Стаття та будь-який пов'язаний з нею опублікований матеріал поширюється за ліцензією Creative Commons Attribution License (CC BY 4.0).
The article and any related published material are licensed under the Creative Commons Attribution License (CC BY 4.0).

УДК 159.9+316.6
DOI: https://doi.org/10.17721/BPSY.2026.1(23).15

Матвій ПАРІНОВ, діловод служби психологічного забезпечення
ORCID ID: 0009-0005-4301-2137
e-mail: temofey1488@gmail.com
Національна гвардія України, Київ, Україна

Жанна ДОВБИК, асп.
ORCID ID: 0009-0001-0106-567X
e-mail: j13annna@gmail.com
Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

ДОСЛІДЖЕННЯ ЗВ'ЯЗКУ РІВНЯ ТРИВОЖНОСТІ ТА ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙ УКРАЇНСЬКИХ ІНВЕСТОРІВ

Вступ. *Статтю присвячено дослідженню особистісних чинників, що мають зв'язок з уявленнями та поведінкою з грошима в умовах сучасних соціально-політичних трансформацій. Актуальність дослідження зумовлена відсутністю в Україні актуальних досліджень грошових уявлень та поведінки українців, що вкладають гроші у цінні папери і зв'язку певних особистісних характеристик з фінансовою поведінкою та уявленнями. Вивчення зв'язку окремих особистісних особливостей може сприяти розумінню особливостей поведінки та ставлення до грошей під час війни, підвищенню фінансової компетентності, зокрема контролю своєї фінансової поведінки, що є особливо актуально в умовах національних потрясінь, таких як економічні кризи та війни. Метою статті є дослідження зв'язків фінансової поведінки та фінансової успішності з окремими особистісними характеристиками особистості.*

Методи. *Основну увагу приділено вивченню рівня тривожності та грошових уявлень і поведінки українців під час війни. Здійснено визначення середньостатистичних значень проходження навчальних курсів з інвестування, розміру інвестованого капіталу, тривоги, грошових уявлень та поведінки, пошук зв'язків між рівнем тривоги, грошовими уявленнями, поведінкою та фінансовою успішністю, під якою ми розуміємо результативність угод купівлі-продажу цінних паперів. Методологічну основу дослідження становлять методи порівняльного аналізу середніх значень, кореляційний аналіз між досліджуваними змінними, Шкала самооцінки тривожності Спілберга, Шкала грошових уявлень та поведінки А. Фернема.*

Результати. *Отримані результати свідчать про наявність певних зв'язків у досліджуваних характеристиках, зокрема, виявлено позитивні кореляції між реактивною тривожністю та кількістю угод, тривожністю (особливо особистісної) з неадекватною поведінкою з грошима – імпульсивними витратами. Зв'язок між рівнем тривожності та фінансовим результатом не підтвердився на статистично значущому рівні*

Висновки. *Практична значущість дослідження полягає у можливості використання його результатів для подальшого розвитку психології фінансової поведінки, а також для розроблення програм підвищення фінансової грамотності та формування більш раціональних стратегій прийняття фінансових рішень в умовах невизначеності.*

Ключові слова: *тривожність, грошова поведінка, грошові уявлення, інвестування.*

Вступ

Психологічні чинники відіграють дедалі важливішу роль у процесі прийняття фінансових рішень, особливо в сучасних умовах нестабільності, економічної невизначеності та підвищених ризиків на світових фінансових ринках. Людина все частіше змушена ухвалювати рішення в ситуаціях, коли неможливо повністю передбачити наслідки, що підсилює емоційне напруження та впливає на фінансову поведінку. Одним із ключових психологічних факторів у цьому процесі є тривожність, яка проявляється як емоційна реакція на стресові події та невизначеність майбутнього (Коваленко, 2025). Тривожність включає не лише емоційні переживання, але й когнітивні компоненти (постійні сумніви, очікування негативних наслідків), фізіологічні реакції (напруження, прискорене серцебиття) та поведінкові прояви, такі як уникання ризику або, навпаки, імпульсивні фінансові дії. Водночас у психології грошей підкреслюється, що гроші не є лише інструментом економічного обміну. Для більшості людей вони мають символічне та емоційне значення, пов'язане з відчуттям безпеки, контролю, статусу або незалежності. Саме тому фінансові рішення часто ґрунтуються не тільки на раціональних розрахунках, а й на особистих установках, переконаннях та попередньому досвіді. У сфері інвестиційної діяльності взаємозв'язок між психологічними особливостями та фінансовою поведінкою проявляється особливо чітко: рівень тривожності, емоційні реакції та когнітивні упередження можуть впливати на схильність до ризику, вибір інвестиційних стратегій, частоту угод і, зрештою, на фінансові результати. Таким чином, розуміння психологічних аспектів інвестиційної поведінки є необхідною умовою для аналізу фінансових рішень у сучасному суспільстві (Довбик, & Мікунов, 2025).

Метою статті є визначення рівня тривожності, особливостей грошових уявлень та поведінки з грошима українців, що інвестують кошти у цінні папери на фондовому ринку Америки та виявлення зв'язків між рівнем тривожності та ефективністю інвестиційних рішень.

Ми висуваємо припущення про наявність зв'язку між рівнем тривожності та особливостями грошової поведінки, що виражається в кількості угод та фінансовому результаті. Згідно з припущенням, тривога може мати прямий зв'язок з кількістю угод та зворотний зв'язок із фінансовим результатом.

Огляд літератури. Тривожність – це стан підвищеної психоемоційної напруги, занепокоєння та очікування негативних подій. Вона проявляється у відчутті внутрішнього дискомфорту, нервозності, підвищеній настороженості та інколи фізіологічних реакціях, таких як прискорене серцебиття, пітливість або напруження м'язів (Коваленко, 2025). У психологічній науці тривожність розділяють на два основні компоненти, які допомагають краще зрозуміти її природу та вплив на поведінку:

- Особистісна тривожність — це стабільна характеристика людини, яка відображає її загальну схильність до переживання тривожних станів у різних ситуаціях.

© Парінов Матвій, Довбик Жанна, 2026

ISSN 2518-1378 (Print), ISSN 2708-6038 (Online)

Люди з високим рівнем особистісної тривожності частіше відчувають занепокоєння навіть у звичайних або безпечних умовах, що може впливати на їхні рішення, способи реагування на стрес і загальну емоційну стійкість.

• Реактивна тривожність – це тимчасовий стан, який виникає у відповідь на конкретні ситуації або стресові стимули. Вона залежить від обставин і може коливатися протягом дня або в різних життєвих подіях. Наприклад, людину може охоплювати сильна тривога перед важливим іспитом, публічною промовою або ухваленням серйозного фінансового рішення.

Розмежування цих двох видів тривожності є важливим, оскільки вони по-різному впливають на поведінку. Особистісна тривожність відображає загальну вразливість людини до стресу та емоційних напружень, тоді як реактивна тривожність показує, наскільки конкретна ситуація здатна викликати тимчасові емоційні реакції. Це розрізнення особливо актуальне для досліджень у сфері фінансової поведінки, де як стабільні риси особистості, так і тимчасові емоційні стани можуть суттєво впливати на прийняття рішень.

Одним із найпопулярніших та надійних інструментів для оцінки тривожності є Шкала самооцінки тривожності Спілберга (STAI). Цей опитувальник дозволяє оцінювати як особистісну, так і реактивну тривожність окремо, що дає змогу визначити загальну схильність до тривожності та поточний рівень емоційного напруження. Методика широко застосовується в наукових дослідженнях та клінічній практиці, зокрема для вивчення психологічних чинників, що впливають на поведінкові реакції, ухвалення рішень і сприйняття ризику в різних сферах життя, включно з фінансами (Никоненко, 2018).

Психологія грошей – це міждисциплінарний напрямок, який вивчає, як психологічні процеси, зокрема емоції, переконання та установки, впливають на фінансову поведінку людини. Гроші для людини – це не лише економічний ресурс, а й символ соціального статусу, безпеки, контролю над життям або навіть джерело тривоги. Через це люди формують певні фінансові установки – стабільні переконання та уявлення про гроші, що визначають, як вони ставляться до накопичення, витрат, ризику, планування бюджету та інвестування. Такі установки часто проявляються у щоденних фінансових рішеннях. Наприклад, людина з високим рівнем економності може уважно планувати витрати, ретельно заощаджувати й уникати необдуманих покупок, тоді як людина з грошовою одержимістю може постійно думати про збільшення доходів, навіть за рахунок надмірної роботи або ризикових інвестицій. Для системного дослідження таких особливостей використовують спеціальні методики (Довбик, & Мікунов, 2025).

Одним із таких інструментів є методика Фернема "Шкала грошових уявлень та поведінки". Вона дозволяє оцінити чотири основні аспекти фінансових установок:

1. Грошова одержимість – схильність надмірно концентруватися на накопиченні грошей і матеріальних благах, часто вважаючи фінансовий успіх головним показником власної цінності.

2. Влада – віра в гроші як засіб впливу на інших людей або досягнення соціального статусу. Люди з високим показником цього аспекту часто пов'язують фінансовий успіх із контролем і авторитетом у суспільстві.

3. Економність – схильність до заощаджень і стриманих витрат, уміння планувати бюджет та обмежувати спонтанні витрати.

4. Неадекватна поведінка з грошима - імпульсивні витрати, слабкий контроль над фінансами, схильність до азартних або необдуманих покупок.

Використання цієї шкали дає змогу всебічно оцінити фінансові установки людини та проаналізувати їхній взаємозв'язок з особистісними рисами, емоційними станами, зокрема тривожністю, та іншими психологічними особливостями. Це дає змогу глибше зрозуміти, чому люди ухвалюють певні фінансові рішення і як психологічні фактори можуть впливати на ризиковані або консервативні фінансові стратегії (Довбик, & Мікунов, 2025).

Традиційна фінансова теорія передбачає, що інвестори діють повністю раціонально, керуючись лише максимізацією прибутку та мінімізацією ризику. Вона описує людину як логічного суб'єкта, який приймає рішення на основі об'єктивних розрахунків, без емоційних впливів. Проте сучасні дослідження в межах поведінкових фінансів показують, що реальні інвестори часто відхиляються від цієї "раціональної" моделі. Їхні рішення значною мірою визначаються психологічними чинниками, такими як емоції, когнітивні упередження та індивідуальні особистісні риси. До таких чинників належать страх втрат, надмірна впевненість у власних прогнозах, схильність слідувати за масовою поведінкою інших учасників ринку та інші психологічні механізми. Вони можуть призводити до того, що інвестори ухвалюють рішення, які не завжди відповідають логіці максимізації прибутку (Redawati, & Rizani, 2023).

Емоції відіграють особливо важливу роль у процесі прийняття фінансових рішень. Наприклад, страх і тривожність можуть посилювати негативну реакцію на коливання ринку, спонукаючи до продажу активів у момент падіння цін або, навпаки, до необдуманого ризику під час волатильності. Експериментальні дослідження та симуляції інвестування показують, що емоційні реакції часто призводять до імпульсивних дій, таких як часта купівля та продаж активів, уникнення ризику навіть у потенційно вигідних угодах або надмірна торгівля. У результаті це може негативно впливати на ефективність інвестицій і знижувати загальний фінансовий результат.

Фінансова тривожність – це особлива форма тривожності, яка пов'язана безпосередньо з фінансовим станом людини та ухваленням фінансових рішень. Вона виникає як реакція на невизначеність у доходах, ризики, пов'язані з інвестиціями, боргові зобов'язання або можливі фінансові втрати. Людина, що відчуває фінансову тривожність, часто перебуває у стані постійного переживання щодо власних грошей, планування бюджету або майбутніх фінансових рішень. Систематичні огляди наукової літератури свідчать, що фінансова тривожність може мати серйозні наслідки для управління фінансами, інвестиційної активності та здатності ухвалювати раціональні рішення. Дослідження показують, що високий рівень фінансової тривожності часто негативно впливає на якість ухвалення рішень: людина може уникати планування, ухилятися від складних фінансових виборів, надмірно переживати щодо ризиків або приймати імпульсивні рішення. Наприклад, інвестор із високим рівнем фінансової тривожності може продати акції під час короткострокового падіння ринку або взагалі відмовитися від інвестицій через страх втрат.

Водночас фінансова грамотність та знання про фінансові інструменти здатні пом'якшувати негативний вплив тривожності. Вона виступає своєрідним медіатором у відношенні між емоційними станами та поведінкою у сфері фінансів. Люди з вищим рівнем фінансової обізнаності краще розуміють ризики, усвідомлено планують свої доходи та витрати, а також більш впевнено ухвалюють інвестиційні рішення. Багато досліджень підтверджують, що фінансова грамотність пов'язана з нижчим

рівнем тривожності при прийнятті фінансових рішень і з кращими інвестиційними результатами. Таким чином, фінансова тривожність – це не лише емоційний стан, а й важливий психологічний фактор, що безпосередньо впливає на поведінку людини у сфері грошей. Високий рівень знань і уміння користуватися фінансовими інструментами допомагає знизити її негативний ефект, підвищити упевненість у своїх рішеннях та забезпечити більш ефективну фінансову діяльність (Gignac, Gerrans, & Andersen, 2023).

Індивідуальні характеристики людини, такі як вік, рівень освіти, попередній досвід інвестування та рівень тривожності, відіграють важливу роль у формуванні фінансової поведінки, зокрема схильності до ризику та структури інвестиційного портфеля. Наприклад, дослідження показують, що люди з підвищеною тривожністю частіше ухиляються від ризикових інвестицій, обираючи більш консервативні фінансові інструменти. Це, у свою чергу, може знижувати потенційну прибутковість портфеля, оскільки високоризикові активи часто пов'язані з вищим доходом у довгостроковій перспективі. Сучасні теоретичні підходи в психо-економічній літературі підкреслюють, що тривожність є одним із ключових факторів, що впливають на фінансову поведінку та ефективність інвестиційних рішень. Одночасно психологія грошей розглядає широкий спектр установок, переконань та емоційних аспектів, які формують ставлення людини до грошей та спосіб ухвалення фінансових рішень. Емоційні реакції, такі як страх і тривога, а також когнітивні упередження, здатні визначати поведінкові шаблони інвесторів, особливо в умовах нестабільного або волатильного ринку (Finet, Kristoforidis, & Laznicka, 2025). Водночас фінансова грамотність та знання про фінансові інструменти виступають важливими модераторами цього впливу. Високий рівень обізнаності дає змогу зменшити негативні наслідки тривожності, підвищити упевненість у власних рішеннях і забезпечити більш ефективне планування та управління фінансами. Ці теоретичні положення формують міцну основу для практичних методів дослідження. Саме вони дозволяють емпірично перевіряти взаємозв'язки між тривожністю, грошовими уявленнями та ефективністю інвестицій. У нашому дослідженні, проведеному серед українських інвесторів на американському фондовому ринку, ця база дала змогу системно аналізувати, як психологічні фактори впливають на фінансову поведінку, ухвалення ризикових рішень і загальні результати інвестицій (Gignac, Gerrans, & Andersen, 2023).

Методи

Для визначення рівня тривоги було обрано методику "шкали самооцінки тривожності Спілберга" (ШСТ Спілберга). Методика складається з двох шкал: шкала особистісної тривожності визначає рівень базової тривожності як рису особистості, яка формується у дитячому віці; шкала реактивної тривожності визначає рівень тривоги, який визначається за певним рівнем стресових ситуацій які її викликають і який не пов'язаний з особистісною тривожністю. Таким чином, особистісна тривога є рисою особистості, тоді як реактивна тривожність характеризується як стан. Оскільки валідизованої адаптації методики знайдено не було, ми здійснили переклад англомовної версії та перевірили внутрішню узгодженість за показниками α Кронбаха та ω Макдональда. Отже, за методикою "шкали самооцінки тривожності Спілберга" ми отримали α Кронбаха на рівні 0,84, що відповідає достатній внутрішній узгодженості пунктів психометричної шкали. Для додаткового аналізу було використано показник ω Макдональда, значення якого дорівнює 0,86, що вказує на високу внутрішню узгодженість шкали, що свідчить про надійне вимірювання досліджуваного явища.

З метою визначення особливостей ставлення та поведінки з грошима було використано модифікований варіант методики "Шкала грошових уявлень та поведінки" А. Фернема (Никоненко, 2018). Методика включає чотири шкали: шкала "Грошова одержимість" визначає, наскільки людина відчуває потребу в грошах. Високі показники за шкалою вказують на те, що думки та поведінка людини можуть бути зосереджені на постійному і неадекватному накопиченні грошей та пошуку додаткового заробітку; шкала "Влада" показує, на якому рівні респондент переконаний, що гроші є засобом впливу на людей та досягнення власних цілей. Наступна шкала "Економність" відображає, наскільки людина схильна до економії грошей на всьому, обмежувати себе в покупках та купувати товари довготривалого використання, сперечатися з приводу ціни. "Неадекватна поведінка" - остання шкала методики, яка показує, наскільки людина схильна до неконтрольованого витрачання грошей. Людина з високим рівнем неадекватної поведінки з грошима відчуває провину за неконтрольовану витрату коштів, коли купує щось для себе, але охоче витрачає їх на інших людей, часто купує непотрібні речі, погано контролює своє фінансове становище.

Для визначення ефективності інвестиційних рішень було взято розрахунок фінансових результатів за формулою P/L (дохід-збиток) за фактом продажу цінного паперу за кожну угоду та P/L у відсотках від портфеля. Дані для аналізу та обрахунку було отримано за 2024 р. Показник у відсотках дав можливість уникнути можливого викривлення фінансових результатів за рахунок різного об'єму угод з цінними паперами та розмірів інвестиційних портфелів.

Результати

Першим етапом проведення емпіричного дослідження стало складання опитувальника, який розміщувався в Google forms. Цей метод має ряд переваг, таких як доступність до опитування респондентів у різних куточках країни, швидкість поширення анкети, зрозумілість інтерфейсу та легкість у подальшій обробці отриманих даних. До того ж онлайн-форма забезпечувала анонімність, що підвищує шанси на збільшення загальної кількості респондентів та знижує ефект соціальної бажаності у відповідях.

Другим етапом можна виокремити аналіз отриманих даних, та, зокрема, описових статистик. Спершу було проведено аналіз вибірки за певними завчасно визначеними описовими критеріями. Вибірка нашого дослідження ставила 59 осіб: за статтю – 7 жінок (11,86 %) та 52 чоловіків (88,14 %). Також було зібрано дані стосовно освіти у сфері інвестування, таким чином було з'ясовано, що 31 людина не проходила навчальні курси (52,54 %), 27 осіб проходили навчальні курси (45,76 %) та одна людина проходила курси безпосередньо на момент опитування (1,69 %).

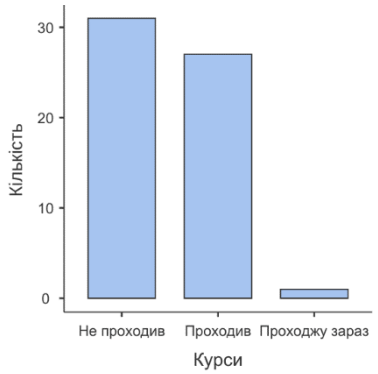

Рис. 1. Описові статистики проходження навчальних курсів

Із цих даних у контексті навчання інвестуванню в цінні папери можна зробити припущення, що доцільність у навчанні вбачають приблизно половина українських інвесторів. Це може бути викликано або високою вартістю самих навчальних програм, або низькою якістю цих програм для половини інвесторів з нашої вибірки.

Ще один критерій, який брався до оцінки вибірки дослідження, це об'єм інвестиційного портфеля.

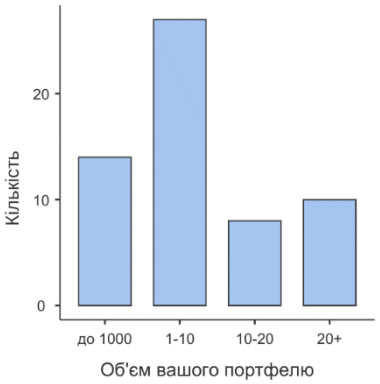

Рис. 2. Описові статистики об'єму інвестиційного портфелю

За цією категорією вибірку було розділено на групи: до 1 тис. доларів (14 осіб, 23,7 %), від 1 до 10 тис. доларів (27 осіб, 45,7 %), від 10 до 20 тис. доларів (8 осіб, 13,5 %) та понад 20 тис. доларів (10 осіб, 15,5 %).

З метою визначення особливостей вибірки українських інвесторів також було проаналізовано дані описових статистик за обраними методиками дослідження, а саме методики "Шкала самооцінки тривожності Спілберга" та "Шкали грошових уявлень та поведінки" А. Фернема, які представлено в табл. 1.

Відповідно до методики "Шкала самооцінки тривоги" Спілберга мінімально можливі бали за шкалою реактивної тривоги (РТ) становлять 5 балів, максимальні – 115. За шкалою особистісної тривоги (ОТ) мінімально можливі –20, максимальні – 80. Аналізуючи середні показники за шкалою РТ у відсотковому співвідношенні, бачимо, що тривога безпосередньо під час проходження опитування була на низькому рівні (24,7 %). З іншого боку, узагальнений середній рівень особистісної, загальної тривоги мав середній показник за шкалою ОТ (49,63 %).

Друга методика описової статистики, що підлягає аналізу, – "Шкала грошових уявлень та поведінки" А. Фернема. У стовпці "ГО" відображено результати за субшкалою "Грошова одержимість", "В" – "Влада", "Е" – "Економність", "НП" – "Неадекватна поведінка". За шкалами "ГО", "В", "Е" за усередненими даними вибірка має середні результати відповідно до мінімальних та максимальних балів шкал (44,1 %, 42 % та 45,8 % відповідно). За шкалою "НП" вибірка має низькі-середні бали, тобто наближений до низького рівень неадекватної поведінки з грошима (35,8 %). Таким чином, середні значення вибірки показують адекватність грошових уявлень та поведінки з грошима.

Також було здійснено аналіз даних, які вказують на рівень вираженості та кількість респондентів з низьким, середнім та високим рівнем за кожною зі шкал методики "Шкала грошових уявлень та поведінки" А. Фернема. Дані відображено в табл. 2.

Таблиця 1

Описові статистики за методиками "Шкала самооцінки тривоги" Спілберга та "Шкала грошових уявлень та поведінки" А. Фернема

Описові статистики	РТ	ОТ	ГО	В	Е	НП
Середнє	28,5	39,7	33,1	16,8	27,5	21,5
Стандартне відхилення	11,2	8,41	6,25	3,68	7,43	3,76
Мінімум	5	24	24	10	16	12
Максимум	60	68	53	30	48	29

Таблиця 2

Рівень вираженості грошових уявлень та поведінки

Типи грошових переконань та поведінки	Рівень вираженості		
	Високий	Середній	Низький
Грошова одержимість	3,4 %	15,3 %	81,4 %
Економність	8,5 %	6,8 %	84,7 %
Неадекватна поведінка з грошима	0 %	25,4 %	74,6 %
Влада	5,1 %	33,9 %	61,0 %

Аналізуючи дані табл. 2, можна сказати, що українські інвестори, з яких було сформовано нашу вибірку, мають переважно низький рівень неадекватної поведінки та уявлень щодо грошей. Це своєю чергою говорить про те, що люди, які інвестують кошти, більш адекватно поводяться з грошима. Отримані результати узгоджуються з даними, представленими в науковій статті "Психологічні особливості ставлення до грошей дорослої особистості". У ній зазначається, що люди, які більш раціонально ставляться до грошей, зазвичай краще контролюють свої фінансові рішення та рідше поводяться імпульсивно. Такі особи частіше орієнтуються на стабільність і намагаються уникати

необдуманих ризиків, особливо в умовах економічної нестабільності. Подібна тенденція спостерігається і в нашому дослідженні: більшість опитаних інвесторів мають низький рівень неадекватної грошової поведінки. Це свідчить про те, що вони загалом відповідально ставляться до грошей та приймають більш зважені фінансові рішення. Отже, інвестування можна розглядати не лише як спосіб отримання прибутку, а й як показник сформованої фінансової свідомості та вміння контролювати власну поведінку з грошима.

Варто звернути увагу на дані, що виділяються поміж інших. Наприклад, за шкалою "Влада" маємо найбільш рівномірний розподіл між показниками у вибірці. Найбільша кількість респондентів показали середній рівень вираженості цього показника серед інших, тобто третина вибірки вбачає додаткову можливість реалізації влади саме за допомогою грошей, і 5 % респондентів вважають, що це є одним з основних методів управління та впливу на людей.

Не менш цікаві результати отримані за шкалою "Економність". Так, найбільша кількість респондентів отримали високі результати саме за згаданою шкалою. Це може бути ознакою того, що люди, які інвестують кошти, можуть бути схильні до економності, ніж до неадекватної поведінки з грошима, використання їх як важелю впливу або бути одержимими грошима. При цьому найбільші середні значення за шкалою спостерігаються в осіб з об'ємом портфеля 1–10 тис. доларів (29 балів). І навпаки, досліджувані з більшим об'ємом коштів показують найнижчі середні результати (25 балів при об'ємі 10–20 тис. доларів).

Наступні дані описових статистик, які є достатньо важливими, це як у середньому змінюється прибуток за формулою P/L у грошовому відображенні та у відсотках від портфеля залежно від проходження курсів. Дані описових статистик відображено в табл. 3.

Таблиця 3

Описові статистики результатів P/L

	Курси	Результат P/L	Результат P/L у % від портфеля
Середнє	Не проходив	400	24,3
	Проходив	767	5,42

Аналізуючи отримані дані в таблиці, можна зробити висновок, що середні значення у грошовому вимірі більші в досліджуваних, які проходили навчальні курси, однак у відсотковому співвідношенні від об'єму портфеля результати нижчі. Причому по мірі збільшення об'єму портфеля, результат у відсотках від портфеля зменшується. Це може свідчити про те, що люди з більшою кількістю інвестованих коштів менш схильні до ризику та більш зосереджені на гарантованому прибутку, бо у грошовому вимірі це все ж більше, ніж з меншим об'ємом інвестованих коштів.

Наступним важливим кроком став пошук зв'язків між оцінюваними феноменами та показниками. Першочергово потрібно визначити спосіб пошуку, для цього було зроблено оцінку на нормальність розподілу вибірки за допомогою коефіцієнта Шапіро–Вілка, який показав відсутність нормального розподілу ($p < 0,05$), тому було прийнято рішення проводити пошук зв'язків за допомогою коефіцієнта кореляції Спірмена. Результати кореляційного аналізу наявності позитивної кореляції представлено в табл. 4.

Таблиця 4

Позитивна кореляція між показниками шкали грошових уявлень і поведінки та шкали самооцінки тривожності

		Кількість закритих угод	РТ	ОТ	ГО	В	Е
РТ	Спірмен ρ(rho)	0,229*	—				
	df (ступенів свободи)	57	—				
	p-значення	0,040	—				
В	Спірмен ρ(rho)	-0,014	-0,139	-0,209	0,375**	—	
	df (ступенів свободи)	57	57	57	57	—	
	p-значення	0,543	0,853	0,944	0,002	—	
Е	Спірмен ρ(rho)	-0,200	-0,182	-0,442	0,557***	0,507***	—
	df (ступенів свободи)	57	57	57	57	57	—
	p-значення	0,936	0,916	1,000	<,001	<,001	—
НП	Спірмен ρ(rho)	-0,150	0,289*	0,355**	-0,021	0,227*	-0,030
	df (ступенів свободи)	57	57	57	57	57	57
	p-значення	0,871	0,013	0,003	0,562	0,042	0,588

Примітка: * – слабкий позитивний зв'язок, ** – середній, *** – сильний позитивний кореляційний зв'язок.

Перший слабкий позитивний зв'язок спостерігається між кількістю здійснених угод і реактивною тривожністю. Це може говорити про те, що люди можуть більш імпульсивно приймати рішення щодо купівлі чи продажу цінних паперів під впливом ситуаційних стресорів, які підвищують рівень ситуаційної тривожності.

Наступний слабкий зв'язок спостерігається між результатами за шкалою неадекватна поведінка та рівнем реактивної тривожності, що може свідчити про схильність людини діяти імпульсивно в контексті поведінки з грошима. Це також підтверджується середнім рівнем позитивного зв'язку між неадекватною поведінкою та особистісною тривожністю. Тобто за результатами аналізу можна стверджувати, що українські інвестори з вищим рівнем тривожності як риси особистості будуть більш схильні до необдуманих покупок, самозвинувачення себе за імпульсивні фінансові рішення та слабкого контролю фінансів.

Інший слабкий позитивний зв'язок знайдено між показниками "Неадекватна поведінка" та "Влада", це говорить про те, що особи з вибірки інвесторів, яким притаманні імпульсивні фінансові рішення, також можуть використовувати гроші для маніпуляцій, тиску та впливу на людей. Загалом такий спосіб використання грошей можна розглядати як прояв низького рівня соціальної відповідальності, що також говорить про неадекватну поведінку в контексті соціальної поведінки.

Середній рівень кореляції вбачається між значеннями шкал "Влада" та "Грошова одержимість". Інтерпретуючи ці дані, можна сказати, що люди, які активно шукають додаткові способи отримання доходу і постійно

заклопотані своїм фінансовим становищем, використовують гроші, зокрема, як вплив на інших людей.

Нарешті сильні позитивні зв'язки ми бачимо між шкалою "Економність", "Грошова одержимість" і "Влада". Загалом можна сказати, що зв'язок між економністю та грошовою одержимістю є доволі передбачуваними, бо люди, схильні до постійного пошуку додаткового доходу, імовірно, будуть схильні економити наявні кошти. Більш цікавим з нашого погляду є зв'язок між економністю та владою. З одного боку, економні люди схильні до зберігання коштів, однак, якщо людина вбачає в грошах спосіб впливу на інших людей для досягнення своїх цілей, вона не схильна економити на цьому, а отже, пріоритетом у розподілі фінансів є маніпулятивний характер грошових витрат.

Наступним кроком є визначення негативного кореляційного зв'язку. Результати визначення його представлено в табл. 5.

Перший слабкий негативний кореляційний зв'язок ми бачимо між результатами шкали "Грошова одержимість" та кількістю закритих угод. Це може говорити про те, що досліджувані з більшим рівнем грошової одержимості, схильності до накопичення та загостреною потребою у грошах рідше здійснює продаж цінних паперів, таким чином продовжуючи утримувати капітал у власності. Однак варто звернути увагу, що цей зв'язок все ж слабкий.

Таблиця 5

Негативна кореляція між показниками шкали грошових уявлень та поведінки та шкали самооцінки тривоги

		Кількість угод	ОТ
ГО	Спірмен ρ(rho)	-0,218*	-0,276*
	df (ступенів свободи)	57	57
	p-значення	0,049	0,017
Е	Спірмен ρ(rho)	-0,200	-0,442***
	df (ступенів свободи)	57	57
	p-значення	0,064	<.001

Наступний слабкий негативний зв'язок визначено між "Грошовою одержимістю" та рівнем особистісної тривоги. Це показує, що більш тривожні люди не зосереджені на накопиченні та примноженні доходів. Про це також говорить наступний сильний негативний кореляційний зв'язок, а саме негативний зв'язок між економністю та особистісною тривогою. Ці результати власне говорять про той факт, що чим вищий рівень тривоги, тим менш людина економна. Особливо цікавим цей результат виглядає при зіставленні його з результатами позитивної кореляції. Якщо тривожні люди зовсім не схильні до економії, як показує негативна кореляція, то натомість вони більш схильні до активного примноження капіталу саме за допомогою пошуку додаткових джерел доходу.

Незважаючи на те, що гіпотеза щодо зв'язку між тривожністю та ефективністю інвестиційних рішень не підтвердилась на достатньому рівні, варто також розглянути діаграму розсіювання, зображену на рис. 3.

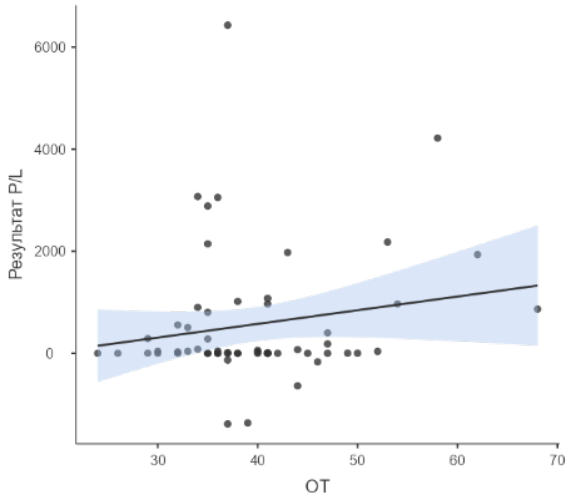

Рис. 3. Діаграма розсіювання

Отже, аналізуючи діаграму, можна побачити певну тенденцію. По-перше, приблизно на рівні 30 балів за шкалою особистісної тривожності ми бачимо, як виокремлюється частина вибірки, у якої зростають результати по мірі зростання рівня тривоги. Ця тенденція спостерігається приблизно до рівня 38 балів, на який припадають і найбільші фінансові результати за формулою P/L. Більшої ваги ці дані набирають, якщо прибрати частину вибірки з нульовим фінансовим результатом, тоді лінія регресу буде більш похилою і вказувати на сильнішу тенденцію.

Дискусія і висновки

Метою проведеного дослідження було визначення рівня тривожності, особливостей грошових уявлень та поведінки з грошима серед українців, які інвестують на американському фондовому ринку, а також виявлення можливих зв'язків між тривожністю та ефективністю інвестиційних рішень.

Отримані результати частково підтверджують висунуту гіпотезу про наявність зв'язку між тривожністю та грошовою поведінкою. Зокрема, виявлено позитивні кореляції між реактивною тривожністю та кількістю угод (слабкий зв'язок), що може вказувати на імпульсивність рішень під впливом ситуаційного стресу. Також встановлено зв'язок тривожності (особливо особистісної) з неадекватною поведінкою з грошима – імпульсивними витратами, слабким контролем фінансів та самозвинуваченням за необдумані дії. Це узгоджується з численними дослідженнями в поведінкових фінансах, де тривожність асоціюється з уникненням ризику, консервативними рішеннями або, навпаки, імпульсивними діями в стресових умовах.

Водночас прямий зв'язок між рівнем тривожності та фінансовим результатом (P/L у відсотках від портфеля) не підтвердився на статистично значущому рівні для всієї вибірки. Однак діаграма розсіювання демонструє цікаву тенденцію: у певному діапазоні особистісної тривожності (приблизно 30–38 балів за шкалою ОТ) спостерігається зростання фінансових результатів разом із підвищенням тривоги. Це може свідчити про те, що помірний рівень тривожності (не надто низький і не надто високий) іноді виступає мотиватором до більш активного та уважного моніторингу ринку, що в окремих випадках сприяє кращим рішенням. Подібні нелінійні ефекти описуються в літературі: надмірна тривога призводить до уникнення ризику або панічних продажів, тоді як помірна – до підвищеної пильності та уникнення надмірної самовпевненості.

Виявлений позитивний зв'язок між реактивною тривожністю та кількістю угод частково підтверджує результати досліджень Дж. С. Лернер та Д. Келтнер (Lerner, & Keltner, 2001), які показали, що тривога змінює оцінку ризику та

може стимулювати більш активну поведінку в умовах невизначеності. Аналогічно А. В. Ло, Д. СВ. Репін та Б. Н. Стінбаргер (Lo, Repin, & Steenbarger, 2005) встановили, що підвищене емоційне збудження трейдерів асоціюється зі змінами торгової активності та схильністю до частішого прийняття рішень під впливом ринкових коливань.

Українські інвестори у вибірці демонструють переважно адекватні грошові установки: низький-середній рівень неадекватної поведінки, середні показники за шкалами "Грошова одержимість", "Влада" та високу вираженість "Економності" (особливо в групі з портфелями 1–10 тис. дол.). Це узгоджується з іншими дослідженнями, які показують, що люди, схильні до інвестування, частіше мають раціональне ставлення до грошей, кращий самоконтроль і меншу імпульсивність порівняно із загальною популяцією. Проходження навчальних курсів пов'язане з вищими абсолютними прибутками (у доларах), але нижчими відсотковими результатами від портфеля. Це може пояснюватися тим, що освіченіші інвестори частіше обирають консервативніші стратегії та менш ризиковані активи, що знижує волатильність, але й потенційну дохідність у відсотках.

Переважно адекватні грошові установки українських інвесторів, виявлені у вибірці, також співвідносяться з результатами досліджень (Furnham, 2014), які показали, що особи, залучені до інвестиційної діяльності, зазвичай характеризуються вищим рівнем фінансового самоконтролю, планування та економності порівняно із загальною популяцією. Водночас висока вираженість економності у власників невеликих портфелів може відображати специфіку українського соціально-економічного контексту, де досвід фінансової нестабільності та війни підсилює орієнтацію на збереження ресурсів.

Загалом психологічні чинники, зокрема тривожність як риса особистості та реактивний стан, справді мають зв'язок з окремими проявами поведінки з грошима українських інвесторів на американському ринку. Хоча прямий негативний вплив тривожності на ефективність не домінує в цій вибірці, помірна тривога може виконувати адаптивну функцію, сприяючи дисципліні та уникненню надмірного ризику. Водночас висока тривожність асоціюється з імпульсивністю та слабшим контролем, що потенційно погіршує результати в довгостроковій перспективі. Отримані дані підкреслюють важливість психологічної складової в інвестиційній діяльності та необхідність розвитку фінансової грамотності та емоційної регуляції як інструментів пом'якшення негативного впливу тривожності. Подальші дослідження на більших вибірках, з урахуванням нелінійних ефектів та лонгітюдним дизайном, дозволять глибше зрозуміти ці взаємозв'язки та розробити рекомендації для інвесторів.

Варто також враховувати специфіку української вибірки. Більшість респондентів здійснюють інвестування в умовах повномасштабної війни, економічної нестабільності та постійного інформаційного навантаження. Такі умови можуть істотно підвищувати рівень тривожності незалежно від інвестиційної діяльності та впливати на фінансові рішення через механізми невизначеності, дефіциту контролю, сприйняття ризику та загального виснаження. Через це психологічні особливості українських інвесторів можуть суттєво відрізнятися від результатів досліджень, проведених у країнах зі стабільнішим соціально-економічним середовищем, що підкреслює важливість розвитку саме вітчизняних емпіричних досліджень у галузі психології інвестування.

До обмежень проведеного дослідження слід віднести відносно невеликий обсяг вибірки, використання самооцінкових психодіагностичних методик та крос-секційний дизайн, який не дозволяє робити висновки про причинно-наслідкові зв'язки. Крім того, показники інвестиційної ефективності оцінювалися в конкретний часовий період, що міг бути зумовлений загальною ринковою кон'юнктурою. Додатково до цього варто врахувати особливості підрахунку інвестиційних результатів, адже фактичний прибуток внаслідок продажу може мати в собі різні мотиви інвестора, включаючи зменшення податкового навантаження або зміну інвестиційної стратегії. У майбутніх дослідженнях доцільно використовувати лонгітюдний дизайн, більші вибірки, а також враховувати такі змінні, як досвід інвестування, фінансова самоефективність, толерантність до невизначеності, рівень фінансової грамотності, схильність до ризику та когнітивні викривлення.

Відкрита наука. Дані, наведені в цій статті, можна отримати за запитом у автора. Запити щодо доступу до цих наборів даних слід надсилати на адресу temofey1488@gmail.com

Внесок авторів: Жанна Довбик – методологія, аналіз джерел, підготовка теоретичних засад дослідження; Матвій Парінов – концептуалізація, формальний аналіз, емпіричне дослідження.

Джерела фінансування. Автори заявляють про відсутність зовнішнього фінансування для проведення цього дослідження та підготовки рукопису до публікації.

Список використаних джерел

Довбик, Ж., & Мікунов, А. (2025). Психологічні особливості ставлення дорослої людини до грошей. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Психологія*, 1, 27–36. https://doi.org/10.17721/bpsy.2025.1(21).4

Клименко, Н. (2023). Грошові переконання та поведінка жінок щодо грошей та їх зв'язок із соціально-демографічними, соціально-економічними та організаційно-професійними факторами. *Організаційна психологія. Економічна психологія*, 1(28), 106–115. https://doi.org/10.31108/2.2023.1.28.11

Коваленко, І. (2025). Фінансова тривожність як дослідницький аспект економічної психології. *Імідж сучасного педагога*, 5(224), 98–102. https://doi.org/10.33272/2522-9729-2025-5(224)-98-102

Никоненко, О. В. (2018). *Психологічні особливості монетарної соціалізації студентської молоді* [Неопублікована кандидатська дисертація]. Інститут психології імені Г. С. Костюка НАПН України. https://psychology-naes-ua.institute/files/pdf/dis._nikonenko-compressed_1547587214.pdf

Сімків, М. (2012). Модифікований варіант методики А. Фернема "Шкала грошових уявлень та поведінки" (ШГУП). *Освіта регіону*, 2. https://social-science.uu.edu.ua/article/829

Finet, A., Kristoforidis, K., & Laznicka, J. (2025). Investor emotions and cognitive biases in a bearish market simulation: A qualitative study. *Journal of Risk and Financial Management*, 18(9), Article 493. https://doi.org/10.3390/jrfm18090493

Furnham, A. (2014). *The new psychology of money*. Routledge. https://doi.org/10.4324/9780203506011

Gignac, G. E., Gerrans, P., & Andersen, C. B. (2023). Financial literacy mediates the effect between verbal intelligence and financial anxiety. *Personality and Individual Differences*, 203, Article 112025. https://doi.org/10.1016/j.paid.2022.112025

Lerner, J. S., & Keltner, D. (2001). Fear, anger, and risk. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81(1), 146–159. https://doi.org/10.1037/0022-3514.81.1.146

Lo, A. W., Repin, D. V., & Steenbarger, B. N. (2005). Fear and greed in financial markets: A clinical study of day-traders. *American Economic Review*, 95(2), 352–359. https://doi.org/10.1257/000282805774670095

Redawati, R., & Rizani, F. (2023). Behavioral finance in investment: A systematic review. *International Journal of Innovative Research in Multidisciplinary Education*, 2(10). https://doi.org/10.58806/ijirme.2023.v2i10n07

Refferences

Dovbyk, Zh., & Mikunov, A. (2025). Psykholohichni osoblyvosti stavlennia dorosloi liudyny do hroshei [Psychological features of an adult's attitude towards money]. *Visnyk Kyivskoho Natsionalnoho Universytetu Imeni Tarasa Shevchenka. Psykholohiia*, 1, 27–36 [in Ukrainian]. https://doi.org/10.17721/bpsy.2025.1(21).4

Finet, A., Kristoforidis, K., & Laznicka, J. (2025). Investor emotions and cognitive biases in a bearish market simulation: A qualitative study. *Journal*

of Risk and Financial Management, *18*(9), Article 493. https://doi.org/10.3390/jrfm18090493

Furnham, A. (2014). *The new psychology of money*. Routledge. https://doi.org/10.4324/9780203506011

Gignac, G. E., Gerrans, P., & Andersen, C. B. (2023). Financial literacy mediates the effect between verbal intelligence and financial anxiety. *Personality and Individual Differences*, 203, Article 112025. https://doi.org/10.1016/j.paid.2022.112025

Klymenko, N. (2023). Hroshovi perekonannia ta povedinka zhinok shchodo hroshei ta ikh zviazok iz sotsialno-demohrafichnymy, sotsialno-ekonomichnymy ta orhanizatsiino-profesiinymy faktoramy [Women's money beliefs and behavior and their relationship with socio-demographic, socio-economic and organizational-professional factors]. *Orhanizatsiina Psykholohiia. Ekonomichna Psykholohiia*, 1(28), 106–115 [in Ukrainian]. https://doi.org/10.31108/2.2023.1.28.11

Kovalenko, I. (2025). Finansova tryvožnist' yak doslidnytskyi aspekt ekonomichnoi psykholohii [Financial anxiety as a research aspect of economic psychology]. *Imidzh Suchasnoho Pedahoho*, 5(224), 98–102 [in Ukrainian]. https://doi.org/10.33272/2522-9729-2025-5(224)-98-102

Lerner, J. S., & Keltner, D. (2001). Fear, anger, and risk. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81(1), 146–159. https://doi.org/10.1037/0022-3514.81.1.146

Lo, A. W., Repin, D. V., & Steenbarger, B. N. (2005). Fear and greed in financial markets: A clinical study of day-traders. *American Economic Review*, 95(2), 352–359. https://doi.org/10.1257/000282805774670095

Nikonenko, O. V. (2018). *Psykholohichni osoblyvosti monetarnoi sotsializatsii studentskoi molodi* [Psychological features of monetary socialization of student youth] [Unpublished doctoral dissertation]. Kostiuk Institute of Psychology of the NAPS of Ukraine [in Ukrainian]. https://psychology-naes-ua.institute/files/pdf/dis._nikonenko-compressed_1547587214.pdf

Redawati, R., & Rizani, F. (2023). Behavioral finance in investment: A systematic review. *International Journal of Innovative Research in Multidisciplinary Education*, 2(10). https://doi.org/10.58806/ijirme.2023.v2i10n07

Simkiv, M. (2012). Modyfikovanyi variant metodyky A. Fernema "Shkala hroshovykh uiavlen ta povedinky" (ShHUP) [A modified version of A. Furnham's Money Beliefs and Behavior Scale (MBBS)]. *Osvita Rehionu* [in Ukrainian]. https://social-science.uu.edu.ua/article/829

Отримано редакцією журналу / Received: 12.04.26
Схвалено до друку / Accepted: 15.07.26
Опубліковано / Published: 16.07.26

Matviy PARINOV, psychological support service clerk
ORCID ID: 0009-0005-4301-2137
e-mail: temofey1488@gmail.com
National Guard of Ukraine, military unit 3078, Kyiv, Ukraine

Zhanna DOVBIK, Assist.
ORCID ID: 0009-0001-0106-567X
e-mail: j13annna@gmail.com
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

RESEARCH ON THE RELATIONSHIP BETWEEN THE LEVEL OF ANXIETY AND THE EFFICIENCY OF INVESTMENTS OF UKRAINIAN INVESTORS

B a c k g r o u n d . ***The article is devoted to the study of personal factors that are related to ideas and behavior with money in the conditions of modern socio-political transformations. The relevance of the study is due to the lack of relevant studies in Ukraine of money ideas and behavior of Ukrainians who invest money in securities and the connection of certain personal characteristics with financial behavior and ideas. The study of the connection of individual personal characteristics with financial behavior can contribute to understanding the peculiarities of behavior and attitude towards money during war, increasing financial competence, in particular, control of one's financial behavior, which is especially relevant in conditions of national upheavals, such as economic crises and wars. The purpose of the article is to study the relationship of financial behavior and financial success with certain personal characteristics of an individual.***

M e t h o d s . ***The main attention is paid to the study of the level of anxiety and money ideas and behavior of Ukrainians during war. The article determines the average statistical values of investment training courses, the amount of invested capital, anxiety and money ideas and behavior, searches for connections between the level of anxiety, money ideas and behavior and financial success, by which we understand the effectiveness of securities purchase and sale transactions. The methodological basis of the study is the methods of comparative analysis of average values, correlation analysis between the variables under study, Spielberg's "State-Trait Anxiety Inventory", and A. Fernem's "Money Beliefs and Behaviour Scale".***

R e s u l t s . ***The results obtained indicate the presence of certain connections in the characteristics under study, in particular, positive correlations were found between state anxiety and the number of transactions, anxiety (especially trait anxiety) with inadequate behavior with money – impulsive spending. The connection between the level of anxiety and financial results was not confirmed at a statistically significant level***

C o n c l u s i o n s . ***The practical significance of the study lies in the possibility of using its results for the further development of the psychology of financial behavior, as well as for the development of programs to increase financial literacy and the formation of more rational strategies for making financial decisions under conditions of uncertainty.***

K e y w o r d s ***: anxiety, monetary behavior, monetary ideas, investing.***

Декларація про генеративний штучний інтелект та технології, що використовують штучний інтелект. Під час підготовки цієї статті автори не використовували інструменти штучного інтелекту.

Declaration of Generative AI and AI-Assisted Technologies. During the preparation of this work, the authors did not use artificial intelligence tools.

Етична декларація. Дослідження схвалено Етичною комісією ГО "Українська асоціація психології освіти та розвитку" (протокол № 1 від 30.04.2026). Усі учасники дослідження надали письмову інформовану згоду на участь та публікацію отриманих даних. Автори гарантують повну анонімність та конфіденційність персональної інформації.

Ethical Statement The study was approved by the Ethics Committee of the Public Organization "Ukrainian Association of Educational and Developmental Psychology" (Protocol No. 1 dated April 30, 2026). All study participants provided written informed consent for their participation and the publication of the obtained data. The authors guarantee full anonymity and confidentiality of personal information.

Автори заявляють про відсутність конфлікту інтересів. Спонсори не брали участі в розробленні дослідження; у зборі, аналізі чи інтерпретації даних; у написанні рукопису; в рішенні про публікацію результатів.

The authors declare no conflicts of interest. The funders had no role in the design of the study; in the collection, analyses or interpretation of data; in the writing of the manuscript; or in the decision to publish the results.