.

Цільова аудиторія: молодь віком 18–30 років, студенти та молоді працівники, особливо групи з низьким рівнем фінансової грамотності та високою тривожністю.

Тема 1. Вступ до психології фінансових рішень

Мета заняття: Усвідомлення ролі психологічних факторів у фінансових рішеннях, формування мотивації до змін

Структура заняття: міні-лекція, інтерактивна бесіда, відео-презентації

Вправа до теми 1. «Моє фінансове рішення»

Мета: Актуалізувати особистий досвід фінансових рішень та виявити роль емоцій і мисленнєвих автоматизмів.

Інструкція:

Учасникам пропонується згадати одне важливе фінансове рішення, прийняте протягом останніх 6–12 місяців (покупка, кредит, заощадження, інвестиція тощо).

Письмово відповісти на запитання:

1. Яке це було рішення?
2. Які емоції я відчував(ла) під час його прийняття?
3. Які думки або переконання впливали на мій вибір?
4. Чи був цей вибір раціональним з погляду сьогоdnішнього досвіду?

Після індивідуальної роботи проводиться групове обговорення з акцентом на психологічні чинники.

Очікуваний результат: Усвідомлення впливу емоцій і когнітивних схем на фінансову поведінку.
Тема 2. Фінансова грамотність і критичне мислення Мета заняття: Підвищення знань та навичок аналізу фінансової інформації; зменшення помилок через недостатню обізнаність Структура заняття: Тестування (Financial Literacy Scale), практичні вправи, кейси Вправа до теми 2. «Фінансовий детектив» Мета: Розвиток критичного мислення при аналізі фінансової інформації. Інструкція: Учасникам пропонуються приклади фінансових повідомлень (реклама кредиту, інвестиційна пропозиція, банківська новина). Завдання: • визначити джерело інформації; • знайти приховані умови; • сформулювати запитання, які варто поставити перед прийняттям рішення. Робота виконується в малих групах з подальшою презентацією висновків. Очікуваний результат: Формування навички критичного аналізу фінансових даних.
Тема 3. Когнітивні упередження Мета заняття: Виявлення та корекція упереджень у прийнятті рішень Структура заняття: Робота з кейсами, рольові ігри, інтерактивні тести (якоріння, ефект втрат, надмірна впевненість) Вправа до теми 3. «Пастки мислення» Мета: Навчити розпізнавати когнітивні упередження (якоріння, ефект втрат, надмірна впевненість). Інструкція: Тренер пропонує серію коротких фінансових ситуацій. Учасники: 1. приймають рішення інтуїтивно; 2. після цього отримують пояснення, яке упередження було задіяне; 3. обговорюють, як можна було б змінити рішення. Очікуваний результат: Здатність ідентифікувати власні когнітивні помилки.
Тема 4. Емоційні фактори та фінансова тривожність Мета заняття: Зниження фінансової тривожності, розвиток емоційної стійкості під час ухвалення рішень Структура заняття: STAI, Financial Anxiety Scale, групова терапія, вправи на регуляцію емоцій Вправа до теми 4. «Емоції і гроші» Мета: Усвідомлення емоцій, пов'язаних із фінансами, та їх регуляція. Інструкція: Після заповнення шкал STAI та Financial Anxiety Scale учасники: • визначають емоції, що найчастіше виникають у фінансових ситуаціях; • виконують дихальну вправу «4–6»; • обговорюють, як емоції впливають на їх фінансові рішення. Очікуваний результат: Зниження емоційної напруги та розвиток навичок саморегуляції.
Тема 5. Схильність до ризику та прийняття рішень у невизначеності

Мета заняття: Формування адекватної оцінки ризиків, розвиток стратегій ухвалення рішень Структура заняття: DOSPERT, BART, ситуаційні тренінги, симуляції Вправа до теми 5. «Ризик під контролем» Мета: Усвідомлення власної схильності до ризику. Інструкція: Після виконання тестів DOSPERT або BART учасникам пропонується змодельовати фінансову ситуацію з різним рівнем ризику. Завдання – обґрунтувати вибір і проаналізувати альтернативи. Очікуваний результат: Розвиток раціонального ставлення до ризику.
Тема 6. Інформаційна асиметрія та оцінка джерел Мета заняття: Зменшення впливу неперевіреної або неповної інформації на рішення Структура заняття: Практикум з аналізу джерел, медіаграмотність, кейси Вправа до теми 6. «Джерело під мікроскопом» Мета: Навчити оцінювати достовірність фінансових джерел. Інструкція: Учасники аналізують різні інформаційні ресурси за критеріями: • авторство; • мета; • повнота інформації; • наявність маніпуляцій. Очікуваний результат: Формування інформаційної гігієни.
Тема 7. Фінансове планування та контроль Мета заняття: Підвищення відповідальності та прогнозованості фінансової поведінки Структура заняття: Вправи на бюджетування, ведення фінансового щоденника, планування фінансових цілей Вправа до теми 7. «Мій фінансовий маршрут» Мета: Розвиток навичок фінансового планування. Інструкція: Учасники складають особистий фінансовий план на 6 місяців із визначенням цілей, ресурсів та можливих ризиків. Очікуваний результат: Підвищення відповідальності за власну фінансову поведінку.
Тема 8. Закріплення навичок та індивідуальні консультації Мета заняття: Усвідомлене прийняття фінансових рішень, підготовка до самостійного застосування методик Структура заняття: Персоналізовані рекомендації, робота з психологом/ментором Вправа до теми 8. «Моє фінансове рішення майбутнього» Мета: Закріплення усвідомленого підходу до фінансових рішень. Інструкція: Учасники формулюють правила, яких будуть дотримуватися у фінансових рішеннях, та обговорюють їх із тренером. Очікуваний результат: Готовність до самостійного застосування отриманих методик.

Очікуваними результатами повного завершення програми повинно бути:

- підвищення рівня фінансової грамотності молоді;

- зменшення впливу когнітивних упереджень та емоційних чинників на фінансові рішення;
- формування усвідомленої та відповідальної фінансової поведінки;
- покращення здатності аналізувати інформацію та оцінювати ризики;
- розвиток емоційної стійкості та самоконтролю під час ухвалення фінансових рішень.

Реалізація запропонованих практичних рекомендацій сприятиме формуванню усвідомленої, відповідальної та стійкої фінансової поведінки молоді в умовах сучасних викликів в Україні.

Висновки до розділу 3

1. Проведений аналіз засвідчив, що фінансові рішення осіб раннього дорослого віку в Україні формуються під значним впливом психологічних детермінант, серед яких провідне місце посідають емоційні стани, когнітивні упередження, низький рівень фінансової грамотності та висока соціально-економічна невизначеність. Обґрунтовано доцільність застосування комплексу методик, які поєднують інструменти фінансової освіти та психологічні інтервенції, зокрема психоосвітні програми, когнітивно-поведінкові фінансові інтервенції, метод фінансових сценаріїв, гейміфіковані симуляції, фінансові щоденники та метод «уповільненого фінансового рішення». Особливу практичну цінність має запропонований метод «Психологічного фінансового профілю», який дозволяє перейти від уніфікованих освітніх підходів до персоналізованих рекомендацій з урахуванням індивідуальних психологічних особливостей фінансової поведінки.

2. Розроблена програма психологічної підтримки осіб раннього дорослого віку є логічним продовженням запропонованих методик і спрямована на формування усвідомленої, відповідальної та стійкої фінансової поведінки. Її комплексний характер, поєднання психодіагностики, тренінгових занять, практичних вправ і рефлексивних інструментів

забезпечують зниження впливу емоційних і когнітивних чинників на фінансові рішення, розвиток критичного мислення та навичок саморегуляції. Реалізація такої програми в освітньому та позаосвітньому середовищі України може стати ефективним інструментом підвищення фінансової стійкості молоді та адаптації її фінансової поведінки до умов тривалої соціально-економічної нестабільності.

ВИСНОВКИ

Кваліфікаційна робота присвячена дослідженню психологічних детермінант прийняття фінансових рішень особистістю раннього дорослого віку. В роботі подано теоретичне узагальнення та емпіричне дослідження, що дає підстави для таких висновків.

1. Узагальнено теоретичні підходи до аналізу психологічних чинників впливу на прийняття фінансових рішень. Визначено, що сучасні наукові концепції поведінкових фінансів ґрунтуються на таких ключових положеннях: наявність когнітивних упереджень у процесі ухвалення фінансових рішень; значущість емоційного чинника; вплив соціального середовища та групової динаміки; роль інформаційної асиметрії та використання евристик у фінансовій поведінці.

2. Обґрунтовано, що процес прийняття фінансових рішень зумовлюється сукупністю зовнішніх і внутрішніх чинників. До зовнішніх факторів мікросередовищного рівня належить передусім соціальний вплив, зокрема думка родини, друзів або фахівців. Водночас до внутрішніх чинників психологічної природи віднесено емоційний стан особистості (стрес, страх, надмірну впевненість), а також систему особистісних цінностей і сформовані фінансові звички.

3. У ході емпіричного дослідження встановлено, що найбільш значущим психологічним чинником для всіх досліджуваних груп респондентів є наявність фінансових планів, що проявляється у своєрідній психологічній залежності від запланованих подій, дій або зобов'язань перед членами родини чи друзями щодо майбутніх витрат. Дещо менш впливовим чинником респонденти визначили рівень платоспроможності, який відображає суб'єктивну оцінку задоволеності власним матеріальним становищем. Водночас найменш значущим фактором психологічного впливу виявилася думка сім'ї, друзів або близького соціального оточення.

4. Виявлено, що більшість психологічних чинників мають низький рівень кореляції з фінансовим добробутом (платоспроможністю), однак у

межах побудованої моделі їхній вплив може бути статистично значущим. Це свідчить про наявність залежності здобувачів освіти та їхніх родин від психологічних детермінант, які, попри свою вагомість, не забезпечують належного фінансового розвитку.

5. Проведене дослідження підтвердило, що процес ухвалення фінансових рішень особами раннього дорослого віку в Україні значною мірою зумовлений впливом психологічних детермінант, серед яких ключову роль відіграють емоційні стани, когнітивні упередження, недостатній рівень фінансової грамотності та підвищена соціально-економічна невизначеність. Доведено доцільність використання комплексу методичних підходів, що інтегрують інструменти фінансової освіти з психологічними інтервенціями, зокрема психоосвітні програми, когнітивно-поведінкові фінансові практики, метод фінансових сценаріїв, гейміфіковані симуляційні вправи, ведення фінансових щоденників і застосування методу «уповільненого фінансового рішення». Важливе практичне значення має запропонований метод «психологічного фінансового профілю», який забезпечує перехід від стандартизованих освітніх моделей до персоналізованих рекомендацій з урахуванням індивідуальних психологічних характеристик фінансової поведінки.

6. Розроблена програма психологічної підтримки осіб раннього дорослого віку є логічним продовженням запропонованих методичних підходів і спрямована на формування усвідомленої, відповідальної та стабільної фінансової поведінки. Її комплексний характер, що поєднує психодіагностичні інструменти, тренінгові заняття, практичні вправи та рефлексивні методи, сприяє зниженню впливу емоційних і когнітивних чинників на фінансові рішення, розвитку критичного мислення та навичок саморегуляції. Упровадження цієї програми в освітньому та позаосвітньому середовищі України може стати ефективним засобом підвищення фінансової стійкості молоді та адаптації її фінансової поведінки до умов тривалої соціально-економічної нестабільності.

Перспективи дослідження пов'язані з необхідністю формування комплексного підходу до об'єктивної оцінки рівня впливу психологічних детермінант на прийняття фінансових рішень з наступною популяризацією програм підвищення конструктивного та зниження деструктивного впливу на фінансову поведінку особистостей.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Abramova I., Nedilska L., Kurovska N., Kovalchuk O., Poplavskyi P. Modern state and post-war prospects of financial inclusion in Ukraine considering the EU experience. *Financial and credit activity problems of theory and practice*, 2023. №6(53). P.318-333.
2. Barberis N., Thaler R. A survey of behavioral finance. *Handbook of the Economics of Finance*. 2003. №1. P.1053-1128.
3. Global Financial Literacy Excellence Center (GFLEC). «Big Three» питання для вимірювання фінансової грамотності (GFLEC) URL: https://gflec.org/education/questions-that-indicate-financial-literacy/?utm_source=chatgpt.com
4. Kahneman D., Tversky A. Prospect theory: An analysis of decision under risk. In *Handbook of the fundamentals of financial decision making: Part I*. 2013. pp. 99-127.
5. Loewenstein G., Lerner J. S. The role of affect in decision making. *Handbook of affective science*, 2003. №619. P.642.
6. Shefrin H. *Beyond greed and fear: Understanding behavioral finance and the psychology of investing*. Oxford University Press. 2002.
7. Shiller R. J. Irrational exuberance: Revised and expanded third edition. 2015. URL : <https://www.torrossa.com/en/resources/an/5559001>
8. State–Trait Anxiety Inventory – Mind Garden manual & forms. URL: <https://www.mindgarden.com/state-trait-anxiety-inventory-for-adults/29-staiad-manual.html>
9. Анкета-опитувальник OECD/INFE (Financial Literacy and Financial Inclusion Toolkit) URL: OECD/INFE Toolkit for Measuring Financial Literacy and Financial Inclusion 2022 (PDF)
10. Барабаш Л. В. Психологія фінансів і поведінкові фінанси: точки дотику та відмінності. *Review of transport economics and management*. 2022. №23. С.151-155.

11. Валідована психометрична шкала для оцінювання фінансової поведінки (Financial Behavior Scale). URL: https://digitalcommons.usu.edu/fchd_facpub/71/?utm_source=chatgpt.com
12. Горват Т. Ю., Дуб М. І. Когнітивні упередження: сутність та вплив на фінансові рішення. *Підприємництво і торгівля*. 2024. №43. С.29-35.
13. Горват Т. Ю., Дуб М. І., Вчорашня А. І. Психологічні чинники фінансової мотивації особистості. *Київський економічний науковий журнал*. 2025. №8. С.39-44.
14. Гречуха І. А. Умови особистісного зростання літературно обдарованої особистості. *Актуальні проблеми особистісного зростання (збірник наукових праць)*, 2019. С. 150-152.
15. Гура Г. Психологічні механізми прийняття управлінських рішень: раціональність чи інтуїція. *Вчені записки Університету «КРОК»*, 2022. №4 (68). С.123-131.
16. Ілляшенко П. Поведінкові фінанси: історичний огляд і основні засади. *Вісник Національного банку України*. 2016. №239. С.30-57.
17. Кальченко О., Зеленська О., Лесун С. Фінансова поведінка домогосподарств у контексті розвитку поведінкових фінансів. *Проблеми і перспективи економіки та управління*, 2023. №4 (36). С.280-290.
18. Канеман Д. Мислення швидко й повільно / пер. Максим Яковлев. К.: Наш Формат. 2019. 480 с.
19. Карамушка Л. М., Ходакевич О. Г. Психологічні особливості ставлення студентської молоді до грошей : монографія / Л. М. Карамушка, О. Г. Ходакевич. Київ : КНЕУ, 2017. 200 с.
20. Карпишин Н. І., Табака С. А. Психологія прийняття фінансових рішень громадянами. 2018.
21. Кізима Т., Булавинець В., Кізима А. Фінансова поведінка домогосподарств у контексті розвитку поведінкових фінансів. *Економічний аналіз*. 2022. Том 32. № 4. С. 152-164. DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2022.04.152>

22. Кізима Т. О. Поведінкові фінанси у концепціях класичної та інституціональної теорій. *Світ фінансів*. 2017. №3. С.7-18.
23. Кривов'язюк І. Фактори впливу на процес прийняття управлінських рішень. *Collection of scientific papers «ΛΟΓΟΣ»*. 2024. September 20. С. 42-46.
24. Крушинська А. В. Поведінкові фінанси у страхуванні: психологія ризику та вибору. *Збірник тез ХХІХ щорічної звітної наукової конференції науковопедагогічних працівників, докторантів та аспірантів «Управлінські та правові засади забезпечення розвитку України як європейської держави» (м. Хмельницький, 27 березня 2025 року)*. Хмельницький : Хмельницький університет управління та права імені Леоніда Юзькова, 2025. С. 104.-106
25. Ліпич М. А. Поведінкові фінанси: концептуалізація поняття. *Вісник Одеського національного університету. Серія: Економіка*. 2014. №19. Вип. 3 (4). С.54-58.
26. Навчальні курси на платформі Є-data. *Інформаційно–аналітична система «Прозорий бюджет»* URL : https://edata.gov.ua/courses.html?utm_source=chatgpt.com
27. Недільська Л.В., Гречуха І.В., Гайдучок Т.С. Психологічні детермінанти прийняття фінансових рішень особистістю. *Вісник Академії праці, соціальних відносин і туризму. Серія: економіка, психологія та управління*. 2025. №
28. Нікіфоров П. О., Марич М. Г. Поведінкові фінанси : навч. посібник. Чернівці : Чернівець. нац. ун-т. ім. Ю. Федьковича. 2022. 144 с.
29. Особистісне зростання в умовах трансформації сучасного суспільства: монографія / Ред. колегія: Т. В. Коломієць, Т. Ю. Кулаковський, Г. В. Пирог; за науковою редакцією професора Л. П. Журавльової. Житомир: Вид. О. О. Євенок, 2020. 308 с.

30. Петрунько О. Соціально-психологічні чинники ухвалення рішень в умовах невизначеності. *Вчені записки Університету «КРОК»*, 2024, 2 №74. С. 273-282.
31. Повод Т. М. Поведінкові фінанси: інтеграції з класичними теоріями для ефективного управління інвестиційними рішеннями. *Таврійський науковий вісник. Серія: Економіка*, 2024. №22. С.146-152.
32. Понзель В. В., Понзель В. В. Поведінкові фінанси: як психологія впливає на прийняття інвестиційних рішень? *Актуальні питання економічних наук*. 2024. №6.
33. Санстейн К., Талер Р. Як допомогти людям зробити правильний вибір / пер. Ольга Захарченко. К.: Наш Формат, 2017. – 312 с.
34. Слободенюк О., Гречуха І. А. Психологічні особливості розвитку емпатії студентів-психологів. *Дев'яносто другі економіко-правові дискусії. Серія: Соціальні та гуманітарні науки: матеріали Міжнародної мультидисциплінарної наукової інтернет-конференції* (м. Львів, Україна, м. Ополе, Польща, 18-19 грудня 2024 р.). С. 139-141.
35. Слюсарчук Л., Слюсарчук Я. Когнітивні пастки в економіці, їх вплив на формування фінансових рішень. *Економічний простір*. 2025. №198. С.238-243.
36. Стамат В. М. Психологічні чинники прийняття управлінських рішень. *Світ наукових досліджень. Випуск 36: матеріали Міжнародної мультидисциплінарної наукової інтернет-конференції* (м. Тернопіль, Україна, м. Ополе, Польща, 17-18 грудня 2024 р.)/за ред.: О. Патряк та ін. ГО “Наукова спільнота”, WSZIA w Opolu. 2024. 244 с.
37. Тополенко О. О., Тополенко О. А. Модель впливу психологічних чинників на процес прийняття управлінських рішень. 2008. <https://ela.kpi.ua/server/api/core/bitstreams/54d52381-84b1-4b02-9e40-86fc3f971417/content>

38. Тріпак М. Психологія фінансів та стресу суб'єктів соціуму в умовах світової пандемії. *Економічний аналіз*. 2020. Том 30. № 1. Частина 1. С. 210-216.
39. Циганова Н. В. Взаємодія суб'єктів фінансового ринку в умовах поведінкової економіки. *Науковий погляд: економіка та управління*, 2019. №2. С.174-184.
40. Шинкарук Л., Геращенко В. Соціально-психологічні чинники прийняття інвестиційних рішень. In *Теорія і практика сучасної психології: реалії й перспективи*: зб. матеріалів Міжнародної наук.-практ. конф., Київ, 31 жовтня 2019 р. Київ: Міленіум. 2019. С. 71.
41. Шкурат М. Є., Завидовська А. О. Дослідження детермінант впливу на механізм функціонування криптовалют в умовах світової економічної невизначеності. *Вісник Маріупольського державного університету. Серія: Економіка*, 2023. Вип. 25. С.135-146.
42. Штерма Т. В., Чорновол А. О., Нетяга Б. Р. Інтеграція бізнес-аналітики та великих даних для прогнозування поведінки інвесторів на фондових ринках. *Актуальні питання економічних наук*, 2025. №15.