

**ВАРТАНОВА Олена / VARTANOVA Olena,**

*д-р екон. наук, професор,  
професор кафедри управління та смарт-інновацій,  
Київський національний університет технологій та дизайну,  
м. Київ, Україна  
orcid.org/0000-0002-8706-6437*

## **ПСИХОЛОГІЧНІ ФАКТОРИ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОВЕДІНКИ МОЛОДІ В УМОВАХ МІЛІТАРНОГО ВПЛИВУ**

---

**Анотація.** Статтю присвячено актуальним питанням дослідження економічної поведінки молоді та ірраціональності її суб'єктів в умовах війни. Надано авторське визначення економічної поведінки. Виявлено вплив психологічних факторів на різні аспекти економічної поведінки молоді в умовах мілітарного впливу.

**Ключові слова:** економічна поведінка, молодь, мілітарний вплив, психологічні фактори раціональність, ставлення до грошей, тривога.

## **PSYCHOLOGICAL FACTORS OF THE ECONOMIC BEHAVIOR OF YOUTH IN CONDITIONS OF THE MILITARY IMPACT**

---

**Abstract.** The paper examines some topical issues of the economic behavior of youth and the irrationality of subjects of economic relations in the war conditions. The author's definition of the economic behavior is given. The influence of psychological factors on various aspects of the economic behavior of young people under the military influence is revealed.

**Keywords:** economic behaviour, youth, military impact, psychological factors, rationality, attitude to money, anxiety.

Сучасні тенденції економічного розвитку в умовах гібридного світу, хаотичних та непередбачуваних змін бізнес-середовища ґрунтуються на конвергенції економічних, соціальних, психологічних, політичних та інших наук у пошуку інтегральної теорії людської поведінки, яка обґрунтовує принципи, підходи та чинники економічної поведінки. Ключ до розуміння чинників економічної поведінки індивідів знаходиться у сфері когноміки і поведінкових наук, а саме поведінкової економіки, які дають змогу врахувати

і передбачити, окрім суто економічних чинників, також когніції суб'єктів економічної поведінки, автоматизми у прийнятті рішень, врахувати не лише економічну, але й соціальну корисність прийнятих рішень, передбачити реакцію індивідів на соціальні впливи та маніпулювання.

Економічна поведінка агреговано відображає реальне людське буття в економічній сфері та є об'єктом дослідження різних соціальних наук, кожна з яких вивчає цей складний і багатогранний соціально-економічний феномен, виходячи зі свого предмета, специфіки та методологічних підходів. Наразі зрозуміло, що дослідження такого складного феномену, як економічна поведінка, ще не є вичерпними та потребують подальшого розвитку із використанням міждисциплінарних підходів і методології.

Дослідження економічної поведінки як складного соціально-економічного феномену стало логічним продовженням досліджень економістів-класиків і «*homo oeconomicus*» або «людини раціональної», поведінка і рішення якої завжди є раціональними. Подальший розвиток економічної думки, зокрема, виникнення поведінкової економіки, призвів до принципової зміни поглядів на ірраціональність поведінки економічних суб'єктів, дослідження ірраціонального (емоцій, почуттів, ставлень, настанов, цінностей, когніцій тощо, що відповідає концепції «чорного ящика», тобто сукупності особистісних соціально-психологічних чинників, які характеризують ірраціональність поведінки та прийняття рішень економічними агентами), що було неможливим врахувати у попередніх економічних моделях.

Наші дослідження підтверджують переважно ірраціональний характер економічної і споживчої поведінки та економічних рішень. Більшість економічних агентів (76,9%) є суб'єктивно раціональними, 60% – не дуже схильні до ризику, прагнуть до раціональності розподілу коштів та прийняття раціональних рішень. За результатами опитування виокремлено 2 групи суб'єктів економічної поведінки: суб'єктивно раціональні або схильні до раціональних економічних рішень (26,2%) та суб'єктивно ірраціональні, «одержимі грошима» суб'єкти (21,5%), метою економічної поведінки яких є задоволення потреб у радості, щасті, владі, соціальному впливі, статусі й визнанні тощо. Виявилось, що чим нижче рівень наших доходів, тим більше ми потребуємо підтримки інших людей в економічних рішеннях, тим більше ми прагнемо задовольнити бажання за допомогою споживання.

Виходячи з цього, можна надати власне розуміння економічної поведінки, яке полягає у поєднанні раціональних та ірраціональних когніцій та поведінкових проявів у прийнятті економічних рішень та задоволенні потреб індивіда в ситуаціях активних соціальних комунікацій, обмеженості ресурсів та когнітивної переважаності індивідів.

Дослідження економічної поведінки здійснено з використанням методики «Споживча поведінка студентів» (О. Савченко, С. Хтей, 2020 р.), яка дає змогу діагностувати чотири аспекти економічної поведінки: раціональний розподіл коштів; орієнтація на думку іншої людини та рекламу; гнучкість у придбанні товарів; купівля як отримання бажаного [1].

Дослідження проводилось у березні-грудні 2022 р. Вибірку склали 138 студентів Київського національного університету технологій та дизайну, ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», Черкаського державного технологічного університету віком від 18 до 30 років різних освітніх рівнів та економічних спеціальностей, які на момент дослідження перебували на території України.

Метою дослідження було виявлення факторів, які впливають на економічну поведінку молоді, зокрема, ставлення до грошей та грошова поведінка, задоволеність життям, особистісна раціональність та ризик в економічній поведінці. Особливо цікавим є вплив на економічну поведінку таких факторів, як «турбота про майбутнє», «втома від життя», «задоволеність життям», вплив яких міг посилитися під час війни РФ проти України, що триває.

За результатами дослідження впливу факторів задоволеності життям (за методикою «Задоволеність життям», Н. Мельнікова) на економічну поведінку молоді можна констатувати зростання тривожних настроїв серед молоді, високий рівень втоми від життя і розчарування в житті, турботи про майбутнє. Деякі з чинників, які впливають на відчуття задоволеності життям, пов'язані з тривогою, хвилюванням щодо поточних справ і проблем: 42,4% респондентів завжди або майже завжди хвилюються щодо поточних справ та проблем (29,5% не схильні до хвилювання).

Деякі з чинників пов'язані з очікуваннями майбутніх несприятливих подій або фінансових труднощів. Так, майже половина опитуваних (47,3%) побоюються виникнення несприятливих подій (проти 27,6% тих, хто не очікує їх), 62% переймаються через більш низькі заробітки. У той же час, незважаючи на стан війни, певна група респондентів не піддається впливу тривоги та негативних емоцій: 40,2% завжди або майже завжди відчують внутрішній спокій (проти 17,3% тих, хто майже ніколи не відчуває спокою).

За досліджуваний період зросла тривога через фінансовий стан та рівень доходів. Як показали результати дослідження, у 2022 р. значно скоротилися доходи респондентів та зросло суб'єктивне відчуття бідності. Так, у 11,6% респондентів після усіх необхідних трат не залишається майже нічого, у 21,7% – залишається 5-10% доходу, у 31,9% – 11-20% доходу, у 16,7% – 2-30% доходу, у 9,4% опитаних – 31-40% їх доходів. Ці дані свідчать про суттєве погіршення фінансової складової благополуччя серед опитуваних.

Встановлення взаємозв'язків між різними аспектами та факторами економічної поведінки здійснено на основі кореляційного аналізу, за результатами якого виявлено вплив психологічних факторів на різні аспекти економічної поведінки молоді (найбільшу кількість взаємозв'язків виявлено між факторами ставлення до грошей та грошової поведінки за методикою А. Фернема [2]):

- між факторами «Гроші як влада», «Неадекватна поведінка з грошима», «Особистісна раціональність» та аспектом економічної поведінки «Раціональний розподіл коштів»;

- між факторами «Гроші як влада», «Економність», «Неадекватна поведінка з грошима», «Тривога про майбутнє», «Суб'єктивно оцінюваний рівень доходу» та аспектом економічної поведінки «Орієнтація на думку інших»;

- між факторами «Грошова одержимість», «Гроші як влада», «Економність», «Неадекватна поведінка з грошима», «Тривога про майбутнє», «Суб'єктивно оцінюваний рівень доходу», «Раціональність», «Ризик» та аспектом економічної поведінки «Купівля як отримання бажаного»;

- між фактором «Гроші як влада» та аспектом економічної поведінки «Гнучкість у виборі товарів».

Розкриємо зміст найбільш цікавих залежностей. Прикладом є зв'язок між рівнем прояву фактору «Економність» і аспектом споживчої поведінки «Купівля як отримання бажаного» ( $r=0,39$ ,  $p=0,01$ ). Він означає, що чим більш економною є людина в своїй грошовій поведінці, тим більше вона схильна здійснювати покупки задля отримання бажаного. Економні люди за А. Фернемом [2] не означають раціональних споживачів. Економний споживач – це суперечливий тип, який, з одного боку, зберігає гроші на «чорний день», вчасно сплачує рахунки, негнучкий у грошовій поведінці, відчуває себе погано, якщо витрачає більше, пишається здатністю економити гроші, а з іншого – відчуває дискомфорт, поки не витратить усі залишки грошей в кінці місяця, має гірше фінансове становище, ніж інші (вважає, що витрачає більше), наслідує батьківські моделі грошової поведінки. З цих ознак можна судити про певну невротизацію грошової поведінки таких індивідуумів, що вже не дозволяє віднести їх до категорії раціональних.

Постійна економія грошей – це суворі обмеження споживача у своїх витратах, постійна депривація людини, яка часто не дозволяє собі задовольнити навіть базові потреби за допомогою купівлі. Можна припустити, що граничні форми економності можна розглядати з точки зору психопатології, коли у людини проявляються вже патологічні риси особистості, у тому числі, які проявляються у сфері економічної поведінки. Наприклад, такий характер поведінки вже може привести до скнарості, яка має ознаки залежності (від небажання та неможливості витратити гроші), або до інших психологічних

розладів (сіллогоманія). Напевно, за певних обставин, це може призводити до «зривів» у грошовій поведінці, коли людина вже не економить і не розраховує, а витрачає з метою отримати бажане, задоволення власних бажань.

Значущі взаємозв'язки між показником турботи про майбутнє і аспектом економічної поведінки «купівля як отримання бажаного» ( $r=0,24$ ,  $p=0,05$ ). Це означає, що чим більше людина турбується про майбутнє, тим більше вона схильна здійснювати покупки задля отримання бажаного. Фактор «турбота про майбутнє» пов'язаний з тривогою: тривожні очікування щодо майбутнього, невпевненість у майбутньому, відчуття нестабільності і небезпеки світу. В економічній поведінці це може проявлятися у невротизації процесу вибору та рефлексії щодо його наслідків, що може призводити в результаті до ускладненого або неправильного вибору або взагалі відмови від вибору.

Так само у випадку з проявом фактору «Економічність», високий рівень тривоги та сумнівів не дають споживачу приймати дійсно обґрунтовані рішення. Швидше, в цьому випадку покупки для невротизованого споживача виступають як атрибут стабільності, або відповідають іншим його потребам (соціальна залученість, безпека, захищеність, потреба у повазі тощо), чим можна пояснити те, що, незважаючи на тривогу про майбутнє, людина витрачає гроші для отримання бажаного. Також тривожні люди мають у своєму арсеналі багато когнітивних викривлень, які допомагають їм приймати автоматичні рішення, які проте через когнітивний дисонанс посилюють тривогу після споживання як болісні відчуття від втрати одної з альтернатив.

За результатами проведеного дослідження можна зробити такі висновки.

Дослідження призвело до: 1) формулювання авторського визначення економічної поведінки як поєднання раціональних та ірраціональних когніцій та поведінкових проявів у прийнятті економічних рішень і задоволенні потреб індивіда в ситуаціях активних соціальних комунікацій, обмеженості ресурсів та когнітивної переважаності індивідів;

2) визначення структури, факторної моделі економічної поведінки молоді. Вивчено фактори економічної поведінки молоді, її раціональності або ірраціональності в умовах війни;

3) на основі проведення кореляційного аналізу виявлено чинники, які найбільшою мірою впливають на економічну поведінку молоді: грошова одержимість, гроші як влада, економічність, неадекватна поведінка з грошима, тривога про майбутнє, суб'єктивно оцінюваний рівень доходу, раціональність, ризик тощо.

Проблема економічної поведінки є міждисциплінарною, складною і багатаспектною. Інституційне забезпечення економічної поведінки індивідуумів відбувається передусім у закладах освіти; також частково відповідальною за

це є сфера державного і публічного управління. Проте управлінський вплив на економічну поведінку може бути здійснений лише опосередковано через систему інституцій, норм і правил в суспільстві. Розв'язання поставленої проблеми, а саме формування економічної поведінки молоді, можливо також через обов'язкове створення системи психосоціальної підтримки у закладах освіти. Це дозволить своєчасно діагностувати порушення психологічного здоров'я, когнітивні й поведінкові розлади у молоді, своєчасно розвивати навички критичного мислення.

### Список літератури

1. Савченко О.В., Хтей С. Методика діагностики аспектів споживацької поведінки студентів. *Організаційна психологія. Економічна психологія*. 2020. № 4 (21). С. 96–109.
2. Furnham A. Many sides of the coin: the psychology of money usage. *Personality and Individual Differences*. 1984. No. 5. P. 501–509.
3. Корнилова Т.В. Личностные факторы принятия решений (ЛФР-25). URL: <https://sites.google.com/site/test300m/lfr>
4. Вартанова О.В. Діагностика раціональності в економічній поведінці майбутніх менеджерів. *Економіка і суспільство*. 2021. № 34. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/965/923>
5. Вартанова О., Ровнягін О. Ревіталізація концепції економічної поведінки та ірраціональності її суб'єктів у прийнятті рішень. *Таврійський науковий вісник. Серія: Економіка*. 2022. № 13. С. 9–15. URL: <http://tnv-econom.ksauniv.ks.ua/index.php/journal/article/view/257>