



DOI: 10.58423/2786-6742/2026-12-316-330

УДК 336.01:330.16

### **Лариса НЕДІЛЬСЬКА**

кандидат економічних наук, доцент,  
завідувач кафедри фінансів і кредиту  
Поліський національний університет,  
м. Житомир, Україна

ORCID ID: [0000-0002-0528-9021](https://orcid.org/0000-0002-0528-9021)

Scopus Author ID: [57210161256](https://orcid.org/57210161256)

### **Тетяна ГАЙДУЧОК**

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри бухгалтерського обліку, оподаткування та аудиту  
Поліський національний університет,  
м. Житомир, Україна

ORCID ID: [0000-0002-0190-3872](https://orcid.org/0000-0002-0190-3872)

Scopus Author ID: [57216181112](https://orcid.org/57216181112)

e-mail: [gaytata@ukr.net](mailto:gaytata@ukr.net)

(Corresponding author)

### **Леся СУС**

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри фінансів і кредиту  
Поліський національний університет,  
м. Житомир, Україна

ORCID ID: [0000-0002-5862-3820](https://orcid.org/0000-0002-5862-3820)

Scopus Author ID: [57315486700](https://orcid.org/57315486700)

## **ФІНАНСОВІ РІШЕННЯ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ: БІХЕВІОРИСТИЧНИЙ ПІДХІД**

**Анотація.** Фінансові рішення в умовах зростаючої економічної, соціальної та інституційної невизначеності набувають особливої наукової й практичної актуальності, оскільки традиційні підходи, засновані на припущенні повної раціональності економічних агентів, не завжди здатні адекватно пояснити реальну фінансову поведінку. Сучасні кризові явища, військові виклики, нестабільність фінансових відносин та інформаційна асиметрія зумовлюють посилення ролі психологічних чинників у процесі прийняття фінансових рішень. В цьому контексті біхевіористичний підхід виступає важливим інструментом поглиблення теоретичного розуміння фінансової поведінки та підвищення якості управлінських та індивідуальних фінансових рішень.

Метою дослідження є теоретичне обґрунтування та систематизація біхевіористичних чинників впливу на прийняття фінансових рішень в умовах невизначеності, а також розробка практичних рекомендацій щодо зниження негативного впливу когнітивних упереджень та



This is an Open Access article distributed under the terms of the [Creative Commons CC BY-NC 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/)



емоційних детермінант на фінансову поведінку суб'єктів економічних відносин. У роботі узагальнено еволюцію наукових концепцій впливу психологічних чинників на фінансовий вибір – від класичних теорій очікуваної корисності до теорії перспектив і концепції «підштовхування». Систематизовано ключові когнітивні упередження та евристики, що визначають фінансову поведінку в умовах ризику та невизначеності.

Досліджено особливості впливу емоційних і психологічних чинників на фінансові рішення в умовах соціально-економічної нестабільності, інформаційного перевантаження та воєнного стресу. Обґрунтовано, що низький рівень фінансової грамотності у поєднанні з високою тривожністю та нетолерантністю до невизначеності сприяє домінуванню імпульсивних і інтуїтивних моделей фінансового вибору. Запропоновано комплекс практичних методик корекції фінансової поведінки, зокрема психоосвітні програми з інтеграцією психологічних компонентів, когнітивно-поведінкові фінансові інтервенції, метод фінансових сценаріїв, модель «уповільненого фінансового рішення» та метод «психологічного фінансового профілю». Реалізація запропонованих підходів сприятиме формуванню більш усвідомленої, стійкої та відповідальної фінансової поведінки в умовах високої невизначеності.

**Ключові слова:** фінансові рішення, невизначеність, біхевіористичні фінанси, поведінкова економіка, ризик, когнітивні упередження, прийняття рішень.

**JEL Classification:** D81, G41, D91

**Absztrakt.** A pénzügyi döntések a növekvő gazdasági, társadalmi és intézményi bizonytalanság körülményei között kiemelt tudományos és gyakorlati relevanciával bírnak, mivel a teljes racionalitást feltételező, hagyományos megközelítések nem minden esetben képesek megfelelő módon magyarázni a tényleges pénzügyi magatartást. A modern válságjelenségek, a háborús kihívások, a pénzügyi kapcsolatrendszerek instabilitása és az információs aszimmetria a pszichológiai tényezők szerepének erősödéséhez vezetnek a pénzügyi döntéshozatalban. E kontextusban a behaviorista megközelítés a pénzügyi viselkedés elméleti megértésének elmélyítését, valamint a vezetői és egyéni pénzügyi döntések minőségének javítását szolgáló fontos analitikai keretként értelmezhető.

A kutatás célja a pénzügyi döntéshozatalt befolyásoló behaviorista tényezők elméleti megalapozása és rendszerezése bizonytalansági környezetben, továbbá olyan gyakorlati ajánlások kidolgozása, amelyek mérséklik a kognitív torzítások és az érzelmi determinánsok negatív hatását a gazdasági szereplők pénzügyi magatartására. A tanulmány összegzi a pszichológiai tényezők pénzügyi választásokra gyakorolt hatását értelmező tudományos koncepciók evolúcióját az elvárt hasznosság klasszikus elméleteitől a kilátásméleten át az ösztönző terelés koncepciójáig. Rendszerezésre kerülnek azok a kulcsfontosságú kognitív torzítások és heurisztikák, amelyek a kockázat és a bizonytalanság melletti pénzügyi viselkedést meghatározzák.

A kutatás feltárja az érzelmi és pszichológiai tényezők pénzügyi döntésekre gyakorolt hatásának sajátosságait társadalmi-gazdasági instabilitás, információs túlterheltség és háborús stressz körülményei között. A tanulmány amellett érvel, hogy az alacsony pénzügyi műveltség, a magas szorongásszint és a bizonytalansággal szembeni alacsony tolerancia együttesen az impulzív és intuitív pénzügyi döntési mintázatok dominanciájához vezet.

Javasolt a pénzügyi viselkedés korrekcióját célzó gyakorlati módszertani csomag, amely magában foglalja a pszichológiai komponensekkel integrált pszichoedukációs programokat, a kognitív-viselkedésterápiás szemléletű pénzügyi intervenciókat, a pénzügyi forgatókönyv-módszert, a „lassított pénzügyi döntés” modelljét, valamint a „pszichológiai pénzügyi profil” módszerét. A javasolt megközelítések megvalósítása hozzájárul a tudatosabb, fenntarthatóbb és felelősségteljesebb pénzügyi magatartás kialakulásához a nagy bizonytalanság körülményei között.

**Kulcsszavak:** pénzügyi döntések; bizonytalanság; behaviorista pénzügyek; viselkedési közgazdaságtan; kockázat; kognitív torzítások; döntéshozatal.



**Abstract.** Financial decisions in conditions of growing economic, social, and institutional uncertainty are becoming particularly relevant in scientific and practical terms, since traditional approaches based on the assumption of complete rationality of economic agents are not always able to adequately explain real financial behavior. Contemporary crises, military challenges, financial market instability, and information asymmetry increase the role of psychological factors in the financial decision-making process. In this context, the behavioral approach is an important tool for deepening the theoretical understanding of financial behavior and improving the quality of managerial and individual financial decisions.

The purpose of the study is to theoretically substantiate and systematize behavioral factors influencing financial decision-making in conditions of uncertainty, as well as to develop practical recommendations for reducing the negative impact of cognitive biases and emotional determinants on the financial behavior of economic agents. The paper summarizes the evolution of scientific concepts of the influence of psychological factors on financial choices – from classical theories of expected utility to prospect theory and the concept of “nudging.” Key cognitive biases and heuristics that determine financial behavior in conditions of risk and uncertainty are systematized.

The study examines the impact of emotional and psychological factors on the financial decisions in conditions of socio-economic instability, information overload, and war stress. It has been substantiated that low financial literacy combined with high anxiety and intolerance to uncertainty contributes to the dominance of impulsive and intuitive models of financial choice. A set of practical methods for correcting financial behavior is proposed, including psychoeducational programs with the integration of psychological components, cognitive-behavioral financial interventions, the financial scenario method, the “slow financial decision” model, and the “psychological financial profile” method. The implementation of the proposed approaches will contribute to the formation of more conscious, sustainable, and responsible financial behavior in conditions of high uncertainty.

**Keywords:** financial decisions, uncertainty, behavioral finance, behavioral economics, risk, cognitive biases, decision-making

**Постановка проблеми.** В умовах посилення глобальної економічної нестабільності, фінансових криз, воєнних ризиків та швидких технологічних змін процес прийняття фінансових рішень суттєво ускладнюється. Зростання рівня невизначеності, нестабільності фінансових ринків і обмеженості достовірної інформації призводить до того, що суб'єкти фінансових відносин дедалі частіше приймають рішення в умовах неповної поінформованості та підвищеного ризику. У цих умовах класичні фінансові моделі, побудовані на припущенні повної раціональності економічних агентів, не завжди здатні адекватно пояснити реальну фінансову поведінку.

Практика свідчить, що фінансові рішення інвесторів, менеджерів і приватних осіб формуються під впливом психологічних чинників, емоцій, когнітивних викривлень, суб'єктивних очікувань та соціального середовища. Така залежність спричиняє появу систематичних помилок у виборі фінансових стратегій, неефективний розподіл ресурсів, підвищену схильність до фінансових втрат і загострення кризових явищ на різних рівнях економіки. Особливо гостро окреслені проблеми проявляються в умовах тривалої нестабільності та багатовекторних викликів, коли невизначеність перетворюється на сталу характеристику фінансового середовища.

Водночас у вітчизняних і зарубіжних дослідженнях залишається недостатньо опрацьованою проблема комплексного врахування



біхевіористичних факторів у процесі прийняття фінансових рішень саме в умовах високої невизначеності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Фінансові рішення в умовах невизначеності посідають центральне місце в сучасних наукових дискусіях, оскільки невизначеність – економічна, інституційна, політична та психологічна – формує середовище, в якому традиційні неокласичні моделі раціонального вибору виявляються обмеженими. У цьому контексті біхевіористичний підхід розглядається як методологічна альтернатива, що дозволяє пояснити систематичні відхилення реальної фінансової поведінки від нормативних моделей.

Теоретичною основою біхевіористичних фінансів є праці А. Тversky, Д. Kahneman [1], у яких обґрунтовано концепцію обмеженої раціональності та описано ключові евристики й когнітивні упередження, що визначають поведінку економічних агентів в умовах ризику й невизначеності. Зокрема, евристика доступності зумовлює переоцінку «свіжої» або емоційно забарвленої інформації, що у фінансовій сфері проявляється у панічних купівлях або продажах активів. Евристика якоріння спричиняє фіксацію на попередніх цінах, курсах чи очікуваннях, унаслідок чого інвестори та менеджери схильні утримувати неефективні позиції. Репрезентативність, своєю чергою, формує ілюзію закономірності та віру в продовження трендів без належного статистичного обґрунтування.

Подальший розвиток біхевіористичної парадигми у фінансах пов'язаний із дослідженнями R. Thaler [2], який інтегрував психологічні інсайти у фінансову теорію та запропонував концепцію ментального обліку. Відповідно до цієї концепції, фінансові ресурси сприймаються не як взаємозамінні, а як такі, що належать до різних «рахунків» залежно від джерела походження або цільового призначення. Це пояснює різну схильність до ризику щодо заробітної плати, прибутків або неочікуваних доходів, а також ірраціональне поєднання заощаджень і боргових зобов'язань. Узагальнена праця R. Thaler [2] доводить, що ментальний облік істотно впливає на довгострокову стабільність фінансових стратегій як домогосподарств, так і підприємств. Погоджуючись із позицією науковців, зазначимо, що у працях R. Thaler аргументовано доведено: застосування ментального обліку та когнітивних орієнтирів істотно трансформує логіку економічного вибору, зумовлюючи поведінкові відхилення від традиційних раціоналістичних моделей.

Сучасні зарубіжні дослідження акцентують увагу на тому, що в умовах високої невизначеності когнітивні упередження не лише зберігаються, а й посилюються. Інформаційне перевантаження, дефіцит часу, емоційний тиск і стрес знижують здатність суб'єктів до аналітичного мислення та сприяють використанню спрощених правил ухвалення рішень. У зв'язку з цим дедалі більшого поширення набувають інструменти поведінкового «дебайсингу», серед яких – структурування альтернатив, фреймінг фінансової інформації, колективна



перевірка припущень, а також nudges як м'які інтервенції, спрямовані на корекцію ірраціональної поведінки без обмеження свободи вибору.

У вітчизняній науковій літературі спостерігається поступовий перехід від загальнотеоретичних оглядів до прикладних досліджень поведінкових аспектів фінансових рішень у кризових і турбулентних умовах. Так, науковці [3, 8] розглядають біхевіористичні фінанси крізь призму фінансового менеджменту, наголошуючи на необхідності врахування поведінкових чинників у системах бюджетування, інвестування та фінансового контролінгу. П. Ілляшенко [4] здійснює концептуалізацію поведінкових фінансів у контексті трансформацій українського фінансового середовища, підкреслюючи роль інституційної невизначеності та довіри.

Подальший розвиток проблематики представлено у дослідженні Халіної О. та Сидоренко Я. [5], де розглянуто особливості прийняття управлінських рішень в умовах невизначеності та ризику, що є характерними для сучасного соціально-економічного середовища. Авторами узагальнено сучасні наукові підходи до оцінювання якості управлінських рішень – з позицій раціональності вибору, адаптивності, гнучкості та впровадження інноваційних технологій.

Теоретичне поглиблення біхевіористичних фінансів також відображене у дослідженні С. Кузьмук [6], присвяченому закономірностям застосування поведінкових підходів в економіці. Автором розкрито теоретичні положення біхевіористичної концепції фінансів та доведено, що вона є «інструментом скорочення розриву між пропозицією економічної науки і запитами практики господарювання».

Емпіричні дослідження психологічного впливу на результати фінансових рішень викладені також у монографії Карамушки Л. М. та Ходакевича О. Г. «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/дідуся, брати/сестри)»; «друзі»; «однорічники»; «політика вузу щодо заробляння грошей»; «обрана Вами спеціальність»)» [8, С. 55]. В результаті цього дослідження автори стверджують, 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» [8, С. 84-85].

Таким чином, аналіз наукових джерел свідчить, що сучасна фінансова наука дедалі чіткіше визнає визначальну роль психологічних чинників у прийнятті фінансових рішень в умовах невизначеності. Біхевіористичний підхід розширює теоретичне розуміння фінансової поведінки, формує методологічну



основу для розробки практичних інструментів підвищення якості фінансових рішень на рівні домогосподарств, бізнесу та публічного сектору.

**Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми за темою.** За достатньої кількості наукових досліджень, присвячених фінансовим рішенням в умовах ризику та невизначеності, низка ключових аспектів у межах біхевіористичного підходу залишається недостатньо систематизованою та емпірично підтвердженою. Насамперед це стосується глибинного аналізу впливу когнітивних упереджень, евристик та емоційних чинників на процес ухвалення фінансових рішень у ситуаціях тривалої та багатоаспектної невизначеності.

Недостатньо дослідженим залишається питання трансформації фінансових рішень під впливом глобальних викликів – воєнних конфліктів, пандемій, кліматичних загроз та технологічних зрушень – з урахуванням поведінкових моделей реагування менеджменту та інвесторів. У науковому дискурсі обмежено представлено дослідження, які б інтегрували біхевіористичні моделі з практиками фінансового планування, управління ризиками та формування інвестиційних стратегій в умовах високої турбулентності.

Окремої уваги потребує проблема адаптації фінансових рішень до асиметрії інформації та нестабільності очікувань економічних агентів, зокрема в економіках перехідного типу. Відсутність комплексних прикладних підходів до врахування поведінкових чинників у фінансовому управлінні зумовлює необхідність подальших досліджень, спрямованих на розроблення інструментарію, що відображає реальну поведінку суб'єктів господарювання в умовах зростаючої невизначеності.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою дослідження є теоретичне обґрунтування та систематизація біхевіористичних чинників впливу на прийняття фінансових рішень в умовах невизначеності, а також розробка практичних рекомендацій щодо зниження негативного впливу когнітивних упереджень і емоційних детермінант на фінансову поведінку економічних агентів.

**Виклад основного матеріалу 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 (табл. 1).

Наведена періодизація демонструє еволюцію наукових поглядів від класичних раціоналістичних підходів до поведінкових концепцій, що враховують вплив психологічних чинників на прийняття фінансових рішень.

Таблиця 1

**Еволюція наукових підходів до осмислення 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

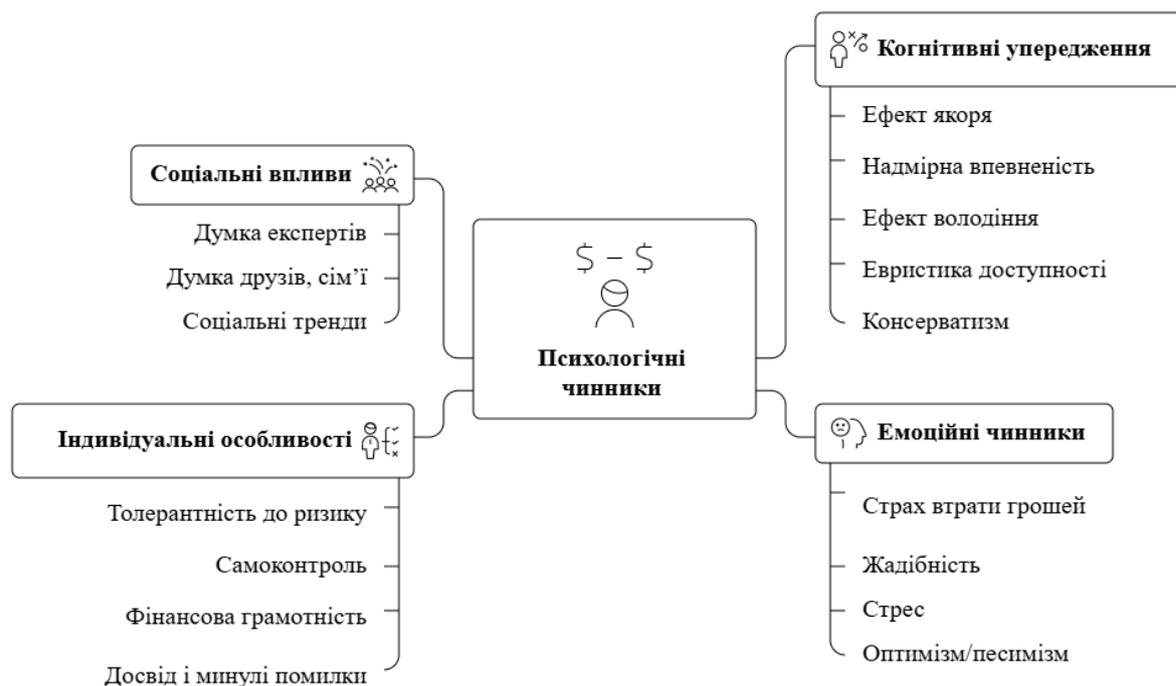
*Джерело: сформовано та систематизовано за даними [4, 10-12]*

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

Ще один важливий підхід – теорія підштовхування, яка передбачає ненав'язливе спрямування людей до прийняття рішень, які відповідають їхнім інтересам, без обмеження свободи вибору [9]. Цей метод використовує когнітивні евристичні методи, такі як якоріння, доступність і репрезентативність.

Таким чином, сучасні наукові концепції базуються на таких постулатах впливу психологічних чинників на прийняття фінансових рішень (рис. 1).

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.



**Рис. 1. Психологічні чинники впливу на прийняття фінансових рішень**  
Джерело: систематизовано за даними [9, 13, 14]

Результати проведеного дослідження свідчать, що фінансові рішення населення України 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 (табл. 2).

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 «Вчимося рахувати й мислити» для інших закладів

освіти. Компонентами таких курсів могли б стати спеціалізовані онлайн-платформи з різними симулятивними вправами та іграми.

Таблиця 2

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

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

Джерело: сформовано авторами

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 нераціональних 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) [15]. 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.

Виявивши 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.

Метою застосування методу «уповільненого фінансового рішення» є формування у молоді навичок усвідомленого вибору шляхом відтермінування ухвалення фінансових рішень на 24–72 години відповідно до структурованого алгоритму, який включає такі етапи:

1. Емоційна пауза – зниження впливу імпульсивних реакцій і стресових чинників.
2. Перевірка інформації – аналіз достовірності джерел та умов фінансової пропозиції.
3. Оцінка альтернатив – порівняння можливих варіантів і сценаріїв дій.
4. Прогнозування наслідків – усвідомлення коротко- та довгострокових результатів прийнятого рішення.

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

Особливість застосування фінансового щоденника як інструменту самостереження 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 діагностичному підході, що спрямований на виявлення індивідуальних психологічних детермінант прийняття фінансових рішень. 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 можуть бути:

– Financial Literacy Scale (Lusardi & Mitchell) – вимірює базову фінансову грамотність (відсотки, інфляція, ризик) [16];

– OECD/INFE Financial Literacy Questionnaire – дає комплексну оцінку знань, фінансової поведінки, фінансових установок [17];

– Financial Behavior Scale – оцінює практичні аспекти, такі як бюджетування, заощадження, контроль витрат [18].

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) – тест Ч. Спілбергера. Цей тест вимірює ситуативну тривожність і особистісну тривожність, а також відображає загальний психологічний фон;

– Financial Anxiety Scale (FAS). 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 населення України від емоційних і когнітивних чинників в умовах соціально-економічної нестабільності.

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** В результаті дослідження встановлено, що в умовах високої економічної та соціальної невизначеності фінансові рішення значною мірою формуються під впливом психологічних чинників, що обмежує пояснювальні можливості класичних раціональних моделей. Обґрунтовано, що біхевіористичний підхід дозволяє ідентифікувати систематичні помилки фінансового вибору та підвищити якість прийняття рішень.

Визначено, що молодь є особливо вразливою до емоційного впливу, когнітивних упереджень та інформаційної асиметрії, що зумовлює домінування імпульсивних фінансових рішень. Запропоновані поведінкові інструменти та методики мають практичне значення для формування більш усвідомленої та стійкої фінансової поведінки.

Перспективи подальших досліджень пов'язані з поглибленням емпіричного аналізу фінансової поведінки різних соціальних груп, адаптацією біхевіористичних моделей до умов воєнної та післявоєнної економіки, а також з дослідженням ролі цифрових і гейміфікованих інструментів у корекції фінансових рішень.

*Подяка.* Дослідження виконано у Поліському національному університеті в межах НДР «Фінансові інструменти сільського розвитку в умовах невизначеності» державний реєстраційний номер 0121U109312

*Фінансування.* Автори не отримували додаткового фінансування для цього дослідження.

*Конфлікт інтересів.* Автори заявляють, що не мають конфлікту інтересів.

*Декларація використання ШІ.* Під час підготовки рукопису автори частково використовували інструмент графічного дизайну Napkin - для візуалізації рисунку 1 та ШІ-платформу Gemini (Google) – для редагування тексту.

### Список використаних джерел

1. Tversky A., Kahneman D. Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases. *Science*. 1974. Vol. 185, No. 4157. P. 1124–1131. DOI: <https://doi.org/10.1126/science.185.4157.1124> (дата звернення 20.12.2025)
2. Thaler R. Mental Accounting and Consumer Choice. *Marketing Science*. 1985. Vol. 4, No. 3. P. 199–214. DOI: <https://doi.org/10.1287/mksc.4.3.199> (дата звернення 20.12.2025)
3. Polishchuk Y., Maiurchenko V., Tereshchenko O., Budiaiev M., Onikiienko S. Unveiling individuals' financial behavior patterns: The Polish-Ukrainian case study in the pre-war period. *Investment Management and Financial Innovations*. 2023. № 20(4). P. 242-256. DOI: [https://doi.org/10.21511/imfi.20\(4\).2023.20](https://doi.org/10.21511/imfi.20(4).2023.20) (дата звернення 20.12.2025)
4. Ілляшенко П. Поведінкові фінанси: історичний огляд і основні засади. *Вісник Національного банку України*. 2016. № 239. С. 30-57.



5. Халіна О. В., Сидоренко Я. А. Інноваційні підходи до підвищення ефективності управлінських рішень в умовах невизначеності. *Економіка та суспільство*. 205. Вип. 71. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2025-71-24> (дата звернення 11.01.2026)
6. Кузьмук С. Г. Біхевіористичні фінанси: теоретична концептуалізація та закономірності використання в економіці : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.01 /Чернів. нац. ун-т ім. Ю. Федьковича. Чернівці, 2019. 227с.
7. Карпишин Н., Табака С. Поведінкові фінансові рішення населення в процесі споживання. *Світ фінансів*. 2020. № 3(64). С. 19-28. DOI: <https://doi.org/10.35774/sf2020.03.019>
8. Карамушка Л. М., Ходакевич О. Г. Психологічні особливості ставлення студентської молоді до грошей : монографія. Київ : КНЕУ, 2017. 200 с.
9. Недільська Л., Гречуха І., Гайдучок Т. Психологічні детермінанти прийняття фінансових рішень окремими особами. *Бюлетень Академії праці, соціальних відносин і туризму. Сер. Економіка, психологія та менеджмент*. 2025. Вип. 6 DOI: <https://doi.org/10.54929/3041-2390-2025-06-02-03> (дата звернення 25.12.2025)
10. Shefrin H. *Beyond greed and fear: Understanding behavioral finance and the psychology of investing*. Oxford University Press. 2002. DOI: <https://doi.org/10.1093/0195161211.001.0001>
11. Барабаш Л. В. Психологія фінансів і поведінкові фінанси: точки дотику та відмінності. *Review of transport economics and management*. 2022. № 23. С. 151-155. DOI: <https://doi.org/10.15802/rtem2022/258047> (дата звернення 25.12.2025)
12. Кізіма Т., Булавінець В., Кізіма А. Фінансова поведінка домогосподарств у контексті розвитку поведінкових фінансів. *Економічний аналіз*. 2022. Т. 32. № 4. С. 152-164. DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2022.04.152> (дата звернення 28.12.2025)
13. Понзель В. В., Понзель В. В. Поведінкові фінанси: як психологія впливає на прийняття інвестиційних рішень? *Актуальні питання економічних наук*. 2024. № 6. DOI: <https://doi.org/10.5281/zenodo.14287748> (дата звернення 28.12.2025)
14. Nadurak V. Heuristics and cognitive biases: A conceptual analysis. *Memory & Cognition*. 2025. P. 1-16. DOI: <https://doi.org/10.3758/s13421-025-01814-w> (дата звернення 28.12.2025)
15. Навчальні курси на платформі E-data. Інформаційно-аналітична система «Прозорий бюджет». URL: <https://edata.gov.ua/courses.html> (дата звернення 07.01.2026)
16. Global Financial Literacy Excellence Center (GFLEC). «Big Three» питання для вимірювання фінансової грамотності (GFLEC). URL: <https://gflec.org/wp-content/uploads/2015/04/3-Questions-Article2.pdf> (дата звернення 11.01.2026)
17. Анкета-опитувальник OECD/INFE (Financial Literacy and Financial Inclusion Toolkit) URL: [https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2022/03/oecd-infe-toolkit-for-measuring-financial-literacy-and-financial-inclusion-2022\\_54dba970/cbc4114f-en.pdf](https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2022/03/oecd-infe-toolkit-for-measuring-financial-literacy-and-financial-inclusion-2022_54dba970/cbc4114f-en.pdf) (дата звернення 08.01.2026)
18. Dew J. P., Xiao, J. J. The Financial Behavior Scale: Development and validation. *Journal of Financial Counseling and Planning*. 2011. № 22. P. 19 – 35. URL: [https://digitalcommons.usu.edu/fchd\\_facpub/71/](https://digitalcommons.usu.edu/fchd_facpub/71/) (дата звернення 11.01.2026)

## References

1. Tversky, A., Kahneman, D. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science*, 185(4157), 1124–1131. <https://doi.org/10.1126/science.185.4157.1124>
2. Thaler, R. (1985). Mental accounting and consumer choice. *Marketing Science*, 4(3), 199–214. <https://doi.org/10.1287/mksc.4.3.199>
3. Polishchuk, Y., Maiurchenko, V., Tereshchenko, O., Budiaiev, M., & Onikiienko, S. (2023). Unveiling individuals' financial behavior patterns: The Polish-Ukrainian case study in the pre-war period. *Investment Management and Financial Innovations*, 20(4), 242-256. [https://doi.org/10.21511/imfi.20\(4\).2023.20](https://doi.org/10.21511/imfi.20(4).2023.20)
4. Illiashenko, P. (2016). Behavioral finance: Historical review and fundamental principles. *Bulletin of the National Bank of Ukraine*, (239), 30–57 [in Ukrainian]



5. Khalina, O. V., & Sydorenko, Y. A. (2025). Innovative approaches to improving the effectiveness of managerial decision-making under conditions of uncertainty. *Economy and society*, (71). <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2025-71-24> [in Ukrainian]
6. Kuzmuk, S. H. (2019). *Behavioral Finance: Theoretical Conceptualization and Patterns of Use in Economics. Doctoral thesis (PhD in Economics)*, Yurii Fedkovych Chernivtsi National University. Chernivtsi [in Ukrainian]
7. Karpyshyn, N., & Tabaka, S. (2020). Behavioral financial decisions of the population in the process of consumption. *World of Finance*, 3(64), 19–28. <https://doi.org/10.35774/sf2020.03.019> [in Ukrainian]
8. Karamushka, L. M., & Khodakevych, O. H. (2017). *Psychological characteristics of students' attitude towards money*. Kyiv: Kyiv National Economic University [in Ukrainian]
9. Nedilska, L., Hrechukha, I., & Haiduchok, T. (2025). Psychological determinants of individual financial decision-making. *Bulletin of the Academy of Labour, Social Relations and Tourism. Series: Economics, Psychology and Management*, (6). <https://doi.org/10.54929/3041-2390-2025-06-02-03> [in Ukrainian]
10. Shefrin, H. (2002). *Beyond greed and fear: Understanding behavioral finance and the psychology of investing*. Oxford: Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/0195161211.001.0001>
11. Barabash, L. V. (2022). Psychology of finance and behavioral finance: Points of convergence and differences. *Review of Transport Economics and Management*, (23), 151–155. <https://doi.org/10.15802/rtem2022/258047> [in Ukrainian]
12. Kizyma, T., Bulavynets, V., & Kizyma, A. (2022). Financial behavior of households in the context of the development of behavioral finance. *Economic Analysis*, 32(4), 152–164. <https://doi.org/10.35774/econa2022.04.152> [in Ukrainian]
13. Ponzel, V. V., & Ponzel, V. V. (2024). Behavioral finance: How psychology influences investment decision-making. *Current Issues of Economic Sciences*, (6). <https://doi.org/10.5281/zenodo.14287748> [in Ukrainian]
14. Nadurak, V. (2025). Heuristics and cognitive biases: A conceptual analysis. *Memory & Cognition*, 1-16. <https://doi.org/10.3758/s13421-025-01814-w>
15. Edata. (2026). Training courses on the Ye-data platform. Information and analytical system “Transparent Budget”. <https://edata.gov.ua/courses.html> [in Ukrainian]
16. Global Financial Literacy Excellence Center (GFLEC). (2015). “Big Three” questions for measuring financial literacy. <https://gflec.org/wp-content/uploads/2015/04/3-Questions-Article2.pdf>
17. OECD/INFE questionnaire. (2022). Financial Literacy and Financial Inclusion Toolkit. [https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2022/03/oecd-infe-toolkit-for-measuring-financial-literacy-and-financial-inclusion-2022\\_54dba970/cbc4114f-en.pdf](https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2022/03/oecd-infe-toolkit-for-measuring-financial-literacy-and-financial-inclusion-2022_54dba970/cbc4114f-en.pdf)
18. Dew, J. P. & Xiao, J. J. (2011). The Financial Behavior Scale: Development and validation. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 22, 19 – 35. [https://digitalcommons.usu.edu/fchd\\_facpub/71/](https://digitalcommons.usu.edu/fchd_facpub/71/)

Отримано:	13.01.2026	Beérkezett:	2026.01.13	Received:	13.01.2026
Прийнято до друку:	17.02.2026	Elfogadva:	2026.02.17	Accepted:	17.02.2026
Опубліковано:	31.03.2026	Megjelent:	2026.03.31	Published:	31.03.2026