

КОГНІТИВНІ АСПЕКТИ ФІНАНСОВОЇ ПОВЕДІНКИ СТУДЕНТСЬКОЇ МОЛОДІ

COGNITIVE ASPECTS OF FINANCIAL BEHAVIOR OF YOUNG STUDENTS

У статті аналізуються наративи фінансової поведінки студентської молоді та розглядаються особливості їх взаємозв'язку з психологічним тяжінням до бідності. Виокремлено чотири основні наративи фінансової поведінки: прагматичний, песимістичний, оптимістичний, новаторський. Такий розподіл типів наративів серед досліджуваних молодих людей є логічним результатом поєднання економічних, соціальних та соціокультурних факторів. Визначено рівневі характеристики психологічного тяжіння до бідності в студентській молоді. Отримані результати свідчать, що більша частина респондентів має низький та нижчий від середнього рівень психологічного тяжіння до бідності. Водночас четверта частина досліджуваних продемонструвала високий та вище середнього рівень психологічного тяжіння до бідності. Установлено статистично значущу різницю середніх значень психологічного тяжіння до бідності залежно від курсу досліджуваних: показники тяжіння до бідності зменшуються в досліджуваних старших курсів. Установлено особливості взаємозв'язків між типом наративу фінансової поведінки та рівнем психологічного тяжіння до бідності. У групах респондентів з новаторським та оптимістичним наративами переважають нижчий від середнього та середній рівень тяжіння до бідності. У групі студентів із прагматичним наративом переважає низький та нижчий від середнього рівень тяжіння до бідності. У групі студентів з песимістичним наративом більшість досліджуваних має вищий від середнього, високий та середній рівні тяжіння до бідності. Отримані результати емпіричного дослідження можуть слугувати основою для розробки програм з фінансової грамотності для студентської молоді.

Ключові слова: фінансова поведінка, наратив, психологічне тяжіння до бідності, оптимізм, прагнення до ризику, песимізм.

The article analyzes the narratives of financial behavior of young students and examines the features of their relationship with the psychological attraction to poverty. Four main narratives of financial behavior are identified: pragmatic, pessimistic, optimistic, and innovative. This distribution of narrative types among the young people studied is a logical result of a combination of economic, social, and sociocultural factors. The level characteristics of the psychological attraction to poverty among student youth have been determined. The results obtained indicate that the majority of respondents have a low and below average level of psychological attraction to poverty. At the same time, a quarter of the respondents demonstrated a high and above average level of psychological attraction to poverty. A statistically significant difference in the average values of psychological attraction to poverty depending on the course of the subjects was established: indicators of attraction to poverty decrease in the subjects of the senior courses. The peculiarities of the relationships between the type of narrative of financial behavior and the level of psychological attraction to poverty were established. The groups of respondents with innovative and optimistic narratives are dominated by below-average and average levels of poverty attraction. The group of students with pragmatic narratives is dominated by low and below-average levels of poverty attraction. In the group of students with a pessimistic narrative, the majority of the studied subjects have above average, high and average levels of poverty tendency. The obtained results of the empirical study can serve as the basis for the development of financial literacy programs for young students.

Key words: financial behavior, narrative, psychological attraction to poverty, optimism, risk appetite, pessimism.

УДК 159.922:316.6
DOI <https://doi.org/10.32782/hbts.78.2.28>
Стаття поширюється на умовах ліцензії CC BY 4.0

Чепурна Г.Л.

к.психол.н., доцент,
доцент кафедри психології
Національний університет
«Чернігівська політехніка»
ORCID ID: 0000-0003-4486-5447

Кальченко О.М.

к.економ.н., доцент,
доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Національний університет
«Чернігівська політехніка»
ORCID ID: 0000-0002-7120-9843

Вступ. В умовах повномасштабної війни та нестабільності економічного середовища конструктивна фінансова поведінка є одним із чинників успішного життєздійснення молодих людей.

Міждисциплінарний підхід до вивчення особливостей фінансової поведінки передбачає аналіз фінансової поведінки людини крізь призму різних галузей гуманітарного знання, зокрема і психології [1; 4]. Психологія фінансів є ключовим компонентом міждисциплінарного підходу, оскільки в межах психології фінансів досліджують емоції, когнітивні упередження та психологічні риси особистості, які впливають на фінансові рішення [1]. Результати досліджень демонструють, що є значний взаємозв'язок психологічних чинників з ухваленням фінансових рішень індивідами. Причому психологічні фактори, порівняно з економічними, мають більший вплив на поведінку людей при ухваленні фінансових рішень [6; 7]. Емпірично встановлено, що особистісні риси впливають на толерантність до фінансових ризиків [6; 7].

Тобто психологія фінансів досліджує особистісні фінансові установки, зумовлені психологічними сценаріями фінансового розвитку та впливом па-

нівних соціокультурних установок тощо. Досліджуючи фінансові патерни молодих людей, науковці акцентують на суперечностях, зумовлених особистісними характеристиками, віковими особливостями, суб'єктивного відчуття себе бідним або багатим [3; 4; 5]. Так, вважаємо за необхідне дослідити суб'єктивне уявлення щодо стратегій фінансової поведінки в студентській молоді.

Мета статті – визначити типові наративи фінансової поведінки студентської молоді та особливості взаємозв'язків типів наративів фінансової поведінки з психологічним тяжінням до бідності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дослідження здійснювалося на базі НУ «Чернігівська політехніка». Кількість вибірки становила 76 респондентів. Серед досліджуваних нараховувалося 50 % студентів другого курсу та 50 % студентів четвертого курсу різних спеціальностей. Досліджувані заповнювали відповідну Google-форму з опитувальниками.

Для вивчення схильності дотримуватися тих чи інших фінансових стратегій відповідно до стилю життя використовувався питальник «Психологічне тяжіння до бідності» В. Васютинського [2].

Таблиця 1

Розподіл студентів за типом наративу фінансової поведінки

Тип наративу	Кількість респондентів у %
Прагматичний	44,7
Песимістичний	26,3
Оптимістичний	15,8
Новаторський	13,2

Для вивчення суб'єктивного уявлення про власну фінансову стратегію ми застосували метод наративного аналізу есе «Я і фінанси».

Для визначення кількісної міри зв'язків між даними нами використано однофакторний дисперсійний аналіз та критерій « χ – квадрат». Для статистичного аналізу отриманих даних використовувалась програма «IBM SPSS Statistics 23 for Windows».

Для визначення особливостей суб'єктивної оцінки власної фінансової поведінки студентською молоддю нами використано метод наративного аналізу есе «Я і фінанси» та виокремлено чотири основні наративи: прагматичний, песимістичний, оптимістичний, новаторський (Табл. 1).

Есе респондентів з прагматичним наративом (44,7 %) характеризується структурованим підходом до фінансів, використовуються ключові поняття «контроль», «планування», «ощадливість», «досягнення цілей». Такі студенти описують свої реалістичні фінансові цілі, способи досягнення стабільності, а також важливість розумного та збалансованого використання грошей. Типовими є висловлювання: «відповідальне ставлення до фінансів і чітке планування дозволяють мені управляти власними ресурсами»; «гроші для мене – це інструмент, який дозволяє досягати цілей і забезпечувати стабільність»; «я завжди складаю бюджет на місяць, щоб контролювати свої витрати та відкладати частину коштів на майбутнє»; «правильне використання грошей допомагає мені створити стабільну фінансову базу і відчувати себе впевненіше в майбутньому»; «важливо не лише заробляти гроші, а й ефективно ними управляти»; «я розумію, що ситуація може змінитися, тому завжди намагаюся залишати фінансову подушку безпеки на випадок непередбачуваних обставин»; «для мене важливо мати чіткий фінансовий план, який допомагає крок за кроком наближатися до досягнення поставлених цілей».

В есе з песимістичним наративом (26,3 %) здебільшого описують фінансові проблеми, які є невідмінною частиною сучасного життя. Фінанси розглядають як джерело страху та тривоги, зазначається пріоритет фінансової безпеки. Найбільш поширеними поняттями в есе такого типу є «дефіцит», «безпека», «страх», «складність», «відповідальність». Характерні висловлювання: «фінанси – це інструмент, який може як допомогти досягти успіху, так і створити труднощі, якщо ними неправильно керувати»; «я завжди відчуваю, що грошей не вистачає, і навіть якщо вони є, вони швидко зникають»; «зараз я маю значні фінансові обмеження, бо ще не працюю»; «коли я думаю про фінанси – у мене виникає багато питань і хвилювань»; «я намагаюся економити, але навіть цього часто недостатньо, щоб почуватися впевнено».

В есе з мрійливим наративом (15,8 %) гроші розглядаються як засіб для здійснення великих ідеалізованих цілей – мрій (подорожей, власного бізнесу, придбання дорогих речей тощо). Простежується позитивне налаштування щодо свого фінансового майбутнього, навіть якщо немає чіткого плану дій,

недостатньо уваги приділяється реалістичному плануванню витрат та можливості заробітку. Характерні висловлювання: «гроші самі по собі не роблять мене щасливою, але вони дають свободу»; «я мрію накопичити достатньо коштів, щоб подорожувати, розвиватись як особистість, мати свободу»; «після закінчення університету я хочу створити власний бізнес, який приносить дохід і дозволить реалізувати мої ідеї та цілі»; «моя головна мета – досягнення фінансової незалежності»; «для мене фінанси – це не просто цифри, а можливість забезпечити собі життя, яким я буду насолоджуватись».

В есе з новаторським наративом (13,2 %) визначальною є тема зацікавлення інвестиціями, новими фінансовими підходами до управління особистими фінансами (наприклад, новими фінансовими додатками) та інноваційними фінансовими технологіями й інструментами (наприклад, криптовалютою), а також готовність брати на себе певні фінансові ризики. Типовими є висловлювання: «гроші для мене – це також можливість вкласти у щось нове, що може принести не лише дохід, а й задоволення від реалізації ідей»; «однією із моїх ключових фінансових стратегій є інвестування та заощадження»; «фінанси – це не лише про гроші, а й про вміння ухвалювати рішення»; «особливе місце в моєму житті посідає інвестування»; «я вважаю, що зберігати гроші просто на депозиті не ефективно, краще їх вкладати в криптовалюту, перспективні стартапи чи технології»; «іноді для досягнення фінансової свободи доводиться ризикувати».

Такий розподіл типів наративів серед досліджуваних молодих людей є логічним результатом поєднання економічних, соціальних та соціокультурних факторів. Домінування прагматичного наративу можна пояснити тим, що через воєнну агресію рф Україна переживає складні економічні часи, що формує в молодих людей прагматичне ставлення до фінансів. Молоді люди розуміють важливість реалістичного планування, економії та ефективного управління грошима. Багато студентів змушені поєднувати навчання з роботою, що формує в них раціональний підхід до фінансів, орієнтований на задоволення базових потреб. Також у багатьох родинах молодь виховують з акцентом на ощадливість і практичний підхід до життя, що впливає на їх фінансову поведінку.

Песимістичний наратив пояснюється невпевненістю у своєму фінансовому майбутньому молодих людей через зовнішні обставини, спричинені вій-

Таблиця 2

Рівень психологічного тяжіння до бідності студентської молоді

Ступінь тяжіння до бідності	Кількість респондентів у %
Високий	5,3
Вищий від середнього	21,1
Середній	18,4
Нижчий від середнього	36,8
Низький	18,4

ною, обмежені перспективи працевлаштування та низький рівень доходів. У сучасному українському суспільстві поширена установка «зберігати на чорний день», що підсилює песимістичні уявлення про фінанси. Можливо, студенти перейняли песимістичні погляди від старших поколінь, які пережили кризу 90-х років.

Проте, незважаючи на складні умови, молодь прагне до змін, що виражається в есе з оптимістичним та новаторським наративом. Оптимістичний і новаторський наративи, на нашу думку, зумовлені психологічними особливостями юнацького віку, а саме: спрямованістю на майбутнє, ідеалізацією «дорослого життя», здатністю ризикувати. У такому разі невеликий або відсутній досвід самостійної фінансової стратегії дає змогу вийти за межі песимістичного наративу.

Результати первинного статистичного аналізу дають змогу отримати уявлення про рівень психологічного тяжіння респондентів до бідності (Табл. 2).

Отримані результати свідчать, що більша частина респондентів має низький (18,4 %) та нижчий від середнього (36,8 %) рівень психологічного тяжіння до бідності. Такі молоді люди характеризуються впевненістю у власних фінансових можливостях, активною позицією щодо управління своїми ресурсами та орієнтацією на досягнення фінансових цілей. Молоді люди з низьким рівнем психологічного тяжіння до бідності мають більш позитивний погляд на свої фінансові перспективи, орієнтовані на заощадження та створення фінансового резерву на майбутнє, відсутність страху перед бідністю дає їм змогу з більшою впевненістю вкладати гроші в інвестиції, бізнес або навчання. Середній рівень психологічного тяжіння до бідності продемонстрували 18,4 % опитаних. Високий та вище середньо-

го – 5,3 % та 21,4 % відповідно. Для цієї категорії молодих людей властиві психологічні установки та переконання, які можуть заважати досягнення фінансового успіху. Молоді люди з таким рівнем тяжіння до бідності часто задовольняються мінімальними досягненнями, не ставлячи перед собою амбітних фінансових цілей, мислять у категоріях дефіциту та сприймають гроші як обмежений ресурс, який важко заробити та легко втратити, що може посилювати відчуття фінансової нестабільності.

За допомогою дисперсійного аналізу виявлено статистично значущу різницю середніх значень показника тяжіння до бідності залежно від курсу навчання ($p = 0,027$). Вона виявляється в зменшенні середніх значень показника тяжіння до бідності залежно від курсу навчання респондентів: на 2-му курсі середні значення тяжіння до бідності більші, ніж на 4-му.

Таку динаміку можна пояснити особистісним, професійним та фінансовим розвитком молодих людей, а також поступовим формуванням впевненості в собі й усвідомленні реальних можливостей для досягнення фінансової незалежності.

У дослідженні (за критерієм « χ – квадрат») встановлено статистично значущий взаємозв'язок ($p < 0,05$) між рівневими показниками тяжіння до бідності та типом наративу есе «Я і фінанси» респондентів (Табл. 3).

Як бачимо з даних, представлених в таблиці 3, у групі респондентів з прагматичним наративом переважає нижчий від середнього (41,2 %) та низький (29,4) рівень тяжіння до бідності. Імовірно, завдяки здатності до планування та зваженому підходу, прагматики мають відчуття контролю над своїми фінансами, що зменшує їх можливість сприймати бідність як неминучий стан. У групі студентів з песимістичним наративом більшість досліджуваних має вищий від середнього (40 %), високий (10 %) та середній (20 %) рівні тяжіння до бідності. Водночас у цій групі кожен п'ятий респондент демонструє низький рівень тяжіння до бідності. Це може пояснюватися недостатнім рівнем рефлексії, видаванням бажаного за дійсність, реальним фінансовим благополуччям, яке сприймається крізь призму песимістичного мислення як несправжнє, випадкове та тимчасове.

У групах респондентів з новаторським та оптимістичним наративами переважають нижчий від середнього та низький рівень тяжіння до бідності.

Таблиця 3

Взаємозв'язок між рівнем тяжіння до бідності та типом наративу есе «Я і фінанси»

Ступінь тяжіння до бідності у %	Типи наративів фінансової поведінки у %			
	прагматичний	песимістичний	оптимістичний	новаторський
Високий	5,9	10,0	0	0
Вищий від середнього	11,8	40,0	16,7	20,0
Середній	11,8	20,0	33,3	20,0
Нижчий від середнього	41,2	10,0	50,0	60,0
Низький	29,4	20,0	0	0

($p < 0,05$)

Оптимізм і прагнення фінансового благополуччя в майбутньому унеможлиблює сприйняття молодими людьми бідності як стабільного стану.

Висновки. Отримані результати свідчать про те, що молодь, попри економічну нестабільність та війну загалом, демонструє активну життєву позицію, прагнення до фінансової стабільності та високу впевненість у власних силах та фінансових можливостях.

Виокремлено чотири основні наративи фінансової поведінки досліджуваної студентської молоді: прагматичний, песимістичний, оптимістичний, новаторський. Досліджувані з прагматичним наративом описують себе як раціональних, обережних і практичних у фінансових питаннях, що прагнуть до стабільності та впевненості в майбутньому, складають бюджет та планують витрати, уникають необдуманих ризиків. Досліджувані з песимістичним наративом бачать себе тривожними, обережними і зосередженими на певних фінансових проблемах, такими, що мислять у дефіцитних категоріях, уникають ризиків та інновацій, зберігають гроші на «чорний день». Досліджувані з оптимістичним наративом характеризують себе мрійливими, амбіційними, такими, що не завжди має конкретний фінансовий план, мріють про багатство чи свободу, але такими, які нехтують реальними кроками досягнення. Досліджувані з новаторським наративом характеризують себе сміливими й орієнтованими, здатними на ризикові інноваційні рішення, відкритими до експериментів у фінансовій сфері.

Отримані результати свідчать, що більша частина респондентів має низький та нижчий від середнього рівень психологічного тяжіння до бідності. Такі молоді люди характеризується впевненістю у власних фінансових можливостях, активною позицією щодо управління своїми ресурсами та орієнтацією на досягнення фінансових цілей. Водночас четверта частина досліджуваних продемонструвала високий та вище середнього рівень тяжіння до бідності. Ці досліджувані є максимально вразливими до фінансових труднощів, можливо, через обмежувальні грошові установки, дефіцит фінансових ресурсів чи недостатню впевненість у власних можливостях.

Установлено статистично значущу різницю середніх значень тяжіння до бідності залежно від курсу досліджуваних: показники тяжіння до бідності зменшуються в досліджуваних старших курсів. Так, опанування фінансових поведінкових стратегій та набуття життєвого й фінансового досвіду може бути чинником подолання стратегії бідності.

Виокремлено чотири основні наративи есе «Я і фінанси»: прагматичний, песимістичний, оптимістичний, новаторський. Досліджувані з прагматичним наративом характеризують себе як раціональних, обережних і практичних у фінансових питаннях. Вони прагнуть до стабільності та впевнені в майбутньому, складають бюджет й уникають необдуманих ризиків. Досліджувані з песимістичним наративом описують себе тривожними, обережними і зосередженими на певних фінансових пробле-

мах, мислять у категоріях «дефіциту». Вони уникають ризиків та інновацій, схильні зберігати гроші на «чорний день». Досліджувані з оптимістичним наративом характеризують себе мрійливими, амбіційними, фінансово незалежними в майбутньому. Водночас, мріючи про багатство чи свободу, вони не схильні будувати конкретні фінансові плани та нехтують реальними кроками досягнення фінансового благополуччя. Досліджувані з новаторським наративом характеризують себе сміливими, здатними на ризикові інноваційні рішення, відкритими до експериментів у фінансовій сфері.

Установлено особливості взаємозв'язків між типом наративу та рівнем тяжіння до бідності в досліджуваних. У групі респондентів з прагматичним наративом переважає нижчий від середнього та низький рівень тяжіння до бідності. У групі студентів з песимістичним наративом більшість досліджуваних має вищий від середнього, високий та середній рівні тяжіння до бідності. У групах респондентів з новаторським та оптимістичним наративами переважає нижчий від середнього та низький рівень тяжіння до бідності.

Перспективи подальших досліджень убачаємо в дослідженні емоційного складника фінансової поведінки, порівняльному аналізі фінансової поведінки студентів економічних та неекономічних спеціальностей, молоді, яка працює, студентів тощо.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Барабаш Л.В. Психологія фінансів і поведінкові фінанси: точки дотику та відмінності. *Review of transport economics and management*. 2022. Iss. 7(23). P. 151–155.
2. Васютинський В.О. Питальник «Психологічне тяжіння до бідності»: методологічне обґрунтування, процедура розробки, зміст. *Наукові студії із соціальної та політичної психології*. 2013. Вип. 32. С. 54–62.
3. Карамушка Л.М., Ходакевич О.Г. Психологічні особливості ставлення студентської молоді до грошей: монографія. Київ, 2017. 200 с.
4. Коллі-Шамне А.В., Соколовський В.М. Психологія фінансової поведінки молоді: роль самооцінки, соціальних очікувань та крос-культурних аспектів. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Психологія*. 2025. Вип. 2. С. 91–98.
5. Соціальна психологія бідності: монографія / Т.І. Белавіна, В.О. Васютинський, В.Ю. Вінков та ін.; за ред. В.О. Васютинського; Національна академія педагогічних наук України, Інститут соціальної та політичної психології. Київ: Міленіум, 2016. 294 с.
6. Sarwar A., Afaf G. A comparison between psychological and economic factors affecting individual investor's decisionmaking behavior. *American Journal of Business and Management*. 2014. Vol. 3, № 2. P. 77–94.
7. Murgea A. Classical and Behavioural Finance in Investor Decision. *Annals of University of Craiova – Economic Sciences Series*. 2010. Vol. 38, No. 2. P. 212–223.

Стаття надійшла у редакцію: 31.10.2025

Стаття прийнята: 13.11.2025

Опубліковано: 08.12.2025