

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Кафедра мовної та психолого-педагогічної підготовки

Допущено до захисту

Завідувач кафедри
д. психол. н., Ю. О. Асєєва

(підпис)
« ____ » _____ 2025 р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
на здобуття освітнього ступеня бакалавр
Зі спеціальності _____ 053 Психологія _____
(шифр та найменування спеціальності)

За освітньою програмою _____ «Психологія» _____
(назва освітньої програми)

На тему: **«ПСИХОЛОГІЧНІ ЧИННИКИ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ПРОЦЕС
ПРИЙНЯТТЯ ЕКОНОМІЧНИХ РІШЕНЬ»**

Виконавець:

студентка 4 курсу 12 групи
факультету ЦЗФН

_____ Боровська Тетяна Анатоліївна
/підпис/

Науковий керівник

Доцент кафедри МППП
Кандидат психологічних наук

_____ Пундєв Володимир Васильович
/підпис/

Одеса 2025

ЗМІСТ

ВСТУП.....	4
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОЦЕСУ ПРИЙНЯТТЯ ЕКОНОМІЧНИХ РІШЕНЬ.....	7
1.1. Поняття та сутність економічного рішення.....	7
1.1.1. Понятійні підходи до визначення раціональності та ірраціональності в економічному рішенні.....	10
1.1.2. Класичні економічні моделі раціонального вибору.....	11
1.1.3. Емоційні чинники у прийнятті економічних рішень.....	12
1.2. Основні психологічні теорії прийняття рішень.....	13
1.3. Вплив когнітивних та емоційних факторів на прийняття економічних рішень.....	15
Висновки до першого розділу.....	22
РОЗДІЛ 2. ПСИХОЛОГІЧНІ ЧИННИКИ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ПРОЦЕС ПРИЙНЯТТЯ ЕКОНОМІЧНИХ РІШЕНЬ.....	25
2.1. Роль когнітивних упереджень у прийнятті економічних рішень.....	25
2.2. Вплив емоцій та стресу на економічну поведінку.....	27
2.3. Соціальні та культурні фактори, які впливають на економічні рішення.....	30
Висновки до другого розділу.....	37
РОЗДІЛ 3. ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ ПСИХОЛОГІЧНИХ ЧИННИКІВ ЕКОНОМІЧНИХ РІШЕНЬ.....	38
3.1. Методи оцінки впливу психологічних чинників на прийняття рішень.....	38
3.1.1. Метод 1. Експериментальна методика «Емоційний вплив на економічний вибір».....	39
3.1.2. Метод 2. Анкетування за методикою «Когнітивні спотворення в економічній поведінці».....	40
3.1.3. Метод 3. Метод кейс-аналізу «Раціональність vs. Ірраціональність».....	40
3.2. Результати емпіричного дослідження психологічних чинників.....	46
3.3. Рекомендації щодо оптимізації процесу прийняття економічних рішень.....	53

3.4. Рекомендації щодо оптимізації процесу прийняття економічних рішень...	62
Висновки до третього розділу.....	66
ВИСНОВКИ.....	68
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	67

ВСТУП

Обґрунтування вибору теми дослідження. Сучасна економіка є не лише системою раціональних розрахунків, а й складним середовищем, у якому значну роль відіграють психологічні чинники. Прийняття економічних рішень здійснюється під впливом емоцій, когнітивних упереджень, соціальних норм і поведінкових патернів. Вивчення цих аспектів є особливо актуальним в умовах глобальної економічної нестабільності, коли ефективність прийнятих рішень може суттєво впливати на фінансовий добробут окремих суб'єктів і цілих держав.

Актуальність теми. Традиційні економічні моделі базуються на припущенні про раціональність економічних агентів. Однак численні дослідження в межах поведінкової економіки доводять, що реальні рішення людей часто є ірраціональними та піддаються впливу суб'єктивних факторів. Саме тому дослідження психологічних аспектів економічних рішень є важливим як для вдосконалення економічної теорії, так і для підвищення ефективності практичного управління ресурсами.

Метою роботи є визначення та аналіз психологічних чинників, що впливають на процес прийняття економічних рішень.

Для досягнення цієї мети ставляться такі **завдання**:

- 1) дослідити основні теоретичні підходи до прийняття рішень в економіці;
- 2) проаналізувати роль когнітивних упереджень і емоцій у прийнятті економічних рішень;
- 3) оцінити вплив соціальних факторів на економічну поведінку;
- 4) розглянути можливості корекції ірраціональних рішень шляхом впровадження поведінкових інструментів.

Об'єктом дослідження є процес прийняття економічних рішень у різних сферах економічної діяльності.

Предметом дослідження виступають психологічні чинники, що впливають на економічну поведінку суб'єктів господарювання та споживачів.

Для досягнення поставленої мети використано комплекс теоретичних і емпіричних **методів**:

- теоретичні: аналіз наукової літератури, систематизація та узагальнення знань у сфері поведінкової економіки;
 - емпіричні: анкетування, експериментальні дослідження, аналіз реальних економічних кейсів:
1. Шкала фінансового ризику (Financial Risk Tolerance Scale);
 2. Опитувальник "Емоційний стан";
 3. Анкета "Фінансові рішення".

Вибірку склали 40 осіб віком:

- 18 — 25;
- 26 — 35;
- 35 — 45;
- 46 — 60;
- після 60.

Рівень економічної грамотності: різний (працівники, підприємці та ін.).

Соціальний статус: середній та низький рівень доходів.

Аналіз досліджень та публікацій.

Проблема впливу психологічних чинників на процес прийняття економічних рішень є предметом активного вивчення в межах економічної психології, поведінкової економіки та когнітивної науки. Класичні підходи (Дж.фон Нейман, О. Моргенштерн, А. Сен) ґрунтуються на уявленні про раціонального індивіда, який діє логічно, цілеспрямовано та має повну інформацію. Проте дослідження в галузі поведінкової економіки (Д. Канеман, А. Тверські, Д. Аріелі, Г. Ловенштейн, А. Рубінштейн) демонструють, що на вибір впливають емоції, когнітивні спотворення, стереотипи, інтуїція та навіть контекст прийняття рішення.

Вітчизняні дослідники (М. Гудзь, Л. Карамушка, О. Пищуліна, О. Бондарчук, І. Ковальчук, Г. Ложкін, В. Шевчук) акцентують увагу на

психологічних характеристиках особистості, що визначають її економічну поведінку в умовах стресу, ризику та невизначеності. У працях українських учених розкрито механізми адаптації до змін, прийняття управлінських рішень, функціонування освітніх і професійних організацій. Разом з тим, недостатньо дослідженими залишаються міждисциплінарні підходи до аналізу впливу емоційних, когнітивних і ситуативних факторів на процес прийняття економічних рішень у сучасному середовищі, що швидко змінюється. Це зумовлює актуальність і наукову новизну обраної теми дипломного дослідження.

Практичне значення дослідження.

Практичне значення дослідження полягає в можливості використання отриманих результатів для підвищення ефективності прийняття економічних рішень в управлінській, освітній, консультативній і фінансовій практиці, управлінні особистими фінансами та зростання рівню доходів. Виявлені психологічні чинники — зокрема емоції, когнітивні викривлення, рівень стресу та індивідуальні особливості особистості — можуть бути враховані під час формування стратегій економічної поведінки, профілактики нераціональних дій у фінансовій сфері, а також підготовки фахівців у галузі економіки, менеджменту та психології. Результати дослідження можуть бути використані у тренінгових програмах з економічного вибору, в процесі професійного навчання, підвищення рівню фінансової обізнаності населення.

Апробація результатів.

Боровська Т.А., Пундєв В. В. Психологічні чинники, що впливають на процес прийняття економічних рішень. *Сучасні виклики економіки* : матеріали підсумкової науково-практичної студентської конференції ОНЕУ (м. Одеса, 17 квіт. 2025 р.). Одеса, 2025.

Структура роботи. Випускна робота складається зі вступу, трьох розділів, загальних висновків, списку використаної літератури. Загальний об'єм роботи – 77 сторінки, об'єм основного тексту - 69 сторінка. Обсяг використаної літератури - 63 джерела. Робота проілюстрована 10 малюнками та 8 таблицями.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОЦЕСУ ПРИЙНЯТТЯ ЕКОНОМІЧНИХ РІШЕНЬ

1.1. Поняття та сутність економічного рішення

Процес прийняття рішень є невід'ємною складовою будь-якої сфери людської діяльності. Особливого значення він набуває в економіці, де прийняття рішень є базовою функцією управління та визначає ефективність господарської діяльності. Прийняття економічних рішень включає основні управлінські функції, такі як планування, організація, мотивація, контроль, регулювання та аналіз. Саме тому процес прийняття рішень став предметом самостійного дослідження в межах науки управління.

Економічне рішення — це специфічний вид управлінської діяльності, який передбачає аналіз ситуації, вибір оптимальної альтернативи та її реалізацію для досягнення певних економічних цілей. Процес ухвалення економічного рішення визначає стратегію розвитку підприємств, державних інституцій та окремих суб'єктів господарювання. Він є ключовим фактором ефективності управління незалежно від рівня прийняття рішень та сфери їх реалізації. Усі дії управління ґрунтуються на виборі між альтернативами, і навіть найменше відхилення в процесі ухвалення рішення може суттєво вплинути на кінцевий результат [14, с. 336].

Процес прийняття економічного рішення має бути чітко узгодженим із характеристиками та параметрами управлінської діяльності. Однак сучасні дослідження засвідчують, що, попри активний розвиток теоретичних концепцій і проведення численних емпіричних досліджень, не існує єдиного системного підходу до аналізу цього процесу.

Проблема прийняття економічних рішень є центральною для багатьох наукових досліджень у сфері управління, психології та економіки. Вона безпосередньо пов'язана з визначенням основних проблем управлінської

діяльності, організації зв'язків, елементів та відносин у межах економічних систем. Сучасна економічна наука визнає, що процес прийняття рішень є основою будь-якої цілеспрямованої діяльності, а також базовим компонентом психологічної структури управлінської діяльності [19, с. 43-54].

Однією з ключових особливостей економічного рішення є його зв'язок із психологічними факторами. Здатність приймати рішення визначає рівень соціальної активності особистості, її спроможність адаптуватися до змін у зовнішньому середовищі, вибудовувати нові стратегії життєдіяльності та реагувати на виклики ринку. Однак, попри важливість цього процесу, досі немає єдиного підходу до визначення поняття "економічне рішення". У науковій літературі воно трактується по-різному: як процес, як акт вибору або як результат вибору.

Визначення економічного рішення значною мірою залежить від контексту дослідження (рис. 1.1). У широкому значенні воно описує складний процес, що розгортається в часі та включає підготовку, ухвалення та реалізацію рішення. У вузькому значенні економічне рішення є вибором найкращої альтернативи серед можливих варіантів дій [6, с. 13-16].



Рис.1.1. Процес прийняття економічного рішення, який охоплює декілька ключових детермінант

З точки зору психології, процес ухвалення рішення можна розглядати як акт волі, у межах якого суб'єкт приймає послідовні дії, спрямовані на досягнення мети, шляхом обробки інформації в умовах невизначеності. Однією з визначальних характеристик цього процесу є наявність альтернатив: якщо вибір відсутній, неможливе ухвалення рішення.

Прийняття економічного рішення можна трактувати як процедуру вирішення певної проблеми, що передбачає вибір оптимального варіанта серед можливих альтернатив. Його значення виходить за межі окремого підприємства або організації, адже ухвалені рішення формують економічне середовище, визначають рівень конкурентоспроможності та впливають на добробут суспільства загалом.

Процес прийняття економічних рішень взаємопов'язаний з управлінською діяльністю, оскільки кожен етап функціонування економічної системи пов'язаний із необхідністю вибору. Тому цей процес розглядається як центральний елемент управління. Він включає такі етапи [11, с. 94-97]:

- 1) Діагностика проблеми – визначення економічної ситуації та необхідності ухвалення рішення.
- 2) Постановка завдання – формулювання конкретної мети.
- 3) Аналіз альтернатив – визначення можливих варіантів дій.
- 4) Оцінювання альтернатив – визначення переваг і ризиків кожної альтернативи.
- 5) Прийняття рішення – вибір найкращої альтернативи.
- 6) Реалізація ухваленого рішення – впровадження рішення в практичну діяльність.
- 7) Оцінка результатів – аналіз наслідків ухваленого рішення.

На психологічному рівні процес ухвалення рішень має суб'єктивний характер. На першому етапі суб'єкт приймає рішення про необхідність дії, що

супроводжується когнітивною обробкою інформації та аналізом ризиків. На наступних етапах відбувається відбір альтернатив, оцінювання їх доцільності та прогнозування можливих наслідків. Реалізація економічного рішення передбачає виконання конкретних заходів, а підсумковий етап – контроль та коригування прийнятих рішень.

Сучасні підходи до ухвалення економічних рішень наголошують на їхньому комплексному характері. Вони не обмежуються лише раціональним вибором, а враховують психологічні, соціальні та поведінкові аспекти. Особливу роль у цьому процесі відіграє соціально-психологічний контекст, оскільки рішення часто приймаються в умовах групової взаємодії [3, с. 80 – 84].

Тому, процес ухвалення економічного рішення – це багатогранний феномен, який поєднує економічні, управлінські та психологічні аспекти. Його ефективність залежить від комплексного підходу, що враховує не лише об'єктивні економічні показники, але й суб'єктивні фактори поведінки людей у процесі прийняття рішень.

1.1.1. Понятійні підходи до визначення раціональності та ірраціональності в економічному рішенні

Поняття раціональності займає важливе місце в економічній теорії, особливо щодо контексту моделювання вибору та прийняття рішень. У класичній економічній науці раціональність ототожнюється з логічною послідовністю, оптимізацією поведінки та максимізацією корисності на основі повної поінформованості. Так званий “*homo economicus*” — модель раціонального індивіда — розглядається як такий, що приймає рішення виключно на підставі розрахунку вигоди та витрат, має чітко визначені преференції та здатен обирати оптимальний варіант з усіх можливих альтернатив. Проте реальна поведінка економічних агентів значно складніша, ніж передбачає модель “ідеального вибору”. Сучасні дослідження в галузі поведінкової економіки, психології та нейронаук вказують на те, що раціональність людини часто є обмеженою і сильно залежить від суб'єктивного

сприйняття, емоційного стану, структури інформації та часу на ухвалення рішень [57, с.720].

Ірраціональність у цьому контексті — це відхилення від логіки раціонального вибору, що виникають через низку чинників:

- когнітивні викривлення;
- емоційні чинники;
- соціальний вплив;
- обмежена раціональність.

Таким чином, у сучасному міждисциплінарному підході поняття раціональності та ірраціональності розглядаються не як абсолютні протилежності, а як спектр рішень, у якому індивід коливається між логікою і психологією. Саме цей дуалізм є предметом вивчення поведінкової економіки та психології прийняття рішень [61, с. 739].

1.1.2. Класичні економічні моделі раціонального вибору

У класичній економічній теорії раціональне прийняття рішень розглядалося як процес, у якому індивід прагне до максимізації вигоди за умови обмежених ресурсів. Основою цієї парадигми стала модель так званого «економічного агента» або *homo economicus* [16, с.24]— ідеального суб'єкта, який має повну інформацію, чітко впорядковані преференції та здатен обрати найкращий з усіх можливих варіантів.

Однією з найвідоміших моделей є теорія очікуваної корисності, що була сформульована Дж. фон Нейманом і О. Morgenштерном [61, с.739]. Вона припускає, що індивід у ситуації невизначеності обирає між альтернативами, кожна з яких має певну ймовірність реалізації і приносить певну корисність. Рішення приймається шляхом порівняння очікуваних значень корисності — математичного очікування вигоди від кожної альтернативи. Таким чином, *homo economicus* оцінює варіанти об'єктивно, з урахуванням ризиків, і завжди обирає ту стратегію, яка дає максимальний виграш у середньому.

Класичні підходи також передбачають використання принципу транзитивності (якщо $A > B$ і $B > C$, то $A > C$), повної поінформованості (агент знає всі варіанти), та стабільності уподобань. Ці припущення забезпечують логічну цілісність моделі, але водночас і є предметом критики, адже в реальній поведінці люди часто не дотримуються таких вимог. Зокрема, дослідження показують, що переваги можуть бути непослідовними, залежати від контексту, емоційного стану або способу подання інформації (фреймінгу).

Попри ці обмеження, класичні моделі залишаються важливою базою для аналізу раціональної поведінки та служать відправною точкою для розвитку поведінкових концепцій, які розширюють ці теорії за рахунок урахування психологічних чинників. Порівняння класичних і поведінкових підходів дає змогу краще зрозуміти складність реального процесу прийняття економічних рішень.

1.1.3 Емоційні чинники у прийнятті економічних рішень

На протязі довгого часу економічна наука не враховувала емоції як важливий фактор прийняття рішень. Проте сучасні міждисциплінарні дослідження у сфері поведінкової економіки, психології та нейроекономіки [58, с. 493–513] підтверджують, що емоційний стан індивіда суттєво впливає на його вибір, особливо в ситуаціях ризику, невизначеності або соціального тиску.

Емоції, такі як страх, тривога, ейфорія [16], гнів або задоволення, можуть змінювати сприйняття інформації, оцінку ймовірностей та готовність до ризику. Наприклад, у стані страху люди переоцінюють негативні сценарії, а в стані ейфорії — недооцінюють ризики й приймають імпульсивні рішення. Особливо яскраво цей ефект проявляється у фінансовій поведінці (ефект стадності).

Сильні емоції також активують автоматичні поведінкові шаблони, характерні для інтуїтивної Системи 1 за Канеманом [16], що знижує рівень критичного аналізу. Поява нейроекономіки дозволила емпірично підтвердити участь емоційних структур мозку [58, с. 493–513] у процесах оцінювання ризиків і виборі.

Емоції можуть як погіршувати якість рішень, так і бути адаптивним інструментом у складних умовах. Тому врахування емоційних механізмів має стати важливою частиною системи прийняття економічних рішень.

1.2. Основні психологічні теорії прийняття рішень

Проблема прийняття рішень є однією з центральних у психології та економіці, оскільки цей процес визначає ефективність діяльності індивідів, організацій і держав. Сучасні дослідження аналізують як раціональні, так і ірраціональні аспекти ухвалення рішень, враховуючи вплив емоцій, когнітивних упереджень, особистісних чинників і соціальних умов. У психологічній літературі представлено широкий спектр підходів до вивчення цього процесу, що дозволяє сформувати комплексне уявлення про механізми, які визначають економічну поведінку людини.

Однією з ключових концепцій є WRAP-модель прийняття рішень, запропонована Чіпом і Деніелом Хізами [62, с. 243]. Вона передбачає чотири основні етапи:

- необхідність вибору (усвідомлення проблемної ситуації);
- аналіз альтернатив (розгляд можливих варіантів);
- ухвалення рішення (вибір оптимального варіанту);
- прогнозування його наслідків.

Автори наголошують, що останній етап є вирішальним, оскільки страх перед майбутніми наслідками суттєво впливає на процес прийняття рішень. Людина повинна враховувати свою толерантність до невизначеності, готовність до ризику та здатність прогнозувати майбутні результати [43, с. 50-58].

WRAP-модель також вказує на основні когнітивні помилки, які можуть спотворювати процес ухвалення рішень.

До них належать:

- «вузьке бачення» (обмежений розгляд альтернатив);
- «підтверджувальне упередження» (схильність звертати увагу лише на інформацію, що підтверджує існуючі переконання);

- вплив короткочасних емоцій;
- надмірна самовпевненість у прогнозах [39, с. 263–291].

Для подолання цих проблем модель пропонує використовувати такі стратегії, як розширення спектра варіантів, перевірка припущень у реальних умовах, емоційне дистанціювання перед ухваленням рішення та підготовка до можливих помилок.

Ще одна важлива теорія належить Даніелю Канеману, який розробив концепцію двох систем мислення. Він виокремлює Систему 1 – швидке, автоматичне, інтуїтивне мислення, яке базується на асоціативних зв'язках і часто призводить до когнітивних викривлень, та Систему 2 – повільне, аналітичне мислення, яке використовується для складних рішень, потребує більше зусиль, але є більш точним. Даніелю Канеман наголошує, що більшість рішень ухвалюється під впливом Системи 1, що робить їх схильними до помилок [16, с.24].

Теорія перспектив, також розроблена Даніелем Канеманом спільно з Амосом Тверські, пояснює, як люди приймають рішення в умовах невизначеності. Одне з її ключових положень полягає в тому, що люди більше бояться втрат, ніж прагнуть виграшу, навіть якщо їхня величина однакова. Відповідно, ухвалення рішень залежить від того, як сформульовано проблему: якщо вибір стосується можливих втрат, люди частіше ризикують, а якщо йдеться про можливі виграші – віддають перевагу безпечним варіантам [57, с. 493–513].

Герберт Саймон у своїй концепції обмеженої раціональності стверджував, що людина не завжди обирає найкращий з можливих варіантів (optimal), а лише той, який її задовольняє (satisficing). Пояснюється обмеженістю когнітивних ресурсів, часу та інформації, що доступна для аналізу [45, с. 265-286].

Ден Аріелі у своїй концепції передбачуваної ірраціональності показав, що люди систематично ухвалюють нелогічні рішення, що можна прогнозувати. Він досліджував вплив соціальних і психологічних чинників, які змушують людей діяти всупереч власним інтересам [1, с. 296]. Його дослідження показали, що такі

ефекти, як вплив «приманки», ефект безкоштовного та емоційні стимули, можуть суттєво змінювати економічну поведінку. Важливою є також теорія каяття, згідно з якою люди оцінюють свої рішення не лише на основі реальних наслідків, а й через призму того, що могло би статися. Цей механізм змушує їх уникати прийняття рішень або відчувати сильний стрес після їх ухвалення.

Ще одним ключовим аспектом є вплив евристик – ментальних «коротких шляхів», які дозволяють швидко ухвалювати рішення, але можуть спричиняти когнітивні помилки. Найпоширенішими серед них є [16]:

- 1) Евристика доступності – оцінка ймовірності подій на основі легкості їх пригадування.
- 2) Евристика репрезентативності – схильність покладатися на стереотипи та шаблони, ігноруючи статистичні дані.
- 3) Ефект якоря – залежність оцінок від початкової інформації, навіть якщо вона не має об'єктивного значення.
- 4) Надмірна самовпевненість – схильність завищувати власні знання та можливості прогнозування.

Загалом психологічні концепції прийняття рішень демонструють, що процес ухвалення економічних рішень є значно складнішим, ніж передбачають традиційні економічні моделі. Він не завжди є раціональним, оскільки на нього впливають емоції, упередження, когнітивні викривлення та соціальні фактори. Врахування цих аспектів дозволяє розробляти більш ефективні стратегії управління економічною поведінкою, мінімізуючи ризик помилкових рішень і підвищуючи якість ухвалених виборів.

1.3. Вплив когнітивних та емоційних факторів на прийняття економічних рішень

Успішність функціонування бізнесу значною мірою залежить від правильності та обґрунтованості рішень, які ухвалюють суб'єкти економічних відносин. В умовах глобальної економічної невизначеності та постійних змін зовнішнього середовища економічні агенти змушені швидко обробляти великі

обсяги інформації та формувати судження, необхідні для ухвалення раціональних рішень. Проте навіть за умов стабільного розвитку економічних систем процес ухвалення рішень супроводжується систематичними помилками, що часто зумовлені когнітивними та емоційними факторами [41, с. 320].

Дослідження Д. Канемана та А. Тверські показали, що людина не завжди діє раціонально, а її судження часто викривляються через вплив когнітивних упереджень [39, с. 263–291]. У зв'язку з цим вчені запровадили поняття «когнітивної ілюзії», яку також називають «когнітивним спотворенням», «когнітивною помилкою» або «когнітивним упередженням». Природа таких помилок є складною, оскільки мозок людини прагне економити ресурси для забезпечення швидкого прийняття рішень, що, однак, може призводити до нелогічних висновків і неправильного сприйняття реальності.

Зі зростанням інформаційного потоку, спричиненого переходом до постіндустріальної (інформаційної) економіки, обсяг даних, які потрібно обробити для ухвалення рішень, значно збільшився. Водночас людський мозок має обмежені когнітивні ресурси, що призводить до спрощеного оброблення інформації, використання евристик і, як наслідок, до поширення когнітивних викривлень. Такі спотворення можуть негативно впливати на економічну ситуацію як на рівні окремих компаній, так і на рівні всієї економічної системи.

Серед основних причин виникнення когнітивних викривлень вчені виокремлюють такі фактори [7, с. 86-89]:

- ✓ використання евристик (спрощених правил прийняття рішень);
- ✓ обмеженість у доступі до інформації або її складність для обробки;
- ✓ вплив емоційних і моральних факторів;
- ✓ соціальний тиск і групові ефекти;
- ✓ наявність розумового «шуму», який заважає логічному мисленню.

Значну роль у формуванні когнітивних помилок відіграють евристики, які дозволяють швидко ухвалювати рішення на основі обмеженого обсягу інформації. Інтуїція в цьому процесі допомагає скоротити час на аналіз, але

водночас збільшує ймовірність когнітивних спотворень. Проте, на думку А. Тверські та Д. Канемана, евристики можуть бути корисними, оскільки [59,с. 263-291]:

- 1) Дозволяють узагальнити минулий досвід і застосовувати його для аналізу поточної ситуації.
- 2) Спрощують процес збору та обробки інформації, замінюючи його на більш інтуїтивні рішення.
- 3) Зменшують когнітивне навантаження та витрати енергії на прийняття рішень.

Процес ухвалення економічних рішень ґрунтується на двох основних механізмах: інтуїтивному та раціональному. Це дало змогу вченим сформулювати дуалістичну модель мислення, яка розглядає дві системи прийняття рішень:

- Система I – швидке, інтуїтивне мислення, що ґрунтується на емоціях, асоціаціях та досвіді.
- Система II – повільне, аналітичне мислення, яке передбачає свідомий аналіз інформації та логічні розрахунки.

За Д. Канеманом, Система I є автоматичною, швидкою, працює на основі евристик та є схильною до помилок. Вона активується у повсякденних ситуаціях і часто визначає поведінку людей. Система II, навпаки, вимагає більше ресурсів, залучає аналітичне мислення та раціональність, але її активація потребує зусиль і часу. Саме тому в реальних умовах люди часто покладаються на Систему I, що призводить до ухвалення ірраціональних рішень (рис. 1.2) [53, с. 45-67].

Через високу мінливість економічного середовища та необхідність швидко ухвалювати рішення економічні суб'єкти дедалі частіше використовують евристики, що формує модель обмеженої раціональності. Основні її особливості такі:

- ухвалення рішень без аналізу всіх можливих альтернатив через їхню недоступність або складність;

- використання простих правил і шаблонів поведінки, що зумовлено когнітивними звичками.

Попри це, для досягнення ефективності економічної діяльності важливо активувати Систему II, яка дозволяє зменшити вплив когнітивних викривлень та ухвалювати більш обґрунтовані рішення [39, с. 263-291].

Ефект ореолу – схильність узагальнювати позитивні або негативні характеристики одного аспекту на весь об'єкт (наприклад, припущення, що успішний продукт компанії означає успіх всієї її продукції)

Підтверджувальне упередження – тенденція шукати лише ту інформацію, яка підтверджує вже наявні переконання, і ігнорувати суперечливі факти

Прокляття знання – неможливість зрозуміти, що інші люди можуть не володіти тією ж інформацією, що й ви

Ефект приєднання до більшості – схильність слідувати за групою, навіть якщо вибір є помилковим

Консерватизм (перегляд переконань) – недостатня готовність змінювати думку навіть за наявності нових доказів

Рис.1.2. Когнітивні спотворення, які впливають на економічні рішення

Окрім когнітивних факторів, значний вплив на процес ухвалення економічних рішень мають емоції. У кризових ситуаціях люди частіше ухвалюють імпульсивні рішення, ґрунтуючись на страху, тривозі або ентузіазмі, а не на раціональному аналізі. Наприклад, під час фінансових криз або геополітичних потрясінь емоційний чинник може призвести до панічного продажу активів або до надмірно оптимістичних інвестицій.

Особливо важливо враховувати вплив когнітивних викривлень на економічні рішення в умовах нестабільності, таких як пандемія COVID-19 або війна, коли люди ухвалюють рішення під впливом страху, невизначеності та обмеженої інформації. У такі періоди підвищується ризик імпульсивних дій, що можуть мати довгострокові негативні наслідки [26, с. 457].

У сучасному світі, де інформація є легко доступною, споживачі постійно стикаються з численними варіантами вибору, що значно ускладнює процес прийняття рішень. Традиційна економічна теорія базується на концепції «*homo economicus*» – економічної людини, яка діє раціонально, має стабільні уподобання та завжди керується логікою при виборі товарів чи послуг, намагаючись максимізувати власну вигоду. Вона оцінює всі можливі альтернативи, зважує ризики та приймає рішення, які принесуть їй найбільший економічний результат [46].

Проте в реальному житті поведінка людини є значно складнішою, ніж передбачає класична економічна теорія. Людина не лише оцінює економічні вигоди, а й піддається впливу емоцій, психологічних факторів, соціального тиску та інших ірраціональних чинників. Концепція «*homo sapiens*» – розумної людини, яка відчуває емоційний та психологічний тиск, має унікальний спектр емоцій і може приймати ірраціональні рішення. Вивчення поведінки людини в економічному контексті є предметом дослідження поведінкової економіки, яка пояснює, чому люди ухвалюють рішення, що відхиляються від традиційної раціональної моделі.

Один із ключових аспектів поведінкової економіки – когнітивні викривлення (*cognitive biases*), які мають систематичний характер і підлягають прогнозуванню [43, с. 50-58]. Психологічні тенденції, що впливають на процес сприйняття інформації, ухвалення рішень та формування суджень. Дослідженнями когнітивних викривлень займалися видатні вчені, такі як Герберт Саймон, який запропонував концепцію обмеженої раціональності, а також психологи Амос Тверські та Даніель Канеман, які ввели поняття евристики та дослідили механізми прийняття рішень у ситуаціях обмеженої інформації [53, с. 45-67].

Когнітивні викривлення можна класифікувати на кілька основних груп, що безпосередньо впливають на економічні рішення споживачів [50, с. 1150-1214]:

- 1) Евристика доступності (availability heuristic) – тенденція оцінювати ймовірність подій на основі легкості пригадування аналогічних випадків. Наприклад, якщо людина нещодавно бачила рекламу певного бренду, вона може переоцінити його якість і обрати саме цей продукт, навіть якщо існують кращі альтернативи.
- 2) Помилка авторитету (appeal to authority) – прийняття рішень на основі думки авторитетних осіб, а не об'єктивного аналізу. Наприклад, споживач може довіряти рекламі із залученням знаменитості та обирати товар лише тому, що його рекомендує популярна особа.
- 3) Упередженість підтвердження (confirmation bias) – схильність шукати та інтерпретувати інформацію таким чином, щоб вона підтверджувала попередні переконання. Це може призводити до того, що індивід ігнорує нові факти, які суперечать його початковому рішення.
- 4) Ефект формулювання (framing effect) – зміна сприйняття інформації залежно від того, як вона подана (у позитивному чи негативному контексті). Наприклад, покупець швидше придбає товар із написом «90% успішних результатів», ніж той, на якому зазначено «10% невдач».
- 5) Ефект якорювання (anchoring effect) – тенденція покладатися на перше отримане число або інформацію, навіть якщо воно не має об'єктивного значення. Наприклад, якщо спочатку споживач бачить завищену ціну на товар, а потім знижку, він сприймає знижену ціну як вигідну, навіть якщо вона все одно є завищеною.
- 6) Самовтілюване пророцтво (self-fulfilling prophecy) – коли хибні очікування призводять до дій, що роблять їх реальністю. Наприклад, якщо люди масово вважають, що певний товар скоро зникне з продажу, вони починають скуповувати його у великих кількостях, що справді може спричинити дефіцит.

Когнітивні викривлення мають значний вплив на ринок, адже вони визначають спосіб, у який споживачі сприймають інформацію та приймають

економічні рішення. Це активно використовується в маркетингу та рекламі, де застосовуються такі методи, як [45, с.265-286]:

- 1) Використання емоцій – маніпулювання почуттями споживачів для впливу на їхній вибір. Наприклад, страх втрати може спонукати людей купувати товар «до кінця акції».
- 2) Ставлення до ризику – різні люди мають різний рівень готовності ризикувати, що впливає на їхні фінансові та споживчі рішення.
- 3) Підтверджувальне упередження – споживачі шукають інформацію, що підтверджує їхні очікування, ігноруючи суперечливі факти.
- 4) Обмежена раціональність – ухвалення спрощених рішень через недостатню інформацію або обмежені когнітивні ресурси.
- 5) Соціальний вплив – наслідування поведінки інших людей у виборі товарів та послуг.
- 6) Інформаційний шум – надлишок інформації, що ускладнює ухвалення правильних рішень.

Окрім маркетингу, вивчення когнітивних викривлень є важливим у фінансовій сфері, де помилки в оцінці ризиків можуть призводити до втрат. Також ці знання застосовуються в гібридних інтелектуальних системах (ГІС), які поєднують штучний інтелект, аналітичні моделі та поведінкові фактори для прогнозування ринкових трендів.

Поведінкова економіка доводить, що люди далеко не завжди ухвалюють раціональні рішення. Їхні дії часто ґрунтуються на емоціях, когнітивних викривленнях та обмеженій інформації. Розуміння цих механізмів допомагає підприємцям і маркетологам ефективніше взаємодіяти зі споживачами, а самим споживачам – робити більш усвідомлений вибір [15, с. 211].

Отже, розуміння впливу когнітивних та емоційних факторів на ухвалення економічних рішень є критично важливим для розробки стратегій, які допоможуть мінімізувати ризики ірраціональної поведінки. Подальші

дослідження у цій сфері дозволять вдосконалити економічні моделі, враховуючи реальні особливості прийняття рішень людьми в умовах невизначеності.

Висновки до першого розділу

У першому розділі узагальнені теоретичні засади дослідження процесу прийняття економічних рішень, акцентуючи на поєднанні раціональних і ірраціональних чинників у поведінці економічних агентів.

По-перше, прийняття економічного рішення було розглянуто як комплексний багатокроковий процес управлінської діяльності – від діагностики проблеми та аналізу альтернатив до вибору оптимального варіанту і реалізації рішення.

По-друге, визначено, що економічні рішення є ключовими для ефективності будь-якої організації чи системи, проте їх результативність залежить не лише від об'єктивних факторів, але й від психологічних особливостей людини. Традиційні економічні теорії припускають раціональність суб'єктів і оптимальність вибору, однак сучасні дослідження поведінкової економіки доводять, що реальні рішення часто відхиляються від раціональної моделі через вплив суб'єктивних чинників (емоцій, упереджень, обмеженої обробки інформації тощо). У розділі розглянуто основні психологічні підходи і концепції, які пояснюють механізми прийняття рішень.

По-третє, проаналізовано WRAP-модель (Чіп і Ден Хіз), що виділяє чотири стадії ухвалення рішення (усвідомлення потреби у виборі, формування спектра альтернатив, вибір оптимальної альтернативи, прогнозування наслідків) та звертає увагу на типові помилки мислення. Показано, що когнітивні упередження – такі як вузькість мислення (обмежений перелік варіантів), підтверджувальне упередження (пошук лише підтверджуючої інформації), вплив короточасних емоцій і надмірна впевненість – можуть спотворювати процес вибору. Для підвищення якості рішень модель рекомендує розширювати перелік альтернатив, перевіряти припущення практикою, емоційно дистанціюватися від проблеми та готуватися до можливих помилок.

По-четверте, розкрито внесок Д. Канемана щодо існування двох систем мислення: Система 1 (швидка, інтуїтивна, асоціативна) та Система 2 (повільна, аналітична). Встановлено, що більшість щоденних економічних рішень приймаються на основі інтуїтивної Системи 1, що робить їх вразливими до когнітивних викривлень, тоді як задіяння Системи 2 потребує зусиль, але забезпечує більш зважений, логічний вибір. Теорія перспектив (Д. Канеман і А. Тверські) пояснює ірраціональні відхилення через ефект втрат і вигравів: люди схильні сильніше реагувати на потенційні втрати, ніж на аналогічні виграти, тому обирають різні стратегії залежно від фреймінгу ситуації. Також розглянуто концепцію обмеженої раціональності Г. Саймона, згідно з якою через обмеження інформації, часу та ресурсів індивіди рідко знаходять ідеально оптимальне рішення, а задовольняються прийнятним варіантом (*satisficing*). Дослідження Д. Аріелі підтверджують наявність передбачуваної ірраціональності: люди систематично припускаються однакових нелогічних помилок під впливом типових ситуацій (ефект «приманки», феномен безкоштовного, небажання жалкувати про зроблений вибір тощо). Окремо наголошено на ролі евристик – ментальних спрощень (евристика доступності, репрезентативності, «якоря», ефект надмірної самовпевненості) – які допомагають швидко оцінити ситуацію на основі обмеженої інформації, але часто породжують системні помилки у судженнях.

Таким чином, результати аналізу літератури свідчать, що процес ухвалення економічних рішень значно складніший за класичні раціональні моделі. На кожному етапі вибору рішень діють не лише логіка і розрахунки, але й психологічні фактори. Когнітивні викривлення виникають через прагнення мозку спростити складні завдання та зекономити ментальні ресурси, особливо в умовах надлишку інформації та невизначеності. Водночас низка дослідників відзначає і позитивну роль евристик, які дозволяють узагальнити попередній досвід і прискорити ухвалення рішень, зменшуючи когнітивне навантаження на особистість. У розділі показано, що через часте використання «швидкого»

інтуїтивного мислення економічна поведінка людей набуває рис обмеженої раціональності: рішення приймаються без повного аналізу всіх альтернатив, за шаблонами та звичками. Емоційні чинники також суттєво впливають на економічні рішення: у стресових або кризових обставинах (фінансова криза, пандемія, військові загрози) страх, паніка чи надмірний оптимізм можуть спричиняти імпульсивні дії (панічний продаж активів, невиправдано ризиковані інвестиції тощо). Отже, глибоке розуміння когнітивних та емоційних детермінант поведінки є вкрай важливим для вдосконалення практики прийняття рішень. Урахування психологічних чинників в економічних моделях і управлінських стратегіях дозволить мінімізувати ризики ірраціональної поведінки та підвищити якість економічних рішень в реальних умовах невизначеності.

РОЗДІЛ 2

ПСИХОЛОГІЧНІ ЧИННИКИ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ПРОЦЕС ПРИЙНЯТТЯ ЕКОНОМІЧНИХ РІШЕНЬ

2.1. Роль когнітивних упереджень у прийнятті економічних рішень

Процес прийняття економічних рішень є складним та багатофакторним, оскільки він базується не лише на раціональних розрахунках, а й на психологічних особливостях особистості. Одним із найвагоміших психологічних чинників, що впливають на прийняття економічних рішень, є когнітивні упередження. Вони є систематичними відхиленнями у мисленні, які можуть призводити до ірраціональних рішень, особливо у сфері фінансів, інвестицій та споживчої поведінки. Когнітивні упередження можуть впливати на спосіб обробки інформації, оцінки ризику та ухвалення фінансових рішень. До найбільш поширених когнітивних упереджень, що стосуються економічних рішень, належать ефект прив'язки, ефект втрати, оверконфіденс, ефект підтвердження, ефект статус-кво, ефект фреймінгу та гіперболічне дисконтування [51].

Ефект прив'язки (anchoring bias) полягає в тому, що людина покладається на першу отриману інформацію при прийнятті рішення. Наприклад, інвестор може оцінювати вартість акцій, орієнтуючись на їхню початкову ціну, а не на реальні ринкові фактори.

Ефект втрати (loss aversion) виражається в тому, що люди сильніше реагують на втрати, ніж на еквівалентні виграші. Це може призводити до уникнення ризиків, навіть якщо вони потенційно вигідні, або до утримання збиткових активів у надії на їхнє зростання.

Оверконфіденс (overconfidence bias) є надмірною впевненістю у власних знаннях та прогнозах, що може призводити до неправильного вибору інвестиційних стратегій та фінансових рішень [52].

Ефект підтвердження (confirmation bias) виявляється у схильності шукати та сприймати інформацію, яка підтверджує вже існуючі переконання, і ігнорувати альтернативні думки або дані.

Ефект статус-кво (status quo bias) – це тенденція зберігати поточний стан справ і уникати змін, навіть якщо вони можуть бути корисними. Це часто зустрічається у споживачів, які не змінюють свої фінансові звички, або у компаній, що уникають інновацій.

Ефект фреймінгу (framing effect) відображає вплив способу подання інформації на прийняття рішень. Наприклад, люди можуть ухвалювати різні економічні рішення залежно від того, як подана інформація – у вигляді потенційних виграшів чи можливих втрат. Гіперболічне дисконтування (hyperbolic discounting) полягає у схильності віддавати перевагу негайним вигодам, навіть якщо в довгостроковій перспективі відтермінуванні вигоди будуть значно вищими. Це пояснює, чому багато людей відкладають заощадження або уникають довгострокових інвестицій [9, с. 50-63].

Когнітивні упередження можуть суттєво впливати на фінансові рішення як окремих осіб, так і організацій. Наприклад, споживачі можуть приймати нерациональні фінансові рішення, купуючи товари за завищеними цінами через ефект прив'язки або уникнення втрат. Інвестори можуть недооцінювати ризики через overconfidenc або втрачати гроші через ефект підтвердження, коли шукають лише інформацію, що підтверджує їхні очікування. Підприємці можуть ухилятися від змін через ефект статус-кво, що може гальмувати розвиток бізнесу та знижувати конкурентоспроможність.

Для того щоб підвищити якість прийняття економічних рішень, необхідно розуміти механізми впливу когнітивних упереджень та використовувати методи їхнього подолання. До таких методів належать усвідомлення та критичний аналіз рішень, використання альтернативних точок зору, застосування математичних моделей та алгоритмів, а також регулярний перегляд фінансових стратегій. Важливо розпізнавати можливий вплив когнітивних упереджень та піддавати

свої рішення критичному аналізу. Корисним є залучення незалежних експертів або використання різних джерел інформації для збалансованої оцінки ситуації. Використання об'єктивних методів аналізу, таких як статистика, прогнозування та машинне навчання, може допомогти зменшити вплив емоційних та когнітивних чинників. Регулярний перегляд власних фінансових звичок та коригування підходів на основі об'єктивних показників також є ефективним способом боротьби з когнітивними упередженнями [4, с. 252-254].

Таким чином, когнітивні упередження відіграють ключову роль у прийнятті економічних рішень, впливаючи на оцінку ризику, прогнозування майбутніх подій та формування фінансових стратегій. Вони можуть як покращувати, так і погіршувати якість ухвалених рішень залежно від того, наскільки людина усвідомлює їхній вплив та вміє їх контролювати. Розуміння цих психологічних механізмів та застосування ефективних стратегій подолання упереджень може значно підвищити ефективність фінансової та економічної діяльності як на рівні окремих осіб, так і в масштабах організацій та суспільства в цілому.

2.2. Вплив емоцій та стресу на економічну поведінку

Емоції та стрес є важливими чинниками, що впливають на економічну поведінку людини. Вони визначають споживчі рішення, рівень ризику, який люди готові прийняти, та загальну фінансову стратегію. У кризових ситуаціях, таких як війни, пандемії чи економічні спади, емоційні реакції значно змінюють звичні патерни поведінки та впливають на фінансові ринки, бізнес-стратегії та макроекономічну ситуацію.

Емоції можуть сприяти як раціональним, так і ірраціональним фінансовим рішенням. Наприклад, позитивні емоції, такі як оптимізм, підвищують довіру до ринку, стимулюють інвестиційну активність і сприяють економічному зростанню. З іншого боку, негативні емоції, такі як страх або тривожність, можуть призводити до панічних продажів акцій, скорочення споживчих витрат і накопичення заощаджень замість інвестування [27, с. 206].

Стрес, особливо в умовах тривалих криз, може суттєво впливати на прийняття фінансових рішень. Високий рівень стресу знижує когнітивні здібності, що може призвести до імпульсивних або обережних фінансових рішень. Наприклад, у періоди економічної нестабільності люди схильні відмовлятися від великих покупок, мінімізувати ризики та віддавати перевагу більш безпечним фінансовим активам [10, с. 424-429].

Таблиця 2.1

Психологічні аспекти економічної поведінки в умовах стресу та емоційного впливу

Фактор	Вплив на економічну поведінку
1	2
Позитивні емоції (оптимізм, впевненість)	Збільшення витрат, активізація інвестицій, зростання довіри до фінансових ринків
Негативні емоції (страх, тривога, гнів)	Панічні продажі активів, скорочення витрат, уникнення ризику
Хронічний стрес	Зниження когнітивних здібностей, імпульсивні рішення, фінансова консервативність
Короткочасний стрес	Підвищення ризикованої поведінки або уникнення великих витрат
Соціальний вплив (емоційне зараження)	Масові фінансові паніки або оптимістичні ринки
Нестабільність інформаційного середовища	Зростання впливу емоційних реакцій на фінансові рішення

Джерело: розроблене на основі [30, с. 95-130].

Емоції є одним із ключових психологічних факторів, що впливають на економічну поведінку людини. Вони визначають, як люди сприймають інформацію, оцінюють ризики та ухвалюють фінансові рішення. Емоційний стан

може суттєво змінювати характер поведінки – від раціонального аналізу до імпульсивних ірраціональних дій.

Одним із основних аспектів впливу емоцій на економічну поведінку є їхній вплив на готовність до ризику. Позитивні емоції, такі як радість та ентузіазм, можуть підвищувати схильність до ризикових інвестицій і витрат, оскільки вони створюють відчуття впевненості у власних силах. Натомість негативні емоції, такі як страх чи тривога, можуть змушувати людину уникати ризиків, навіть коли потенційна вигода є значною. Наприклад, під впливом страху інвестор може передчасно продати активи, уникаючи можливих втрат, але при цьому втрачаючи можливість отримати прибуток [2, с. 149-163].

Крім того, емоції впливають на сприйняття інформації. Люди мають схильність звертати більше уваги на інформацію, яка відповідає їхньому емоційному стану. Це може призводити до ефекту підтвердження, коли інвестори або споживачі шукають лише ті факти, які підтримують їхні початкові переконання, ігноруючи альтернативні дані. Таке явище може спричинити нерозумне управління активами або непередумані споживчі рішення.

Важливим фактором, що впливає на економічну поведінку, є стрес. Високий рівень стресу може суттєво знизити здатність до логічного аналізу та стратегічного мислення. Стресові ситуації активують механізм «бий або біжи», що змушує людину ухвалювати швидкі рішення на основі емоцій, а не раціонального аналізу. Може бути небезпечним у фінансовій сфері, оскільки економічні рішення потребують ретельного обдумування та довгострокового планування [17, с. 3-9].

Економічна поведінка людей у стані стресу часто характеризується підвищеною імпульсивністю. Наприклад, у періоди фінансової нестабільності або криз багато людей починають масово продавати свої активи через страх втрати капіталу, що ще більше загострює нестабільність ринку. З іншого боку, стрес також може спричиняти ефект паралічу рішень, коли людина не може ухвалити жодного рішення через страх зробити помилку.

Розуміння впливу емоцій та стресу на економічну поведінку є важливим для розробки ефективних фінансових стратегій. Використання методів емоційного контролю, таких як практики усвідомленості, техніки зниження стресу та логічний аналіз рішень, може значно підвищити якість ухвалених фінансових рішень. Крім того, автоматизація процесів прийняття рішень та використання чітких правил інвестування можуть допомогти мінімізувати вплив емоційного фактору [41, с. 320].

Таким чином, емоції та стрес відіграють важливу роль у прийнятті економічних рішень. Вони можуть як допомагати в ухваленні рішень, так і заважати, знижуючи здатність до раціонального аналізу. Врахування цих факторів та застосування стратегій управління емоціями може значно покращити фінансову поведінку як на індивідуальному, так і на організаційному рівні.

2.3. Соціальні та культурні фактори, які впливають на економічні рішення

Соціальні та культурні фактори є важливими елементами, що впливають на економічні рішення на рівні окремих осіб, домогосподарств, а також на загальнонаціональні економічні стратегії. Аналіз соціальних аспектів дозволяє зрозуміти, як різноманітні демографічні та культурні фактори взаємодіють з економічними процесами та формують економічні результати.

Демографічні фактори мають значний вплив на економічні рішення та економічне зростання країни. Чисельність населення, його вікова та гендерна структура, тривалість життя, рівень освіти та кваліфікація робочої сили є критичними елементами, що визначають виробничі потужності та здатність економіки до росту.

Зростання чисельності населення в країнах світу є неоднаковим. У країнах з високою народжуваністю, де значна частка ресурсів витрачається на забезпечення потреб молодого покоління, економічне зростання може уповільнюватися. З іншого боку, у країнах, де більшість населення знаходиться у працездатному віці, зростання чисельності може призвести до покращення

темрів економічного розвитку, оскільки дорослі люди, здебільшого, є більш продуктивними [12, с. 48-58].

Демографічний перехід, який включає зниження смертності та народжуваності, впливає на економічний розвиток через підвищення тривалості життя, поліпшення стану здоров'я населення та зміну системи цінностей. Довша тривалість життя веде до змін у ставленні до освіти, праці, виходу на пенсію і, зокрема, до підвищення рівня інвестицій у людський капітал, що, у свою чергу, сприяє зростанню продуктивності.

Особливе значення має заощадження населення, яке зростає під час демографічного переходу, оскільки люди, особливо віком від 40 до 65 років, схильні більше заощаджувати, маючи на меті забезпечити своє матеріальне становище на пенсії. Крім того, зростання чисельності працездатного населення за умови ефективної макроекономічної політики може забезпечити зростання національних заощаджень, що в свою чергу сприяє економічному зростанню.

Культура має суттєвий вплив на економічні рішення, оскільки вона формує цінності, переконання та уподобання, які визначають економічну поведінку населення. Наприклад, релігійні переконання можуть визначати спосіб розподілу ресурсів, а етнічні та соціальні особливості впливають на економічні відносини та соціальну структуру. Важливими є також соціальні норми, які регулюють трудову діяльність, ставлення до заощаджень і споживання [22, с. 20-25].

Соціально-культурні фактори визначають, як люди ставляться до освіти, праці, заощаджень та інвестицій. Суспільні цінності, орієнтовані на автономію, рівноправність і індивідуалізм, сприяють більш активному економічному розвитку, оскільки вони стимулюють інновації, підприємництво та розвиток особистісного потенціалу. З іншого боку, культури з сильно вираженою орієнтацією на колективізм або традиційні цінності можуть уповільнювати економічне зростання через знижений рівень індивідуальної ініціативи та інновацій.

Культурні фактори, зокрема, впливають на економічні результати через зміни в суспільних цінностях і національних переконаннях. Наприклад, в умовах економічної кризи в постсоціалістичних країнах спостерігався зсув у бік традиційних цінностей виживання, в той час як у країнах з економічним зростанням змінилися цінності на користь індивідуалізму та самореалізації.

Дослідження, проведені соціологами, зокрема Герт Хофстед, показали, що є взаємозв'язок між рівнем індивідуалізму в суспільстві та економічним розвитком, вимірюваним через ВВП на душу населення. Крім того, культурні показники, такі як рівень демократизації та рівноправ'я, корелюють з рівнем національного добробуту, тому країни з високим рівнем автономії та рівноправності мають вищі показники економічного зростання [8, с. 285-320].

Таким чином, соціальні та культурні фактори відіграють важливу роль у формуванні економічних рішень як на рівні окремих індивідів, так і на рівні національних економік. Врахування цих факторів є необхідним для розробки ефективних макроекономічних стратегій, спрямованих на досягнення сталого економічного зростання та підвищення рівня життя населення.

Серед численних проблем у сфері оплати праці особливе занепокоєння викликає низька питома вага витрат на робочу силу в собівартості виробництва.

Є багато причин низької частки зарплати у собівартості продукції: низький рівень доданої вартості на українських підприємствах, практика отримання надприбутків через скорочення витрат на заробітну плату замість модернізації виробництва, слабкий профспілковий рух, високі податки на фонд оплати праці, корупція у витратах підприємств, а також низька продуктивність праці. Велика диференціація заробітної плати за видами економічної діяльності також є важливою проблемою. Наприклад, на початок 2024 року середня заробітна плата в промисловості становила 23167 грн, проте у галузі інформації та телекомунікації вона була значно вищою – 52441 грн, а у сфері охорони здоров'я, соціальної допомоги – 16854 грн. Найвищі зарплати спостерігаються у галузі інформації та телекомунікації вона була значно вищою (52441 грн) та

авіаційному транспорті (44033,75 грн), а найнижчі – у сфері поштових послуг (16200,25 грн) і у таких закладах як бібліотеки, архіви, музеї, інших закладах культури (13155,75 грн) [36].

Мінімальна заробітна плата в Україні не виконує своєї соціальної функції, а є лише технічним нормативом для розрахунку зарплати в бюджетній сфері. Розмір мінімальної зарплати в Україні залежить від прожиткового мінімуму, на відміну від таких країн, як США, де мінімальна зарплата встановлюється відповідно до вартості життя для сім'ї з чотирьох осіб. В результаті, мінімальна зарплата в Україні відстає від європейських стандартів.

Україна має проблеми з трансформацією заощаджень в інвестиції. Для стабільного розвитку економіки необхідні інвестиції в людський капітал, що є важливим чинником економічного зростання. Тому країна повинна звернути увагу на інвестиції у освіту, охорону здоров'я та поліпшення матеріального забезпечення населення, що сприятиме сталому економічному розвитку.

Індекс розвитку людського потенціалу (ІРЛП) України на 2024 рік становив 0,734, що відносить країну до групи з високим рівнем людського розвитку. Проте ІРЛП України традиційно нижче середнього рівня для країн з високим рівнем розвитку, а також для Європи та Центральної Азії. Високий рівень пенсійних видатків та старіння населення є серйозними проблемами для України, що підвищує навантаження на працююче населення і погіршує соціально-економічну ситуацію в країні.

Серед численних проблем у сфері оплати праці особливе занепокоєння викликає низька питома вага витрат на робочу силу в собівартості виробництва. За останніми даними Державної служби статистики, у 2024 році структура операційних витрат з реалізованої продукції складалася із матеріальних витрат – 28,1%, витрат на товари й послуги, придбані для перепродажу без додаткової обробки – 51,4%, амортизації – 2,6%, витрат на оплату праці – 6,1%, соціальних відрахувань – 2,2%, інших операційних витрат – 9,6%. Частка заробітної плати у

собівартості українських товарів становить близько 6%, тоді як у країнах Західної Європи ця частка сягає 50-60%.

Таблиця 2.2

Соціальні та культурні фактори, які впливають на економічні рішення

Фактор	Опис впливу	Приклади впливу в Україні (2022-2025 рр.)
1	2	3
Демографічні зміни	Впливають на ринок праці, споживчі тренди, потребу в соціальному захисті	Зменшення чисельності населення через міграцію та бойові дії призвело до дефіциту робочої сили та зміни попиту на товари й послуги
Рівень освіти та кваліфікації	Визначає конкурентоспроможність робочої сили, продуктивність праці та рівень інноваційності економіки	Зростає попит на ІТ-освіту та дистанційне навчання, спричинений війною та цифровізацією економіки
Культурні цінності та трудова етика	Формують ставлення до праці, підприємництва, інвестицій та заощаджень	Зміцнення національної свідомості та волонтерського руху сприяє соціальній згуртованості та розвитку малого бізнесу
Міграція та мобільність населення	Впливає на пропозицію робочої сили, зміну ринків збуту, попит на житло та соціальні послуги	Виїзд кваліфікованих працівників за кордон та повернення частини

Продовження таблиці 2.2

1	2	3
		мігрантів формує нестачу спеціалістів у певних галузях
Рівень добробуту та соціальної нерівності	Визначає платоспроможний попит, доступ до якісної освіти, медицини та фінансових ресурсів	Розрив між доходами різних груп населення впливає на внутрішній ринок і потребує державного втручання
Довіра до держави та фінансових інституцій	Визначає рівень інвестицій, використання банківських послуг, тінізацію економіки	Популярність військових облігацій та зростання безготівкових операцій через зниження довіри до готівкових розрахунків
Традиції та соціальні норми	Визначають споживчі звички, стиль життя та інвестиційні вподобання	Війна змінила структуру витрат населення: зменшення витрат на розваги, збільшення на безпеку та оборону
Цифровізація суспільства	Впливає на способи ведення бізнесу, комунікацію та фінансову грамотність населення	Активний розвиток електронного урядування та цифрових фінансових інструментів, наприклад, "Дія"

У період з 2022 по 2025 роки Україна зіткнулася з безпрецедентними економічними та соціальними викликами, спричиненими повномасштабним вторгненням Росії. Ці події суттєво вплинули на ринок праці, демографічну ситуацію та загальний економічний розвиток країни.

У 2022 році українська економіка зазнала значного скорочення, з падінням ВВП на 28,8%. Це було обумовлено активними бойовими діями, окупацією

частини територій та руйнуванням критичної інфраструктури. Проте вже у 2023 році спостерігалось відновлення економіки з ростом на 5,3%, а у 2024 році — на 3,4–3,6%

Очікується, що у 2025 році темпи зростання сповільняться до 2,7% . Війна призвела до значних змін на ринку праці. Мобілізація чоловіків та виїзд значної кількості населення за кордон спричинили дефіцит робочої сили. У відповідь бізнеси почали активно залучати жінок, підлітків та осіб старшого віку на посади, традиційно зайняті чоловіками

У 2024 році 88% компаній відкривали нові вакансії, 87% підвищували зарплату, а 71% зіткнулися з дефіцитом кваліфікованих кадрів. Незважаючи на зростання зарплат приблизно на 15% з поправкою на інфляцію у 2024 році, це не свідчить про здоровий стан ринку праці. Війна спричинила значні демографічні зміни. Мільйони українців були змушені покинути свої домівки, шукаючи притулку як всередині країни, так і за її межами. Це призвело до зростання частки внутрішньо переміщених осіб серед зареєстрованих безробітних до 17,3% у 2024 році порівняно з 8,9% у 2023 році. Крім того, старіння населення та високий рівень еміграції створюють додатковий тиск на ринок праці та систему соціального забезпечення.

Для подолання економічних труднощів Україна активно співпрацює з міжнародними фінансовими інституціями. У 2025 році очікується отримання понад 38 млрд доларів США зовнішньої підтримки, а у 2026 році — 25 млрд доларів США. Ці кошти спрямовуються на підтримку макроекономічної стабільності, фінансування соціальних програм та відновлення інфраструктури.

Період з 2022 по 2025 роки став для України часом надзвичайних випробувань. Незважаючи на значні економічні та соціальні втрати, країна демонструє стійкість та поступове відновлення. Ключовими завданнями залишаються подолання демографічних викликів, стабілізація ринку праці та забезпечення стійкого економічного зростання за підтримки міжнародної спільноти. [37, с. 64-91].

Для забезпечення високих темпів сталого розвитку України необхідно зосередитись на соціальних аспектах: зменшенні рівня безробіття, покращенні системи охорони здоров'я та освіти, а також розвитку людського капіталу. Зміни в економічних і соціальних підходах повинні стати основою для досягнення економічних вигод і підвищення рівня життя населення. Це дуже важке завдання на тлі військового конфлікту.

Висновки до другого розділу

У другому розділі досліджено ключові психологічні чинники, що впливають на процес прийняття економічних рішень.

По-перше, було встановлено, що когнітивні упередження (ефекти прив'язки, підтвердження, уникнення втрат, гіперболічне дисконтування тощо) призводять до систематичних спотворень у фінансовій поведінці індивідів. Їхня дія проявляється як у приватному споживанні, так і в інвестиційній та підприємницькій активності.

По-друге, аналіз впливу емоцій та стресу показав, що емоційний стан здатен суттєво змінювати рівень ризику, споживчі звички та інвестиційну поведінку. В умовах кризи емоції можуть як стимулювати активність, так і спричиняти імпульсивні або паралізовані дії. Зниження когнітивних функцій у стані стресу збільшує вразливість до помилкових рішень.

По-третє, розглянуто соціальні та культурні детермінанти економічної поведінки — демографічні особливості, системи цінностей, традиції та релігійні переконання. Встановлено, що культурний контекст безпосередньо впливає на стиль прийняття рішень, рівень заощаджень, інвестиційну активність та ставлення до ризику.

Отримані результати підтверджують, що економічна поведінка людини формується під значним впливом психологічних, емоційних, соціальних і культурних факторів. Це зумовлює потребу врахування психологічного контексту в розробці управлінських рішень, освітніх програм і фінансових стратегій.

РОЗДІЛ 3

ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ ПСИХОЛОГІЧНИХ ЧИННИКІВ ЕКОНОМІЧНИХ РІШЕНЬ

3.1. Опис використаних методик та процедур дослідження

Дослідження психологічних чинників, що впливають на прийняття економічних рішень, є актуальним у контексті сучасних соціально-економічних трансформацій, особливо в умовах воєнної нестабільності. Війна спричиняє стрес, невизначеність і страх, що суттєво змінюють поведінкові патерни громадян, викликаючи схильність до емоційно вмотивованих рішень. Для оцінки впливу психологічних чинників на економічні рішення були обрані три методики, які дозволяють комплексно дослідити особливості економічної поведінки людини в умовах високих ризиків і невизначеності.

Дослідження проведено серед 40 осіб віком:

- 18 — 25 років;
- 26 — 35 років;
- 35 — 45 років;
- 46 — 60 років;
- старше 60 років.

Учасниці були розділені на дві підгрупи: експериментальну та контрольну по 20 осіб у кожній. Учасники мали різний рівень освіти, соціального досвіду, професійну сферу. Метою було вивчення впливу психологічних чинників на прийняття економічних рішень.

Нижче наведено опис використаних процедур дослідження та методик.

1. Експериментальна методика «Емоційний вплив на економічний вибір»: методика дослідження використовується для вивчення ступеня впливу емоційного стану людини на прийняття економічних рішень. Вона дозволяє оцінити, як переживання тривоги, страху або невизначеності змінюють фінансову поведінку, зокрема схильність до ризику.

2. Анкетування: анкетування за методикою «Когнітивні спотворення в економічній поведінці». Даний метод передбачав використання стандартизованих опитувальників, розроблених для виявлення когнітивних спотворень, що впливають на процес прийняття економічних рішень.

Учасникам групи дослідження, що знаходяться на Україні та які відносяться до експериментальної групи, пропонувалось пройти дослідження після серії обстрілів у місці їх знаходження, потрібно було зробити фінансовий вибір, оцінюючи ймовірність втрат, ризикованість рішень та вплив зовнішніх чинників на їхню поведінку.

3. Метод кейс-аналізу «Раціональність vs. Ірраціональність».

Ці методики та процедури дослідження були використані для збору та аналізу інформації щодо впливу на прийняття економічних рішень у контексті сучасних соціально-економічних трансформацій.

3.1.1. Метод 1. Експериментальна методика «Емоційний вплив на економічний вибір».

Мета методики — дослідити, як емоційний стан респондента впливає на його економічну поведінку. Спочатку дослідник направляв опитники після емоційної індукції у вигляді нічних обстрілів. Після цього учасник виконує вибір між варіантами економічних дій: збереження коштів, витрати або інвестування. Фіксуються не тільки вибори, але й емоційний стан та рівень задоволеності вибором. Ця методика дозволяє виявити залежність між типом емоцій (страх, радість, сум тощо) та схильністю до ризику або обережності в економічній поведінці.

Після перегляду учасникам пропонувалося зробити фінансовий вибір між двома інвестиційними варіантами:

- безпечний, але малоприбутковий варіант — мінімальні ризики, проте низька очікувана вигода;
- ризикований, але потенційно вигідний варіант — висока ймовірність як значного прибутку, так і значних втрат.

Результати показали, що емоційний стан суттєво впливає на прийняття фінансових рішень. Особи, які перебували у стані емоційного збудження, частіше обирали або максимально безпечний варіант (уникнення ризику), або, навпаки, демонстрували імпульсивну готовність ризикувати без детального аналізу наслідків. Контрольна група, що не зазнавала емоційного впливу, демонструвала більш зважену та раціональну поведінку.

Ці результати підтверджують, що емоції, особливо негативні, можуть значно змінювати економічну поведінку, посилюючи тенденцію до поляризованих рішень – або уникнення ризику будь-якою ціною, або, навпаки, необдуманого ризикування. Це має важливе значення для розуміння фінансової поведінки людей у кризових умовах, зокрема під час воєн, економічних рецесій та соціальних потрясінь.

3.1.2. Метод 2. Анкетування за методикою «Когнітивні спотворення в економічній поведінці».

Мета — дослідити частоту прояву типових когнітивних упереджень (ефект уникнення втрат, ефект прив'язки, ефект фреймінгу тощо). Учасники проходили опитувальник, що містив ситуаційні запитання з варіантами відповідей. Результати дозволили оцінити загальний рівень раціональності в прийнятті економічних рішень та його залежність від освіти, віку та інших чинників. Оцінювання проводилось за шкалою частоти виявлення помилкових рішень.

Даний метод передбачав використання стандартизованих опитувальників, розроблених для виявлення когнітивних спотворень, що впливають на процес прийняття економічних рішень. Учасникам дослідження пропонувалися серії гіпотетичних ситуацій, у яких потрібно було зробити фінансовий вибір, оцінюючи ймовірність втрат, ризикованість рішень та вплив зовнішніх чинників на їхню поведінку.

3.1.3. Метод 3. Метод кейс-аналізу «Раціональність vs. Ірраціональність».

Дана методика ґрунтується на порівнянні раціональної та ірраціональної економічної поведінки у заданому кейсі. Респонденти мали проаналізувати

економічну ситуацію, визначити тип мислення суб'єкта та обґрунтувати свій висновок. Метод дозволяє якісно оцінити здатність респондента до логічного аналізу, виявити перевагу інтуїтивного чи раціонального стилю прийняття рішень.

Учасникам дослідження були запропоновані реальні кейси, що відображають типові економічні дилеми в умовах воєнної нестабільності.

Результати дослідження підтвердили, що емоції, когнітивні спотворення та групова поведінка мають значний вплив на прийняття економічних рішень, особливо в умовах війни. Основні висновки:

1. Емоційний стан має безпосередній вплив на вибір між ризиком і безпекою у стані стресу люди частіше обирають або надмірну обережність, або необдуманий ризик.
2. Когнітивні спотворення (ефект дефіциту, соціальний вплив, упередженість у виборі) часто призводять до нераціональних фінансових рішень.
3. Групова поведінка та вплив соціального оточення можуть як позитивно, так і негативно впливати на економічні рішення індивіда.

Аналіз наукової психологічної літератури свідчить, що економічний вибір зумовлений не лише раціональними міркуваннями, а й емоціями, когнітивними викривленнями та особистісними особливостями.

Для перевірки і підтвердження припущення щодо впливу психологічних чинників, що впливають на прийняття економічних рішень було проведено експериментальне дослідження.

Метою проведення експериментального дослідження було вирішення таких завдань:

1. Відібрати валідні психодіагностичні методики для вивчення впливу психологічних чинників на процес прийняття економічних рішень.
2. Провести емпіричне дослідження для оцінки ролі емоцій, когнітивних викривлень та стилю мислення у виборі економічних стратегій.

3. Проаналізувати отримані результати та здійснити їх інтерпретацію з метою виявлення закономірностей економічної поведінки в залежності від психологічних характеристик респондентів.
4. Розробити практичні рекомендації щодо оптимізації процесу прийняття економічних рішень з урахуванням виявлених психологічних чинників.

При проведенні експерименту були підібрані наступні методики:

1. Експериментальна методика «Емоційний вплив на економічний вибір».
2. Анкетування за методикою «Когнітивні спотворення в економічній поведінці».
3. Метод кейс-аналізу «Раціональність vs. Ірраціональність».

Опис використаних в дослідженні методик:

1. Експериментальна методика «Емоційний вплив на економічний вибір».

Шкала фінансового ризику (Financial Risk Tolerance Scale)

Призначення: визначення рівня готовності особи приймати фінансові ризики.

Структура: складається з 13 запитань, які оцінюють різні аспекти толерантності до ризику, такі як схильність до інвестицій з високим ступенем невизначеності, схильність до азартних ігор, готовність вкладати значні кошти тощо.

- 1) Я готовий інвестувати свої гроші в акції з високим ступенем невизначеності.
- 2) Я вважаю, що ризиковані інвестиції можуть принести значно більший прибуток.
- 3) Я відчуваю себе комфортно, коли мої фінансові інвестиції мають великий потенціал, але й високий рівень ризику.
- 4) Я готовий ставити гроші на кінцевий результат у ситуаціях з великою фінансовою невизначеністю.
- 5) Я більше схильний до ризику, якщо є шанс отримати значний прибуток.
- 6) Я б інвестував у проект, якщо ймовірність його невдачі становить 50%, але прибуток може бути значним.
- 7) Я готовий грати в азартні ігри, якщо виграш може бути великим.

- 8) Я схильний інвестувати у нові або невизначені фінансові продукти або компанії.
- 9) Я часто ризикував би заради потенційної фінансової вигоди.
- 10) Я готовий інвестувати більшу частину своїх заощаджень у високий ризик.
- 11) Я вважаю, що навіть великі фінансові втрати не повинні заважати спробувати нові інвестиційні стратегії.
- 12) Я б вибрав інвестицію з високим потенціалом прибутку, навіть якщо це означало б велику ймовірність втратити гроші.
- 13) Я вважаю, що інвестиції з високим ризиком можуть бути важливою частиною фінансової стратегії.

Формат: кожне питання оцінюється за 4-бальною шкалою. У кожному запитанні — 4 варіанти відповіді (А, В, С, D) (: (1 – зовсім не готовий до ризику, 4 – повністю готовий до ризику).

Кожному варіанту відповіді присвоюється фіксована кількість балів наступним чином (таблиця 3.1):

Таблиця 3.1

Розподіл балів

Варіант	Бал
1	2
A	1
B	2
C	3
D	4

Шкала вимірює:

- схильність до ризику у фінансових рішеннях;
- готовність обирати між безпечними і ризикованими стратегіями;
- рівень довіри до власних фінансових рішень;
- вплив емоцій і впевненості на економічну поведінку.

Інтерпретація: підсумковий бал відображає рівень готовності до ризику (низький, середній або високий).

Обробка результатів проводиться і підраховується кількість балів індивідуально за кожною анкетною таким чином:

Рівні готовності до ризику (таблиця 3.2):

Таблиця 3.2

Інтерпретація рівнів готовності до ризику

Рівень	Балів загалом	Інтерпретація результатів
1	2	3
Низький	12–20	Схильність уникати ризику, обережність, вибір гарантованих результатів
Середній	21–29	Помірковане ставлення до ризику, гнучкість залежно від ситуації
Високий	30–52	Готовність йти на ризик для досягнення більшого прибутку

2. Опитувальник "Емоційний стан".

Призначення: оцінка рівня страху, тривоги та невизначеності до і після емоціонального впливу.

Структура: 10 тверджень, які оцінюють емоційний стан особи.

1. Я відчуваю тривогу щодо майбутнього.
2. Я відчуваю страх перед невідомістю.
3. Я почуваюся розгубленим через економічні зміни.
4. Я відчуваю занепокоєння з приводу фінансової ситуації.
5. Я переживаю через можливі фінансові втрати.
6. Я відчуваю страх перед змінами у світі економіки.
7. Я відчуваю невизначеність щодо майбутнього.
8. Я боюся втратити свої заощадження.
9. Я відчуваю тривогу через нестабільність на ринку праці.
10. Я відчуваю страх перед несподіваними змінами в особистому фінансовому становищі.

Формат: учасники оцінювали кожне твердження за 5-бальною шкалою (1 – відсутність симптомів, 5 – максимальна інтенсивність симптомів).

Пропонується оцінити, наскільки респондент погоджується з наведеними твердженнями, використовуючи 5-бальну шкалу, де:

- 1 — зовсім не погоджуюсь,
- 2 — скоріше не погоджуюсь,
- 3 — важко сказати,
- 4 — скоріше погоджуюсь,
- 5 — повністю погоджуюсь

Інтерпретація: середній бал для кожного емоційного стану (страх, тривога, невизначеність) аналізується до і після перегляду стимулюючих матеріалів (таблиця 3.3).

Максимальна сум балів – 50.

Мінімальна сума балів – 10.

Таблиця 3.3

Інтерпретація результатів вимірів емоційного стану щодо фінансів

Балів загалом	Емоційний стан щодо фінансів
1	2
10–19	Низький рівень тривожності
20–34	Помірний рівень фінансової тривожності
35–50	Високий рівень тривожності / страху щодо фінансового майбутнього

3. Анкета "Фінансові рішення".

Призначення: аналіз впливу емоційного стану на прийняття фінансових рішень.

Структура: учасникам пропонувалися два альтернативних інвестиційних варіанти:

1. Безпечний варіант – низький прибуток, низький ризик втрати коштів.
2. Ризикований варіант – потенційно високий прибуток, але висока ймовірність втрати.

Формат: респондент вибирає один із двох варіантів.

Інтерпретація: аналізується частка респондентів, що вибрали кожен з варіантів.

3.2. Аналіз результатів емпіричного дослідження психологічних чинників

Експериментальна методика «Емоційний вплив на економічний вибір».

Методика спрямована на вивчення впливу емоційного стану людини на процес прийняття економічних рішень. Вона дозволяє оцінити, як відчуття тривоги, страху та невизначеності змінюють поведінкові патерни у сфері фінансових рішень.

Для дослідження було використано три анкети:

1. Шкала фінансового ризику (Financial Risk Tolerance Scale) – для оцінки особистої готовності до ризику.
2. Опитувальник "Емоційний стан" – для визначення рівня страху, тривоги та невизначеності до та після перегляду стимулюючих матеріалів.
3. Анкета "Фінансові рішення" – для аналізу вибору учасників між ризиковими та безпечними інвестиціями.

Характеристика вибірки:

- Кількість учасників: 40 осіб.

Вік:

- 18 — 25 років;
- 26 — 35 років;
- 35 — 45 років;
- 46 — 60 років;
- старше 60 років.
- Рівень економічної грамотності: різний (студенти, працівники, підприємці).
- Соціальний статус: середній та низький рівень доходів.

Характеристика вибірки дослідження.

В експериментальному дослідженні взяли участь 40 респондентів.

За статтю:

чоловіків — 13 осіб (32,5%),

жінок — 27 осіб (67,5%).

За віковими групами:

18–25 років — 9 осіб (22,5%),

26–35 років — 12 осіб (30%),

36–45 років — 7 осіб (17,5%),

46–60 років — 10 осіб (25%),

старше 60 років — 1 особа (2,5%).

За місцем проживання на момент дослідження:

мешканці України — 31 особа (77,5%),

за межами України — 9 осіб (22,5%).

Таким чином, вибірка характеризується гендерною перевагою жінок, переважанням осіб віком від 26 до 35 років, а також домінуванням респондентів, які перебували в межах України на момент проходження опитування. Такий склад вибірки дозволяє відобразити особливості економічної поведінки різних вікових, статевих та географічних груп у контексті досліджуваної проблематики. Для наочності характеристику вибірки подано у вигляді діаграм, що відображають розподіл респондентів за статтю, віком та місцем проживання (рис. 3.1–3.3).

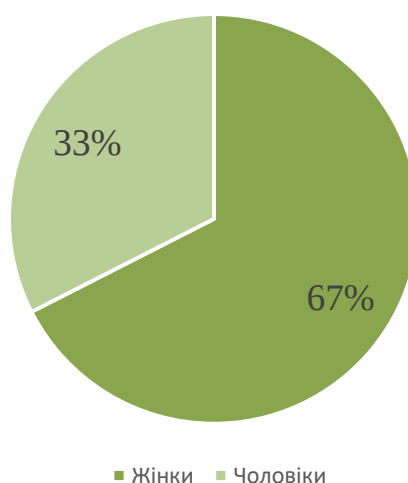


Рис.3.1. Розподіл респондентів за статтю

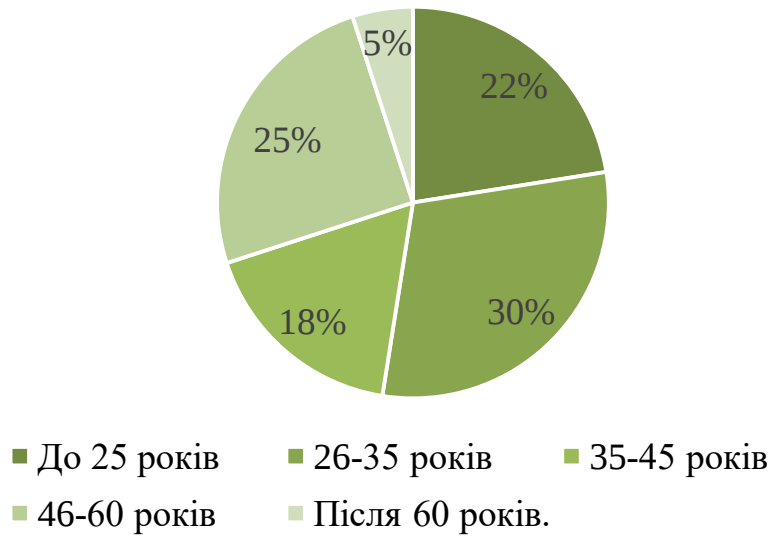


Рис.3.2. Розподіл респондентів за віком



Рис.3.3. Розподіл респондентів за місцем знаходження

Результати аналізу даних сформовано у таблицях 3.4, 3.5, 3.6.

На першому етапі було проведено дослідження за допомогою шкали фінансового ризику (Financial Risk Tolerance Scale), були отримані такі результати:

результати дослідження за шкалою Financial Risk Tolerance Scale показав суттєві відмінності між експериментальною та контрольною групами.

В експериментальній групі, учасники якої зазнали емоційного впливу, 70% респондентів продемонстрували середній рівень готовності до ризику, 25% — високий рівень, та лише 5% — низький рівень. Натомість у контрольній групі

90% респондентів виявили високий рівень готовності до фінансового ризику та лише 10% — середній рівень.

Такі результати свідчать про те, що емоційний вплив суттєво знижує готовність осіб йти на ризик у фінансових рішеннях. Підвищення тривожності, страху та невизначеності призводить до обережнішої економічної поведінки, що підтверджує результати попередніх досліджень у сфері економічної психології. Таким чином, емоційні чинники мають критичний вплив на рівень фінансової ризикованості, що необхідно враховувати при розробці стратегій фінансової освіти та поведінкових інтервенцій в умовах економічної нестабільності. Результати дослідження представлені на Рис.3.4.

Таблиця 3.4

Оцінка фінансового ризику

Група	Низьки ризик	Середній ризик	Високий ризик
1	2	3	4
Контрольна	-	2 (10%)	18 (90%)
Експериментальна	1 (5%)	14(70%)	5 (25%)

Рівні готовності до ризику в експериментальній та контрольних групах

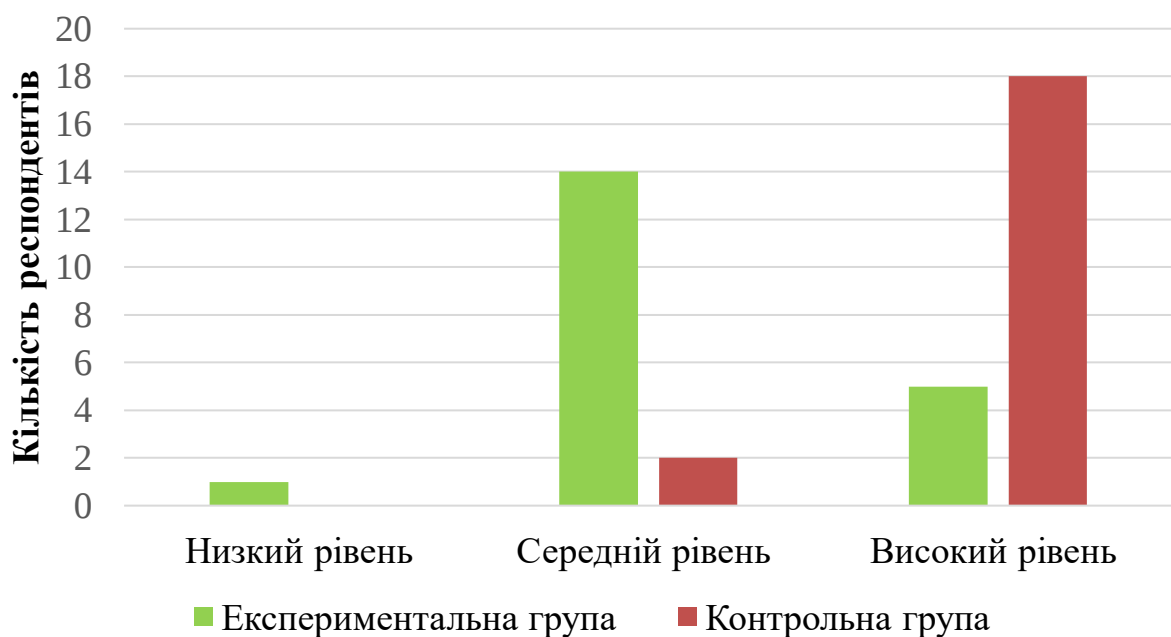


Рис.3.4. Результати аналізу рівня готовності особи приймати фінансові ризики

На другому етапі, аналізуючи оцінку рівня страху, тривоги та невизначеності до і після емоціонального впливу згідно результатами дослідження за опитувальником "Емоційний стан" було виявлено відмінності в емоційних реакціях респондентів експериментальної та контрольної груп після емоційного впливу.

У контрольній групі більшість респондентів демонстрували високий рівень готовності до ризику (45,00%), що свідчить про відносну емоційну стійкість та здатність приймати фінансові рішення без істотного впливу негативних емоцій.

В експериментальній групі спостерігається зменшення частки респондентів із високим рівнем готовності до ризику (40,00%) та суттєве зростання частки осіб із помірним рівнем тривожності (55,00% проти 40,00% у контрольній групі). Це свідчить про те, що емоційний вплив знизив рівень впевненості учасників у прийнятті фінансових рішень та посилив їхню обережність.

У той же час частка респондентів із низьким рівнем готовності до ризику в експериментальній групі (5,00%) залишилась нижчою порівняно з контрольною (15,00%), що може свідчити про збереження певного базового рівня впевненості навіть за умов емоційного навантаження.

Таким чином, отримані результати підтверджують гіпотезу про те, що емоційний стан істотно впливає на прийняття економічних рішень, сприяючи зміщенню поведінкових стратегій від ризикованих до обережніших під впливом тривожності, страху та невизначеності.

Таблиця 3.5

Рівень тривожності / страху щодо фінансового майбутнього

Група	Низький рівень	Помірний рівень	Високий рівень
1	2	3	4
Контрольна	3(15%)	8 (40%)	9 45%)
Експериментальна	1 (5%)	11(55%)	8(40%)

Результати дослідження відображено на Рис.3.5.

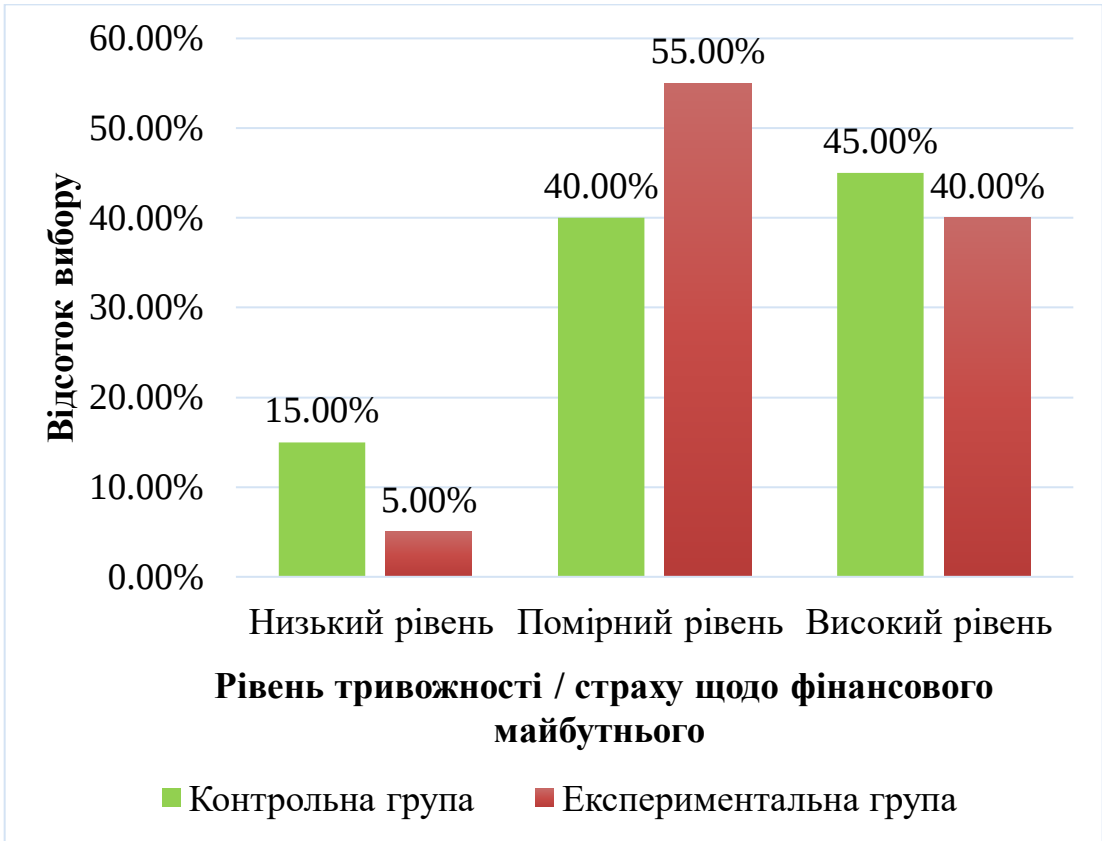


Рис.3.5. Вплив емоційного стану на економічний вибір

Одночасно учасникам було запропоновано зробити вибір між двома інвестиційними варіантами з використанням анкети "Фінансові рішення" таким чином:

1. Безпечний варіант (низький прибуток, низький ризик)
2. Ризикований варіант (високий потенційний прибуток, високий ризик)

Таблиця 3.6

Вибір інвестиційного варіанту

Група	Безпечний варіант	Ризикований варіант
1	2	3
Контрольна	13 (65%)	7 (35%)
Експериментальна	18 (90%)	2 (10%)

Гістограма, яка показує відсотковий розподіл вибору між двома групами див.рис.3.6.

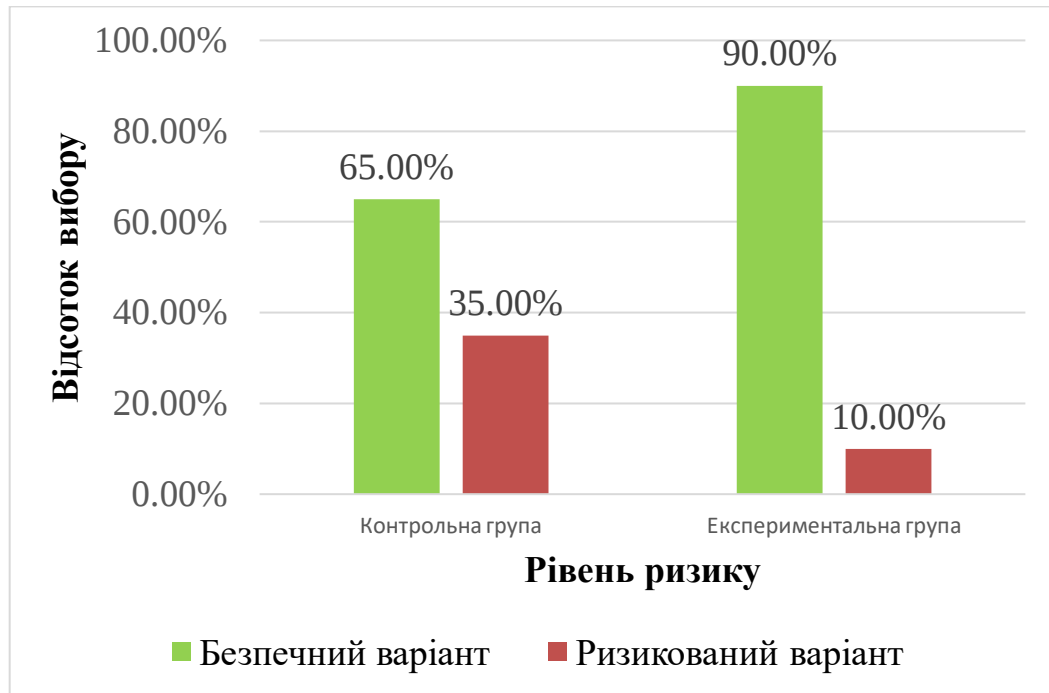


Рис.3.6. Вплив емоційного стану на рівень ризику при здійсненні економічного вибору

Результати анкетування "Фінансові рішення" свідчать про суттєві відмінності у виборі фінансових стратегій між контрольною та експериментальною групами.

У контрольній групі 65% респондентів обрали безпечний варіант інвестування, тоді як 35% надали перевагу ризикованому варіанту. Це свідчить про певний баланс між готовністю до ризику та обережністю у фінансовій поведінці.

В експериментальній групі, яка зазнала емоційного впливу, частка осіб, що обрали безпечну стратегію, зросла до 90%, а лише 10% учасників були готові ризикувати. Такий зсув у виборі свідчить про значний вплив емоційного стану (підвищеної тривоги, страху та невизначеності) на фінансові рішення респондентів.

Порівняльний аналіз показав, що емоційний фон стимулює ухилення від ризику: респонденти під емоційним навантаженням значно частіше обирають консервативні, безпечні стратегії інвестування на шкоду потенційно більш вигідним, але ризикованим варіантам.

Таким чином, результати дослідження підтверджують гіпотезу про те, що емоційний стан істотно впливає на схильність до прийняття фінансового ризику, зміщуючи економічну поведінку в бік обережності.

Отримані у дослідженні результати свідчать про те, що переважна частина респондентів демонструє помірний рівень фінансової тривожності та схильність до обережних стратегій прийняття економічних рішень. Жінки, що знаходяться за межами України толерантно відносяться до ризику, чоловіки мають схильність до ризику більш ніж жінки незалежно від країни проживання.

Війна значною мірою трансформувала підходи українців до прийняття економічних рішень, змушуючи їх керуватися не лише раціональними чинниками, а й суб'єктивними оцінками поточної політичної та економічної ситуації. До ризику було проявлено схильність у респондентів, що знаходяться за межами України та чоловіки віком з 26 до 35 років.

В умовах воєнної невизначеності традиційні економічні моделі прийняття рішень часто втрачають свою ефективність, оскільки громадяни дедалі більше орієнтуються на емоційне сприйняття реальності, інтуїтивне оцінювання ризиків та особистий досвід переживання кризових ситуацій.

3.3. Аналіз у контексті зовнішніх соціологічних даних

Аналогічні тенденції зафіксовані в дослідженні, щ було проведено Фондом «Демократичні ініціативи» ім. Ілька Кучеріва спільно з Центром політичної соціології за підтримки John Fell Oxford University Press Research Fund у 2022 році, дозволило визначити основні тенденції в економічній поведінці українців, а також вплив емоційного стану на ухвалення фінансових рішень [35]. Згідно з результатами опитування, 46% респондентів охарактеризували політичну ситуацію в країні як напружену, а 26% – як критичну або вибухову. Водночас 13,5% громадян, серед яких переважно молодь, мешканці сільської місцевості та особи без дітей, вважали ситуацію відносно благополучною або спокійною [13]. Ці дані засвідчують, що рівень стресу та сприйняття ризиків

суттєво варіюється залежно від соціально-демографічних характеристик опитаних.

Підвищена загальна напруженість провокує виникнення негативних емоцій, які безпосередньо впливають на економічні рішення громадян. Емоційні чинники стали визначальними навіть після відносної стабілізації, що спостерігалася навесні 2023 року. Зокрема, поступове зменшення загрози блекаутів, часткове відновлення ринку праці, стабілізація фінансової системи та поліпшення валютної політики створили передумови для більш виважених економічних рішень. Однак, попри це, психологічний фактор залишався ключовим у процесі прийняття фінансових рішень, оскільки війна посилила відчуття невизначеності, що загостило сприйняття ризиків та формування короткострокових стратегій економічної поведінки.

В рамках дослідження також було ідентифіковано основні емоційні стани, які впливали на економічну поведінку українців під час війни. До них належать:

- позитивні емоції – надія, оптимізм, упевненість, інтерес, радість, задоволеність;
- негативні емоції – тривога, розгубленість, страх, безвихідь, песимізм, байдужість.

Саме ці емоції відіграють визначальну роль у формуванні споживчих та інвестиційних рішень, впливаючи на те, наскільки раціональними або імпульсивними будуть фінансові дії громадян в умовах високої невизначеності. Люди, які відчувають оптимізм та надію, частіше схильні до довгострокових фінансових вкладень, планування майбутнього та участі в економічній діяльності. Водночас тривога, страх та розгубленість провокують підвищене уникнення ризиків, збільшення попиту на готівку, зменшення довіри до банківської системи та орієнтацію на короткострокові фінансові стратегії.

Таким чином, війна не лише змінила економічну ситуацію в країні, а й суттєво вплинула на механізми ухвалення рішень громадянами, підкресливши важливість психологічних аспектів у фінансовій поведінці населення.

Як підкреслював французький соціолог Г. Лебон, «в натовпі зникає свідомість особистості», що означає зниження рівня критичного мислення та збільшення ймовірності ірраціональних дій у ситуаціях колективного стресу або масових емоційних сплесків. За його словами, в умовах натовпу людина стає частиною більш великої соціальної маси, що підпорядковується колективному емоційному тиску, а отже, її поведінка часто виходить за межі нормальної раціональності (див. рис. 3.7) [21, с. 225–231]. Це є важливим аспектом, оскільки в економічних ситуаціях, де необхідно приймати зважені та обґрунтовані рішення, ефект «натовпу» може суттєво вплинути на кінцевий результат.



Рис. 3.7. Схема поведінки економічної людини в нестабільному середовищі (за розробкою А. Тельнова та С. Решміділової)

Джерело: складено за даними [5, с. 53–68].

Дослідження проводилось у двох основних напрямках: емоційний стан громадян у контексті аналізу власного майбутнього та майбутнього України. Виявлено тенденцію, за якою респонденти демонструють більшу впевненість у

перспективах держави, ніж у власному майбутньому. Та є нетиповим для соціальних досліджень, що пояснюється загальною невизначеністю особистих життєвих умов та зростанням ірраціональної поведінки при прийнятті економічних рішень.

Основні результати дослідження:

- 1) У процесі прийняття економічних рішень домінуючою емоцією є тривога, яку відчують 40,5% респондентів. Вона може обмежувати активність у фінансовій сфері, сприяючи консервативним стратегіям витрат та заощаджень.
- 2) Надію відчують 22% респондентів, що робить їх більш рішучими у прийнятті економічних рішень, спрямованих на інвестування та розвиток.
- 3) Страх, що властивий 17% респондентів, обмежує їх у прийнятті рішень та може сприяти ухиленню від будь-яких значних фінансових зобов'язань.
- 4) Гнів є поширеним серед опитаних: 46% респондентів відзначили, що відчували цю емоцію, що свідчить про підвищену імпульсивність та ризиковість їх економічної поведінки.
- 5) Відчуття безвиході притаманне меншій частині респондентів: 24% схильні до такого емоційного стану, тоді як 67,5% не поділяють цього почуття. Свідчить про загальну готовність громадян до прийняття рішень, незважаючи на складні обставини.

Також встановлено, що емоційний стан респондентів суттєво залежить від розміру населеного пункту. Чим більший населений пункт, тим вище рівень занепокоєння та емоційна напруженість:

- серед жителів сіл 44% відзначають відчуття небезпеки та емоційності у прийнятті рішень;
- у малих містах ця частка зростає;
- серед мешканців обласних центрів 63% зазначають емоційну складову у своїх економічних рішеннях.

Тенденція пояснюється інтенсивністю воєнних дій у великих містах, високою концентрацією інфраструктурних об'єктів, що можуть стати потенційними цілями атак. Відповідно, мешканці таких регіонів більше схильні до збереження ресурсів, ніж до їхнього інвестування та примноження.

Дослідження також показало зміну фінансової поведінки громадян із початком війни. Основними тенденціями стали:

- масове зняття готівки з банківських рахунків через страх втрати заощаджень;
- зниження довіри до банківського сектору, що спричинило масове закриття депозитів;
- обмеження кредитування з боку банківських установ;
- ажіотажний попит на товари тривалого зберігання, що призвело до дефіцитів та цінових коливань;
- загальна ірраціональність економічної поведінки, викликана емоціями страху та невизначеності.

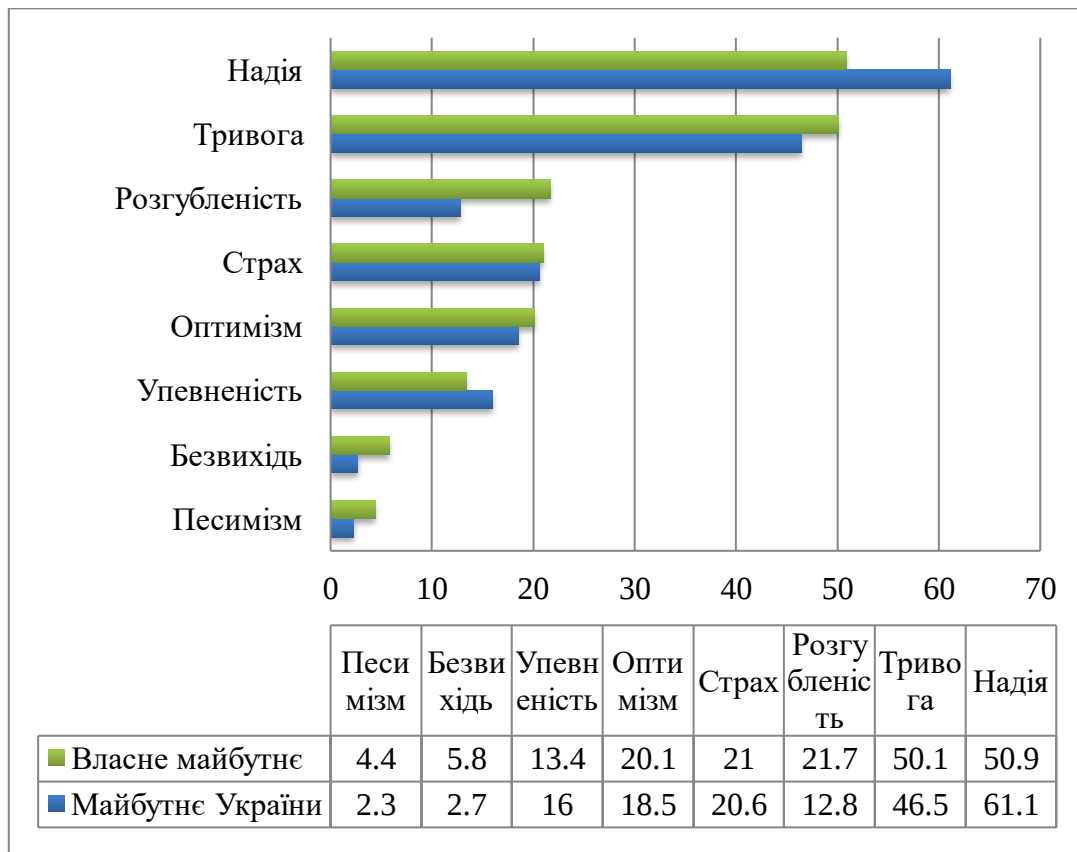


Рис. 3.8. Вплив емоцій на оцінку перспектив власного майбутнього та майбутнього України

Джерело: побудовано за даними [32, с. 277].

Таким чином, результати дослідження демонструють тісний зв'язок між емоційним станом громадян та їх економічною поведінкою. Панівні емоції – тривога, страх, надія та гнів – формують специфічні моделі прийняття фінансових рішень, що мають безпосередній вплив на загальну економічну стабільність країни. Умови воєнного часу суттєво посилюють емоційну напругу, що потребує подальших досліджень та розробки стратегій для стабілізації економічної поведінки громадян.

У контексті війни, що розгортається на території України, психологічні чинники значною мірою впливають на економічні рішення громадян, оскільки емоційна реакція на зовнішні загрози може суттєво змінювати не лише особисті, а й колективні економічні практики. Одним із основних досліджень, що висвітлює вплив емоцій на економічну поведінку українців, є опитування, проведене Київським міжнародним інститутом соціології (КМІС) у травні 2022

року [43]. Дослідження виявило основні емоції, з якими стикаються громадяни в умовах війни, та показало, як ці емоції відображаються на їхніх економічних рішеннях (див.рис. 3.8).

Згідно з результатами опитування, війна викликає у більшості громадян негативні емоції, зокрема:

- гнів, обурення, ненависть та відразу (53% респондентів);
- гордість за Україну та її армію (52%);
- тривога, страх та жах (38%) [32, с. 277].

Ці емоції, зокрема, гнів і страх, мають глибокий вплив на економічну поведінку українців, виявляючись у зростанні невизначеності та труднощах у прийнятті раціональних рішень. Особливо помітною є тенденція зростання проявів негативних емоцій із Заходу на Схід України, що має безпосередній вплив на економічну ситуацію в країні. Унаслідок цього громадяни почали проявляти обмеження в своїх діях, зокрема відмовляючись від інвестування, надаючи перевагу заощадженням та пошуку найбільш безпечних джерел доходу.

Негативні емоції, пов'язані з війною, часто призводять до втрати джерела доходу та місця роботи. Пошук безпеки змушує людей змінювати професію або навіть звільнятися з роботи, зокрема внаслідок масових скорочень. Згідно з результатами дослідження, основні тенденції на ринку праці в перші місяці війни були такими:

- 27% респондентів вирішили працювати за умови зниження заробітної плати;
- 20% респондентів пішли у відпустку, порівняно з показниками до 23 лютого 2022 року;
- 20% респондентів втратили роботу через скорочення [33].

Психологічний тиск, спричинений страхом і невизначеністю, викликав значні трансформації на ринку праці. Люди стали приймати рішення про звільнення, міграцію за кордон, зміну місця проживання всередині країни або навіть перехід на дистанційну форму зайнятості. Багато громадян шукали шляхи

розширення своїх компетентностей та здобуття нових знань, що могло сприяти зміні сфери діяльності.

Масова міграція, яка стала наслідком війни, мала безпрецедентний вплив на ринок праці в Україні. Це призвело до значних змін в балансі попиту і пропозиції робочої сили, що, в свою чергу, сприяло зростанню безробіття та зниженню зайнятості. Усі ці фактори створили дисбаланс, що посилив нестабільність економічної ситуації в країні. Як показали результати дослідження, прийняття економічних рішень громадянами часто залежить від їхніх індивідуальних мотивів, які можуть суперечити колективним та державним цілям.

Індекс емоційної напруженості в Україні підвищився з 2,7 до 3,5 протягом перших місяців війни, що свідчить про значний вплив емоційного стану на поведінку людей [33]. Навесні 2022 року майже половина респондентів оцінювала свій емоційний стан як дуже напружений або напружений, тоді як лише 8% відчували себе спокійно, що значно нижче довоєнного рівня (22–26%).

У результаті дослідження було виявлено, що в умовах емоційної нестабільності багато людей обирають стратегії, які на перший погляд можуть виглядати ірраціональними, але є життєво необхідними. Однак, як показав аналіз, більшість громадян схиляються до активних дій, готові до ризиків у пошуках стабільності у своєму житті та професійній діяльності. Ця стратегія дозволяє значній частині суспільства адаптуватися до нових умов, брати на себе відповідальність за своє життя та економічне благополуччя.

На момент проведення опитування, 50% респондентів дотримувалися стратегії активних дій, в той час як 35% обрали стратегію очікування, не поспішали з економічними рішеннями і займали пасивну позицію. 13% респондентів визнавали вплив розгубленості на своє сприйняття реальності та шукали підтримки серед інших, готові спільно вирішувати проблеми. У результаті дослідження було визначено, що 63% громадян проявляли конструктивні стратегії поведінки в умовах ризику та нестабільності [33].

Ці дані підтверджують, що емоції громадян істотно впливають на їхні економічні рішення, а більшість негативних емоцій веде до здійснення рішень, не обумовлених об'єктивними економічними факторами. Це може завдати шкоди як окремим особам, так і національній економіці. Емоційний стан громадян, зокрема паніка і страх, в перші місяці війни значно порушив стабільність економічної системи. Ажіотажний попит на готівку, активізація руху валютних ресурсів, порушення фінансових відносин та зростання безробіття — усе це стало результатом емоційної напруги, що посилила економічну нестабільність.

Таким чином, одним із важливих аспектів підтримки стабільності в умовах війни є контроль емоцій громадян. Дозволяє знизити ризик ірраціональних економічних рішень та сприяти більш збалансованому і стабільному розвитку економіки.

У перспективі подальші дослідження повинні бути спрямовані на пошук шляхів підвищення рівня безпеки для громадян, управління емоційними реакціями та впорядкування поведінки економічних суб'єктів. Раціональність економічних рішень, зокрема зниження впливу негативних емоцій на їх прийняття, є важливим фактором підтримки стабільності держави в умовах війни.

Проведене експериментальне дослідження підтвердило гіпотезу про істотний вплив емоційного стану особистості на процес прийняття економічних рішень. Учасники експериментальної групи після емоційного впливу демонстрували зниження готовності до фінансового ризику та переорієнтацію на безпечні інвестиційні стратегії.

Отримані результати узгоджуються з даними всеукраїнських соціологічних досліджень (Фонд «Демократичні ініціативи», КМІС, 2022–2023 рр.), які також фіксують зростання тривожності, страху та невизначеності серед громадян у період війни. Національні дослідження виявили аналогічні тенденції зміни економічної поведінки: уникнення ризику, переорієнтацію на заощадження, скорочення інвестиційної активності.

Таким чином, як індивідуальні експериментальні дані, так і результати масштабних соціологічних опитувань свідчать про критичну роль емоційних чинників у процесі прийняття економічних рішень в умовах кризи та нестабільності.

3.4. Рекомендації щодо оптимізації процесу прийняття економічних рішень

Прийняття управлінських рішень — це ключовий процес управлінської діяльності, що визначає напрямки розвитку організації та її працівників. Цей процес вимагає від керівників високої компетентності, значних затрат часу, енергії та досвіду.

Він також передбачає значний рівень відповідальності, оскільки успішне впровадження ухвалених рішень потребує злагодженої роботи всієї організаційної структури.

Методи менеджменту впливають на керовану систему тільки після їх офіційного закріплення у вигляді управлінського рішення [23, с. 82-89].

Управлінське рішення — це результат аналізу та формалізації економічних, технологічних, соціально-психологічних і адміністративних методів менеджменту, що дає змогу організації впливати на свої внутрішні процеси.

Управлінське рішення є підсумком обмірковувань, оцінок, прогнозувань і стратегічних обговорень, спрямованих на досягнення поставлених цілей.

Прийняття оптимального управлінського рішення базується на глибокому аналізі діяльності організації з урахуванням її стратегічних цілей, економічної ефективності та ресурсних можливостей.

Управлінські рішення класифікують за кількома критеріями [40, с. 62-63]:

1. За сферою охоплення:
 - загальні (охоплюють всю організацію);
 - часткові (стосуються окремих підрозділів або питань).
2. За часовою перспективою:
 - стратегічні (довгострокові);

- тактичні (середньострокові);
 - оперативні (короткострокові).
3. За рівнем ухвалення:
- інституційні (вищий рівень);
 - управлінські (середній рівень);
 - технічні (нижчий рівень).
4. За способом обґрунтування:
- інтуїтивні;
 - засновані на експертних оцінках;
 - раціональні (на основі аналізу даних).
5. За способом прийняття:
- одноосібні;
 - колегіальні;
 - колективні.
6. За змістом:
- економічні;
 - технологічні;
 - соціально-психологічні;
 - адміністративні.

Для ухвалення ефективних рішень необхідні такі умови [40]:

- 1) Право прийняття рішень — визначає компетенцію менеджера;
- 2) Повноваження — визначають межі відповідальності;
- 3) Обов'язковість — гарантує виконання рішень;
- 4) Компетентність — забезпечує обґрунтованість рішень;
- 5) Відповідальність — передбачає оцінку наслідків рішень.
- 6) Процес прийняття управлінських рішень

Оптимальне управлінське рішення формується через такі етапи [38, с. 120-124]:

- 1) Виявлення проблеми або ситуації.

- 2) Збір та аналіз інформації.
- 3) Оцінка можливих альтернатив.
- 4) Оптимізація варіантів рішення.
- 5) Прийняття рішення.
- 6) Реалізація та контроль виконання.

Фактори, що впливають на процес прийняття рішень [25, с. 412]:

- 1) Особисті якості керівника (знання, досвід, характер);
- 2) Середовище ухвалення рішень (визначеність, ризик, невизначеність);
- 3) Інформаційні обмеження (доступність і достовірність даних);
- 4) Взаємозалежність рішень (вплив на інші процеси);
- 5) Очікувані наслідки (ризики та можливості);
- 6) Технологічні можливості (використання інформаційних систем);
- 7) Ефективність комунікацій (обмін інформацією в організації);
- 8) Відповідність управлінської структури цілям організації.

Згідно з теорією Г. Спенсера, ефективність ухвалених рішень залежить від рівня обізнаності керівника. Компетентний менеджер здатний прийняти рішення навіть за обмеженої інформації, а талановитий — діяти успішно навіть за умов невизначеності.

Оптимізація процесу прийняття економічних рішень є ключовим завданням сучасного менеджменту, особливо в умовах динамічного зовнішнього середовища. Для забезпечення ефективної роботи будівельного підприємства необхідно враховувати системні фактори, людський фактор, а також фактор комунікації та засобів праці. Кожен з цих аспектів потребує окремого підходу та комплексного вдосконалення [30, с. 95-130].

1. Оптимізація системних факторів.

Системні фактори включають організаційну структуру підприємства, механізм управління, а також наукову організацію управлінської праці. Для підвищення ефективності прийняття економічних рішень підприємству варто перейти на змішану організаційну структуру – лінійно-функціональну.

Такий підхід дозволить:

- 1) Оптимізувати комунікаційні канали, поєднуючи вертикальні командні лінії з горизонтальними комунікаціями між підрозділами.
- 2) Зменшити навантаження на керівника, делегуючи частину рішень функціональним керівникам середньої ланки.
- 3) Підвищити швидкість прийняття управлінських рішень завдяки кращій взаємодії між підрозділами [18, с. 1-13].

Приклад. У ТОВ «Донгарантбуд» при переході до лінійно-функціональної структури можливо створити додаткові функціональні відділи, відповідальні за планування та фінансовий контроль. Це дозволить головному бухгалтеру сконцентруватися на стратегічних питаннях, а спеціалістам середньої ланки – здійснювати детальний моніторинг витрат та прибутковості окремих проєктів.

2. Оптимізація людського фактора.

Людський фактор є вирішальним у прийнятті економічних рішень, оскільки рішення приймаються керівниками, менеджерами та виконавцями робіт. Для покращення цього аспекту рекомендується:

- 1) Впровадити програми навчання та підвищення кваліфікації працівників, зокрема у сфері фінансового менеджменту та використання сучасних інформаційних систем.
- 2) Вдосконалити систему мотивації, включаючи матеріальне і нематеріальне заохочення.
- 3) Підвищити рівень залученості працівників у процес прийняття рішень, стимулюючи ініціативність та відповідальність.

Приклад. Запровадження внутрішніх тренінгів для менеджерів середньої ланки в ТОВ «Донгарантбуд» з аналізу витрат та ефективного управління ресурсами може суттєво скоротити витрати на матеріали та оптимізувати терміни виконання будівельних робіт.

3. Оптимізація комунікації та засобів праці.

Для ефективного прийняття економічних рішень критично важливими є якісні комунікації та організований документообіг. Рекомендується:

- 1) Впровадити електронну систему документообігу для прискорення процесів узгодження та прийняття рішень.
- 2) Використовувати сучасні програмні комплекси для моніторингу фінансових показників підприємства.
- 3) Встановити ефективні канали комунікації між керівництвом та підрозділами.

Приклад. Впровадження ERP-системи (наприклад, «1С:Підприємство» або SAP) у ТОВ «Донгарантбуд» дозволить автоматизувати процеси управління фінансами, ресурсами та логістикою. Це сприятиме своєчасному виявленню проблемних зон та підвищить точність фінансового планування [34, с. 308-313].

Оптимізація процесу прийняття економічних рішень є складним, але необхідним кроком для підвищення ефективності управління будівельним підприємством. Застосування комплексного підходу, що включає вдосконалення організаційної структури, підвищення кваліфікації працівників та впровадження сучасних інформаційних систем, сприятиме покращенню якості прийняття рішень, зменшенню ризиків та підвищенню конкурентоспроможності підприємства.

Висновки до третього розділу

Для перевірки і підтвердження припущення щодо впливу психологічних чинників, що впливають на прийняття економічних рішень у третьому розділі було проведено експериментальне дослідження щодо ключових психологічних чинників, що впливають на процес прийняття економічних рішень та отримано такі результати:

1. Емоційний стан (страх, тривога, гнів) суттєво впливає на тип обраної фінансової стратегії.
2. Експериментальна група частіше обирала безпечні інвестиції на фоні негативних емоцій.

3. Отримані дані узгоджуються з результатами всеукраїнських досліджень щодо підвищення рівня емоційної напруги в умовах війни.
4. Виявлено залежність між розміром населеного пункту та рівнем емоційного впливу на економічні рішення.
5. Психоемоційний фактор виступає критично важливим елементом у формуванні економічної поведінки в умовах кризи.

ВИСНОВКИ

Дослідження процесу прийняття управлінських рішень в економіці дозволило виявити ключові фактори, що впливають на його ефективність, а також визначити можливі шляхи оптимізації.

У процесі дослідження було розглянуто основні теоретичні підходи до прийняття рішень в економіці, що дозволило виявити ключові принципи й механізми, які впливають на цей процес.

По-перше, встановлено, що класичні економічні моделі, засновані на раціональності, часто не враховують реальних психологічних та поведінкових аспектів прийняття рішень, що обмежує їхню практичну застосовність. Процес прийняття економічних рішень є багатофакторним і включає як раціональні, так і ірраціональні елементи.

По-друге, значну увагу було приділено ролі когнітивних упереджень та емоцій у прийнятті економічних рішень. Психологічні чинники — когнітивні викривлення, емоції, стрес — є невід’ємною складовою цього процесу. Проаналізовано класичні моделі раціонального вибору та їх сучасне трактування в контексті поведінкової економіки.

Дослідження підтвердили, що такі фактори, як ефект прив’язки, надмірна самовпевненість, упередженість у підтвердженні власних поглядів, а також страх втрати, суттєво впливають на ухвалення управлінських та фінансових рішень. Це свідчить про необхідність розробки стратегій, які допомагають мінімізувати негативний вплив цих факторів і сприяють прийняттю більш обґрунтованих та ефективних рішень.

По-третє, було проаналізовано соціальні фактори, що впливають на економічну поведінку. Колективні норми, соціальні очікування та ефект групового мислення можуть як покращувати, так і спотворювати прийняття рішень. Емоції (страх, тривога, оптимізм) і стрес можуть суттєво змінювати характер прийняття фінансових рішень, знижуючи здатність до логічного

аналізу. Виявлено, що у корпоративному середовищі важливу роль відіграє соціальний вплив колег і керівників, що може знижувати рівень об'єктивності при ухваленні стратегічних рішень.

Окрім цього, було розглянуто можливості корекції ірраціональних рішень шляхом впровадження поведінкових інструментів. Використання таких підходів, як «підштовхування» (nudge), зміна архітектури вибору та вдосконалення системи мотивації, дозволяє підвищити якість прийняття рішень як на рівні індивідуальної поведінки, так і в управлінні економічними процесами. Практичне впровадження цих інструментів сприяє формуванню більш ефективних стратегій в умовах сучасного бізнесу та економіки загалом.

По-четверте, емпіричне дослідження, проведене серед 40 респондентів, показало та підтвердило, що підвищений рівень тривоги та страху зменшує толерантність до фінансового ризику та сприяє вибору більш безпечних економічних стратегій. Контрольна група демонструвала більш зважену поведінку, на відміну від експериментальної, яка діяла під впливом емоційного фону.

По-п'яте, практичне значення результатів полягає у можливості застосування отриманих даних у сфері економічного консультування, профілактики ірраціональної поведінки, розробці тренінгових програм та модулів з фінансової грамотності. Отримані дані можуть стати підґрунтям для подальших досліджень у галузі економічної психології.

Отже, прийняття економічних рішень є складним багатофакторним процесом, що потребує інтегрованого підходу, який поєднує традиційні економічні моделі та поведінкові аспекти. Подальші дослідження в цій сфері мають бути спрямовані на розробку методів підвищення об'єктивності та ефективності прийняття рішень, що дозволить мінімізувати помилки та покращити результати управління в сучасному економічному середовищі.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аріелі Д. Передбачувано ірраціональні: приховані сили, що впливають на наші рішення. Київ : Наш Формат, 2021. С. 296.
2. Артемов В. Ю., Сингаївська, І. В. Особливості процесів прийняття рішень в умовах невизначеності: *Вчені записки Університету «КРОК»*. 2022. № 1 (65). С.149-163.
3. Багрій М. Соціально-психологічні чинники професійного стресу *Магістерській науковий вісник*. 2022. №38. С. 80 – 84.
URL: http://dspace.tnpu.edu.ua/bitstream/123456789/26008/1/22_Bahriy.pdf
(дата звернення: 27.01.2025).
4. Базилевич Р. Соціально-психологічна складова якості трудового життя працівника *Матеріали доповідей III Міжнародної науково-практичної конференції студентів та молодих вчених*. 2018. С. 252 – 254.
URL: <http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/31862/1/252.PDF> (дата звернення: 27.01.2025)
5. Базецька Г. І. Економічна поведінка в умовах невизначеності. *Економічна теорія та право*. 2021. № 4 (47). С. 53–68.
6. Бондарчук О.І. Особливості психологічної готовності керівників освітніх організацій до планування професійної кар'єри. *Актуальні проблеми психології. Том.1.: Соціальна психологія. Організаційна психологія. Економічна психологія: зб. наукових праць Інституту психології ім. Г.С.Костюка АПН України /за ред. С.Д.Максименка, Л.М.Карамушки. – К. : Міленіум, 2005. Частина 15. С.13-16.*
7. Бондарчук О.І. Професійна кар'єра керівників шкіл: психологічний аспект. *Актуальні проблеми психології. Т.1.: Соціальна психологія. Психологія управління. Організаційна психологія. – К. : Ін-т психології ім. Г.С. Костюка АПН України, 2002. Ч.6. С. 86-89.*

8. Бредлі К., Кевін Б. Лоу, Гібсон К. Чверть століття наслідків культури: огляд емпіричних досліджень, що включають рамки культурних цінностей Хофстеда. *Журнал міжнародних бізнес-досліджень*. Том 37. С. 285-320
9. Бурега В. В. Економічна психологія в схемах і таблицях: навч.– метод. посібник / В. В. Бурега, О. К. Любчук. Донецьк : ДонДАУ : АПЕКС, 2003. С. 50-63.
10. Гончар М. Ф. Методи стрес-менеджменту та їхня класифікація. *Бізнес Інформ*. 2017. № 12 (479). С. 424-429.
11. Гончар М. Ф., Білик, Ю. В. Особливості управління у стресових ситуаціях. Стресменеджмент на підприємстві. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2017. № 27(2). С. 94- 97.
12. Гординя Н. Психологічні особливості прийняття ефективних управлінських рішень державними службовцями в умовах воєнного стану в Україні. *Вісник Національного університету оборони України*. 2023. С. 48-58.
13. Гудзь М. Поведінкова економіка в умовах війни: вплив емоцій на економічні рішення громадян. *Економіка та суспільство*. 2023. № 50.
URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/2384/2305>
(дата звернення: 27.01.2025).
14. Економічна соціалізація молоді: соціально–психологічний аспект: монографія / Білоконь І. В. [та ін.] ; заг. ред. Москаленко В. В.; *НАПН України, Ін– т психології ім. Г. С. Костюка*. К. : Український центр політичного менеджменту, 2008. С. 336.
15. Іващенко М.В. Економічна поведінка як чинник інституціональних перетворень : монографія / М. В. Іващенко ; *Нац. банк України, Ун–т банк. справи*. – К. : УБС НБУ, 2012. С. 211.
16. Канеман Д. Мислення швидко й повільно. К. : Наш Формат, 2021.
17. Карамушка Л.М. Актуальні напрямки організаційного розвитку вищих навчальних закладів. *Актуальні проблеми психології. – Т. 1: Організаційна психологія. Економічна психологія. Соціальна психологія : зб. наук. праць*

- Інституту психології ім. Г.С. Костюка АПН України / за ред. С.Д. Максименка, Л.М. Карамушки. К. : Вид-во «А.С.К.», 2009. Ч. 23. С. 3–9.*
18. Карамушка Л.М., Філь О.А. Формування конкурентоздатної команди сучасної організації: навч. програма для підготовки менеджерів організацій та організаційних психологів. К. : Міленіум, 2004. С. 1-13.
 19. Карамушка Л.М., Корень Л.В. Задоволеність персоналу освітніх організацій роботою: зміст, структура та основні психологічні детермінанти. *Освіта і управління*. 2005. Т.8. № 3- 4. С. 43-54.
 20. Квасницька Р. С., Дерикот О. М. Аналіз моделей прийняття управлінських рішень. *Економіка та держава*. 2013. № 1. С. 38-40.
 21. Кваша О. В. Основні положення та гіпотези поведінкових фінансів. *Економіка та держава*. 2020. № 5. С. 225–231.
 22. Ковальчук О.С. Особливості прийняття управлінських рішень в умовах змін в організації. *Актуальні проблеми психології. – Том 1: Соціальна психологія. Організаційна психологія. Економічна психологія : зб. наукових праць Інституту психології ім. Г.С. Костюка АПН України / за ред. С.Д. Максименка, Л.М., Карамушки. К. : Міленіум, 2006, частина 17. С. 20–25.*
 23. Ковальчук О.С. Психологічні компоненти прийняття управлінських рішень керівниками навчальних закладів. *Творча спадщина Г.С. Костюка та сучасна психологія. До 100-річчя від дня народження академіка Г.С. Костюка : м-ли ІІІ з'їзду Товариства психологів України. К., 2000. С. 82–89.*
 24. Креденцер О.В. Теоретичний аналіз основних підходів до проблеми організаційного розвитку. *Актуальні проблеми психології. – Том 1: Організаційна психологія. Економічна психологія. Соціальна психологія : зб. наук. праць Інституту психології ім. Г.С. Костюка АПН України / за ред. С.Д. Максименка, Л.М. Карамушки. К. : Вид-во А.С.К., 2009. Ч. 23. С. 16–21.*
 25. Ложкін Г.В. Економічна психологія / Г.В.Ложкін, В.В.Спасенніков, В.Л.Комаровська. К. : Професіонал, 2015. С. 412.

26. Ложкін Г.В. Економічна психологія: навч. посібник для студентів вищих навч. закладів / Г.В. Ложкін, В.Л. Комаровська. 3-тє вид., перероб. та доп. Київ : Професіонал, 2016. С.457.
27. Лозинський О.М. Економічна психологія : навч. посіб. 2–е вид., доп. Львів : Сполом, 2018. С. 206.
28. Мачинська Н.І. Стрес у професійній діяльності керівника. Гуманітарні аспекти формування особистості. *Матеріали VII Всеукраїнської наукової Інтернет-конференції від 29 травня 2019 р.* 2019. С. 124-129.
URL:
http://edu-mns.org.ua/img/news/125/Zbirnik_gum.aspekti_2019.pdf#page=124
(дата звернення: 27.01.2025).
29. Орбан-Лембрик Л.Е. Психологія управління : посібник/ К. : Академвидав, 2003. С. 568.
30. Освітній менеджмент : навч. посібник / за ред. Л. Даниленко, Л. Карамушки. К. : Шкільний світ, 2003. С. 95–130.
31. Петровська І. Психологічні концепції процесу прийняття рішень. *Вісник Львівського університету. Серія психологічні науки.* 2021. № 9. С. 196–201.
32. Пищуліна О., Юрчишин В., Маркевич К., Міщенко М., Добровольський Д. Соціально-економічні та гуманітарні наслідки російської агресії для українського суспільства. Київ: Центр Разумкова, 2022. С. 277.
33. Пищуліна О., Маркевич К. Ринок праці в умовах війни: основні тенденції та напрями стабілізації: аналітична записка. Київ : Razumkov centre, 2022.
URL:
<https://razumkov.org.ua/images/2022/07/18/2022-ANALIT-ZAPIS-PISHULINA-2.pdf>
(дата звернення: 27.01.2025).
34. Поліщук О. В. Місце процесу прийняття рішення у ситуації стресу. *Вісник Національного університету оборони України.* 2014. № 5. С. 308-313.
35. Самопочуття українців під час війни: емоції, очікування, особистий досвід – опитування у західних та центральних регіонах. *Результати опитування методом face-to-face, проведені Фондом «Демократичні ініціативи» імені*

Ілька Кучеріва спільно з Центром політичної соціології за підтримки John Fell Oxford University Press Research Fund впродовж 7–15 травня 2022 р.

URL: https://dif.org.ua/article/samopochuttya-ukraintsiv-pid-chas-viyni-emotsii-ochikuvannya-osobistiy-dosvid-opituvannya-u-zakhidnikh-ta-tsentralnikh-regionakh_

(дата звернення: 27.01.2025).

36. Студінський В. А. Економічна поведінка в трансформаційній економіці : курс лекцій К. : Фенікс, 2010. С. 263.
37. Тверські А., Канеман Д. Теорія перспектив: вивчення процесу прийняття рішень в умовах ризику. *Econometrica*. 1979. № 2. С.263-291.
38. Тополенко О. О. Психологічні особливості прийняття інноваційних управлінських рішень керівниками закладів середньої освіти в умовах організаційного розвитку. *Психологічні та економічні основи забезпечення організаційного розвитку освітніх організацій* : тези науково-практичної конференції (22–23 травня 2008 р., м. Біла Церква) / за наук. ред. С.Д. Максименка, Л.М. Карамушки, Н.І. Клокар. К. : Наук. світ, 2008. С. 62–63.
39. Філь О.А. Теоретичний аналіз конкурентоздатності організацій в умовах організаційного розвитку *Актуальні проблеми психології. Том 1: Організаційна психологія. Економічна психологія. Соціальна психологія* : зб. наук. праць Інституту психології ім. Г.С. Костюка АПН України / за ред. С.Д. Максименка, Л.М. Карамушки. К. : Наук. світ, 2008, частина 21–22. С. 40–45.
40. Ходаківський Є. І., Богоявленська, Т. П., Ю. В. Грабар. Економічна психологія. К. : Центр навчальної літератури. 2014. С. 320.
41. Циганчук Т. Стрес у професійній діяльності. *Збірник наукових праць "Проблеми сучасної психології"*. 2019. № 30. С. 669-676.
URL: <https://journals.uran.ua/index.php/2227-6246/article/view/158121/157515>
(дата звернення: 27.01.2025).
42. Цюцюра С. В., Криворучко О. В., Цюцюра, М. І. Теоретичні основи та сутність управлінських рішень. Моделі прийняття управлінських рішень. *Управління розвитком складних систем*. 2012. № 9. С. 50-58

43. Шевчук, В. Я. Теорія прийняття рішень : навч. посіб. / В. Я. Шевчук, О. С. Кривий. — Львів : Новий Світ–2000, 2006. С.375.
44. Alkhawaja S.O., Albaity M. Retirement saving behavior: Evidence from UAE. *Journal of Islamic Marketing*. 2020. Vol. 13(2). P. 265-286. DOI: 10.1108/jima-03-2020-0072.
45. Bayar Y., Sezgin H.F., Öztürk Ö.F., Şaşmaz M.Ü. *Financial literacy and financial risk tolerance of individual investors: Multinomial logistic regression approach*. Sage Open. 2020. Vol. 10(3). DOI: 10.1177/2158244020945717.
46. Bordalo P., Gennaioli N., Shleifer A. *Overreaction and diagnostic expectations in macroeconomics*. *Journal of Economic Perspectives*. 2022. Vol. 36(3). P. 223-244. DOI: 10.1257/jep.36.3.223.
47. Campbell D., Brodeur A., Dreber A., Johannesson M., Kopecky J., Lusher L., Tsoy N. The robustness reproducibility of the American economic review. *I4R Discussion Paper Series*. 2024. Article number 124.
48. Dang L., Zhao J. Cultural risk and management strategy for Chinese enterprises' overseas investment. *China Economic Review*. 2020. Vol. 61. Article number 101433. DOI: 10.1016/j.chieco.2020.101433.
49. Duxbury D., Gärling T., Gamble A., Klass V. How emotions influence behavior in financial markets: A conceptual analysis and emotion-based account of buy-sell preferences. *European Journal of Finance*. 2020. Vol. 26(14). P. 1417-1438. DOI: 10.1080/1351847x.2020.1742758.
50. Fatma E.B., Mohamed E.B., Dana L.-P., Boudabbous S. Does entrepreneurs' psychology affect their business venture success? Empirical findings from North Africa. *International Entrepreneurship and Management Journal*. 2021. Vol. 17. P. 921-962. DOI: 10.1007/s11365-020-00644-3.
51. Hanlon M., Yeung K., Zuo L. Behavioral economics of accounting: A review of archival research on individual decision makers. *Contemporary Accounting Research*. 2021. Vol. 39(2). P. 1150-1214. DOI: 10.1111/1911-3846.12739.

52. Hu A., Ma S. Persuading investors: A video-based study. *NBER Working Paper Series*. 2021. Article number 29048. DOI: 10.3386/w29048.
53. Jain R., Sharma D., Behl A., Tiwari A.K. Investor personality as a predictor of investment intention – mediating role of overconfidence bias and financial literacy. *International Journal of Emerging Markets*. 2022. Vol. 18(12). P. 5680-5706. DOI: 10.1108/ijoem-12-2021-1885.
54. Kalna-Dubinyuk T., Ladychenko K.I., Syerova L.P., Kuchma M., Litovka-Demenina S.G. Sequential analysis of variants as a new method of dynamic modeling in making scientifically grounded business decisions. *Advances in Decision Sciences*. 2023. Vol. 27(1). P. 45-67. DOI: 10.47654/V27Y2023I1P45-67.
55. Kolinchuk D. Planning and management of special finances: Behavioral aspect. *Bachelor thesis, National University "Yuri Kondratyuk Poltava Polytechnic"*. Poltava, Ukraine. 2023.
56. Nuzhna O., Tluchkevych N., Pisarenko T. Assessment of economic risks in Ukrainian enterprises: Management aspect. *Economic Forum*. 2023. Vol. 13(1). P. 87-93. DOI: 10.36910/6775-2308-8559-2023-1-12.
57. Rubinstein, A. Modeling Bounded Rationality. Cambridge : MIT Press, 1998. P. 194.
58. Sen A. Rationality and Freedom. *Harvard University Press*. 2002. P.720.
59. Simon H. A. Rational decision making in business organizations. *American Economic Review*. 1979. Vol. 69, No. 4. P. 493–513.
60. Voznyak H.V., Benovska L.Ya. Substantiation of behavioral patterns of decision-making by financial and economic entities at the regional level. *Regional Economy*. 2021. Vol. 99(1). P. 72-80. DOI: 10.36818/1562-0905-2021-1-8.
61. Tversky, A., Kahneman, D. Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*. 1979. Vol. 47, No. 2. P. 263–291.
62. Von Neumann, J., & Morgenstern, O. Theory of Games and Economic Behavior. Princeton : Princeton University Press, 2007. P.739.

63. Heath Ch., Heath D. Decisive: How to Make Better Choices in Life and Work.
New York : Crown Business. 2013. P. 243.