

ПСИХОЛОГІЧНІ ВИМІРИ ВОЄННОГО ЧАСУ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ СОЦІАЛЬНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

УДК 303.316.4

DOI <https://doi.org/10.33120/popp-Vol17-Year2025-198>

Малхазов Олександр Ромуальдович

доктор психологічних наук, професор,

головний науковий співробітник,

відділ методології психосоціальних та політико психологічних досліджень,

Інститут соціальної та політичної психології НАПН України,
м. Київ, Україна

<https://orcid.org/0000-0001-7312-5830>

Alexander.malkhazov@gmail.com

КОРЕЛЯЦІЙНО-ФАКТОРНО-КЛАСТЕРНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПРОГНОЗУВАННЯ СОЦІАЛЬНИХ ЗМІН

Актуальність. У статті представлено обґрунтування продуктивності застосування кореляційно-факторно-кластерного моделювання для уточнення типології моделей економічної поведінки та прогнозування динаміки соціально-економічних змін.

Основними завданнями дослідження були: диференціація типології, апробація інструментарію і верифікація показників, що дає змогу уточнити лінії аналізу і підвищити якість прогнозу.

Методологія. Кореляційно-факторно-кластерну модель, отриману з використанням статистичних програм R та Excel, утворили чотири суперкластери, а також кластери першого, другого і третього порядків.

Результати. Емпірично виявлені суперкластери загалом відповідають типам (моделям економічної поведінки), визначеним на етапі теоретичного аналізу, однак не тотожні їм. Аналіз індикаторів, які їх утворили, дав змогу уточнити показники типів та назву одного з них. Кластери різних порядків, які увійшли до суперкластерів, репрезентують підтипи кожного з них. Загалом виокремлено 15 підтипів, наявність яких на етапі теоретичного аналізу не була очевидною. Індикатори, які утворили підтипи, дають уявлення про реальний рівень практик представників кожного з типів. Імовірність дрейфу підтипів допомагає суттєво уточнити прогноз динаміки соціально-економічних змін.

Практична значущість дослідження. За результатами моделювання вдалося не лише відкоригувати і деталізувати типологію моделей економічної

поведінки, а й визначити додаткові показники, на основі яких має конструюватись інструментарій для збирання даних і прогнозування динаміки соціально-економічних змін.

Перспективи досліджень. Запропонований підхід видається продуктивним не лише для прогнозування сценаріїв розвитку соціальної ситуації, а й для уточнення та диференціації соціально-психологічних типологій з мінімальними затратами на етапі пошукових досліджень.

Ключові слова: математичне моделювання; прогнозування; економічна поведінка; моделі; типологія; кореляційно-факторно-кластерний підхід.

Oleksandr R. Malkhazov

Doctor of Psychological Sciences, Professor,
Institute of Social and Political Psychology
of the National Academy of Sciences of Ukraine,
Kyiv, Ukraine

<https://orcid.org/0000-0001-7312-5830>

Alexander.malkhazov@gmail.com

CORRELATION-FACTOR-CLUSTER MODELLING AS A TOOL FOR PREDICTING SOCIAL CHANGE

Relevance. The article presents a substantiation of the effectiveness of correlation-factor-cluster modelling for clarifying the typology of economic behaviour models and forecasting the dynamics of socio-economic changes.

The main objectives of the study were to differentiate the typology, test the tools and verify the indicators, which would allow to clarify the lines of analysis and improve the quality of the forecast.

Methodology. The correlation-factor-cluster model obtained using the statistical software R and Excel formed four superclusters, as well as clusters of the first, second and third orders.

The results. The empirically identified superclusters generally correspond to the types (models of economic behaviour) identified at the stage of theoretical analysis, but are not identical to them. The analysis of the indicators that formed them made it possible to clarify the indicators of the types and the name of one of them. The clusters of different orders included in the superclusters represent subtypes of each type. In total, 15 subtypes were identified, the existence of which was not obvious at the stage of theoretical analysis. The indicators that formed the subtypes give an idea of the actual level of practice of representatives of each type. The drift probabilities of subtypes help to significantly refine the forecast of the dynamics of socio-economic changes.

The practical significance. The modelling results allowed not only to adjust and detail the typology of economic behaviour models, but also to identify additional indicators on the basis of which tools for data collection and forecasting the dynamics of socio-economic changes should be constructed.

Prospects. The proposed approach seems to be productive not only for forecasting scenarios of the development of the social situation, but also for clarifying

and differentiating socio-psychological typologies with minimal costs at the stage of exploratory research.

Keywords: mathematical modelling; forecasting; economic behaviour; models; typology; correlation-factor-cluster approach.

Постановка проблеми в загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими і практичними завданнями. Попри чималий доробок вітчизняних і зарубіжних дослідників усталеної чи хоча б випробуваної методології прогнозування соціальних змін досі немає (Суший та ін., 2023). Зазвичай чутливість розробленого інструментарію для соціально-психологічних розвідок визначається його здатністю виявляти найменші зміни в досліджуваних явищах (Kahneman, 2003; Thaler, & Mullainathan, 2008; Simon, 2013 та ін.). Відтак проблеми диференціювання структури теоретичних моделей, на основі яких розробляється інструментарій, підвищення чутливості, валідності та інформативності методик дослідження є надзвичайно актуальними.

Прогнозування сценаріїв розвитку соціальної ситуації в Україні передбачає насамперед визначення умов та чинників соціальних змін. Коли йдеться про прогнозування динаміки соціально-економічної поведінки, одним із таких чинників є типові моделі економічної поведінки громадян. Застосувавши теоретичні методи дослідження, ми виокремили чотири типи моделей економічної поведінки (Малхазов, 2023а; 2023b). Після визначення показників та індикаторів для кожного з типів було сконструйовано психосемантичний інструментарій і проведено пошукове дослідження (Малхазов, 2024а; 2024b). Основними завданнями дослідження були: диференціація типології, апробація інструментарію і верифікація показників, що дає змогу уточнити лінії аналізу і підвищити якість прогнозу. Для цього було застосовано кореляційно-факторно-кластерне моделювання за Revelle (1997) та Revelle, & Zinbarg (2009).

Метою дослідження є емпіричне обґрунтування продуктивності застосування кореляційно-факторно-кластерного моделювання для уточнення типології моделей економічної поведінки та прогнозування динаміки соціально-економічних змін.

Виклад основного матеріалу дослідження з його теоретичними засадами, описом методів і методик та повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Масив даних пошукового дослідження опрацьовано з використанням статистичних програм R та Excel. Після здійснення відповідних процедур отримано кореляційно-факторно-кластерну модель взаємозв'язків емпіричних показників та їх групування у кластери різних порядків (рис. 1.). Розгляньмо цю модель більш детально.

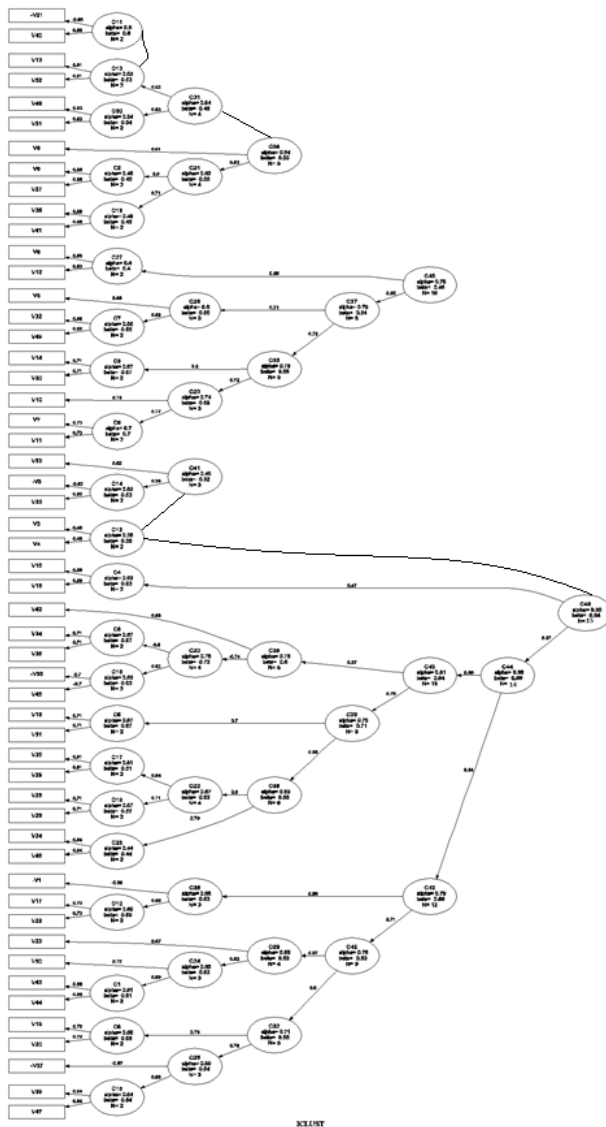


Рис. 1. Типи економічної поведінки українців за загальними середньостатистичними показниками

Примітка. Кореляційно-факторно-кластерну модель побудовано за Revelle (1997) та Revelle, & Zinbarg (2009).

Умовні позначення: C1–C46 – номери кластерів; α – коефіцієнт альфа Кронбаха; β – коефіцієнт ризику; цифри на стрілочках – коефіцієнти кореляції (r), надійність усіх r не нижче $P < 0,05$; N – загальна кількість кластера; цифри на стрілочках – коефіцієнти кореляції (r), надійність усіх r не нижче $P < 0,05$; N – загальна кількість суджень, які входять до складу відповідного кластера; V1–V53 – нумерація суджень авторської анкети суб'єктивного шкалювання: V1. Готовність передати планування і контроль витратків сімейного бюджету членам родини; V2. Звичка аналізувати доцільність і необхідність своїх витратків; V3. Віддавати перевагу широко розрекламованим послугам і товарам; V4. Схильність слідувати за більшістю (закупати продукти «про запас», купувати валюту, товари першої необхідності, вкладати кошти в проекти тощо); V5. Уникати взаємодії з владою усіх рівнів; V6. Схильність довіряти розповідям «обізнаних людей» про найближчі економічні реформи, зростання цін, коливання курсу валют тощо; V7. Убачати причини невдоволення своїм життям у бездіяльності держави, влади, керівників; V8. Вірити в те, що можна обрати владу, яка забезпечить високий рівень добробуту людей; V9. Делегувати державі відповідальність за добробут громадян, рівність у розподілі благ, робочі місця, безкоштовні медичні та освітні послуги, соціальні гарантії тощо; V10. Переконаність у тому, що чесною працею великих статків не надбаєш; V11. Постійна невдоволеність якістю власного життя; V12. Прагнення підвищити свій добробут у будь який спосіб (уникнення оподаткування, вирішення питань за допомогою хабарів, придбання контрафактної продукції тощо); V13. Усвідомлення необхідності економічної свободи і законодавчої захищеності підприємництва; V14. Переконаність у тотальній продажності чиновників і влади; V15. Готовність витратити час і кошти на підвищення своєї економічної обізнаності; V16. Цінувати економічну незалежність і свободу прийняття рішень більше, ніж гроші; V17. Розуміння законів та механізмів функціонування економіки; V18. Здатність визначати і дотримуватися меж законного/незаконного; V19. Здатність приймати ефективні рішення в ситуації невизначеності; V20. Звичка самостійно планувати свій бюджет і відповідати за його наповнення; V21. Схильність до спонтанних економічних рішень (купівля речей і послуг, участь у фінансових проектах тощо); V22. Скласти список необхідних витратків, вивчати ринкові пропозиції та обирати товар за оптимальним співвідношенням «ціни-якості»; V23. Приймати економічні рішення, які не схвалює і не розуміє більшість оточення; V24. Переконаність у необхідності громадського супроводу економічних рішень влади і контролю витратків бюджетів усіх рівнів (від ОСББ до міста, району, країни); V25. Звичка оцінювати достовірність економічної інформації (перевіряти її джерело, визначати ймовірні причини та наслідки її оприлюднення); V26. Шукати причини невдоволення своїм життям у собі (недостатність зусиль, неорганізованість, нерациональні витатки тощо); V27. Переконаність у можливості політичного вирішення економічних проблем; V28. Усвідомлення необхідності дотримання балансу спільних та індивідуальних благ; V29. Переконаність у тому, що краще живуть ті, хто більше працює, набуває економічні компетентності, володіє якостями, які дають змогу приймати правильні рішення; V30. Хронічна невдоволеність владою, державою, оточенням; V31. Уникнення дій, які можуть кваліфікуватися як корупційні (хабарі, коштовні

подарунки за послуги тощо); V32. Потреба в економічній стабільності та захищеності, навіть ціною втрати свободи та обмеження прав; V33. Відмова від участі в проєктах, де обіцяють швидке збагачення (вклади під надто високі відсотки, економічні фонди, схожі на піраміди, тощо); V34. Переконаність у тому, що набуття додаткових знань і вмінь є запорукою кар'єрного зростання; V35. Низький рівень довіри до приватного бізнесу; V36. Прагнення мати кілька джерел доходів (додаткова робота, фінансові проєкти, партнерські внески у розвиток бізнесів тощо); V37. Розгубленість, неспроможність ефективно діяти в ситуації невизначеності; V38. Готовність підтримати політичні сили, які обіцяють уже завтра підвищити добробут населення (підняти зарплати, соціальні виплати, захистити бідних тощо); V39. Упевненість у своїй спроможності впливати на ситуацію і забезпечити добробут родини; V40. Не робити спонтанних (незапланованих, емоційних) покупок, інвестицій тощо; V41. Переконаність у перевагах державних підприємств; V42. Наявність широкого кола знайомих, здатних підтримати (матеріально чи фаховою порадою); V43. Сприйняття конкуренції та особистого інтересу, як ключових мотиваторів економічного розвитку; V44. Уміння визначати економічні цілі та обирати засоби їх досягнення в критичних ситуаціях; V45. Повага до приватної власності; V46. Орієнтація на політичні сили і бізнес-еліти, які ставлять реальні цілі і розуміють, як вони будуть їх досягати; V47. Адекватна оцінка своїх досягнень та поразок; V48. Болісне сприйняття нерівності в доходах; V49. Підтримка тих, хто прагне зберегти status quo (протестує проти реформ, вимагає відібрати і поділити, обмежити статки топменеджерів тощо); V50. Готовність опанувати новий фак у разі втрати роботи або зниження доходів; V51. Готовність домагатись отримання всіх можливих соціальних виплат у разі втрати роботи чи зниження добробуту; V52. Прагнення співпрацювати з тими, хто шукає нестандартні рішення, намагаючись підвищити свій добробут; V53. Сприйняття майнової нерівності як природного явища.

За результатами статистичного аналізу емпіричних даних, як видно з рисунка 1, виокремилися чотири суперкластери, кожен з яких репрезентує певний тип економічної поведінки. Емпірично виявлені типи, хоч загалом і відповідають тим, що були визначені на етапі теоретичного аналізу, усе ж не тотожні їм. Тому ми внесли деякі уточнення до переліку показників типів, а також у назву одного з них. Застосування порівняльного, кореляційного, факторного та кластерного аналізів другого порядку дало змогу виявити підтипи, які утворюють кожен із суперкластерів. На етапі теоретичного аналізу наявність таких підтипів не видавалась очевидною.

У складі першого суперкластера C43, сформованого шістнадцятьма судженнями, виокремилося три підтипи. Проаналізувавши зміст суджень, які утворили перший суперкластер, можемо констатувати, що всі вони потрапляють у площину значень, утворених векторами раціональності і суб'єктності та репрезентують *компетентно-інноваційну модель* економічної поведінки, орієнтовану на розвиток. Особам, які

практикують цю модель, притаманні: високий рівень толерантності до невизначеності; інноваційне економічне мислення; уміння прораховувати ризики та зіставляти прибутки і втрати; прагнення до співпраці з особами та групами, орієнтованими на пошук нестандартних рішень і зміну наявного стану справ; усвідомлення необхідності свободи і законодавчої захищеності підприємництва; здатність протидіяти маніпуляціям, відбирати необхідну і достатню для прийняття рішень інформацію; відповідальність за наслідки ухвалених рішень, свій добробут і небажання її перекладати на будь-кого.

На рисунку 2 наведено пелюсткову діаграму, побудовану на основі середніх значень оцінок респондентів, які практикують компетентно-інноваційну модель, а також діаграми трьох її підтипів.

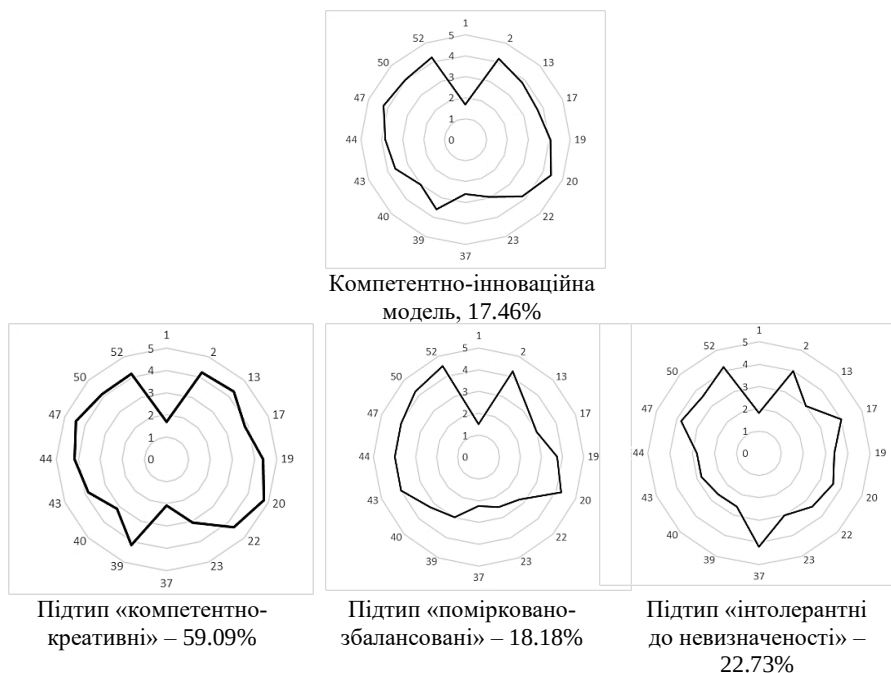


Рис. 2. Пелюсткові діаграми компетентно-інноваційної моделі економічної поведінки і трьох її підтипів, побудовані за середніми значеннями оцінок респондентів

Примітка. Нумерацію суджень див. в умовних позначеннях на рис. 1; 0–5 – зони середніх значень змінних (у балах).

Згідно з отриманими даними компетентно-інноваційну модель обирають 17.46% респондентів. Між першим, другим і третім підтипами виявлено достовірні відмінності на рівні не нижче ($P < 0.05$) за кількома параметрами.

Респонденти, віднесені до підтипу *«компетентно-креативні»* (59.09%), прораховують ризики соціально-економічних подій у ситуаціях невизначеності, ризиковано планують та відповідають за отриманий результат, адаптуються до змін, ефективно використовують наявні ресурси для досягнення економічних цілей, ухвалюють зважені економічні рішення, орієнтуючись на довгострокову вигоду, активно шукають нові можливості для досягнення фінансової незалежності.

Представники підтипу *«помірковано-збалансовані»* (18.18%) зважено ухвалюють рішення, прагнуть зберегти баланс між ризиком і вигодою, намагаються діяти обачливо, з урахуванням різних аспектів соціально-економічної ситуації.

В економічній поведінці представників підтипу *«інтолерантні до невизначеності»* (22.73%) домінує прагнення до власної вигоди на тлі помірної толерантності до невизначеності. У критичних ситуаціях можливі помилки у визначенні економічних цілей та виборі засобів їх досягнення.

З огляду на загальну кількість респондентів, які практикують компетентно-інноваційну модель, та особливості їх розподілу на підтипи, які суттєво різняться між собою, з високою ймовірністю можемо очікувати у кращому разі збереження статус-кво, а в гіршому (наприклад, у ситуації зростання загроз) – перехід частини *«компетентно-креативних»* до практик, характерних для *«помірковано-збалансованих»*. Тому частка респондентів з компетентно-креативними економічними практиками в умовах війни та повоєнний період може лише зменшитись. Як видно з рисунка 1, до першого суперкластера С43 увійшов кластер другого порядку С36, який об'єднав індикатори, що репрезентують компетентності (обізнаність щодо законів функціонування економіки та готовність до планування і контролю витратів). Він не включений до жодного з трьох підтипів першого суперкластера і видається таким, що зумовлює співвідношення підтипів (чим вищими є оцінки за індикаторами, що його утворюють, тим більш імовірним є дрейф від другого до першого підтипу).

Другий суперкластер С46 (рис. 1.) об'єднав сімнадцять суджень, які належать до площини значень, утвореної векторами раціональності та об'єктності. На основі аналізу особливостей практик, описаних цими судженнями, цей тип економічної поведінки названо *помірковано-прогресивістським*. Економічна поведінка осіб, які практикують таку модель, орієнтована на розвиток, вони законослухняні, прагнуть

дотримуватися меж (законного/незаконного, можливого/неможливого, раціонального/іrrраціонального тощо); дистанціюються від дій, які можна кваліфікувати як корупційні; усвідомлюють необхідність дотримання балансу спільних та індивідуальних благ; вважають, що економічні цінності забезпечуються державою; орієнтовані на політичні сили і бізнес-еліти, які ставлять реальні цілі та артикулюють способи їх досягнення; здатні до саморозвитку під патронатом авторитетних осіб; прагнуть до співпраці; потребують дружніх і довірливих стосунків; спокійно сприймають майнову нерівність, усвідомлюють причини невдоволеності своїм життям; прихильно ставляться до приватної власності; усвідомлюють необхідність економічної незалежності; схильні до рефлексії мотивів економічної поведінки; обережно ставляться до участі в проєктах, де обіцяють швидке збагачення; розуміють необхідність громадського супроводу економічних рішень та контролю видатків бюджетів усіх рівнів тощо.

За результатами порівняльного, кореляційного, факторного та кластерного аналізів другого порядку виділено п'ять підтипів другого типу. На рисунку 3 представлено пелюсткову діаграму, побудовану на основі середніх значень оцінок респондентів, які практикують помірковано-прогресивістську модель, а також діаграми п'яти її підтипів.

Правомірність виділення п'яти підтипів економічної поведінки респондентів, які практикують помірковано-прогресивістську модель, підтверджується виявленими достовірними відмінностями в оцінках на рівні не нижче ($P < 0,05$) за третиною суджень.

Респонденти, віднесені до підтипу «*критичні аналітики*» (5.56%), практикують аналіз ризиків та обережність, переконані у важливості особистої відповідальності, мають переважно адекватну самооцінку, критично мислять, орієнтовані на розвиток своїх економічних компетентностей, здатні ухвалювати правильні рішення та можуть розширювати межі законного/незаконного.

Представники підтипу «*орієнтовані на соціальний капітал*» (20.37%), прагнуть досягати цілей, залучаючи зовнішні ресурси і підтримку, зокрема соціальні зв'язки і вплив політичних чи бізнес-структур.

Підтип «*індивідуалісти-оптимізатори*» (37.04%) об'єднує респондентів, які фокусуються на праці та особистісній вигоді, мало орієнтовані на політичну чи бізнес-еліту, гнучкі, швидко адаптуються, вразливі до невдач, оскільки частіше покладаються лише на себе.

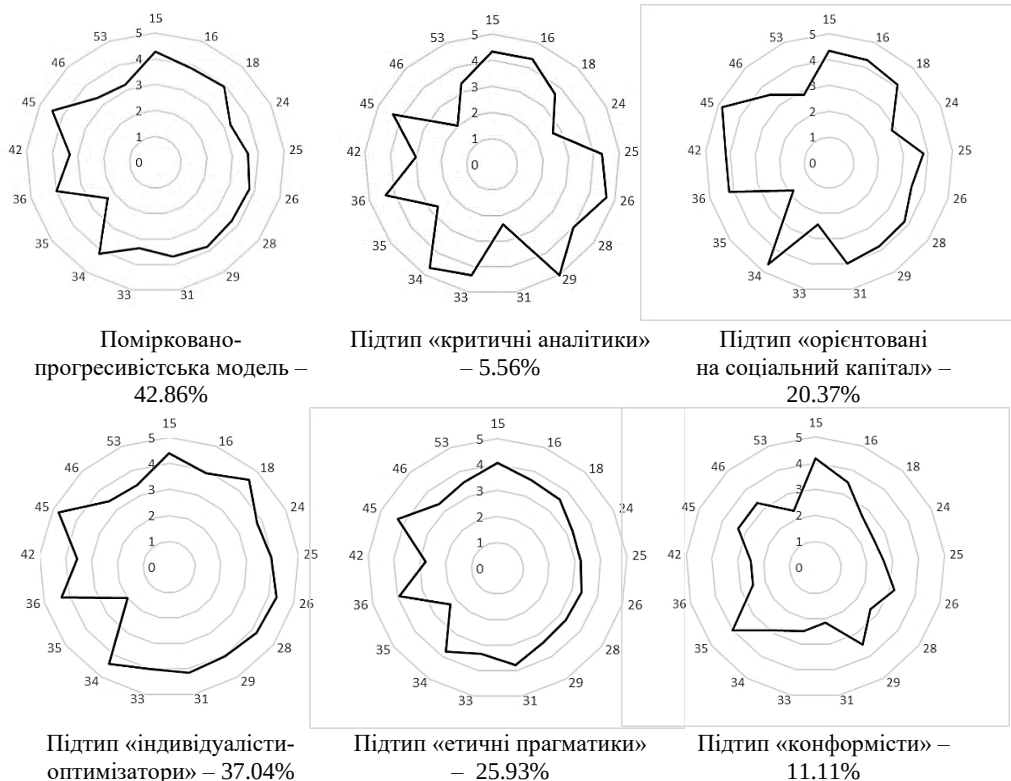


Рис. 3. Пелюсткові діаграми помірковано-прогресивістської моделі економічної поведінки і п'яти її підтипів, побудовані за середніми значеннями оцінок респондентів

Примітка. Нумерацію суджень див. в умовних позначеннях на рис. 1.; 0–5 – зони середніх значень змінних (у балах).

До підтипу «етичні прагматики» (25.93%) увійшли респонденти з помірним рівнем довіри до приватного бізнесу, усвідомленим підходом до своїх фінансів, прагненням до саморозвитку для кар'єрного зростання, небажанням долучатися до ризикованих і непрозорих схем, переконаністю в необхідності громадського контролю за ухваленням та реалізацією економічних рішень.

Характерними особливостями економічної поведінки респондентів, віднесених до підтипу «конформісти» (11.11%), є порівняно низький рівень довіри до приватного бізнесу, млявий пошук

роботи (підробітків), низька громадянська активність, дещо вища толерантність до корупційних дій, знижений інтерес до саморозвитку для кар'єрного зростання.

Як видно з пелюсткових діаграм (рис. 2), серед підтипів помірковано-прогресивістського типу найбільш яскраво вираженим є підтип індивідуалістів-оптимізаторів. Близьким до нього за профілем є підтип етичних прагматиків, що дає підстави для припущення про ймовірний дрейф усередині другого типу (за сприятливих умов – від етичних прагматиків до індивідуалістів-оптимізаторів, коли таких умов немає – у зворотному напрямі). Підстав для зростання частки критичних аналітиків серед представників другого типу наразі немає, однак ефективність їхньої економічної поведінки зростатиме за умови підвищення ваги «компетентнісного» кластера другого порядку С36, з яким опосередковано пов'язаний цей підтип (див. рис. 1).

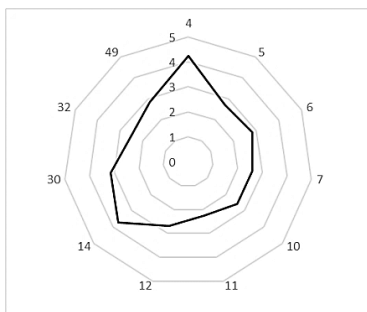
Третій тип, утворений одинадцятьма судженнями, представлений третім суперкластером С45 (рис. 1.). За результатами аналізу його елементів встановлено, що вони належать до площини значень, утворених векторами ірраціональності і суб'єктності, і репрезентують *активно-адаптивну* модель економічної поведінки. До особливостей економічної поведінки осіб, які практикують цю модель, можна віднести: вимогливість до інших; переконаність у продажності чиновників і влади; середній рівень толерантності до змін; усвідомлення залежності добробуту від зусиль і компетентності особи; радше задоволеність якістю свого життя; артикуляція негативного ставлення до корупції з одночасним прагненням підвищити свій добробут у будь-який спосіб; неготовність оцінювати достовірність економічної інформації та слідування за більшістю в ухваленні економічних рішень.

Статистичний аналіз другого порядку дав змогу виділити чотири підтипи, які достовірно різняться між собою. На рисунку 4 наведено пелюсткову діаграму, побудовану на основі середніх значень оцінок респондентів, які практикують активно-адаптивну модель, а також діаграми чотирьох її підтипів.

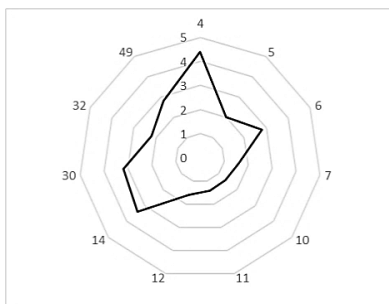
Правомірність виокремлення чотирьох підтипів економічної поведінки респондентів, які практикують активно-адаптивну модель (22.22%), підтверджується виявленими достовірними відмінностями в оцінках на рівні не нижче ($P < 0,05$) за кожним четвертим параметром.

«Адаптивним прагматикам» (17.86%) властиві низькі вимоги до себе, прагнення зберегти баланс між стабільністю і свободою, критичне сприйняття корупції, недовіра до влади, слідування за більшістю, орієнтація на колективну відповідальність і двосторонню взаємодію, скептичність до змін і реформ, готовність адаптуватися до наявного

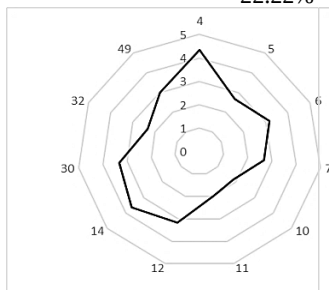
стану, визнання важливості особистої праці й компетентності для досягнення цілей, стримана довіра до «експертної» думки.



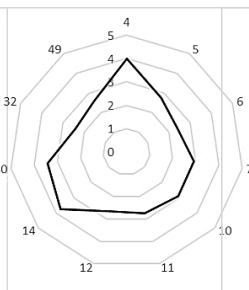
Активно-адаптивна модель –
22.22%



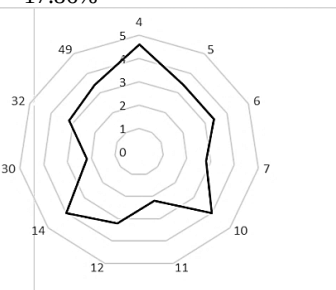
Підтип «адаптивні прагматики» –
17.86%



Підтип «відповідальні
песимісти» – 21.43%



Підтип «прагматичні
скептики» – 42.86%



Підтип «незадоволені
консерватори» – 17.86%

Рис. 4. Пелюсткові діаграми активно-адаптивної моделі економічної поведінки і чотирьох її підтипів, побудовані за середніми значеннями оцінок респондентів

Примітка. Нумерацію суджень див. в умовних позначеннях на рис. 1; 0–5 – зони середніх значень змінних (у балах).

Представники підтипу «відповідальні песимісти» (21.43%) спрямовані на саморозвиток і самоконтроль, визнають причинно-наслідковий зв'язок між особистими зусиллями та досягнутим економічним результатом, прагнуть до економічної незалежності, поважають приватну власність, намагаються диверсифікувати джерела доходу, інвестують у підвищення економічної грамотності, радше не толерують зміни.

«*Прагматичні скептики*» (42.86%) – недовірливі, а тому не мають значного соціального капіталу, адаптивні в умовах нестабільності, орієнтовані на етичність, прозорість, самоконтроль і розумну відповідальність у сфері соціально-економічної діяльності.

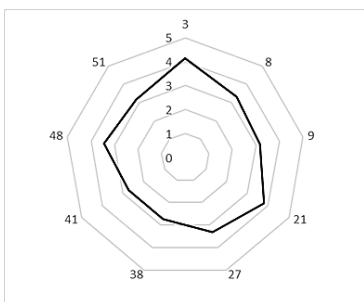
До підтипу «*незадоволені консерватори*» (17.86%) увійшли респонденти з високим рівнем недовіри до інституцій і схильністю довіряти «обізнаним людям»; униканням ризиків; потребою в економічній стабільності будь-якою ціною; схильністю реагувати на соціально-економічні виклики консервативними стратегіями, орієнтуючись на виживання й збереження ресурсів; слідуванням за більшістю в ухваленні рішень.

Як видно з діаграм (рис. 4), найближчим до усередненого представника активно-адаптивного типу економічної поведінки є «прагматичний скептик». Дрейф підтипів есередині цього типу визначатиметься, зокрема, кластером першого порядку С27, який не увійшов до жодного з підтипів. Цей кластер об'єднав два індикатори: інформаційну вразливість (схильність довіряти «обізнаним людям»...) і прагнення будь-якою ціною підвищити свій добробут. З високою ймовірністю можна припустити, що зростання ваги кластера С27 супроводжуватиметься дрейфом відповідальних і прагматичних скептиків у бік незадоволених консерваторів, а зменшення його ваги – у зворотному напрямі. Імовірність дрейфу адаптивних прагматиків у будь-який бік видається наразі низькою.

Четвертий суперкластер С34 об'єднує дев'ять суджень, які можуть бути віднесені до площини, утвореної векторами ірраціональності та об'єктності й описують поведінку, спрямовану на виживання. За результатами аналізу смислів цих суджень зроблено висновок про їх відповідність *протестно-традиціоналістській* моделі економічної поведінки. Респонденти, які практикують цю модель, тяжіють до патерналізму; переконані в наявності простих рішень складних проблем; готові делегувати державі відповідальність за свій добробут та забезпечення рівності в розподілі благ; не готові протидіяти маніпуляціям, рефлексувати мотиви і цілі своєї економічної поведінки; схильні до спонтанних економічних рішень; болісно сприймають майнову нерівність; намагаються отримати всі можливі соціальні виплати в разі втрати роботи чи зниження добробуту.

За результатами порівняльного, кореляційного, факторного та кластерного аналізів другого порядку виявлено три підтипи *протестно-традиціоналістської* поведінки, представлені у вигляді пелюсткових діаграм (рис. 5).

Респондентам, віднесеним до підтипу «економічні популісти» (27.27%), властиві: віра в можливість політичного вирішення економічних проблем і делегування цієї функції державі; болісне реагування на майнову нерівність і різницю в доходах; схильність до прийняття імпульсивних рішень щодо витрат та участі у фінансових проєктах.



Протестно-традиціоналістська модель –
17.46%



Підтип «економічні популісти» – 27.27%

Підтип «патерналісти» – 31.82%

Підтип «традиціоналісти» – 40.91%

Рис. 5. Пелюсткові діаграми протестно-традиціоналістської моделі економічної поведінки та чотирьох її підтипів, побудовані за середніми значеннями оцінок респондентів

Примітка: Нумерацію суджень див. в умовних позначеннях на рис. 1; 0–5 – зони середніх значень змінних (у балах).

Практикам респондентів підтипу «патерналісти» (31.82%) властиві: схильність до підтримки популістських обіцянок та спонтанних економічних рішень (купівля речей і послуг, участь у фінансових проєктах тощо); делегування ухвалення економічних рішень державі; орієнтованість на рекламу.

Представники підтипу «традиціоналісти» (40.91%) очікують, що держава активно долучатиметься до забезпечення добробуту громадян; вірять у можливість швидкого вирішення соціально-економічних проблем за допомогою державних інструментів; готові підтримувати політичні сили, які обіцяють соціальні гарантії та рівність у розподілі благ; схильні підтримувати статус-кво і не сприймають реформ; чинять спротив змінам, які можуть вплинути на узвичаєний спосіб життя.

Як видно з діаграм на рисунку 5, усі три підтипи протестних традиціоналістів за певних обставин можуть «взаємоперетікати» і мають значний протестний потенціал, насамперед через низьку компетентність та нездатність протидіяти маніпуляціям. Перспективи зниження протестності та підвищення відкритості до змін пов'язуємо з набуттям респондентами відповідних компетентностей.

Висновки. Застосування кореляційно-факторно-кластерного аналізу дало змогу уточнити і деталізувати типологію моделей економічної поведінки та визначити додаткові показники, на основі яких має конструюватись інструментарій для збирання даних і прогнозування динаміки соціально-економічних змін. Виділення підтипів для кожного з типів (моделей) економічної поведінки і можливість прогнозування дрейфу в межах типів підвищують чутливість запропонованого методу прогнозування напрямків змін та ймовірних сценаріїв економічної поведінки громадян. Запропонований підхід щодо використання кореляційно-факторно-кластерного аналізу для уточнення теоретичних моделей, конструювання інструментарію та прогнозування сценаріїв розвитку соціальної ситуації видається продуктивним.

Перспективи подальших досліджень вбачаємо у виявленні потенціалу кореляційно-факторно-кластерного підходу на етапах планування, моделювання та власне прогнозування динаміки економічної поведінки.

Список використаних джерел

Данилова, Т. В., Жовтянська, В. В., Кухарук, О. Ю., Малхазов, О. Р., & Суший, О. В. (2023). *Психологічне забезпечення прогнозування соціальних процесів*. Кропивницький: Імекс-ЛТД.

Малхазов, О. (2024а). Алгоритм верифікації результатів емпіричного дослідження економічної поведінки студентської молоді. *Проблеми політичної психології*, 16 (30), 305–319. <https://doi.org/10.33120/popp-Vol16-Year2024-178>

Малхазов, О. Р. (2024б). Емпіричне обґрунтування методу прогнозування ймовірних сценаріїв економічної поведінки громадян. *Габітус*, 66, 315–319. <https://doi.org/10.32782/2663-5208>

Малхазов, О. (2023а). Методологічні обмеження прогнозування економічної поведінки українців. *Проблеми політичної психології*, 14 (28), 24–35. <https://doi.org/10.33120/popp-Vol14-Year2023-138>

Малхазов, О. Р. (2023б). Типологія моделей соціально-економічної поведінки українців. *Габітус*, 56, 241–244. <https://doi.org/10.32782/2663-5208.2023.56.45>

Kahneman, D. (2003). Maps of bounded rationality: Psychology for behavioral economics. *American economic review*, 93 (5), 1449–1475.

Revelle, W. (1979). Hierarchical cluster analysis and the internal structure of tests. *Multivariate behavioral research*, 14 (1), 57–74.

Revelle, W., & Zinbarg, R. E. (2009). Coefficients alpha, beta, omega, and the glb: Comments on Sijtsma. *Psychometrika*, 74, 145–154.

Simon, H. A. (2013). *Administrative behavior*. Simon, & Schuster.

Thaler, R. H., & Mullainathan, S. (2008). How behavioral economics differs from traditional economics. *The Concise Library of Economics*. Cambridge.

References

[Danylova, T. V., Zhovtianska, V. V., Kukharuk, O. Yu., Malkhazov, O. R., & Sushyi, O. V. \(2023\). *Psykhologichne zabezpechennia prohozuvannia sotsialnykh protsesiv* \[Psychological support for predicting social processes\]. Kropyvnytskyi: Imeks-LTD. \(in Ukrainian\)](#)

[Kahneman, D. \(2003\). Maps of bounded rationality: Psychology for behavioral economics. *American economic review*, 93 \(5\), 1449–1475. \(in English\)](#)

[Malkhazov, O. R. \(2024a\). *Empirychne obhruntuvannia metodu prohozuvannia imovirnykh stsensariiv ekonomichnoi povedinky hromadian* \[Empirical substantiation of the method of forecasting probable scenarios of citizens' economic behavior\]. *Gabitus*, 66, 315–319. <https://doi.org/10.32782/2663-5208> \(in Ukrainian\)](#)

Malkhazov, O. (2024b). Alhorytm veryfikatsii rezultativ empirychnoho doslidzhennia ekonomichnoi povedinky studentskoï molodi [Algorithm for verifying the results of an empirical study of the economic behavior of student youth]. *Problemy politychnoi psykhologii* [Problems of Political Psychology], 16 (30), 305–319. <https://doi.org/10.33120/popp-Vol16-Year2024-178> (in Ukrainian)

Malkhazov, O. (2023a). Metodolohichni obmezhenia prohozuvannia ekonomichnoi povedinky ukraintsev [Methodological limitations of forecasting the economic behavior of Ukrainians]. *Problemy politychnoi psykhologii* [Problems of Political Psychology], 14 (28), 24–35. <https://doi.org/10.33120/popp-Vol14-Year2023-138> (in Ukrainian)

Malkhazov, O. R. (2023b). Typolohiia modelei soysialno-ekonomichnoi povedinky ukraintsev [Typology of models of socio-economic behavior of Ukrainians], *Gabitus*, 56, 241–244. <https://doi.org/10.32782/2663-5208.2023.56.45>. (in Ukrainian)

Revelle, W. (1979). Hierarchical cluster analysis and the internal structure of tests. *Multivariate behavioral research*, 14 (1), 57–74. (in English)

Revelle, W., & Zinbarg, R. E. (2009). Coefficients alpha, beta, omega, and the glb: Comments on Sijtsma. *Psychometrika*, 74, 145–154. (in English)

Simon, H. A. (2013). *Administrative behavior*. Simon, & Schuster. (in English)

Thaler, R. H., & Mullainathan, S. (2008). How behavioral economics differs from traditional economics. *The Concise Library of Economics*. Cambridge. (in English)