

**Міністерство освіти і науки України**  
**Чернівецький національний університет**  
**імені Юрія Федьковича**  
**Факультет педагогіки, психології та соціальної роботи**  
**Кафедра практичної психології**

**«ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК СТАВЛЕННЯ ДО ГРОШЕЙ ОСІБ  
РАНЬОГО ДОРΟΣЛОГО ВІКУ З ЇХНІМИ  
ПСИХОЛОГІЧНИМИ ХАРАКТЕРИСТИКАМИ»**

**Дипломна робота**

**Рівень вищої освіти - другий (магістерський)**

Виконала:

студентка VI курсу, 603 групи

спеціальності «Психологія»

Опаєць Лілія Степанівна

Науковий керівник: канд. псих. наук,

доц. Гуцуляк Н.М.

**До захисту допущено:**

**Протокол засідання кафедри № \_\_\_\_**

від „\_\_\_\_” \_\_\_\_\_ 2022 р.

Зав. кафедри \_\_\_\_\_ доц. Радчук В.М.

## ЗМІСТ

<b>ВСТУП.....</b>	<b>3</b>
<b>РОЗДІЛ I. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ПСИХОЛОГІЧНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ СТАВЛЕННЯ ОСІБ РАНЬОГО ДОРОСЛОГО ВІКУ ДО ГРОШЕЙ.....</b>	<b>6</b>
1.1. Основні напрямки досліджень психології грошей у зарубіжній та вітчизняній психології.....	6
1.2. Ставлення особистості до грошей як важливий напрямок досліджень психології грошей.....	14
1.3. Складові елементи ставлення особистості до грошей.....	21
1.4. Вплив соціально-економічних та психологічних характеристик на ставлення осіб раннього дорослого віку до грошей.....	24
<b>РОЗДІЛ II. ОРГАНІЗАЦІЯ ЕМПІРИЧНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ: ХАРАКТЕРИСТИКА ВИБІРКИ ТА МЕТОДІВ ДОСЛІДЖЕННЯ.....</b>	<b>34</b>
<b>РОЗДІЛ III. ПОРІВНЯЛЬНО-ДІАГНОСТИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ СТАВЛЕННЯ ДО ГРОШЕЙ ОСІБ РАНЬОГО ДОРОСЛОГО ВІКУ З РІЗНИМИ ПСИХОЛОГІЧНИМИ ХАРАКТЕРИСТИКАМИ.....</b>	<b>39</b>
3.1. Аналіз загального ставлення чоловіків та жінок раннього дорослого віку до грошей.....	39

3.2. Специфіка психологічних характеристик чоловіків та жінок раннього дорослого віку.....	43
3.3. Індикація кореляційних зв'язків ставлення до грошей осіб раннього дорослого віку з їхніми психологічними характеристиками.....	51
<b>ВИСНОВКИ.....</b>	<b>63</b>
<b>СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....</b>	<b>66</b>

## ВСТУП

Немає можливості уявити сучасний світ без грошей, які пронизують усі сфери як суспільного, так і господарчого буття людини. Будь-що може стати об'єктом купівлі та продажу, а цінність предметів, людських стосунків і здобутків культури визначається через гроші як універсальну цінність.

Проблема психології грошей невинувато довго у пострадянських країнах була ідеологічно неактуальною. Лише були розрізнені наукові праці про грошову поведінку, про сприйняття людиною грошей, про заощадження чи витрачання грошей тощо. У розділах психології менеджменту, соціальної психології науковці присвячували увагу дослідженню мотивів професійної діяльності й матеріального стимулювання.

В останні десятиріччя інтерес західних (М. Аргайл, М. Вебер, Х. Гольдберг, Р. Льюїс, С. Московічі, Д. Темплер, Т. Тенг, Ф. Тьонніс, А. Фернам, Н. Форман, К. Ямаучі та ін.) та українських (Г. Авер'янова, І. Зубіашвілі, Л. Карамушка, І. Кожевнікова, В. Комаровська, Г. Ложкін, А. Мазаракі, В. Москаленко, О. Нікітіна, М. Сімків, М. Шкребець та ін.) учених до монетарних проблем значно зріс. Вчені прагнуть розкрити суто психологічний зміст грошового явища, виділити психологічні функції грошей, охарактеризувати різні види грошової поведінки, виокремити соціально-психологічні закономірності, пов'язані з грошима, вивчити різні фактори, що впливають на

ставлення до грошей, з'ясувати компоненти ставлення людей до грошей, особливості ставлення до грошей різних соціальних груп, систематизувати психологічні методики їх вивчення.

Крім того, наукові дослідження присвячено з'ясуванню символічного значення грошей (Х. Гольдберг, Р. Зіммель, С. Московічі, М. Сімків, Т. Хомуленко та ін.), «грошових» типів особистості (Х. Гольдберг, Р. Левіс, Р. Льюїс, Н. Форман та ін.), механізмів фінансової поведінки, психологічних особливостей розуміння власності (Н. Дембицька, В. Мяленко та ін.), застосуванню грошей (П. Лант, С. Лівінгстоун, Г. Рабінович та ін.), виявленню психічних розладів, пов'язаних із грошима (А. Фернем, С. Ференці та ін.), аналізу грошей у зв'язку з соціалізацією особистості (Г. Авер'янова, В. Москаленко, О. Козлова та ін.), вивченню грошей як чинника економічної соціалізації та специфіки ставлень до грошей на різних вікових етапах розвитку (Г. Авер'янова, І. Зубіашвілі, Л. Карамушка, В. Комаровська, О. Короткіна, С. Максименко, Т. Миронова, В. Москаленко, О. Ніконенко, Т. Танг, Р. Туренко, О. Ходакевич, Г. Фенько, А. Ферн, С. Яновська та ін.).

Одночасно із тим, вивчення наукових джерел показує, що проблема взаємозв'язку ставлення до грошей осіб раннього дорослого віку та їх психологічних характеристик розроблена недостатньо, що й обумовило вибір теми дипломного дослідження.

**Об'єкт дослідження** – гроші як економіко-психологічний феномен.

**Предмет дослідження** – взаємозв'язок ставлення до грошей та психологічних характеристик осіб раннього дорослого віку.

**Мета дослідження** – теоретичне обґрунтування та емпіричне з'ясування особливостей взаємозалежностей ставлення до грошей осіб раннього дорослого віку та їхніх психологічних характеристик.

Згідно з поставленою метою та для перевірки гіпотези було визначено такі **завдання дослідження**:

1. Узагальнити теоретичні дані щодо розуміння феномену «ставлення особистості до грошей».

2. Визначити специфіку ставлення чоловіків та жінок раннього дорослого віку до грошей.

3. Емпірично дослідити та виявити взаємозалежність між ставленням осіб раннього дорослого віку до грошей та їхніми психологічними характеристиками.

4. Систематизувати та узагальнити опрацьований матеріал, сформулювати висновки.

**Гіпотеза дослідження:** існує специфіка взаємозалежності ставлення до грошей чоловіків і жінок раннього дорослого віку з їхніми психологічними характеристиками

Для розв'язання поставлених завдань було використано такі **методи дослідження:**

а) теоретичні (аналіз, синтез, узагальнення концептуальних положень з досліджуваної проблеми);

б) емпіричні: тестування, зокрема методики: методика А. Фернема «Шкала грошових переконань та поведінки» (MBBS) (модифікований варіант М. Сімків), опитувальники «Діагностика соціально-психологічних установок особистості в сфері мотивацій та потреб» (О. Потьомкіна), «Інтегральна задоволеність роботою» (А. Батаршева), «Індекс життєвої задоволеності» Б. Ньюгартена (адаптація Н. Паніної);

3) методи математичної статистики та інтерпретації емпіричних даних (структурний метод).

**Структура роботи.** Дипломна робота складається з вступу, теоретичного та двох практичних розділів, висновків та списку використаних джерел (32

найменувань). Робота викладена на 65 сторінках машинописного тексту, проілюстрована 22 рисунками.

# РОЗДІЛ I. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ПСИХОЛОГІЧНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ СТАВЛЕННЯ ОСІБ РАНЬОГО ДОРΟΣЛОГО ВІКУ ДО ГРОШЕЙ

## 1.1. Основні напрямки досліджень психології грошей у зарубіжній та вітчизняній психології

Гроші суб'єктивно відображаються в свідомості особистості, формуючи її ставлення до них, їх образ, а також економічну поведінку в цілому. Враховуючи значення грошей в житті людини, в психології виокремився окремий напрям досліджень - психологія грошей.

О. Гусева, С. Легомінова, О. Воскобоева, О. Ромашенко, Т. Хлевицька стверджують, що психологія грошей вивчає вплив грошей на людину, її ставлення до них та її відносини з іншими людьми, які пов'язані з грошима. Дані відносини визначають відчуття людиною свого життєвого успіху, міру задоволення чи незадоволення собою. Необхідно зауважити, що гроші й людина пов'язані та доповнюють один одного. Адже, без грошей людина не може встановити ефективні відносини з оточуючими, а гроші без людини не мають цінності [6].

М. Сімків [25] узагальнює, що гроші під різним кутом зору висвітлюють багато наук, зокрема філософія, соціологія, історія, психологія, економіка. Перші спроби аналізу сутності грошей здійснили ще давні мислителі, які підкреслювали соціальну природу грошей. У рамках соціології проблемою грошей займалися такі відомі вчені, як Г. Зіммель, М. Вебер, Т. Парсонс, Р. Мертон та ін. Психологічні особливості грошей розкривали економісти (А. Сміт, А. Маршалл, Дж. Кейнс та ін.), що було враховано при формуванні сучасних підходів досліджень проблематики грошей у галузі психології й соціології.

Одним із перших європейських вчених, як зауважує Т. Безпрозванна, хто зробив гроші об'єктом філософського дослідження та спробував визначити роль, природу і сутність грошей, був Г. Зіммель. Дослідник вважав, що гроші є реальним феноменом, який забезпечує опосередкування економічного обміну. Слід зауважити, що даний обмін є формою соціалізації людини [1].

Т. Смовженко [28] пише, що в економіці при аналізі грошей звертається увага здебільшого на їхні функції, а саме засіб обігу, засіб заощадження й міра вартості. Слід відмітити, що до вищезазначених функцій раніше додавали функцію світових грошей, акцентуючи увагу на розподілі сфер внутрішнього та зовнішнього. У свою чергу, філософи при аналізі природи грошей зосереджуються на виявленні закономірностей виникнення грошей, особливостей їх впливу на різні соціальні процеси, а також їхньої ролі у формуванні сучасного типу особистості.

Л. Карамушка, О. Ходакевич звертають увагу на наступні підходи до розуміння сутності грошей:

- економічний підхід - гроші є видом універсального товару, який виступає в якості загального еквівалента, може обмінюватися на інший товар, є носієм багатства суспільства та абстрактної цінності;

- соціологічний підхід - гроші виступають благом, яке сприяє задоволенню потреб суспільства, соціальних груп та особистості у відносинах соціально-економічного обміну;

- психологічний підхід – психологами гроші аналізуються в контексті сприйняття людиною їх як блага і як символу, а також через призму їхніх соціально-психологічних функцій. Це обумовило виникнення окремого розділу економічної психології («психології грошей»), який досліджує вплив грошей на психіку людей і їхню поведінку [12].

В. Гупаловська, М. Курилишин [5] зауважують, що М. Сімків на основі аналізу психологічної літератури виділила два підходи до трактування поняття



«ставлення до грошей»: західної психологічної практики та вітчизняної. Розбіжність цих поглядів, згідно із поглядами вченої, пов'язана із складністю англomовного перекладу. Справа в тому, що у західноєвропейській та американській психології існує термін «Money Attitude», який у дослівному перекладі звучить як «грошова установка» або «ставлення до грошей». В цьому випадку науковці під монетарною установкою розуміють самостійну категорію, яка не включена в систему ставлення особистості, проявляється через позитивну чи негативну реакцію стосовно грошей. У свою чергу, вітчизняні дослідники здебільшого досліджують монетарні установки, як компонент ставлення до грошей у контексті загальної концепції ставлення особистості до навколишньої дійсності.

Науковці Л. Карамушка, О. Ходакевич [12] додають, що передумови розвитку психології грошей на мікрорівні (рівні особистості) можна знайти в класичних школах психології: в психоаналізі, біхевіористичній теорії навчання, в працях когнітивістської орієнтації, в теорії розвитку Ж. Піаже. Психоаналіз підкреслює, що потяг до грошей обумовлений підсвідомими процесами нагромадження, які спостерігаються ще в ранньому дитинстві, коли дитина затримує дефекацію через те, що сприймає фекалії як своє перше багатство. Біхевіористи цікавилися тим, як гроші стають умовним підкріпленням і, як наслідок, коштовним предметом. Представники когнітивістської орієнтації здійснювали спроби пошуку розумових механізмів грошової поведінки, демонстрували у своїх працях вплив грошового стимулювання на увагу, пам'ять та навчання.

Згідно із поглядами М. Сімків [25], психологічна теорія, яка найбільш повно розкриває індивідуальні відмінності у ставленні людини до грошей та чинники психічних розладів, пов'язаних із грошима, є психоаналіз. З. Фрейд вважав, що ставлення до грошей дорослої людини може визначатися особливостями її дитячої сексуальності, що існує зв'язок між досвідом, який отриманий у процесі звикання до горщика й подальшою фінансовою поведінкою людини. Вчений виділив три основні риси характеру людини, в

якої відбулась фіксація на анальній стадії розвитку: акуратність, бережливість та впертість. Звертається увага, що суттєве значення на анальній стадії розвитку людини має позитивне чи негативне підкріплення з боку дорослих стосовно акту дефекації дитини. Відповідно, символічною формою відмови дитини на вимогу батьків від очищення кишківника, внаслідок негативного підкріплення, може бути прояв скупості та накопичення капіталів у дорослому віці. У свою чергу, людина, яка у дитинстві намагалась за допомогою горщика принести задоволення для своїх батьків і отримувала від них позитивне підкріплення, в дорослому віці проявляє марнотратство, особливо, якщо прагне любові та схвалення з боку оточуючих.

Сучасні психологічні закордонні дослідження грошей, як вважають М. Бутко, А. Неживенко, Т. Пепа [2], можна умовно поділити на наступні напрямки: сакральний і профанний зміст грошей; культурні, етичні й релігійні аспекти ставлення до грошей; базові установки стосовно грошей, джерел їх отримання й каналів використання; звички, пов'язані з витратами і заощадженнями, придбаннями й сплатою податків, благодійними пожертвами та подарунками, азартними іграми й відпочинком; проблеми економічної соціалізації: з'ясування особливостей формування джерел походження, властивостей і значення грошей у дітей; специфіка психології багатих людей, вивчення співвідношення багатства і щастя; психічні розлади, пов'язані із грошовими потребами; правила розпорядження грішми в родинах; вивчення задоволеності роботою й причин страйків; гроші у професійній сфері: проблеми оплати праці, чайових, штрафів.

Л. Карамушка, О. Креденцер, О. Паршак пишуть, що узагальнення поглядів зарубіжних та вітчизняних дослідників дозволило їм окреслити такі напрями досліджень у сфері психології грошей:

1. Аналіз феномену «гроші» як певного образу в уявленнях людей. Зокрема, С. Московічі, аналізуючи гроші як певний образ, звертав увагу, що гроші одночасно дискретні (як річ) і безперервні (як символ і думка). Вони є

одночасно і мотиватором, і фрустратором. Вчений також зазначає, що з усіх уявлень, які створили людина для того, щоб відчувати і розуміти свій світ, найбільш сміливим уявлення є гроші.

2. Аналіз монетарної поведінки як виду економічної поведінки. При цьому можна виділити декілька підходів вчених до вивчення монетарної поведінки: як поведінка, обумовлена економічною свідомістю і самосвідомістю, у контексті моральних оцінок грошей (Горбачова, Купрейченко, 2006), як феномен економічної ідентичності особистості (Хашченко, 2012), як реалізація стратегій економічної поведінки (Фернам, Аргайл, 2005).

3. Розробка діагностичного інструментарію для дослідження психології грошей. Слід зауважити, що основними діагностичними інструментами виміру монетарних установок, є: Шкала монетарних атитюдів, розроблена Yamauchi, Templer в 1982 році; Шкала грошових переконань і поведінки, запропонована A. Furnham (1984); Опитувальник грошової розсудливості (здорового глузду), розроблений N. Forman (1987); Шкала етики грошей (Tang, 1992); Шкала важливості грошей (Mitchell, Dakin, Mickel, Gray, 1998).

4. Побудова монетарних типологій. Зокрема, М. Семенов пояснює, що існують різні монетарні типи людей. Є люди економічні, прагматичні й раціональні. Вони добре розуміють світ грошей, орієнтуються в грошовому світі і сприймають світ з погляду грошей. Крім цього, є люди неекономічні: романтичні, альтруїстичні, соціальні, войовничі, господарські тощо.

5. Вивчення грошових патологій, зв'язку грошей із психічним здоров'ям особистості. А. Фенько, аналізуючи наукові праці психологів та соціологів, пропонує такі пояснення патологій, пов'язаних із грошима: 1) це переживання раннього дитинства: пережиті в дитинстві злидні й бідність стають стимулом для накопичення великих капіталів; 2) міжгрупове суперництво: уявлення багатих про бідних та заздрість бідних обумовлює виникнення міжгрупових конфліктів. При цьому, загроза безпеці, репутації, статусу може обумовлювати психологічну тривогу та спроби контролювати її за допомогою грошей; 3)

релігія та етика: для християнської релігії важливе почуття провини за своє багатство та особистісної відповідальності за долю бідних людей.

6. Вивчення психологічних феноменів, суміжних із поняттям гроші (щедрість, багатство, жадібність, бідність тощо). Наприклад, вітчизняні психологи С. Яновська, С. Криворучко, О. Самохін та ін. з'ясували, що жадібність асоціюється здебільшого з скупістю, користолобством, накопиченням, грошима і такими рисами, як егоїзм, агресивність, прагматичність. Основними детермінантами жадібності досліджуванні вважають сімейне виховання та бідність, яка заставляє людину економити у важкі часи.

7. Визначення чинників, що впливають на ставлення до грошей. О. Власова-Чмерук та А. Юдко відмічають, що ставлення до грошей реалізується через монетарну поведінку, яка передбачає роботу з грошовими ресурсами на основі сформованих у людини установок і правил поводження з грошима. На монетарну поведінку впливають поведінкові патерни найближчого оточення людини, а також культурні особливості тієї місцевості, в якій виховується та проживає людина [11].

Т. Безпрозванна зауважує, що С. Абрамова характеризує гроші як поліфункціональний інститут, який здійснює економічні, соціальні, культурні функції, які часто мають протилежну спрямованість:

- підтримують стабільність економічної і соціальної структури суспільства;
- сприяють процесам соціальної стратифікації, які набувають у певних суспільствах форму соціальної поляризації;
- мають можливість зруйнувати особистість і систему в умовах, коли не має умов для реалізації економічних й соціальних функцій;
- виступають засобом універсализації відчуження;

- є атрибутом ринкового суспільства, беруть участь в експансії речового світу;
- сприяють реалізації різних цілей;
- є інструментом прагматичного вирішення соціальних завдань та засобом реалізації волі людини, впливають на встановлення її пріоритетів і духовних орієнтирів;
- допомагають визначити місце індивіда, соціальної спільноти в соціальній структурі суспільства;
- створюють для людини можливість реалізувати власне право на нерівність;
- виступають як засіб масової інформації, агітації і пропаганди;
- обумовлюють формування грошової культури [1].

В. Москаленко додає, що гроші, окрім чисто економічних функцій (міра вартості, засіб обігу, платежу, нагромадження), виступають фактором соціалізації особистості [20].

На думку І. Зубіашвілі [9], гроші виконують економічні, соціальні та культурні функції; впливають на формування стереотипів про статусну ієрархізацію й соціальні ролі, обумовлюють всі форми соціальної поведінки. Також науковцем підкреслюється вплив грошей на становлення моральних цінностей, а також те, що вони стають мотиватором активної соціально-економічної діяльності та системостворюючим фактором економічної культури. Також І. Зубіашвілі підкреслює, що F. Feldman говорив, що у нашому динамічному світі постійно цінними є тільки «гроші». Саме гроші обумовлюють занепокоєння, напруження у тих, у кого їх мало, і в тих, у кого їх багато. Вони є незамінним супутником життя людини, важливою складовою її суб'єктивного благополуччя.

Л. Карамушка, О. Ходакевич зазначають, що ряд науковців, зокрема М. Аглієтта, М. Гаврилова, Т. Нестик, М. Семенов, З. Скринник, виділяють наступні психологічні функції грошей:

1. Гроші як інструмент соціального вимірювання - завдяки грошам знімається унікальність людських відносин, адже вони переводяться в чисельні значення.

2. Гроші як власність - гроші є елементом матеріального світу, відповідно до них виникають різні відносини власності: розпорядження, користування і володіння.

3. Гроші як запас енергії - гроші несуть у собі потенціал соціальної енергії: праці, відносин.

4. Гроші як засіб вирішення проблем - багато людей стверджують, що гроші допомагають вирішувати різні життєві проблеми.

5. Гроші як добро і зло - спільним для багатьох культур є аналіз грошей і поведінки, обумовленої ними, через етичні категорії добра і зла.

6. Гроші як час - економічна цінність часу, гнучкість у плануванні часу позитивно пов'язані з повагою до грошей.

7. Гроші як довіра - вчені аналізують проблему грошей як проблему довіри, адже немає грошей без довіри.

8. Гроші як інструмент специфічної комунікації - сукупність грошових комунікативних дій суттєво впливає на поведінку окремих індивідів, соціальних груп і суспільства в цілому.

9. Інтеграційна функція грошей - на сучасному етапі гроші за допомогою електронних технологій долають межі національних грошових одиниць, простору та часу.

10. Гроші як інструмент соціалізації - гроші сприяють залученню молоді в соціально-економічний простір ринкової економіки [12].

О. Комарова, Л. Братченко [14] відмічають, що, проникаючи в різні сфери суспільного життя, гроші безумовно впливають на розвиток політики, культури, економіки, стимулюють соціальний і економічний прогрес, впливають на поведінку суспільства в цілому, суспільних груп, окремих людей. Крім того, гроші можуть сприяти формуванню соціально розвинутої особистості, яка усвідомлює свої пріоритети, потреби, інтереси, життєві цілі. Однак, при цьому відсутність можливості задовольнити фізіологічні й біологічні потреби може обумовити деградацію особистості.

Таким чином, можемо узагальнити, що у процесі суспільного розвитку гроші все більшою мірою набувають соціально-психологічних ознак, що суттєво позначається на багатьох сферах життєдіяльності суспільства загалом та людини зокрема.

## **1.2. Ставлення особистості до грошей як важливий напрямок досліджень психології грошей**

На даному етапі розвитку суспільства важливість грошей обумовлена тим, що вони виступають в якості засобу обміну та засобу для благополуччя людей. Враховуючи таку здатність грошей, стає зрозумілим інтерес науковців до проблеми ставлення людей до грошей, яка не є ґрунтовно дослідженою ні у вітчизняній, ні у західноєвропейській психологічній науці.

О. Гусєва, С. Легомінова, О. Воскобоева, О. Ромащенко, Т. Хлевицька [6] пишуть, що створена К. Ямаучі й Д. Темплером психометрична шкала ставлення до грошей, а також її популяризація виконаними дослідженнями А. Фенема обумовили систематичні експериментальні дослідження, спрямовані на з'ясування змістовних, структурних характеристик ставлення до грошей та факторів, що на них впливають.

О. Паршак стверджує, що О. Нікітіна, Т. Хомуленко звертають увагу, що проблема ставлення до грошей стоїть на перетині різних наук. На думку авторів, у психолого-педагогічному підході до проблеми ставлення до грошей підкреслюється значення психологічних особливостей самої людини, яка є активним суб'єктом творчої чи руйнівної активності за допомогою грошей [23].

О. Харіна [29] підкреслює, що при вивченні ставлення до грошей дослідники аналізують різні питання: важливість грошей для людини; соціальні уявлення особистості про функції грошей у власному та суспільному житті; якості особистості, які виявляються в монетарній поведінці; інтенсивність бажання людини мати гроші; моделі монетарної поведінки (накопичення, заощадження, витрати, створення депозитів тощо).

Під час аналізу підходів вчених до поняття «ставлення до грошей» науковці Л. Карамушка, О. Ходакевич виділили наступні психологічні особливості ставлення особистості до грошей:

- ставлення особистості до грошей є одним із видів економічного ставлення, який демонструє систему поглядів, звичок, емоційного ставлення людини до різних аспектів повсякденної економічної реальності, зокрема до грошей, заробітків, боргів, заощаджень, розподілу сімейного бюджету тощо;

- ставлення особистості до грошей є складовою економічної свідомості особистості. Слід зауважити, що економічна свідомість реалізує дві функції в життєдіяльності особистості: відображає соціально-економічні умови життя, економічне макро- й мікросередовище та виступає одним із регуляторів економічної поведінки людини в соціумі;

- ставлення особистості до грошей проявляється в грошовій поведінці. Так, О. Дейнека стверджує, що ставлення до грошей включає в себе пізнавальний, емоційний і мотиваційно-вольовий компоненти, супроводжує соціальний обмін і виконує компенсаторно-терапевтичну функцію;



- під ставленням до грошей розуміють елемент цілісної системи ставлень особистості. Зокрема, М. Семенов розглядає грошове ставлення як компонент системи ставлень особистості, який відображає її суб'єктивно-оціночний, вибіркового підхід до грошей як об'єкту дійсності.

У свою чергу, Л. Карамушка, О. Ходакевич вважають, що ставлення до грошей становить собою інтеріорізований досвід взаємодії людини з оточуючими з приводу грошей та самими грошима; є компонентом цілісної системи ставлень особистості, що відображає її індивідуальний, вибіркового підхід до грошей; виявляється в таких функціональних структурах, як потреби, ціннісні орієнтації, інтереси, соціальні установки, соціальні уявлення, мотиви тощо. Враховуючи підходи науковців як синоніми поняття «ставлення до грошей» можна використовувати поняття «монетарне ставлення», «грошове ставлення» та ін.

Крім того, вищезазначені вчені зауважують, що ряд вчених розрізняють сакральне та профанне значення й використання грошей, причому домінуючий погляд зосереджується на профанному (мирському) значенні. Вчені підкреслюють, що якщо проаналізувати нелогічну поведінку колекціонерів, добродійників, дарувальників, то стає очевидним, що гроші можуть мати як позитивні, так і негативні сакральні значення. Саме сакральні значення значно впливають на ставлення людей до грошей [12].

І. Гаркуша звертає увагу, що П. Вернімот та С. Фіцпатрик визначили наступні типи соціальної перцепції грошей, які панують в економічній свідомості особистості: 1) гроші як міра удачі та благополуччя; 2) гроші як соціально необхідний атрибут існування; 3) гроші як моральне зло; 4) гроші як об'єкт зневаги; 5) гроші - консервативна комерційна цінність; 6) гроші як засіб забезпечення комфорту.

Також І. Гаркуша пише, що А. Фернам виокремив такі типи ставлення до грошей: 1) фанатичне ірраціональне ставлення до грошей; 2) гроші як елемент системи цінностей та мотиватор; 3) гроші як нагорода за свою працю; 4) гроші

як інструмент фінансового контролю; 5) гроші як інструмент влади; 6) гроші як джерело негативних емоцій. Аналогічно О.С. Дейнека виявила наступні типи ставлення українців до грошей: 1) ) гроші як соціальна оцінка праці; 2) гроші як форма влади; 3) гроші як соціальна цінність, показник престижу, вищості; 4) гроші як джерело негативних емоцій [4].

О. Гусева, С. Легомінова, О. Воскобоева, О. Ромащенко, Т. Хлевицька виявили різні типи ставлень людей до грошей: гроші - це міряло щастя та благополуччя людини, оцінка успішності її діяльності; це спосіб забезпечення комфорту; це соціально прийнятний атрибут буття і одночасно об'єкт зневаги; це консервативна комерційна цінність [7].

Л. Карамушка, О. Креденцер, О. Паршак підкреслюють, що можна виділити два базових типи ставлення до грошей: 1) неемоційний, інструментальний тип. Для представників цього типу гроші меншою мірою стимулюють виконання роботи, лише є засобом забезпечення життя, дозволяють забезпечити себе і своїх близьких необхідним та здійснити повсякденні цілі; 2) емоційно насичений, менш інструментальний. Для представників даного типу гроші є і джерело свободи й самовираження, і мірило цінностей, і стимул до роботи й розв'язання проблем, і джерело отримання емоцій, впливу й поваги [11].

О. Комарова, Л. Братченко стверджують, Г. Катон виділив чотири основних цілі, відповідно до яких люди заощаджують гроші та від яких залежить їхнє ставлення до грошей: 1) нещасні випадки (хвороби, безробіття); 2) старість і вихід на пенсію; 3) навчання дітей; 4) купівля житла (або інших товарів довготермінового використання). Науковець також зазначив, що американці часто заощаджують гроші, щоб мати можливість їх використати в подальшому або покращити якість власного життя, а також, щоб отримати додаткові доходи від інвестиційних й банківських вкладів. При цьому, вітчизняні вчені стверджують, що на процес заощадження співвітчизників впливають такі особистісні риси, як ощадливість та самоконтроль [14].

Ставлення до грошей, згідно із поглядами О. Власової-Чмерук, А. Юдко, реалізується через монетарну поведінку. Загальновідомо, що дана поведінка реалізується на основі ухвалення рішень щодо грошей, включає в себе роботу з грошовими ресурсами на основі установок і правил поводження з грошима, які сформувалися в людини [3].

Слід зауважити, що О. Нікітіна вважає, що ставлення до грошей формується на основі особливостей сімейного виховання, досвіду, ситуацій, в які потрапляє людина протягом життя тощо. Як наголошує відомий науковець у галузі психології грошей T.L.P. Tang, ставлення до грошей може сприйматися як «структура вказівок», у рамках якої людина вивчає своє повсякденне життя [21].

І. Зубіашвілі [9] з'ясувала, що вітчизняні та зарубіжні психологи підкреслюють, що ставлення до грошей трансформується в процесі розвитку людини. Вчені G. Foxall, R. Goldsmith та ін. вважають, що на ставлення до грошей впливають соціально-економічні, культурні, ситуаційні, вікові та статеві чинники. Зокрема, виявлено, що юнаки більш раціонально оцінюють гроші, для дівчат гроші мають більш емоційну окрасу. Х. Диттмар, А. Фернам та ін., крім загальних соціально-демографічних умов, відмітили наступні особливості, які впливають на ставлення людини до грошей: сімейні цінності, які передаються дітям у вигляді «батьківських настанов»; досвід участі в економічній діяльності (кишенькові гроші, купівля-продаж); загальна соціально-економічна ситуація, в якій знаходиться дитина (зокрема, економічна криза).

Також О. Комарова, Л. Братченко наводять приклад, що вчені П. Лант і С. Лівінгстоун з'ясували, що саме від психологічних характеристик особистості, темпераменту й характеру залежить, яку частину доходів та з якою частотою буде заощаджувати людина. Вони узагальнили, що люди, які схильні заощаджувати, мають вищий рівень освіти, впевнені, що контролюють власні доходи й витрати, нечасто імпульсивно витрачають гроші, є оптимістичнішими

щодо майбутніх власних доходів. У свою чергу, люди, неохочі до заощаджень, частіше втрачають контроль над власними фінансами і, як наслідок, роблять імпульсивні покупки [14].

Л. Карамушка та О. Ходакевич узагальнили дані щодо впливу соціально-демографічних чинників на ставлення студентів до грошей: а) вплив віку: з віком зменшується оцінка студентами грошей для розваг та значущість підробітку в організаціях, які не пов'язані з обраною спеціальністю; зменшується вплив сім'ї і друзів на ставлення студентів до грошей; підвищується значущість зайнятості в організаціях за обраною спеціальністю; більш критично оцінюються факти, що ЗВО не йде назустріч працюючим студентам і, як наслідок, виникають труднощі з навчанням, і те, що у ЗВО відсутня спеціальна служба працевлаштування студентів; б) вплив статі: жінки, у порівнянні з чоловіками, більш позитивно оцінюють роль грошей у їх саморозвитку, у виконанні роботи, яка тісно пов'язана з учбовою діяльністю, роль власних принципів, переконань, цінностей у формуванні їхнього грошового ставлення. Однак, жінки менш позитивно, у порівнянні з чоловіками, оцінюють роль грошей у забезпеченні розваг та роль ЗВО в тому, що він іде назустріч працюючим студентам [12].

Вчені С. Яновська, Р. Туренко, Г. Фоломєєва виявили, що повсякденні витрати студентів із різним ступенем суб'єктивної готовності до фінансового самозабезпечення відрізняються. Студенти, яким притаманний високий рівень суб'єктивної готовності до фінансового самозабезпечення, витрачають гроші на необхідні їм речі й продукти харчування. В свою чергу, студенти, яким притаманний низький рівень суб'єктивної готовності до фінансового самозабезпечення, більше схильні витратити гроші на розваги і відпочинок. Крім того, були виявлені відмінності в уявленнях студентів вищезазначених груп про гроші: студенти із високим рівнем суб'єктивної готовності до фінансового самозабезпечення сприймають гроші більше як засіб отримання нових грошей, як бізнес; більше їх цінують та проявляють активність для їх добування. Студенти із низьким рівнем суб'єктивної готовності до фінансового

самозабезпечення сприймають гроші більше як заробітну платню. Слід також зауважити, що виявлені відмінності в оцінці грошей: студенти, які демонструють високий рівень суб'єктивної готовності до фінансового самозабезпечення, більшою мірою цінують гроші, ніж студенти, які демонструють низький рівень. Також були виявлені відмінності в емоційному ставленні до великих грошей студентів: у групі студентів, які суб'єктивно готові до фінансового самозабезпечення, великі гроші викликають одноманітні емоції, а в групі з низькою готовністю - суперечливі [32].

О. Гусєва, С. Легомінова, О. Воскобоева, О. Ромащенко, Т. Хлевицька [6] підкреслюють, що по-різному витрачаються великі й дрібні купюри, нові й старі гроші у період грошового реформування. Зокрема, великі купюри швидше асоціюються з нагромадженням, а дрібні - зі споживанням. Наприклад, щоб не розмінювати велику купюру, людина може не купити потрібну або більш дешеву річ, а на дрібні гроші може купити більше, ніж планувалося. Також людина може зробити нераціональну покупку, щоб позбутися від старих грошей, при цьому не враховуючи однаковий правовий статус і номінальну цінність монет та купюр старого й нового зразка.

М. Кушнерчук та О. Харіною [18; 29] було виявлено, що прагнення молодих людей до фінансової незалежності корелює з одержимістю щодо грошей й неадекватною поведінкою. Переконаність молодої людини у неспроможності ефективно впливати на власні фінанси у зв'язку з недостатністю позитивного досвіду (зокрема, гроші пов'язуються з незаконністю, тривожністю, небезпекою), а також невміння адекватно оцінювати власні фінансові обставини зумовлюють дисонанс між прагненнями і дійсністю. Значний відсоток молодих людей асоціюють гроші з можливістю впливати на інших людей й владою, не схильні до економії та накопичування грошей. Більшість молодих людей не мають власних заощаджень, надають перевагу готівці та в основному задоволені своїми матеріальними статками. Однак, переважна більшість все ж таки пов'язує щасливе життя із певною сумою грошей та прагне до фінансової незалежності.

Л. Карамушка, О. Ходакевич проаналізували вплив локус контролю на вияви ставлення студентів до грошей: а) з підвищенням рівня вираження інтернального локус контролю підвищується орієнтація студентів на власну трудову активність, але знижується орієнтація на роботу у фірмі батьків та вплив на ставлення до грошей друзів та однокурсників; б) з підвищенням рівня вираження екстернального локус контролю підвищується орієнтація студентів на роботу у фірмі батьків, а також знижується оцінка ЗВО щодо сприяння проходженню практики в тих установах, де студенти отримують заробітну плату [12].

О. Паршак пише, що М. Сімків виявила відмінності між молодими людьми, які працюють у державних та комерційних установах. Працівники державних організацій мають більш високий показник по шкалі «планування витрат», а працівники комерційних організацій демонструють вищі показники за факторами «гроші як благо» і «гроші як засіб для досягнення і демонстрації успіху». Відповідно, молоді люди, які є працівниками комерційних організацій надають грошам високу вартість, а працівники державних установ більш педантичні, проектуючи всі доходи і витрати, для них гроші символізують більше зло, ніж добро [23].

Можемо узагальнити, що ставлення до грошей є складовою економічної свідомості окремої людини і групи, суттєвим чинником економічного зростання нації. Ряд науковців прийшли до висновку, що змінилося ставлення українців до грошей, норм монетарної поведінки в процесі пристосування до нової реальності ринкової економіки та товарно-грошових відносин.

### **1.3. Складові елементи ставлення особистості до грошей**

На сучасному етапі розвитку суспільства гроші є одним із джерел формування буденної свідомості, а також соціальної поведінки. Цінність

грошей для людини не обмежується лише сферою економіки, ставлення до грошей суттєво здійснює вплив на формування моралі, визначення ієрархії цінностей. Також змін зазнає характер соціальної ролі грошей. Їх основною функцією є побудова особливого соціального й культурного простору, в якому існує сучасна людина та функціонують гроші.

Л. Карамушка, О. Ходакевич [12] зауважують, що вчені пропонують кілька підходів при аналізі феномену «ставлення до грошей». Відповідно до найпоширенішого підходу ставлення до грошей презентують за «класичною» схемою аналізу будь-якого психічного явища, тобто в його структурі виділяють когнітивний, мотиваційний, особистісний, емоційний та поведінковий компоненти. Вчені звертають увагу, що в межах даного підходу можна виділити позицію А. Журавльова та А. Купрейченко, які виділяють такі компоненти: а) ціннісний компонент (значення грошей для особистості); б) емоційний компонент; в) мотиваційний компонент (сила, інтенсивність бажання людини мати гроші); г) поведінковий компонент (оцінка важливості для людини тієї чи іншої дії з грошима, зокрема отримувати, накопичувати, витратити, купувати цінні папери, інвестувати); д) якості особистості, які проявляються при оперуванні грошима (жадібність - щедрість); е) соціальні уявлення людини про роль грошей в особистому та суспільному житті; ж) соціальні уявлення особистості про функції грошей у власному житті.

Як пишуть вчені, другий підхід характеризується аналізом параметрів і видів ставлення людини до грошей. Зокрема, можна виділити шість параметрів ставлення до грошей: 1) когерентність; 2) конкретність / абстрактність, під якими розуміють ступінь вираження конкретних (термінальних та інструментальних) чи абстрактних цінностей і антицінностей; 3) генералізованість/ концентрованість, під якими розуміють повноту або вузькість відображення людиною конкретних сфер життєдіяльності для реалізації грошей (мотиваційно-когнітивний компонент); 4) усвідомленість оцінки людиною важливості для неї грошей; 5) модальність як емоційна знаково-якісна насиченість ставлення до грошей (емоційний компонент); 6)

дієвість / інтенціональність, тобто характер і спрямованість активності людини на оволодіння грошима (конативний компонент). Крім того, виділяють наступні види ціннісно-смыслового ставлення людини до грошей: 1) ціннісне ставлення; 2) ставлення до грошей як до засобу; 3) ставлення до грошей як до ситуативної потреби.

Основна ідея третього підходу, на погляд науковців, полягає в тому, що дослідники, опираючись на загальне розуміння ставлення до грошей, акцентують увагу на змістовно-смыслові «вектори» ставлення до грошей, а не на аналіз його основних психологічних компонентів (знання, мотиви, емоції тощо).

Ставлення до грошей аналізується І. Кожевніковою як сукупність таких складових, як когнітивний, афективний і поведінковий. Дані складові взаємопов'язані один з одним, становлять собою систему реакцій, яка є особливою для конкретної людини. Вчена також зауважує, що зміна одного компонента обумовлює зміну двох інших [13].

На думку І. Зубіашвілі [8], ставлення до грошей становить собою емоційно забарвлені уявлення та оцінки явищ, об'єктів та подій, які пов'язані з монетарним регулюванням життя особистості, групи чи суспільства. Дане ставлення є системою взаємопов'язаних компонентів (пізнавально-ціннісний (когнітивний), оцінково-афективний (афективний) та мотиваційно-поведінковий (конативний)), що має ієрархічну структуру та через домінування одного з її компонентів визначаються особливості її функціонування в процесі економічної соціалізації особистості.

Слід зауважити, що Л. Карамушка, О. Ходакевич, базуючись на аналізі літературних джерел та власному теоретичному аналізі, виділили такі компоненти ставлення до грошей:

- загальне ставлення людини до грошей (позитивне, негативне, нейтральне; невизначене);



- ставлення людини до ролі грошей в її життєдіяльності. Зокрема: а) для задоволення життєво важливих потреб (насамперед, фізіологічних і в стабільності); б) для розваг; в) для саморозвитку; г) для допомоги іншим людям (близьким та іншим);

- ставлення до способів отримання грошей. Зокрема: а) «легкі» (наприклад, через отримання спадку чи виграшу в лотерею; завдяки спекулятивній діяльності, яка швидко приносить прибуток; шляхом укладання вигідного шлюбу тощо). Дані способи дають швидкий прибуток, але не передбачають свободи і самостійності особистості; б) «складні» (отримання грошей через їх заробляння, як наслідок виконання того чи іншого виду діяльності). Дані способи обумовлюють активну участь людини у виконанні діяльності, докладання значних зусиль, зокрема фізичних, емоційних, інтелектуальних, часових тощо. Крім того, ці способи викликають у людини почуття самостійності та свободи;

- ставлення до видів діяльності для заробляння грошей. На думку вчених, дані види діяльності можуть бути розподілені за такими критеріями: а) за змістом діяльності (види діяльності, які пов'язані з основною професійною діяльністю (дають можливість одночасно зростати, як професіоналу, і заробляти гроші) та види діяльності, які не мають безпосереднього відношення до основної професійної діяльності (з однієї сторони, не сприяють росту професіоналізму в конкретній сфері, але, з іншої сторони, дають можливість заробити гроші й сприяють розширенню досвіду людини)); б) за місцем здійснення діяльності (державні або приватні організації; приватні організації власних батьків; власна підприємницька діяльність), що обумовлює прояв самостійності, ініціативності, незалежності людини тощо [12].

Можемо узагальнити, що існують різні підходи вчених до розуміння структури ставлення людини до грошей. Зокрема, в даній структурі виділяють такі складові, як загальне ставлення людини до грошей; ставлення людини до грошей як засобу задоволення її основних потреб у процесі життєдіяльності;

ставлення людини до можливих способів отримання грошей; ставлення людини до видів діяльності, які допомагають заробити гроші.

#### **1.4. Вплив соціально-економічних та психологічних характеристик на ставлення осіб раннього дорослого віку до грошей**

В період реформування української економіки актуальності набуває проблема становлення особистості як суб'єкта монетарних відносин. Гроші обумовлюють особливу спрямованість освітньої та професійної активності в індивідуальному і соціальному житті сучасної молоді людини, визначають специфічний ракурс сприйняття себе та оточуючого світу.

На основі аналізу наукових праць вчених О. Гусева, С. Легомінова, О. Воскобоева, О. Ромащенко, Т. Хлевицька прийшли до висновку, що до факторів, які обумовлюють «грошову» поведінку слід віднести стать, вік, соціальне оточення, економічне становище, особистісні особливості тощо. Зокрема, з'ясовано, що чоловіки схильні надавати грошам підвищену цінність, є більшою мірою компетентні в обігу із грошима й більшою мірою ризикують для їх придбання. Жінки ж більшою мірою фруструють щодо відсутності грошей і більше заздять тим, хто їх має. Також виявлено, що хлопчики і юнаки, на відміну від дівчат, більшою мірою схильні до фінансового самоконтролю, проявляють більшу здатність до накопичення для придбання важливого предмета. При цьому, жінки більшою мірою, ніж чоловіки, а молодь, більшою мірою, ніж зрілі й літні люди, використовують витрати, покупки для заспокоєння себе, для психотерапії [6].

М. Курилишин, В. Гупаловська з'ясували, що жінки, які проживають у місті, не прагнуть економити та накопичувати гроші, а також приховувати свої доходи від рідних та друзів. У свою чергу, жінки-селянки оцінюють гроші як засіб, за допомогою якого можна здійснювати вплив на оточуючих та

реалізовувати власні цілі. Також дослідники звернули увагу на відмінність монетарних установок жінок із різними кар'єрними орієнтаціями. Зокрема, жінки, в яких домінує кар'єрна орієнтація на професійну компетентність, сприймають гроші як зло, засіб досягнення влади, а також схильні до неадекватної поведінки по відношенню до грошей. Жінки із кар'єрною орієнтацією на підприємництво аналізують гроші як можливість досягати власних цілей й благо. У свою чергу, жінки, які прагнуть до конкуренції, спрямовані на розв'язання складних завдань та подолання перешкод, однак їм важко прогнозувати власний бюджет і розраховувати витрати. Для жінок, які орієнтовані на інтеграцію стилів життя, гроші виступають засобом влади, свободи і досягнення успіху [17].

Г. Ложкін, В. Комаровська стверджують, що «патріархальність» економічних установок сучасного українського суспільства проявляється в тому, що жінки вбачають свою економічну роль швидше не у зароблянні, а у витрачанні грошей. У свою чергу, чоловіки визнають свою роль «годувальника», тому мають, на їхню думку, перевагу та владу у розпорядженні грошима. Слід зауважити, що вищезазначені настанови однаково викликають неспокій, внутрішні та зовнішні конфлікти. Наприклад, жінка, яка конструює свою гендерну ідентичність при споживанні визначених товарів та недбало ставиться до заробітку грошей, стає залежною від чоловіка, який її утримує. Чоловік, який вважає здатність заробляти гроші ознакою своєї гендерної відповідності, стає залежним від економічних обставин, які не завжди сприяють тому, щоб підтвердити це. Для зменшення когнітивного дисонансу чоловіки та жінки вдаються до різних стратегій. Чоловіки прагнуть до збереження самоповаги, не визнаючи цінності грошей або приховуючи своє матеріальне становище від інших. Жінки ж намагаються контролювати ситуацію завдяки ірраціональній поведінці (марнотратстві) та подальшому самообвинуваченні [19].

О. Паршак пише, що М. Сімків вивчала вплив на ставлення української молоді до грошей таких факторів, як стать, вік, рівень освіти, місце роботи,

посада та рівень доходу. Вчена виявила, що позитивне ставлення до грошей серед української молоді характерне для тих осіб, які проживають у великих містах, працюють у комерційних організаціях, займають керівні посади, мають середній чи високий рівні доходу. Відповідно, особи, які живуть у малих містах чи селах, займають «підлеглі» посади, мають низький дохід, проявляють негативне ставлення до грошей. Також вчена підкреслює, що чоловіки, які працюють у комерційних установах, частіше оцінюють гроші, як засіб досягнення та демонстрації власного успіху, та частіше, ніж жінки, застосовують гроші як інструмент впливу на інших людей. Крім того, з'ясовано, що менш освічені люди більшою мірою переживають за свій фінансовий стан; постійно відчувають потребу в грошах і частіше мріють про те, що можна купити за гроші. Як правило, вони відчувають почуття провини щодо витрачання грошей, купують часто непотрібні речі та, у порівнянні з людьми більш освіченими, гірше контролюють свої фінанси [23].

О. Нікітіна [21] узагальнила, що вітчизняними і зарубіжними вченими вивчаються особливості ставлення представників різних держав, культур до грошей. Зокрема, вчена наводить наступні приклади: виявлення психологічних особливостей ставлення до грошей молодих китайських споживачів (S. Durvasula і S. Lysonski); вивчення монетарних атитюдів студентів-випускників Тайванських ВНЗ (S.-Ch. Hou, Zh.H. Lin); виокремлення тенденцій, що обумовлюють ставлення до грошей сучасної української молоді та формування у них образу грошей (В. Москаленко, О. Нікітіна). Вчена зауважує, що більшість вчених погоджуються з тим, що загальною для переважної частини молоді (в тому числі української) є тенденція до надмірного споживання, яка підкріплюється відповідним впливом ЗМІ. Одночасно з тим, представники східної та західної культур мають інше ставлення до грошей, хоча воно на даному етапі дещо змінюється. Наприклад, молоді китайські споживачі все більше надають перевагу ідеалам західної культури, а саме гедонізму та індивідуалізму.

М. Сімків описує, що М. Лінн було проведено крос-культурне дослідження в сорока трьох країнах світу для виявлення національних відмінностей грошових установок. Необхідно відмітити, що було виявлено зворотні кореляційні зв'язки між національним доходом окремої людини й цінністю грошей. Тобто, у більш економічно розвинутих країнах люди меншою мірою цінують гроші і, навпаки, чим бідніша країна, тим актуальнішою постає проблема грошей для окремої людини [27].

С. Юрій, Т. Кізіма підкреслюють, що ставлення людини до грошей обумовлюється її особистісними характеристиками та соціально-культурним оточенням, економічним статусом. Науковці наголошують, що особи, які не відмовляють собі отримувати задоволення від витрачання грошей, довше зберігають здоров'я, є оптимістами, психічно врівноваженими і фізично міцними [31].

О. Гусєва, С. Легомінова, О. Воскобоева, О. Ромащенко, Т. Хлевицька [6] зауважують, що недостатньо досліджувався вплив особистісних особливостей на сприйняття грошей. Однак, було з'ясовано, що стійкі екстраверти сприймають гроші більше комфортно, безтурботно, відкрито, чим стійкі інтроверти; особи з низькою самооцінкою й непевністю в собі або занадто обмежувально поведуться з грошима, або, навпроти, тринькають. Також отриманні дані, що особи, які дотримуються в грошовій етиці «віщизму» й накопичення, меншою мірою задоволені життям, у порівнянні з тими, яким притаманні духовні й соціальні цінності.

М. Бутко, А. Неживенко, Т. Пепа звернули увагу, що, досліджуючи особливості грошової поведінки людей, психологи зіставляють їх з соціальними уявленнями, цінностями, особистісними якостями людей. Даними вченими з'ясовано, що діти з низькою самооцінкою ховаються за гроші, намагаються за допомогою них зміцнити своє становище хоча б у власних очах, а діти з високою самооцінкою меншого значення надають грошам, престижу. Також під

час тестування школярів виявлено, що їхня тривожність проявляється в переживанні стосовно економії, витрат, фантазуванні на тему грошей.

Також вчені з'ясували, що літні й більш багаті люди більшою мірою стурбовані своїм майбутнім, у порівнянні з молоддю і бідняками; особам, які схильні до імпульсивних витрат, притаманна більш низька самооцінка, ніж раціональним споживачам. Саме нав'язливі покупці більшою мірою, ніж звичайні, оцінюють гроші як спосіб вирішення проблем, використовують їх як підставу для порівняння, для демонстрації статусу й влади. При цьому, вони постійно говорять про те, що їм не вистачає грошей, на відміну від їхніх друзів [2].

А. Шамне [30] пише, що у дослідженні А. Фенько виявлено, що досліджувані, яким притаманний більш низький рівень грошових домагань, більшою мірою задоволені життям та мають більш низький рівень стресу. Крім того, дослідник зауважує, що узагальнення О. Дейнеки стосовно викладачів вузів, А. Фенько щодо дітей, М. Lynn M. щодо людей з економічно розвинених країн продемонстрували майже подібні результати.

М. Ілляхова [10] провела дослідження, яке було спрямоване на виявлення особливостей сприйняття категорій «час» та «гроші» людьми, які займаються комерційною діяльністю та людьми, які працюють у державній сфері. Вченою були виявлені відмінності у трактуванні досліджуваними групами категорії «гроші»: для більшості приватних підприємців гроші виступають як «фактор формування психіки», а для половини працівників державних підприємств як «основа всього».

О. Паршак на основі дисертаційного дослідження виділив наступні організаційно-психологічні характеристики персоналу комерційних організацій, які впливають на їхнє ставлення до грошей: 1) психологічні характеристики (соціально-психологічні установки людини, задоволеність нею життям та роботою); 2) соціально-демографічні характеристики (вік, стать, сімейний стан, наявність дітей); 3) організаційно-професійні характеристики

(рівень освіти, загальний стаж роботи, стаж роботи на посаді, посада в організації). Також вчений зауважує, що L. Falahati виявив, що чоловіки частіше стурбовані й напружені з приводу грошей, ставляться до них як до джерела престижу та влади, як інструменту впливу на інших. Жінки, у свою чергу, ставляться до грошей врівноважено, демонструють консервативні установки щодо них, використовують їх для зняття стресу й самопідтримки [23].

Слід відмітити, що О. Паршак були виявлені наступні зв'язки між оцінкою працівниками комерційних організацій значення грошей та їхніми соціально-демографічними характеристиками (вік, сімейний стан, наявність дітей, стать), а також між оцінкою способів отримання грошей та організаційно-професійними характеристиками (рівень освіти, стаж роботи в компанії, загальний трудовий стаж, посада в організації):

1) чим старші за віком працівники, тим більшою мірою вони схильні до менш ризикованих та стабільних способів отримання грошей; коли працівники створюють сім'ї, то вони дедалі менше обирають ті способи отримання грошей, які не дають стабільного і постійного доходу; спостерігається відмінність в оцінці жінками та чоловіками способів отримання грошей: жінки більше орієнтовані на пасивні способи отримання грошей, а чоловіки – на активні;

2) із підвищенням рівня освіти працівників збільшується кількість способів отримання грошей; із збільшенням трудового стажу зменшується можливість сумісництва в інших установах та цінність такого способу отримання грошей, як «здійснення професійної діяльності в компанії»; відповідно до підвищення посади працівників зростає оцінка пасивних способів отримання грошей.

Відповідно, О. Паршак з'ясовано, що соціально-демографічні характеристики працівників комерційних організацій більшою мірою здійснюють вплив на оцінку способів отримання грошей, ніж організаційно-професійні характеристики [22].

О. Паршак звернув увагу, що науковці С.Г. Яновська, С.М. Криворучко та ін. довели, що задоволеність людиною життям пов'язана із її ставленням до грошей і самооцінкою власної жадібності. Так, виявлено, що людина з високим рівнем задоволеності життям також високо оцінює поняття «гроші», надає їм силу та активність. При цьому, гроші сприймаються як засіб, який може допомогти змінити власне життя, вони створюють можливості для трансформації себе й оточуючого світу, а також допомагають контролювати витрати, заощадження без проблем та конфліктів. Також дослідниками був виявлений зв'язок між задоволеністю людиною життям й факторами самооцінки жадібності: зворотній зв'язок між шкалою «задоволеність життям» та фактором «безмежна жадібність» й прямий зв'язок з факторами «завбачлива жадібність» та «розумна жадібність». Це означає, що безмежне накопичення та користолюбство не робить людину щасливою та задоволеною і, як наслідок, людина, сенсом життя якої є накопичення, втрачає саме життя. І, навпаки, наявність у людини розважливості та передбачливості гармонізує її заробітки та витрати [23].

О. Комарова, Л. Братченко пишуть, що вчені Мерріл і Рейд запропонували типологію грошового типу особистості, в основі якої лежить типологія особистості К. Юнга: 1) «чуттєві» (наївний тип) - особи приємні, чутливі, однак недисципліновані та імпульсивні, вважають гроші нечистими й шкідливими для відносин і, як наслідок цього, намагаються уникати їх; 2) «особи, які думають» (аналітичний тип) - вимогливі, наполегливі, однак ригідні й нерішучі. Для них основне - це безпека, тому у фінансових питаннях прагнуть перестраховуватися і не поспішати з прийняттям рішень та їхньою реалізацією; 3) «особи, які сприймають» (імпульсивний тип) - незалежні, рішучі, реалістичні, але можуть бути різкими і жорстокими. У фінансовій сфері схильні переоцінювати власні можливості, є рішучими й вимогливими; 4) «інтуїтивні» (експресивний тип) - ентузіасти, честолюбні, але імпульсивні та недисципліновані.

Також О. Комарова, Л. Братченко зауважують, що на думку Г. Голдберг та Р. Льюїс, осіб, для яких гроші символізують безпеку, можна поділити на чотири



типи: 1) «скнари» - для них основним завданням є економія грошей; вони забезпечують собі почуття безпеки, обмежуючи себе в грошових витратах; 2) «аскети» - бережливо ставляться до грошей, однак схильні отримувати задоволення від самовідрікання й показової бідності; 3) «мисливці за знижками» - схильні витратити гроші на товари за заниженими цінами; основна їхня ціль - перехитрити і покупців, і осіб, які купують товари за повними цінами; 4) «фанатичні колекціонери» - витрачають кошти на колекціонування речей, які їм непотрібні, але які гарантують їм почуття безпеки та рятують від самотності. Крім того, Г. Голдберг та Р. Льюїс пишуть, що особи, для яких гроші є символом влади, переконані, що за гроші можна купити прихильність людей та контроль над ними. Даних осіб можна поділити на три типи: «маніпулятори» (маніпулювання людьми дає змогу відчутти себе менш безпорадними та фрустрованими, причому вони не переживають, що обдурюють людей), «будівники імперій» (заперечуючи власну залежність від оточуючих, прагнуть до того, щоб зробити їх залежними від себе), «хрещені батьки» (використовують гроші для хабарів та контролю, забезпечуючи собі отримання задоволення).

Загальновідомо, що гроші часто використовують для купівлі любові, самоповаги і відданості. Відповідно до цього вчені виділили три типи людей, які вважають гроші символом любові: 1) «покупці любові» - почувають себе обділеними любов'ю, тому прагнуть уникнути цього почуття, демонструючи свою щедрість; 2) «продавці любові» - обіцяють оточуючим любов, прив'язаність, що імponує їхньому самолюбству; 3) «викрадачі любові» - прагнуть любові, однак відчують, що не заслуговують на неї; схильні до поверхових стосунків. Також, згідно із поглядами Г. Голдберга та Р. Льюїса, можна виділити два типи людей, які гроші оцінюють як засіб досягнення особистої автономії: «покупці свободи» (сприймають гроші як засіб звільнення від правил, обов'язків, які обмежують їхню самостійність) та «борці за свободу» (обезцінюють гроші та інші матеріальні цінності, бо сприймають їх як

засоби, які роблять людей рабами. Для них дружба - це основна нагорода в боротьбі проти грошей) [14].

С. Юрій, Т. Кізима, В. Москаленко вважають, що ставлення до грошей у сучасному українському суспільстві обумовлюється впливом чотирьох різноспрямованих тенденцій: 1) традиційна економічна свідомість, пов'язана зі «зрівнялівкою» - гроші сприймаються як абстрактна цінність, про яку навіть говорити не зручно; 2) радянський менталітет, який характеризується сприйняття грошей як засобу нерівності, якого потрібно подолати; 3) вплив західного економізму, відповідно до якого грошові відносини знаходяться в центрі соціальних відносин і пріоритетів; 4) кризовий характер сучасного стану вітчизняної економіки [27; 31].

Таким чином, на ставлення людей до грошей впливають різні соціально-економічні та психологічні характеристики, зокрема економічні ролі, економіко-психологічний статус, установки особистості, загальножиттєва та ділова спрямованість, зрілість особистості, суб'єктивний контроль, цінності особистості, гендерно-рольові орієнтації та ін.

## **РОЗДІЛ II. ОРГАНІЗАЦІЯ ЕМПІРИЧНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ: ХАРАКТЕРИСТИКА ВИБІРКИ ТА МЕТОДІВ ДОСЛІДЖЕННЯ**

Емпірична частина присвячена дослідженню особливостей ставлення до грошей осіб раннього дорослого віку відповідно до їхніх психологічних характеристик. Для реалізації емпіричного дослідження було сформовано дві досліджувані групи: перша – жінки раннього дорослого віку (30 осіб) та друга – чоловіки раннього дорослого віку (30 осіб). Загальна вибірка дослідження становила 60 респондентів. Середній вік досліджуваних – 29 роки. Вік досліджуваних варіюється від 27 до 33 років.

Для реалізації мети та завдань емпіричного дослідження, а саме дослідити та виявити взаємозалежність між ставленням осіб раннього дорослого віку до грошей та їхніми психологічними характеристиками, нами були використані наступні емпіричні методи: тестування, зокрема психодіагностичні методики: методика А. Фернема «Шкала грошових переконань та поведінки» (MBBS) (модифікований варіант М. Сімків), опитувальники «Діагностика соціально-психологічних установок особистості в сфері мотивацій та потреб» (О.Ф. Потьомкіна), «Інтегральна задоволеність роботою» (А.В. Батаршева), «Індекс життєвої задоволеності» Б. Ньюгартена (адаптація Н.В. Паніної).

### **Методика «Шкала грошових уявлень та поведінки» (ШГУП) [26]**

Запропонована методика дозволяє діагностувати переважаючий тип грошових настановлень і виявити провідні грошові уявлення та особливості грошової поведінки. Методика була створена А. Фернем у 1984 році, адаптацію та модифікацію україномовної методики було здійснено М. Сімків.

Методика складається з 47 тверджень, що відображають 4 типи грошових настановлень, та вміщує діагностику наступних шкал:

- **«Грошова одержимість»** Низькі показники свідчать про те, що людина вважає, що не варто постійно думати про гроші й хвилюватись за своє

фінансове становище. Гроші, на її думку, це не єдине, на що можна розраховувати, і вони не вирішують усіх проблем. Така особа не відчуває себе нижче від тих людей, у кого грошей більше, ніж у неї. Високі показники вказують на те, що людина постійно відчуває потребу у грошах і готова на все в рамках закону заради їх примноження.

•**«Влада (сила)»**. Низькі показники вказують, що особа не використовує гроші в якості зброї з метою впливу на інших людей. Гроші для неї не є предметом гордості та вона не вважає, що гроші дають їй перевагу над тими, у кого їх менше. Високі показники свідчать, що для людини гроші – це засіб, за допомогою якого можна впливати на інших людей та досягати таким чином власних цілей. Вона може використовувати гроші для того, щоб керувати, залякувати та «купувати» людей власною щедрістю.

•**«Економність»** Низькі показники діагностують, що людина не схильна до економії та накопичування грошей. Також вона не приховує свої доходи від близьких та друзів, не завжди знає точно, скільки грошей у її гаманці та на рахунку у банку. Високі показники говорять, що людина завжди намагається економити гроші та гордиться цим умінням. Часто обмежує себе у покупках, намагається купувати речі довготривалого використання, завжди думає про ціну та постійно відчуває потребу сперечатися стосовно ціни товарів, які купує.

•**«Неадекватна поведінка з грошима»** Низькі показники говорять, що людина добре контролює своє фінансове становище та адекватно поводить з грошима, тобто легко приймає рішення стосовно власних покупок, купує тільки потрібні їй речі й не відчуває провини, коли витрачає гроші. Високі показники свідчать, що людина часто купує непотрібні їй речі тільки тому, що на них є знижка чи вони є модними. Їй важко приймати рішення стосовно покупок і вона часто залюбки витрачає гроші на інших людей, проте дуже неохоче на себе. Така особа відчуває провину, коли витрачає гроші, проте некомфортно себе почуває, доки все не витратить.

## **Методика «Діагностика соціально-психологічних установок особистості в сфері мотивацій та потреб» (О.Ф. Потьомкіна) [24]**

Обрана методика спрямована на дослідження установок «праця-гроші» в контексті соціально-психологічних установок в сфері мотивацій та потреб. Методика була запропонована О. Потьомкіною у 2001 році. Опитувальник складається з 80 питань: 40 питань спрямовані на виявлення ступеня прояву соціально-психологічних установок «процес – результат», «альтруїзм – егоїзм»; 40 питань спрямовані на виявлення ступеня прояву соціально-психологічних установок «праця – гроші», «влада – свобода». За методикою запропоновані наступні шкали:

- «Орієнтація на процес».** Люди, орієнтовані на процес, часто запізняються зі здачею роботи, їх процесуальна спрямованість перешкоджає їх результативності. Вони менше замислюються над досягненням результату та при побудові професійної кар'єри такі люди можуть не досягати бажаного успіху. Така орієнтація може також впливати на їх фінансове становище.

- «Орієнтація на результат».** Люди, що орієнтуються на результат, можуть проявляти активну поведінку у досягненні поставлених цілей, в тому числі і фінансових. Для них основне - досягати результату в будь-якій діяльності всупереч суєті, перешкод, невдач.

- «Орієнтація на альтруїзм».** Люди, які орієнтуються на альтруїстичні цінності, часто діють на шкоду собі, проте заслуговують на повагу. Вони з відкритим серцем відгукуються на прохання про допомогу. Вони можуть поділитися останнім, що в них є.

- «Орієнтація на егоїзм».** Відсутність егоїзму може нашкодити людині, як і надмірний альтруїзм. Невеличка частка «розумного егоїзму» йде людині на користь і допомагає зберегти власні кордони. Проте, люди з надмірно вираженим егоїзмом зустрічаються не так часто.

## **Методика «Інтегральна задоволеність роботою» (А.В. Батаршева) [15]**

Запропонована методика дозволяє виявити структуру та інтегральні компоненти задоволеністю роботою. Методологічна основа методики полягає в тому, що шкали поділяються на компоненти:

1. Соціальні компоненти – представлені шкалою «Інтерес до роботи».
2. Внутрішньоорганізаційні компоненти представлено шкалами «Задоволеність взаємовідносинами з колегами»; «Задоволеність взаємовідносинами з керівництвом»; «Задоволеність умовами праці».
3. Особистісні компоненти: поділяються на активні, що представлені шкалами «Задоволеність досягненнями у роботі», «Задоволеність змістом роботи порівняно із заробітком», та потенційні, що представлені шкалою «Професійна відповідальність».

Основною шкалою в методиці виступає інтегральний показник задоволення роботою, що вказує на позитивний емоційний стан індивіда, який виникає у нього в результаті реалізації його потреб в праці, реакції на зміст, процес трудової діяльності.

Методика дозволяє вчасно діагностувати ключові компоненти, що пов'язані з незадоволенням працівників в організаціях чи установах, та прийняти правильні управлінські рішення.

### **Методика «Індекс життєвої задоволеності» Б. Ньюгартена (адаптація Н.В. Паніної) [16]**

Дана методика спрямована на вивчення компонентів задоволеності життям особистості у різних сферах через призму мотиваційної теорії та основних рушійних сил людини. Опитувальник вміщує 20 суджень та допомагає визначити, які сфери життя приносять задоволення, а які незадоволення, та визначає наступні шкали:

- **Інтерес до життя** – шкала висвітлює ступінь ентузіазму, задоволення стосунками у повсякденному житті.

•**Послідовність у досягненні цілей** – високі показники висвітлюють особливості ставлення до життя, та характеризують особистість як рішучу, стійку, спрямовану на досягнення цілей. Низькі показники свідчать про примирення з життєвими невдачами, прийняття всього, що відбувається в житті.

•**Узгодженість між поставленими та досягненими цілями** – високі показники висвітлюють переконання людини в тому, що вона досягла чи здібна досягнути цілі, які вважає для себе важливими.

•**Позитивна оцінка себе** – стосується оцінки людиною власних зовнішніх та внутрішніх якостей особистості.

•**Загальний фон настрою** – шкала вказує на ступінь оптимізму та фону настрою у задоволенні від життя.

Результати даного опитувальника дають можливість швидко отримати інформацію про загальний емоційний стан людини, сфери життя, які можливо є «проблемними» для особистості, допомагає прийняти рішення для корекції названих компонентів.

## РОЗДІЛ III. ПОРІВНЯЛЬНО-ДІАГНОСТИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ СТАВЛЕННЯ ДО ГРОШЕЙ ОСІБ РАНЬОГО ДОРОСЛОГО ВІКУ З РІЗНИМИ ПСИХОЛОГІЧНИМИ ХАРАКТЕРИСТИКАМИ

### 3.1. Аналіз загального ставлення чоловіків та жінок раннього дорослого віку до грошей

На першому етапі емпіричного дослідження ми вивчали особливості грошових настановлень чоловіків та жінок раннього дорослого віку та виявляли їхній переважаючий тип грошових уявлень й грошової поведінки. Для реалізації поставленого завдання нами було використано методику «Шкала грошових уявлень та поведінки» (див. розділ II).

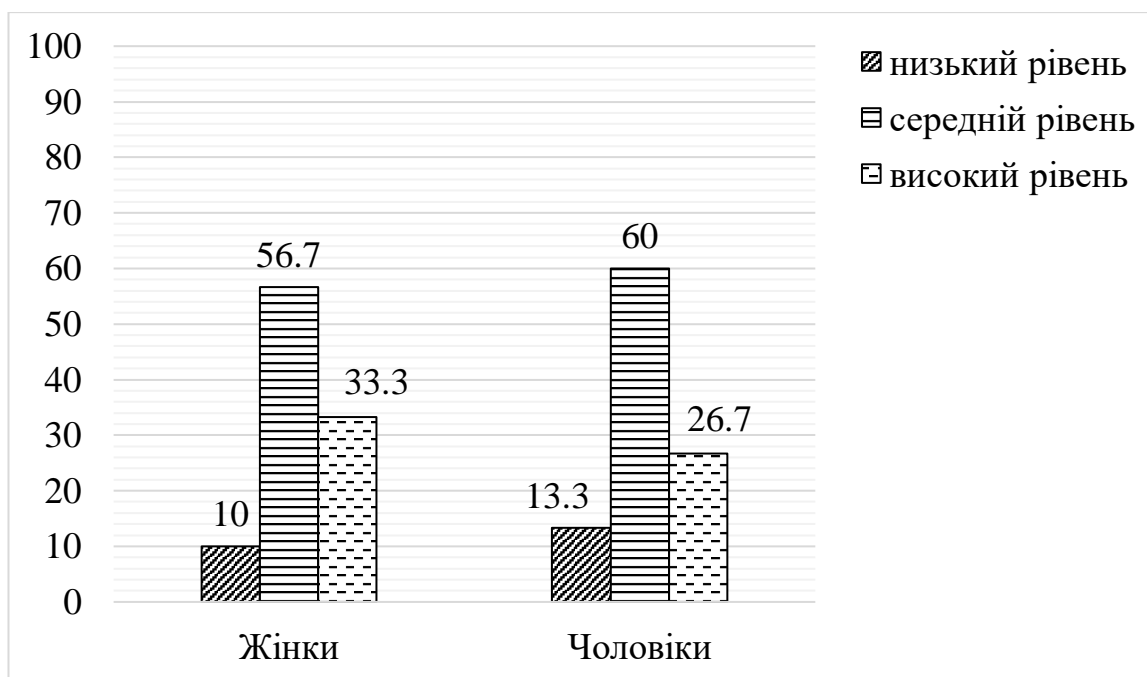


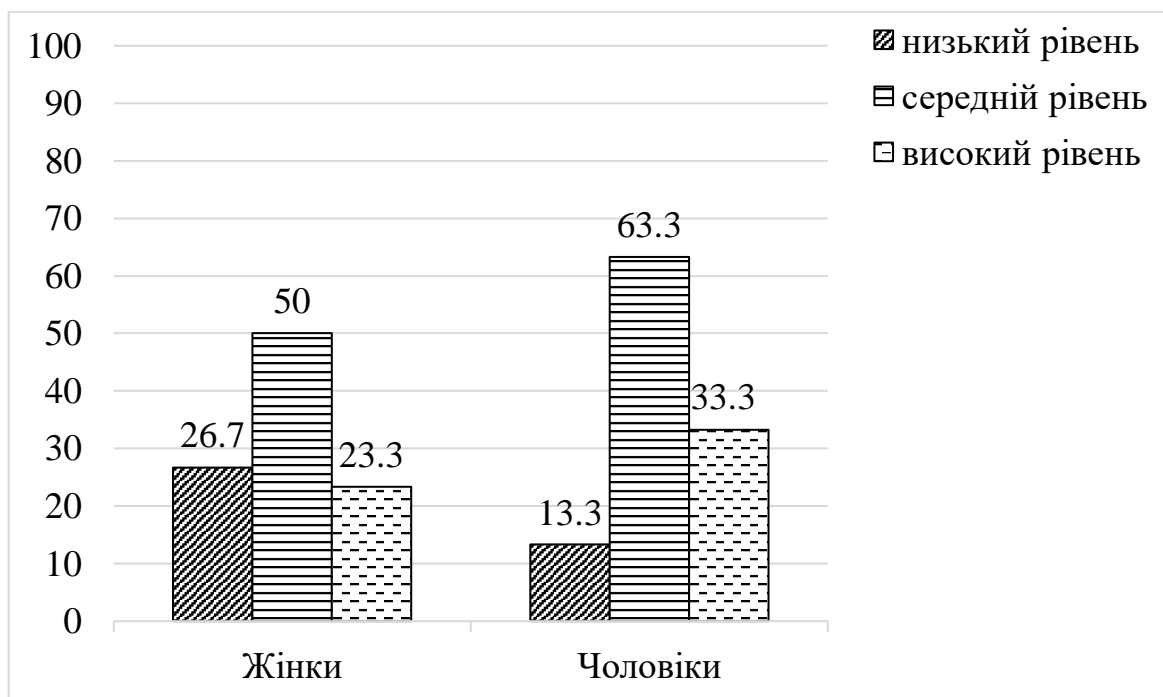
Рис. 3.1. Прояв рівнів грошової одержимості серед чоловіків та жінок раннього дорослого віку (у %)

Відповідно до результатів, що зображені на рис. 3.1., ми спостерігаємо, що в групі жінок раннього дорослого віку 33,3% досліджуваних проявляють високий рівень, 56,7% - середній рівень та решта (10%) низький рівень грошової одержимості, натомість у групі чоловіків раннього дорослого віку



26,7% осіб мають високий рівень, 60% - середній рівень та 13,3% - низький рівень показника.

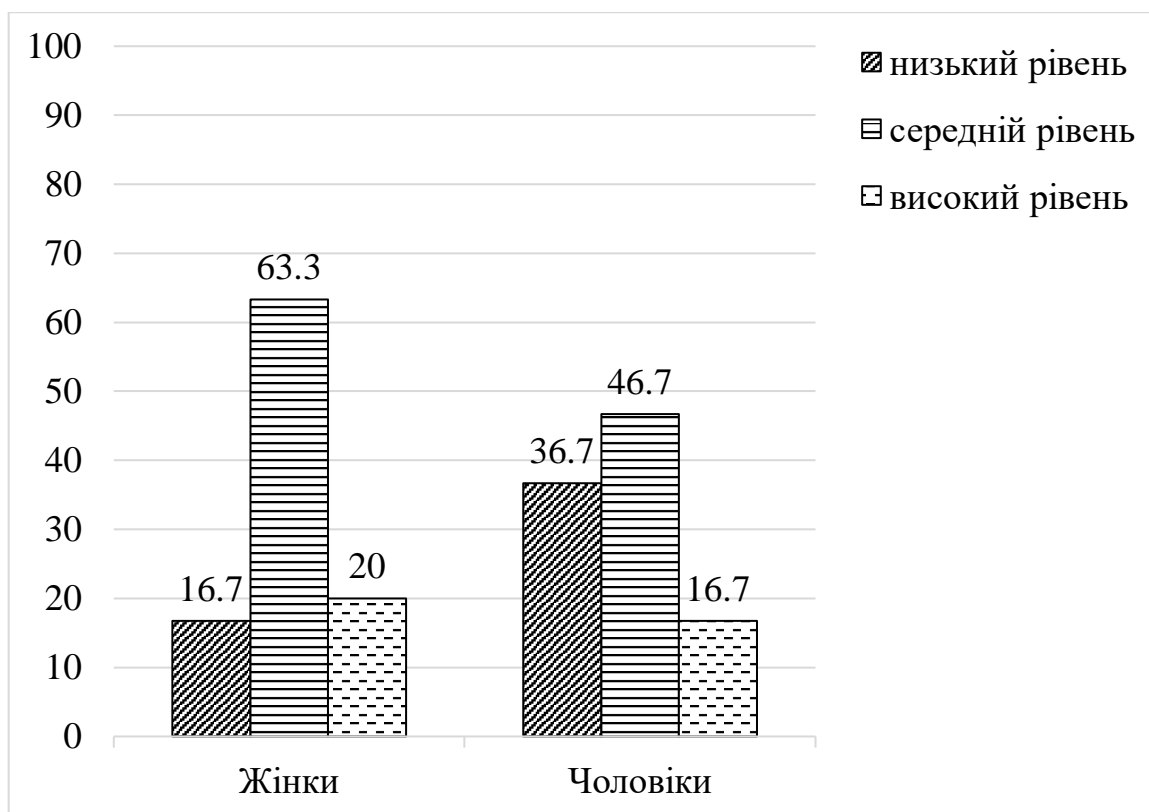
Такі результати свідчать, що жінкам раннього дорослого віку більше, аніж чоловікам раннього дорослого віку, властиво відчувати потребу у грошах і докладати зусиль для їх примноження. Вони частіше хвилюються за своє фінансове становище, схильні применшувати особистісну гідність на фоні осіб, які мають більший дохід, та будують власні уявлення про гроші на основі положень, що скільки не економ, їх завжди буде мало.



**Рис. 3.2. Рівні прояву влади у групі жінок та чоловіків раннього дорослого віку (у %)**

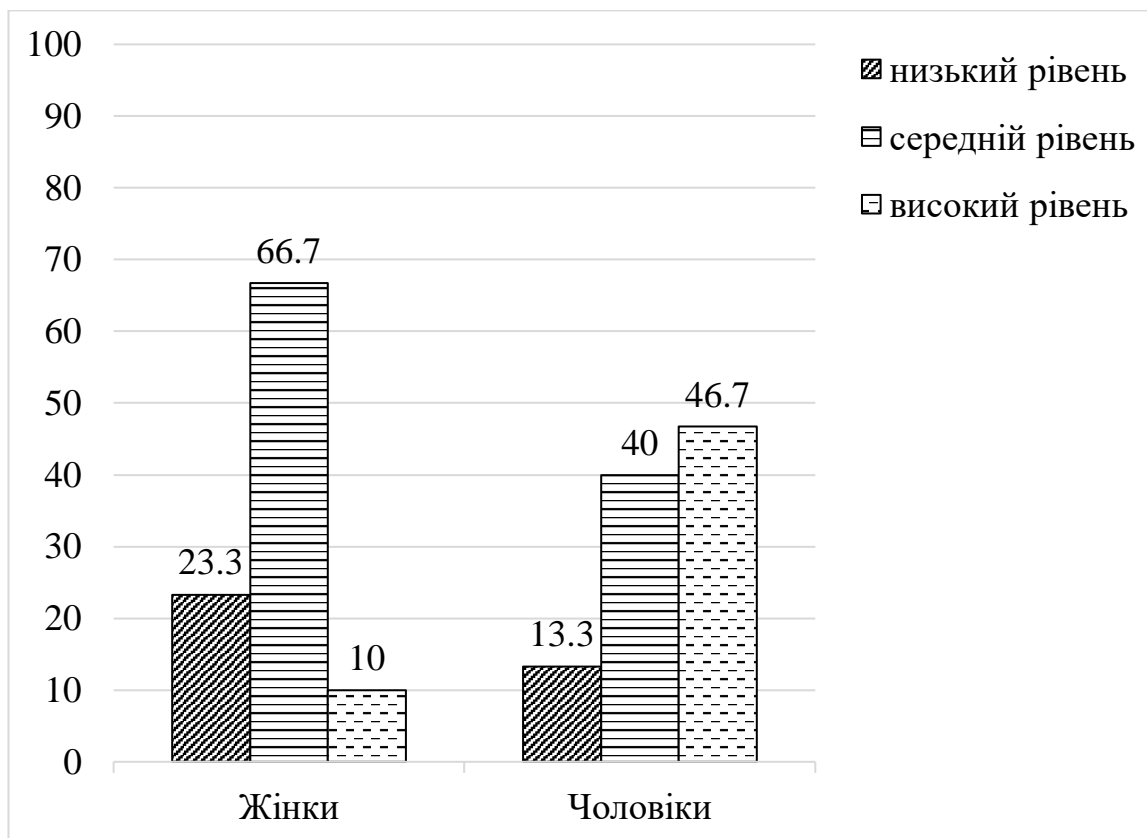
За шкалою «Влада (сила)» нами були отримані результати, що зображені на рис. 3.2., відповідно до яких: 26,7% досліджуваних жінок та 13,3% чоловіків раннього дорослого віку мають низький рівень; 50% жінок та 63,3% чоловіків раннього дорослого віку – середній рівень; 23,3% жінок та 33,3% чоловіків раннього дорослого віку – високий рівні. На основі цього можна стверджувати, що чоловікам раннього дорослого віку більш властиво розглядати гроші як інструмент впливу на інших людей, досягнення власних цілей, аніж жінкам раннього дорослого віку. Також, досліджуваним чоловікам більш властиво

пишатися власними фінансовими успіхами та здобутками, які можуть застосовуватись як компонент маніпуляції до інших осіб.



**Рис. 3.3. Рівні прояву економності серед жінок та чоловіків раннього дорослого віку (у %)**

За шкалою «Економність» (див. рис. 3.3.) спостерігаються наступні результати: у групі жінок раннього дорослого віку 16,7% респондентів мають низький рівень економності, 63,3% середній рівень та решта 20% високий рівень; у групі чоловіків раннього дорослого віку спостерігається інша ситуація, так 36,7% осіб демонструють низький рівень, 46,7% - середній рівень та 16,7% високий рівень. Це свідчить, що жінки раннього дорослого віку мають більшу схильність до заощаджень та економії фінансів, аніж чоловіки раннього дорослого віку. Натомість, останнім властиво не приховувати власні доходи від близьких та друзів, вони частіше не економлять та не накопичують гроші. У свою чергу, жінкам раннього дорослого віку більш властиво пишатися вміннями заощаджувати, раціонально використовувати кошти, купувати речі довготривалого вжитку, співставляти та порівнювати ціни та економічні можливості придбання необхідних речей тощо.



**Рис. 3.4. Рівні прояву неадекватної поведінки серед жінок та чоловіків раннього дорослого віку (у %)**

Згідно отриманим результатам за шкалою «Неадекватна поведінка», що зображені на рисунку 3.4., встановлено, що 46,7% чоловіків раннього дорослого віку проявляють високий рівень, натомість у групі жінок цей показник становить 10%. Середній рівень неадекватності поведінки у чоловіків становить 40%, а серед жінок раннього дорослого віку 66,7%. Низький рівень проявляється у 23,3% жінок раннього дорослого віку, натомість серед чоловіків показник нижчий – 10% осіб.

Отримані показники вказують, що чоловікам раннього дорослого віку важко приймати рішення стосовно покупок і вони більше схильні витратити кошти на задоволення потреб інших, вони гірше контролюють власне фінансове становище, відчувають необхідність витрат грошей, аніж жінки раннього дорослого віку. Натомість серед досліджуваних жінок простежується вміння чітко контролювати власне фінансове становище, адекватно поводитися з грошима, легко приймати рішення стосовно власних покупок.

Отже, можемо підсумувати, що жінкам раннього дорослого віку більшою мірою, аніж чоловікам раннього дорослого віку, властиво відчувати потребу у грошах і докладати зусиль для їх примноження, вони частіше хвилюються за своє фінансове становище, схильні применшувати особистісну гідність на фоні осіб, які мають більший дохід. В свою чергу, чоловіки раннього дорослого віку важче приймають рішення стосовно покупок і більше схильні витратити кошти на задоволення потреб інших, гірше контролюють власне фінансове становище, відчувають необхідність витрат грошей, аніж жінки раннього дорослого віку. Визначено, що жінки раннього дорослого віку мають більшу схильність до заощаджень та економії фінансів, аніж чоловіки раннього дорослого віку. Натомість, останнім властиво не приховувати власні доходи від близьких та друзів, вони частіше не економлять та не накопичують гроші.

### 3.2. Специфіка психологічних характеристик чоловіків та жінок раннього дорослого віку

Згідно логіки емпіричного дослідження на наступному етапі ми вивчали особливості прояву психологічних характеристик досліджуваних осіб та виявляли соціально-психологічні установки особистості в сфері мотивацій і потреб, компоненти життєвої задоволеності. Для вивчення компонентів задоволеності працею у чоловіків та жінок раннього дорослого віку нами застосовувалася методика «Інтегральної задоволеності працею» (див. розділ II).

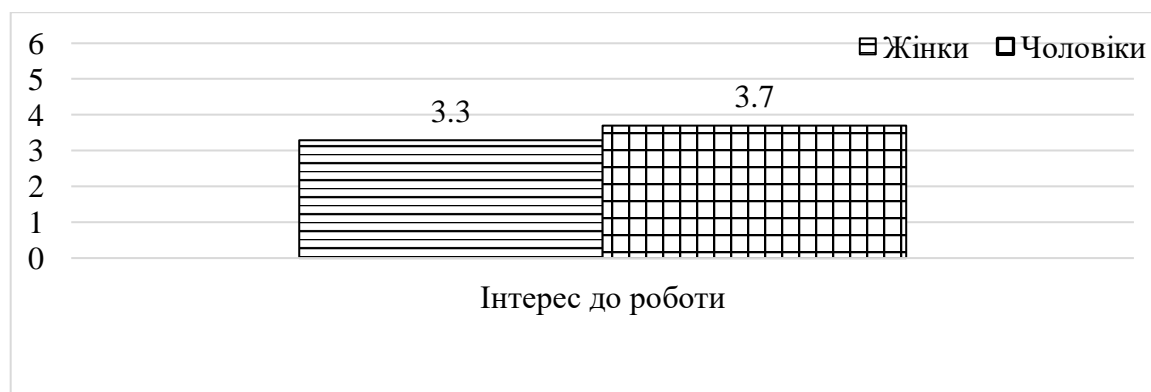
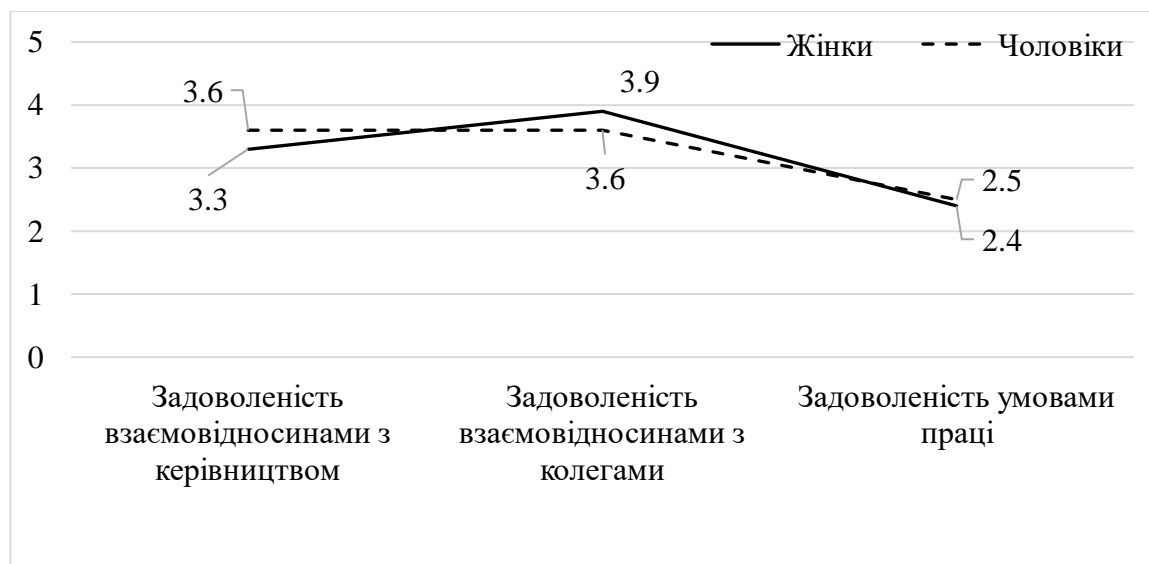


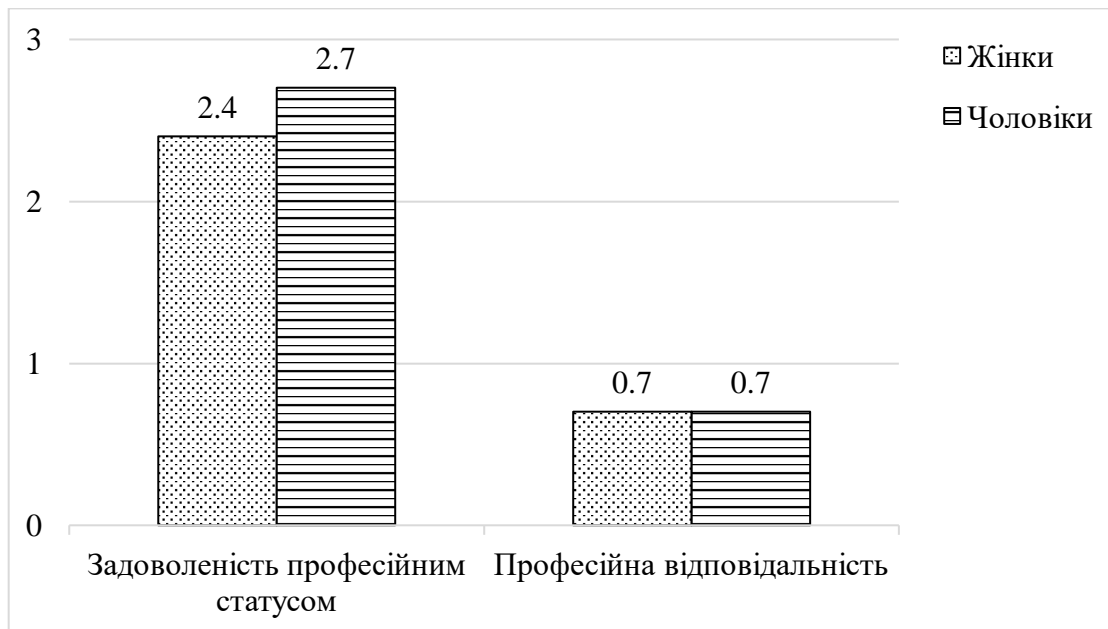
Рис. 3.5. Порівняння середніх показників прояву інтересу до роботи у жінок та чоловіків раннього дорослого віку

Спираючись на результати, які зображені на рис. 3.5., виявлено, що за шкалою «Інтерес до роботи» середній показник дещо вищий у групі чоловіків раннього дорослого віку, аніж у групі жінок раннього дорослого віку. Це свідчить про те, що чоловіки мають сильнішу емоційну прив'язаність та інтерес до власної професійної діяльності й роботи, яку виконують, аніж жінки раннього дорослого віку.



**Рис. 3.6. Порівняння середніх показників прояву внутрішньо-організаційного компоненту роботи серед жінок та чоловіків раннього дорослого віку**

На рис. 3.6. зображені результати порівняння середніх показників прояву задоволення досліджуваних у внутрішньоорганізаційному компоненті роботи. На основі отриманих даних ми спостерігаємо, що задоволеність умовами праці знаходиться на одному рівні в обох групах, натомість за рівнем задоволення взаємостосунками з колегами показник вищий у групі жінок раннього дорослого віку, аніж у чоловіків. Згідно отриманим даним, також визначено, що рівень задоволення взаємостосунками з керівництвом вищий у групі чоловіків раннього дорослого віку. Це свідчить про те, що жінки раннього дорослого віку отримують більше позитивних емоцій у взаємостосунках з колегами по роботі, аніж чоловіки раннього дорослого віку, натомість останні більше отримують задоволення від взаємодії та стосунків з керівництвом, які позитивно впливають на їх трудову діяльність.

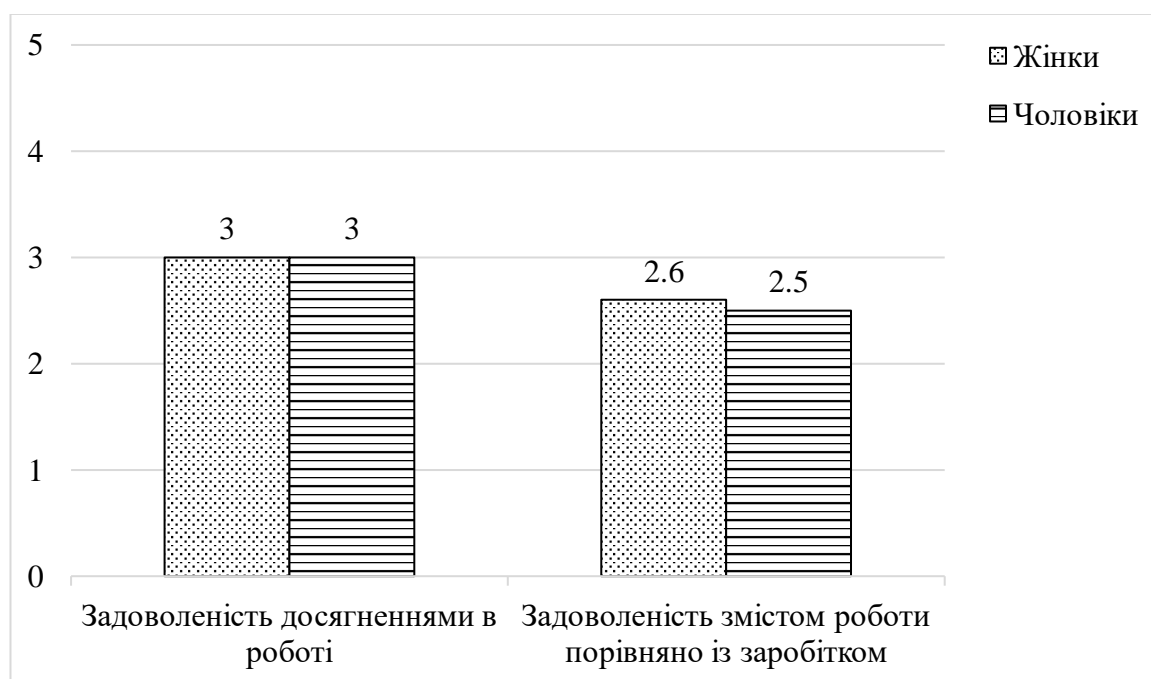


**Рис. 3.7. Порівняння середніх показників прояву потенційних особистісних компонентів в роботі серед жінок та чоловіків раннього дорослого віку**

Аналізуючи потенційні особистісні компоненти у роботі жінок та чоловіків раннього дорослого віку, нами були отримані результати, що зображені на рис. 3.7., відповідно до яких середні показники прояву професійної відповідальності знаходяться на одному рівні в обох групах. Натомість, показники задоволеності професійним статусом вищі у групі чоловіків, аніж у групі жінок раннього дорослого віку. Наведені вище дані дозволяють нам стверджувати, що як чоловіки, так і жінки раннього дорослого віку однаково відповідально ставляться до професійних задач, які перед ними постають, мають сприятливі умови для прояву відповідальності у власній трудовій діяльності. Додатково визначено, що чоловіки раннього дорослого віку отримують більше задоволення від професійного статусу та визнання, аніж жінки раннього дорослого віку. Чоловікам більшою мірою властиве прагнення займати відповідальні керівні посади, виконувати важливі обов'язки, доказувати власну значущість через призму професійного статусу.

Спираючись на подальші результати аналізу середніх значень актуальних особистісних компонентів, пов'язаних з роботою у досліджуваних групах (див.

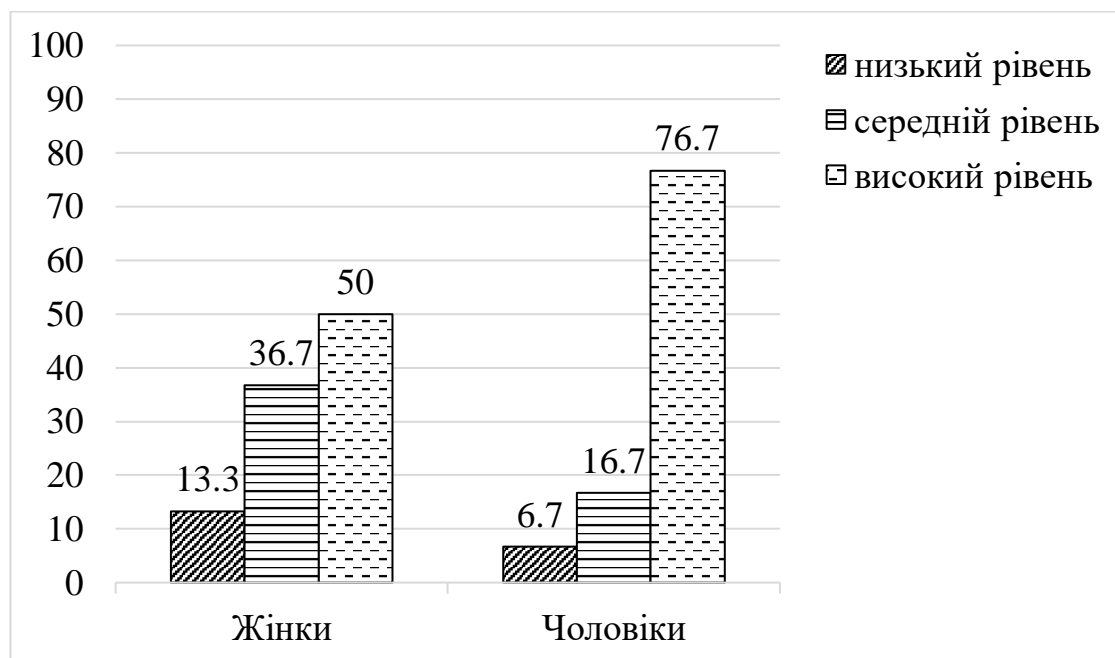
рис. 3.8.), нами простежено, що показники задоволеності досягненнями в роботі знаходяться на одному рівні як у групі жінок, так і в групі чоловіків раннього дорослого віку. Щодо показників задоволеності досліджуваними узгодженості між змістом роботи та зарплатою, то нами спостерігаються значення, що знаходяться на одному рівні з незначним відхиленням у 0,1 бали. Це вказує на те, що як чоловіки, так і жінки раннього дорослого віку мають значні досягнення у професійній діяльності та рівноцінно отримують від того задоволення. Також визначено, що у робочій сфері досліджувані отримують задоволення від узгодженості заробітної плати та задач, які необхідно виконувати, що узгоджене з їхніми навичками, інтересами тощо.



**Рис. 3.8. Порівняння середніх показників прояву актуальних особистісних компонентів в роботі серед жінок та чоловіків раннього дорослого віку**

Відповідно до результатів, які зображені на рис. 3.9., ми спостерігаємо, що у групі жінок раннього дорослого віку загальний показник задоволеності працею у 50% осіб проявляється на високому рівні, 36,7% досліджуваних мають середній рівень, та решта (13,3%) – низький. Порівнюючи результати досліджуваних чоловіків раннього дорослого віку, спостерігаємо інші показники, де 76,7% чоловіків мають високий рівень задоволеності працею,

16,7% осіб - середній рівень та 6,7% - низький рівень. На основі отриманих результатів вище виявлено, що чоловікам раннього дорослого віку більш, аніж жінкам раннього дорослого віку, характерно мати позитивні емоційні стани, які пов'язані з роботою та професійною діяльністю, в якій останнім вдається задовольняти власні потреби.



**Рис. 3.9. Порівняння рівнів прояву задоволеності працею серед жінок та чоловіків раннього дорослого віку (у %)**

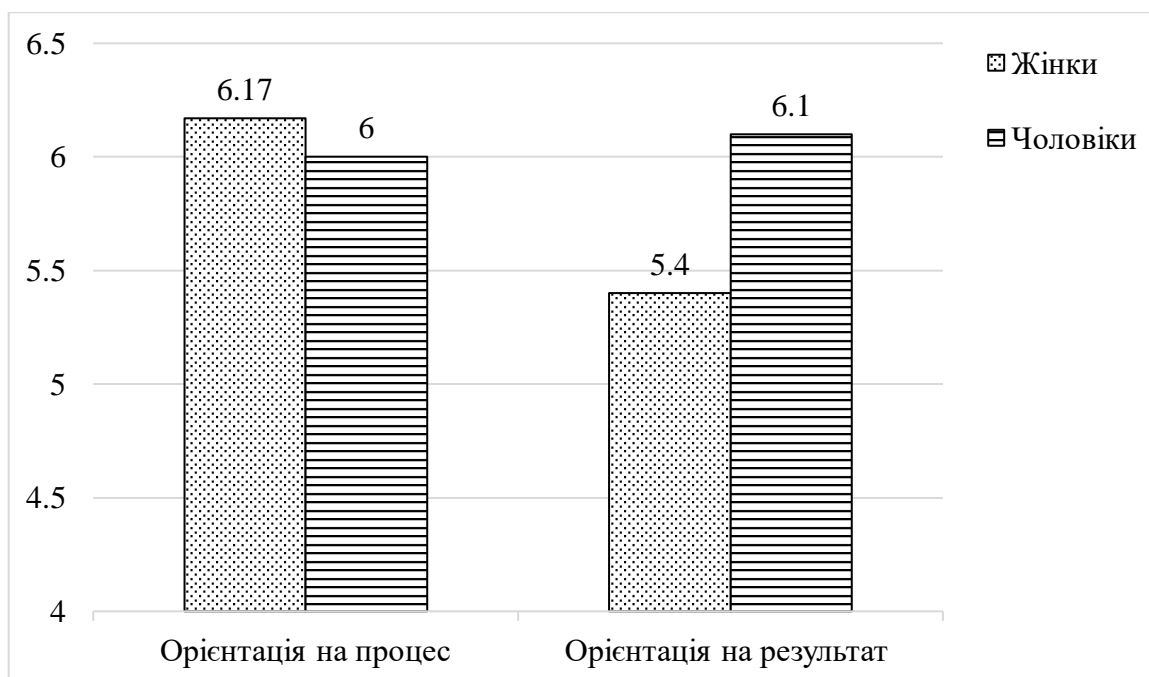
Простежується тенденція, що чоловіки мають сильнішу емоційну прив'язаність та інтерес до власної професійної діяльності та роботи, яку виконують, аніж жінки раннього дорослого віку. Виявлено, що чоловікам раннього дорослого віку більш характерно мати позитивні емоційні стани, які пов'язані з роботою та професійною діяльністю, у якій останнім вдається задовольняти власні потреби, аніж жінкам раннього дорослого віку

Для реалізації наступного емпіричного завдання нами було використано методику «Діагностика соціально-психологічних установок особистості в мотиваційній сфері» (див. розділ II).

Спираючись на результати, які зображені на рис. 3.10., ми спостерігаємо що середні показники за шкалою «Орієнтація на процес» у групі чоловіків та жінок раннього дорослого віку знаходиться на одному рівні з незначною

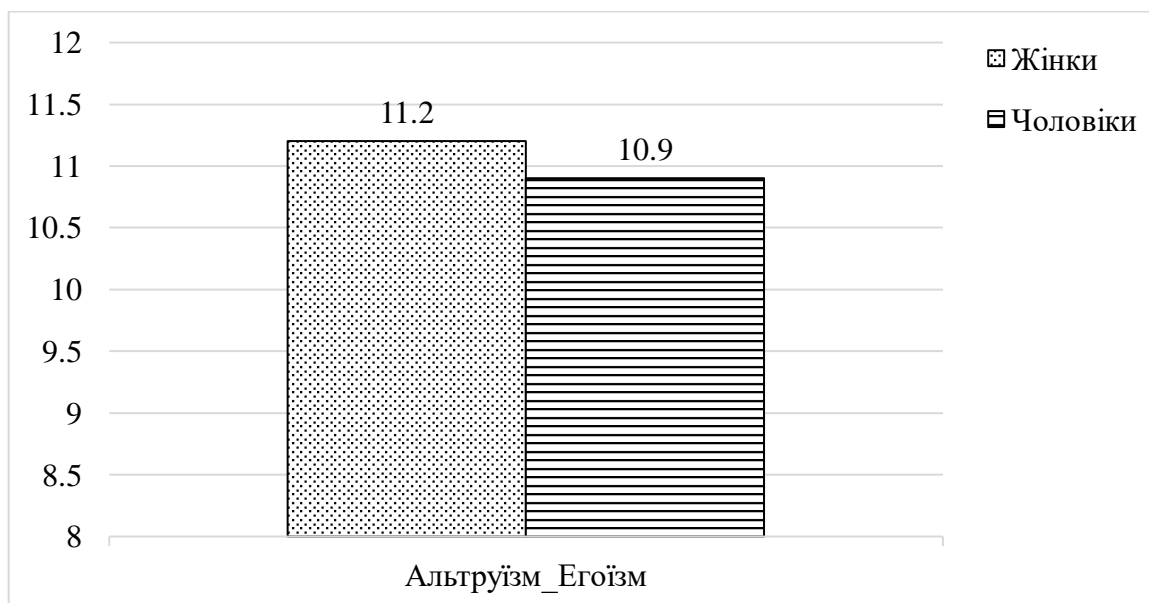


похибкою. Натомість, за шкалою «Орієнтація на результат» вищі показники проявляються у групі чоловіків раннього дорослого віку, аніж у жінок.



**Рис. 3.10. Порівняння середніх показників прояву базових орієнтацій в мотиваційній сфері у жінок та чоловіків раннього дорослого віку**

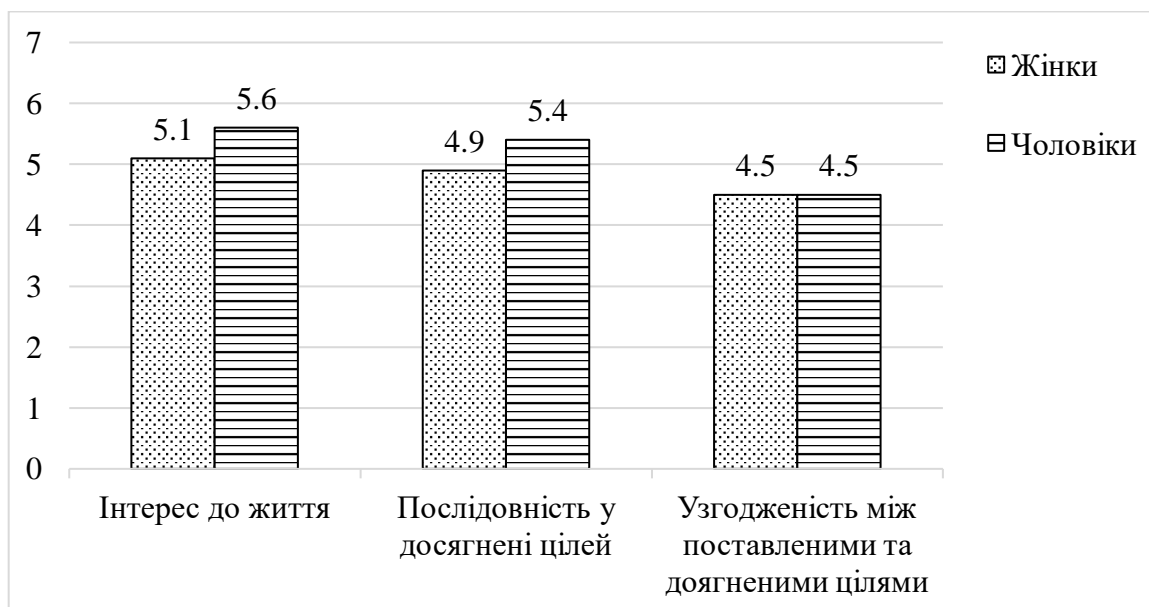
Такі результати свідчать про те, що чоловіки більш схильні орієнтувати власний робочий процес задля досягнення поставлених цілей і отримання максимально ефективного результату власної діяльності всупереч перешкодам та проблемам, які можуть виникати на шляху.



**Рис. 3.11. Середні значення прояву рівня егоїзму/альтруїзму серед жінок та чоловіків раннього дорослого віку**

За шкалою «Альтруїзм-Егоїзм» спостерігаються вищі показники у групі жінок раннього дорослого віку, порівнянно з чоловіками раннього дорослого віку. Отримані результати в обох групах свідчать про середній рівень прояву альтруїзму та егоїзму. Це означає, що особи раннього дорослого віку, незалежно від статі, рівноцінно поєднують спрямованість на власний внутрішній та зовнішній світи, що проявляється у розумному егоїзмі та пориваннях допомагати і підтримувати оточуючих, не шкодячи собі.

З метою більш детального вивчення психологічних характеристик досліджуваних груп нами було сфокусовано увагу на особливостях емоційного стану особистості, задоволення власними життєвими сферами, інтересом до життя. Для виконання поставленого завдання нами було застосована методика «Індекс життєвої задоволеності (ІЖЗ)» (див. розділ II).

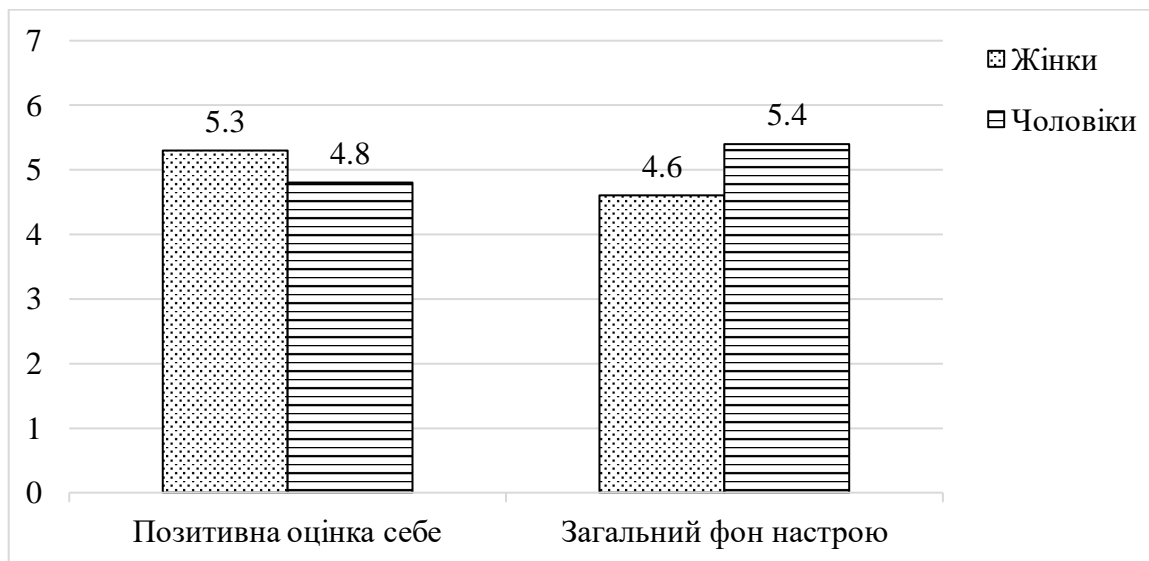


**Рис. 3.12. Порівняння середніх показників прояву компонентів життєвої задоволеності у жінок та чоловіків раннього дорослого віку**

Спираючись на результати, які зображені на рис. 3.12., нами спостерігається, що за шкалами «Інтерес до життя» та «Послідовність у досягненні цілей» вищі середні показники проявляються в групі чоловіків раннього дорослого віку, аніж у жінок.

Виходячи з отриманих результатів, визначено, що чоловіки раннього дорослого віку мають вищу ступінь ентузіазму та захопленість звичайним

побутовим життям, проявляють більшу рішучість, стійкість та спрямованість до досягнення власних як житєвих, так і професійних цілей, аніж жінки раннього дорослого віку.

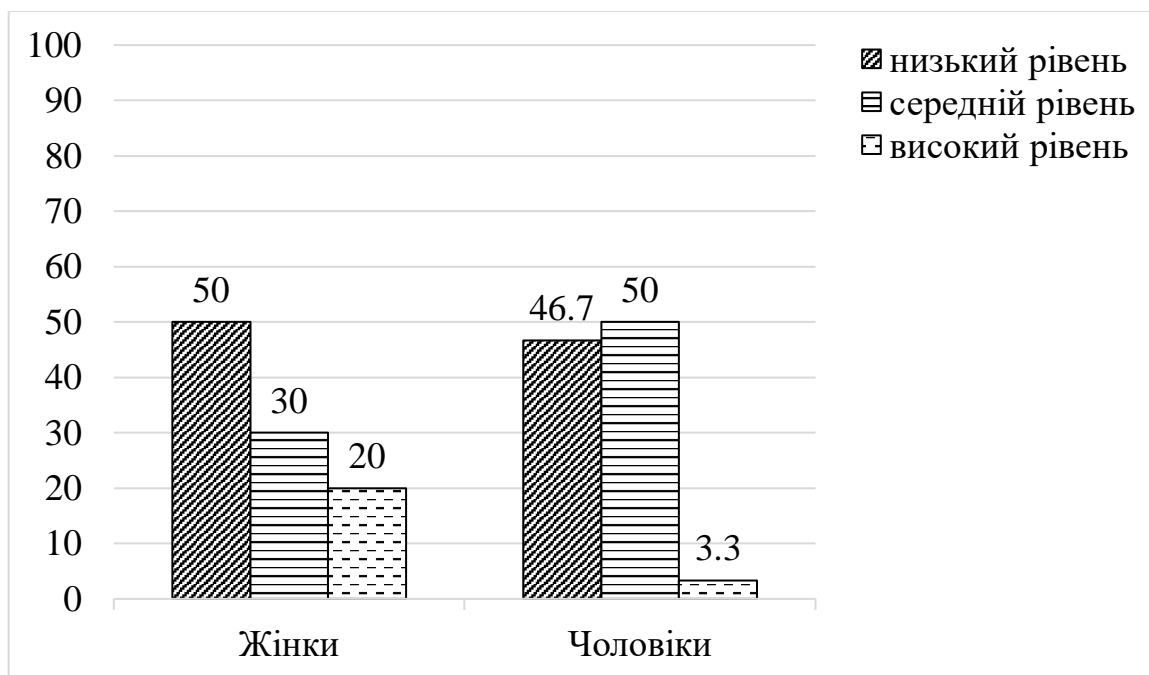


**Рис. 3.13. Порівняння середніх показників прояву самооцінки та настрою у групі жінок та чоловіків раннього дорослого віку**

На рис. 3.13. зображені результати порівняння середніх показників прояву самоставлення та загального фону настрою, де показники позитивної оцінки самого себе вищі у групі жінок раннього дорослого віку, аніж у чоловіків, натомість останні демонструють вищий показник загального фону настрою. Це свідчить про те, що жінкам більш властиво позитивно оцінювати власні внутрішні та зовнішні характерологічні якості, аніж чоловікам раннього дорослого віку. В свою чергу чоловіки більше отримують задоволення від життя через призму оптимістичнішого настрою та сприйняття оточуючого соціального середовища.

За шкалою «Загальний показник індексу життєвого задоволення» (див. рис.3.14.) нами були отримані результати, що у групі жінок раннього дорослого віку 50% респондентів проявляють низький рівень, 30% - середній рівень та 20% - високий рівень життєвого задоволення. При порівнянні чоловіків раннього дорослого віку спостерігається інша тенденція, де 46,7% респондентів мають низький рівень, 50% - середній рівень та решта (3,3%) - низький рівень життєвого задоволення. Це свідчить про те, що жінки раннього дорослого віку

мають кращу взаємоугодженість різних сфер життя, позитивніше дивляться на життєві труднощі та отримують більше задоволення від усіх подій, які трапляються на їхньому життєвому шляху, аніж чоловіки раннього дорослого віку.



**Рис. 3.14. Рівні індексу життєвої задоволеності серед жінок та чоловіків раннього дорослого віку (у %)**

Отже, нами визначено, що чоловіки більш схильні орієнтувати власний робочий процес задля досягнення поставлених цілей і отримання максимально ефективного результату власної діяльності всупереч перешкодам та проблемам, які можуть виникати на шляху. Також виявлено, що незалежно від статі, чоловіки та жінки раннього дорослого віку рівноцінно поєднують спрямованість на власний внутрішній та зовнішній світи, що проявляється у розумному егоїзмі та пориваннях допомагати і підтримувати оточуючих, не шкодячи собі. Крім того, визначено, що чоловіки раннього дорослого віку мають вищу ступінь ентузіазму та захопленості звичайним побутовим життям, проявляють більшу рішучість, стійкість та спрямованість до досягнення власних як життєвих, так і професійних цілей, аніж жінки раннього дорослого віку.

### 3.3. Індикація кореляційних зв'язків ставлення до грошей осіб раннього дорослого віку з їхніми психологічними характеристиками

За результатами емпіричного дослідження було проведено кореляційний аналіз з метою виявлення взаємозв'язків між ставленням осіб раннього дорослого віку до грошей та їхніх психологічних характеристик. Кореляційний аналіз проводився окремо для кожної досліджуваної групи для встановлення специфічних зв'язків між показниками всередині групи та для порівняння показників груп між собою. Задля досягнення поставленої мети ми застосували кореляційний аналіз Пірсона. У зв'язку з тим, що у групі чоловіків та жінок раннього дорослого віку проявились різні кореляційні зв'язки, то спершу розглянемо кореляційні плеяди, які були виявлені у результаті аналізу даних у групі жінок раннього дорослого віку.

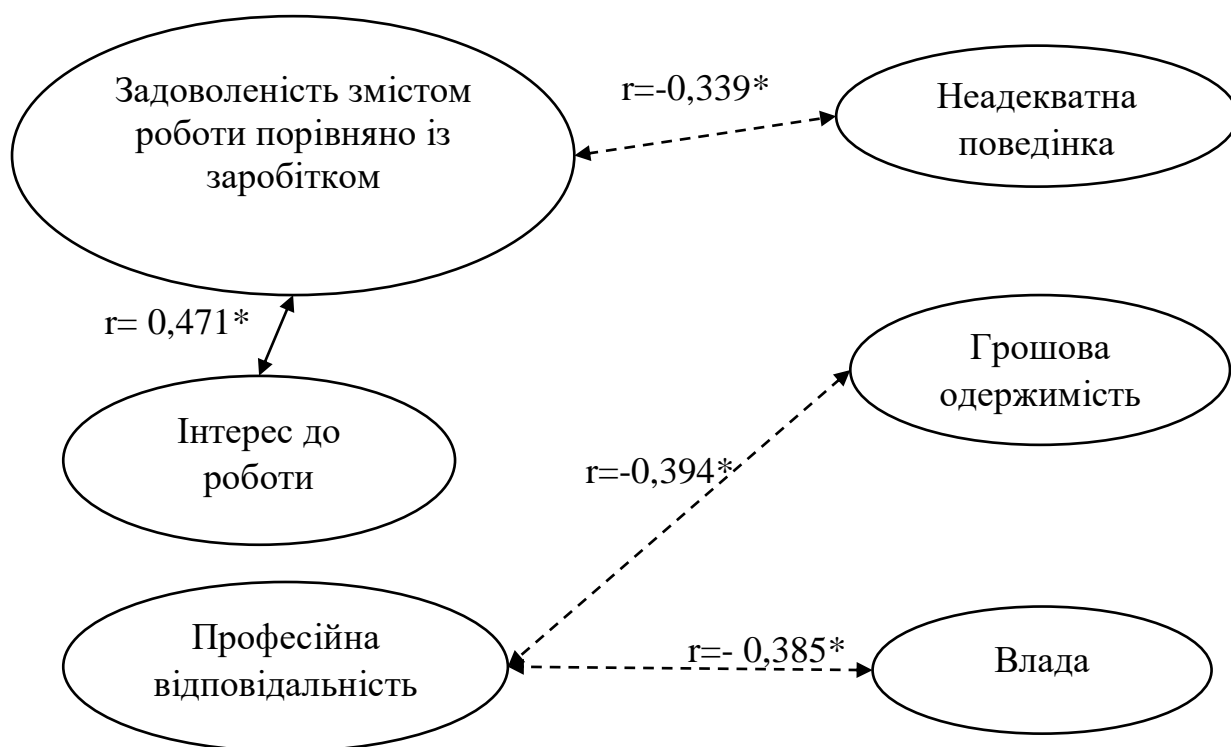
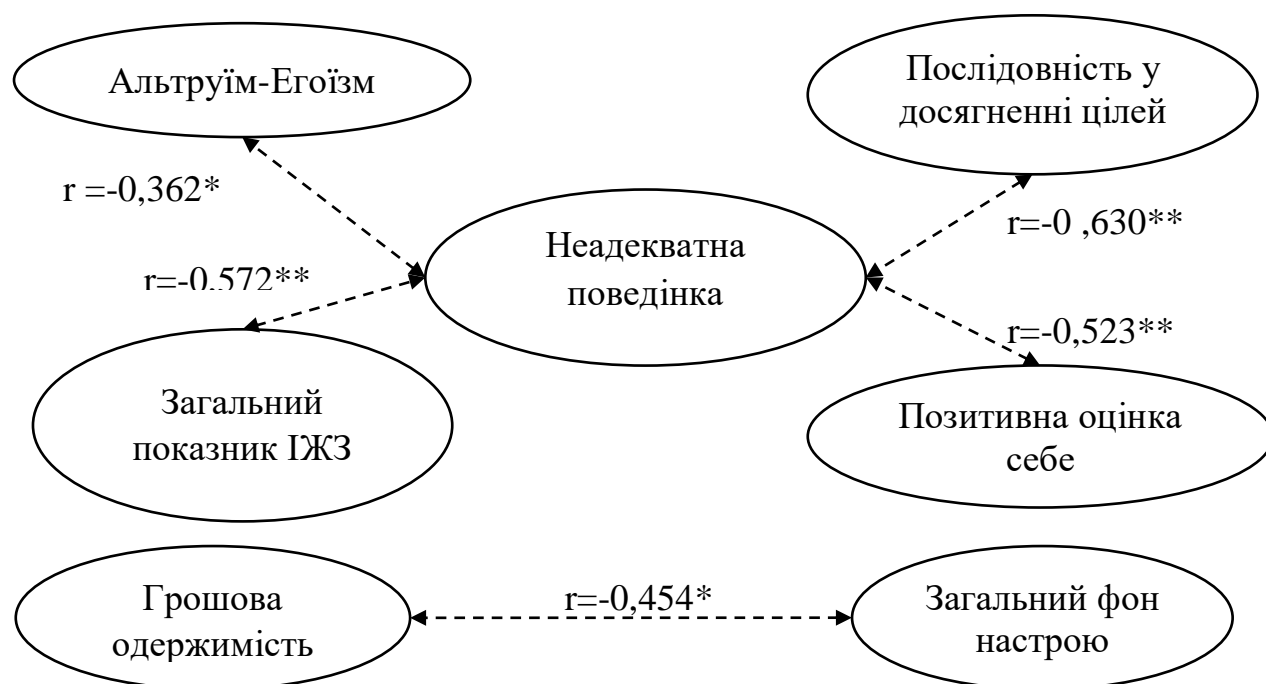


Рис. 3.15. Кореляційна плеяда взаємозв'язків грошових уявлень та поведінки з компонентами задоволеності працею серед жінок раннього дорослого віку

Згідно отриманим даним, які наведені у кореляційній плеяді 3.15., ми спостерігаємо обернений взаємозв'язок між шкалою «Професійна

відповідальність» та шкалами «Грошова одержимість» ( $r=-0,394$ ;  $p\leq 0,05$ ), «Влада» ( $r=-0,385$ ;  $p\leq 0,05$ ). Також виявлено негативну кореляцію між шкалою «Задоволеність змістом роботи порівняно із заробітком» та шкалою «Неадекватна поведінка» ( $r=-0,393$ ;  $p\leq 0,05$ ), а також позитивний зв'язок із шкалою «Інтерес до роботи» ( $r=0,473$ ;  $p\leq 0,05$ ). Такі результати свідчать, що чим вищий рівень задоволеності жінок раннього дорослого віку змістом роботи порівняно з заробітком, тим вища їхня зацікавленість професійною діяльністю; чим менш вони схильні до неадекватної поведінки стосовно грошей, тим краще контролюють своє фінансове становище, оптимально оцінюють потреби та витрати, легше приймають рішення стосовно власних покупок. Разом з тим, простежується тенденція, що чим більше жінки раннього дорослого віку відчувають професійну відповідальність у роботі, тим нижче їх невротична поведінка збагачення і бажання отримати більшу кількість грошей, тим менше вони хвилюються за своє фінансове становище, більшою мірою вважають, що гроші це не єдине, на що можна розраховувати. Також виявлено, що високе професійне ставлення до власних обов'язків, у жінок раннього дорослого віку, підвищує гордість за власні фінансові успіхи, та знижує схильність особистості до того, щоб використовувати гроші як інструмент маніпуляцій, контролю та впливу на людей, заради досягнення власних інтересів та цілей.



**Рис. 3.16. Кореляційна плеяда взаємозв'язків грошових уявлень та поведінки зі складовими життєвої задоволеності серед жінок раннього дорослого віку**

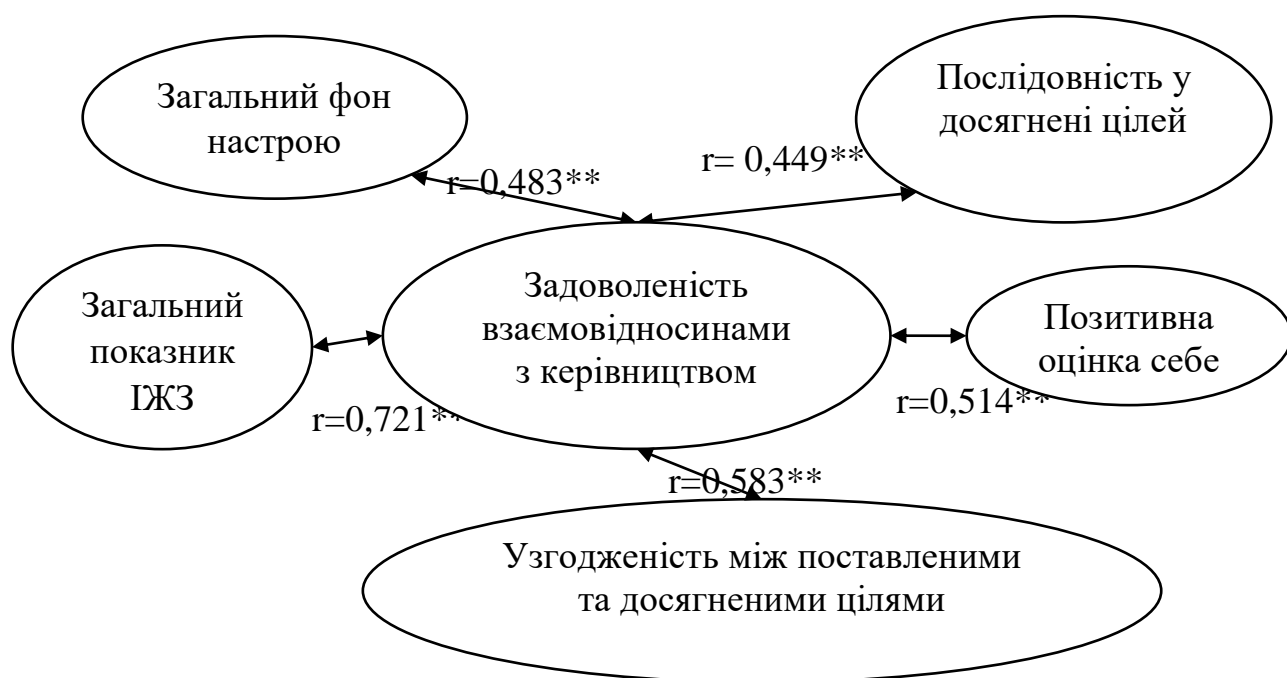
Як бачимо з рисунку 3.16., встановлені негативні кореляційні зв'язки між шкалою «Неадекватна поведінка» та шкалами «Послідовність у досягненні цілей» ( $r=-0,630$ ;  $p\leq 0,01$ ), «Загальний показник індексу життєвого задоволення» ( $r=-0,572$ ;  $p\leq 0,01$ ), «Позитивна оцінка себе» ( $r=-0,523$   $p\leq 0,01$ ), «Альтруїзм-Егоїзм» ( $r=-0,362$ ;  $p\leq 0,05$ ), Додатково простежується цікавий обернений взаємозв'язок між показниками грошової одержимості та шкалою «Загальний фон настрою» ( $r=-0,454$ ;  $p\leq 0,05$ ). На основі вищезазначених результатів можна підтвердити, що чим краще жінки раннього дорослого віку орієнтуються на власну особистість, позитивно оцінюють себе, власні можливості, можуть послідовно досягати цілей, виконувати завдання, а також чим більше вони суб'єктивно переживають задоволення від життя, тим нижче їх неадекватна поведінка з грошима, вони менше відчувають провини, коли витрачають гроші, адекватно оцінюють власні фінансові можливості та при фінансових витратах враховують власні побажання для того, щоб купити щось для себе.

Також встановлено, що чим більше у жінок раннього дорослого віку домінують позитивні види настрою, чим оптимістичніше жінки дивляться на власну ідентичність життя, чим менше їхні домагання та зацикленість на грошах, то більшою мірою відчувають самодостатніми та менше порівнюють власні грошові можливості відносно інших.

Під час аналізу взаємозв'язків компонентів задоволеності працею жінок раннього дорослого віку з особливостями переживання життєвого задоволення, були виявлено, що одним із центрових компонентів задоволеності працею є показник «Задоволеність взаємовідносинами з керівництвом» (див. рис. 3.17.), який прямо корелює із шкалами «Загальний показник індексу життєвої задоволеності» ( $r=0,721$ ;  $p\leq 0,01$ ), «Узгодженість між поставленими та досягненими цілями» ( $r=0,583$ ;  $p\leq 0,01$ ), «Позитивна оцінка себе» ( $r=0,514$ ;

$p \leq 0,01$ ), «Загальний фон настрою» ( $r=0,483$ ;  $p \leq 0,01$ ), «Послідовність у досягненні цілей» ( $r=0,449$ ;  $p \leq 0,01$ ).

Отримані результати свідчать, що задоволення відносинами з керівництвом виступають одним із факторів впливу на компоненти життєвого задоволення жінок раннього дорослого віку. Виявлено, що чим вищий рівень відчуття власного суб'єктивного благополуччя, вища здатність послідовно досягати власних цілей, ефективніше узгодження поставлених цілей з тими, що можливо реалізувати, при збереженні позитивного емоційного фону, настрою жінки, тим вища їх задоволеність у взаємостосунках з керівництвом на роботі. Відповідно, зниження відчуття задоволення стосунками з керівництвом знижує рівень життєвого задоволення серед жінок раннього дорослого віку.

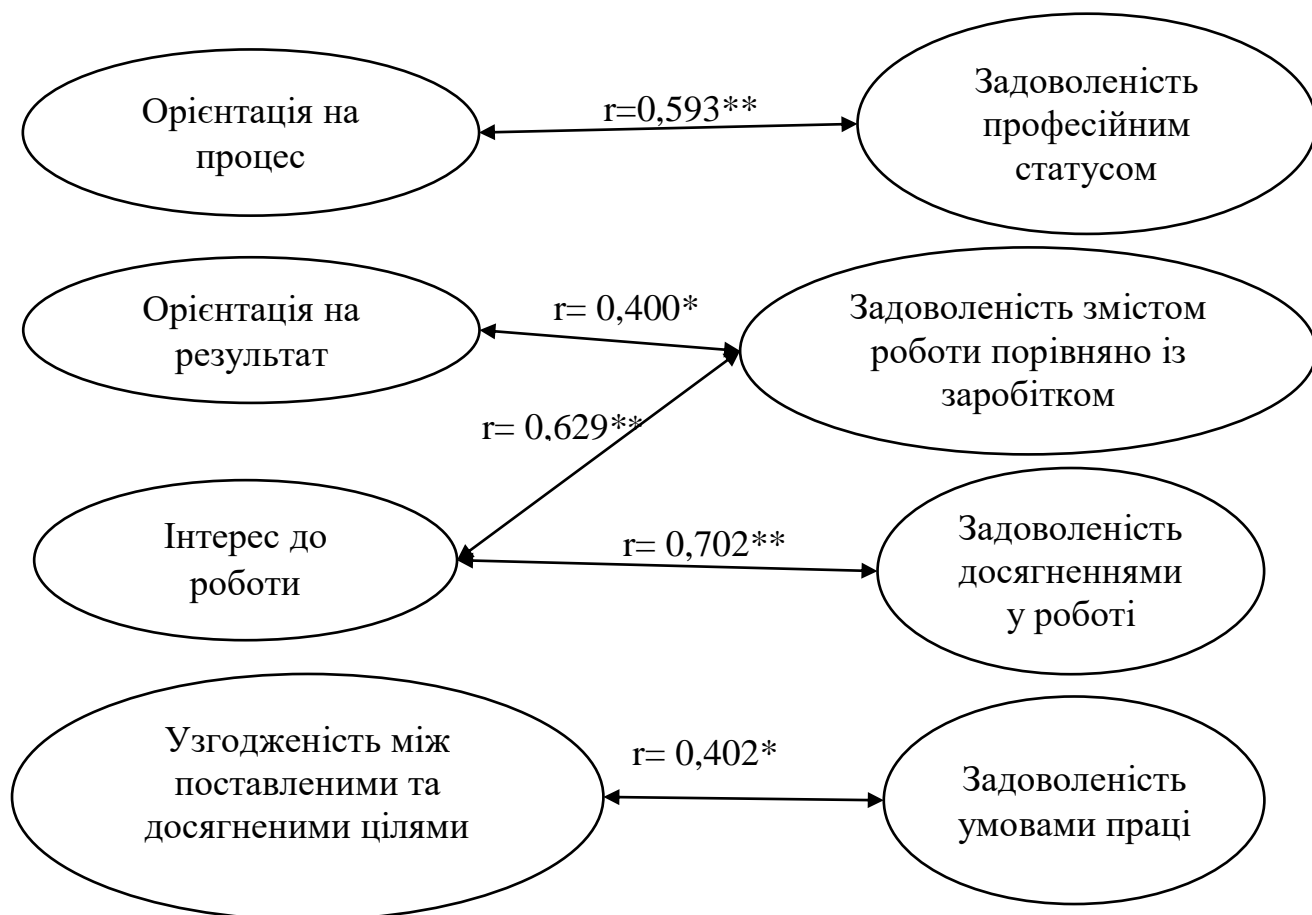


**Рис. 3.17. Кореляційна плеяда взаємозв'язків компонентів життєвого задоволення із задоволенням взаємостосунками з керівництвом серед жінок раннього дорослого віку**

Як засвідчує рис. 3.18, було виявлено розгалужену систему взаємозв'язків соціально-психологічних установок у мотиваційній сфері особистості з інтегральними показниками задоволеності працею у жінок раннього дорослого віку. Виходячи з кореляційної плеяди, ми спостерігаємо: 1) шкала «Задоволеність змістом роботи порівняно із заробітком» корелює із шкалами



«Орієнтація на результат» ( $r=0,400$ ;  $p\leq 0,05$ ), «Інтерес до роботи» ( $r=0,629$ ;  $p\leq 0,01$ ), у свою чергу крайній показник додатково прямо корелює з шкалою «Задоволеність досягненнями у роботі» ( $r=0,702$ ;  $p\leq 0,01$ ); 2) встановлено пряму взаємозалежність між шкалою «Орієнтація на процес» та шкалою «Задоволеність професійним статусом» ( $r=0,593$ ;  $p\leq 0,01$ ); 3) шкала «Узгодженість між поставленими та досягненими цілями» корелює із шкалою «Задоволеність умовами праці» ( $r=0,402$ ;  $p\leq 0,05$ ).

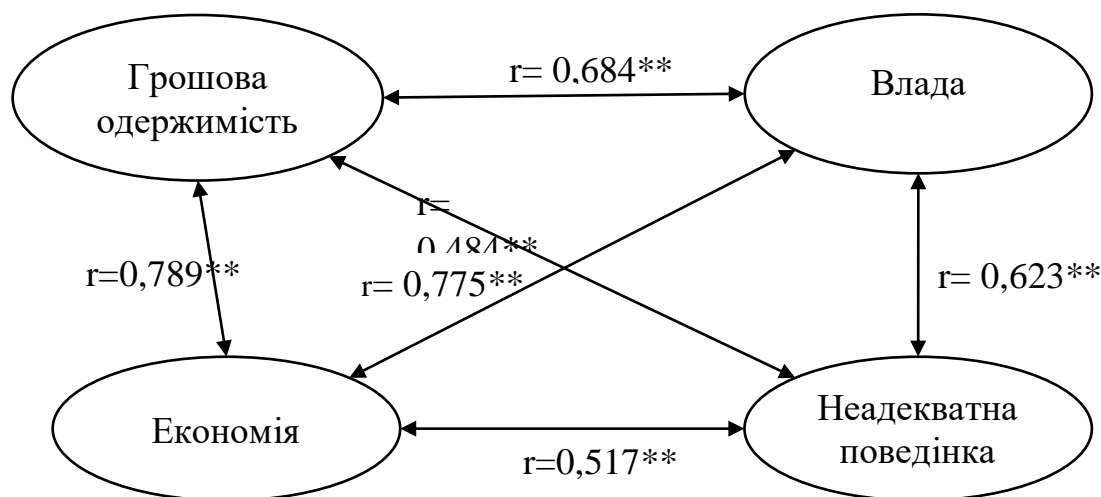


**Рис. 3.18. Кореляційна плеяда взаємозв'язку компонентів життєвого задоволення та задоволення працею у жінок раннього дорослого віку**

Такі результати дозволяють нам припускати, що чим вищий рівень у жінок раннього дорослого віку задоволеності змістом роботи відповідно до рівня їх заробітної плати, тим вища мотивація та інтерес виконувати робочі обов'язки, організовувати робочий процес, більша схильність орієнтуватись на кінцевий результат при професійній діяльності та отримувати від цього задоволення. Виявлено, що чим більше жінки раннього дорослого віку

орієнтуються на робочий процес та приділяють йому значну увагу, тим вище відчуття задоволеності професійним статусом і обов'язками, які останні виконують. Також встановлено, що чим більше у жінок взаємоузгоджені поставлені та досягнуті цілі, тим вища задоволеність умовами праці.

На наступному етапі нашого дослідження нами були виявлені та розкриті специфічні кореляційні зв'язки ставлення до грошей з психологічними характеристиками у групі чоловіків раннього дорослого віку.

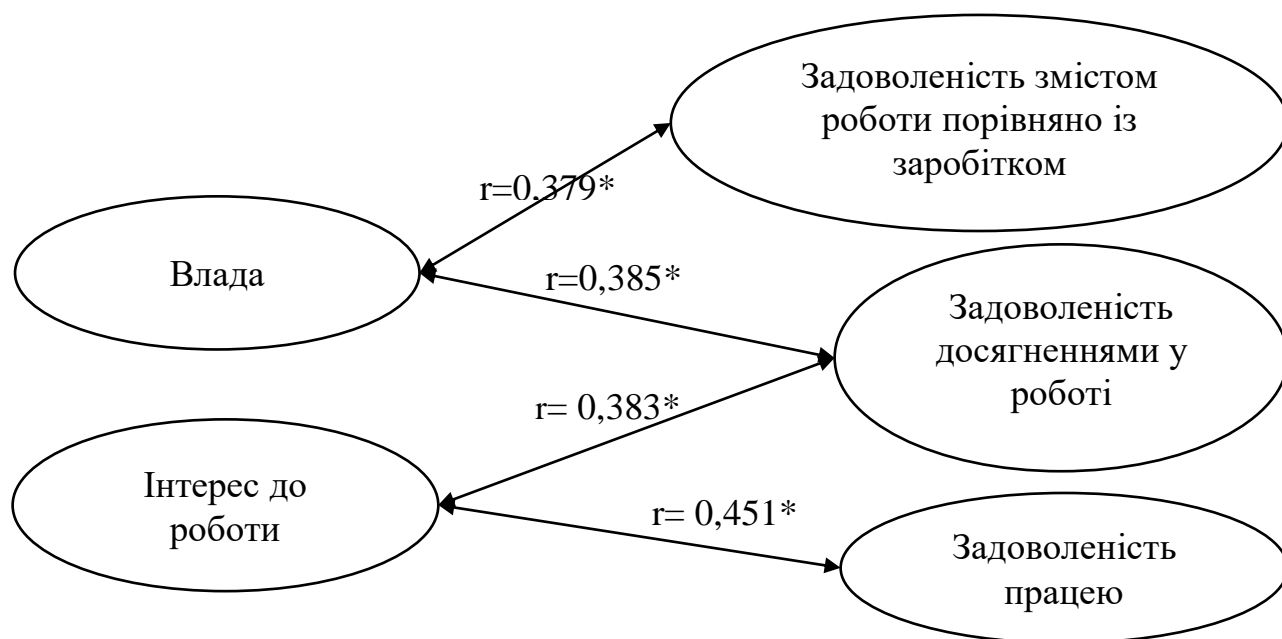


**Рис. 3.19. Кореляційна плеяда внутрішніх взаємозв'язків грошових уявлень та поведінки у чоловіків раннього дорослого віку**

Як засвідчує рис. 3.19., існує міцний внутрішній взаємозв'язок грошових уявлень та поглядів між собою у групі чоловіків раннього віку, в групі жінок раннього дорослого віку такі зв'язки були відсутні. У цій плеяді утворились прямі зв'язки між шкалою «Грошова одержимість» та шкалою «Влада» ( $r=0,683$ ;  $p \leq 0,01$ ), «Економія» ( $r=0,789$ ;  $p \leq 0,01$ ), «Неадекватна поведінка» ( $r=0,483$ ;  $p \leq 0,01$ ), а також прямо корелює шкала «Економія» із шкалою «Влада» ( $r=0,775$ ;  $p \leq 0,01$ ), та «Неадекватна поведінка» ( $r=0,517$ ;  $p \leq 0,01$ ).

Такі результати свідчать, що у чоловіків раннього дорослого віку грошові уявлення та грошова поведінка є цілісною структурою взаємозв'язків, чим більше чоловіки економлять, часто обмежують себе у фінансових витратах, тим вищий рівень переживань стосовно власного фінансового становища, виражене установками про те, що їх дохід менший, ніж вони заслуговують. Така система

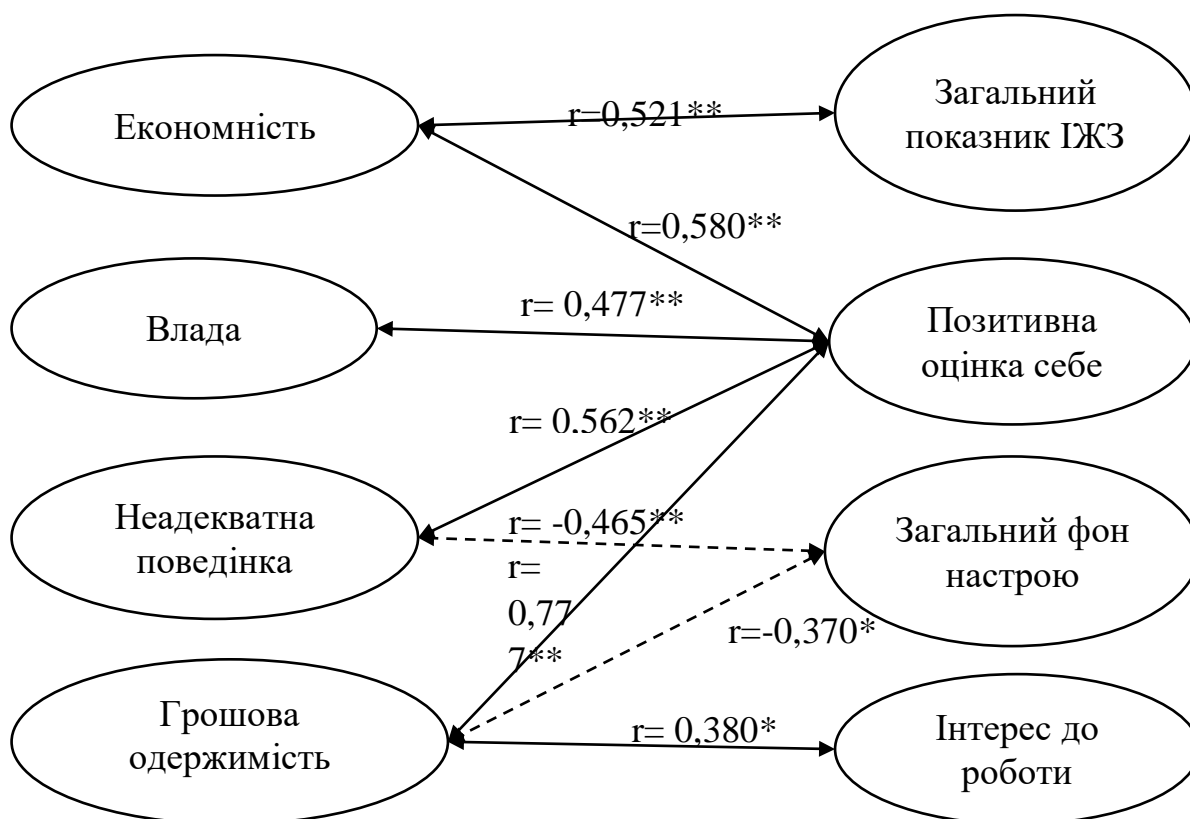
грошових уявлень провокує високий рівень невротичності та тривожності у сфері фінансового збагачення. Виявлено також, що чим нижчий у чоловіків раннього дорослого віку контроль над власним фінансовим становищем, тим вища схильність до фінансової маніпуляції, бажання впливати на інших людей та використовувати гроші для того, щоб керувати соціальним оточенням, заощаджувати та надавати перевагу щотижневій, ситуативній зарплаті.



**Рис. 3.20. Кореляційна плеяда взаємозв'язків грошових уявлень та поведінки з компонентами задоволеності працею у чоловіків раннього дорослого віку**

Згідно отриманим даним, які наведені у кореляційній плеяді 3.20., ми спостерігаємо прямі взаємозв'язки між шкалою «Влада» та шкалами «Задоволеність змістом роботи порівняно із заробітком» ( $r=0,379$ ;  $p \leq 0,05$ ) та шкалою «Задоволеність досягненнями у роботі» ( $r=0,385$ ;  $p \leq 0,05$ ), а також простежується зв'язок між інтересом до роботи та шкалою «Задоволеність працею» ( $r=0,451$ ;  $p \leq 0,05$ ) та «Задоволення досягненнями у роботі» ( $r=0,383$ ;  $p \leq 0,05$ ). Це свідчить про те, що чим більше чоловіки раннього дорослого віку відчують задоволення між змістом роботи та отримуваною зарплатою, досягненнями на роботі, тим вища схильність вважати, що гроші для людей є інструментом, за допомогою якого можна впливати, підкуповувати власною щедрістю, тим більше пишаються власним фінансовим становищем. Також

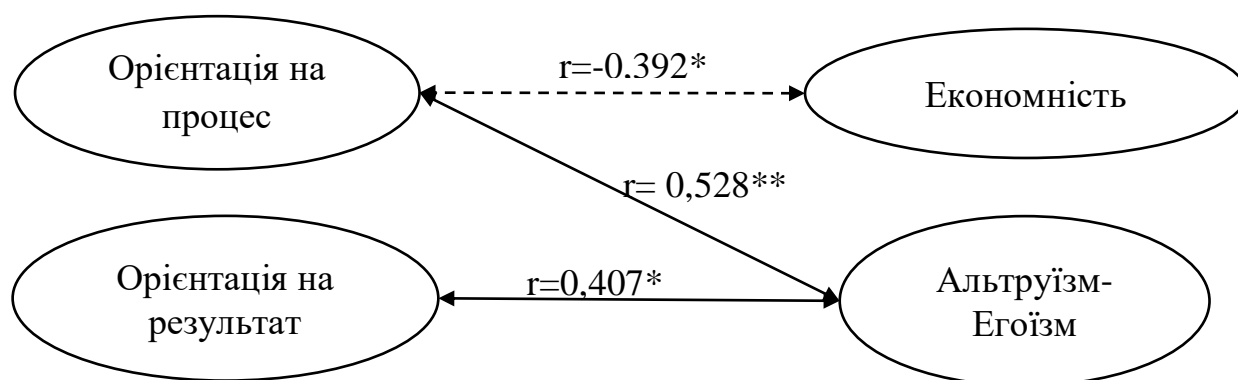
визначено, що високий інтерес до роботи, власних обов'язків і завдань, які виконують чоловіки під час роботи, підвищує відчуття задоволеності професійною діяльністю та роботою в цілому, а також приносить вищу задоволеність досягненнями у роботі.



**Рис. 3.21. Кореляційна плеяда взаємозв'язків грошових уявлень та поведінки із складовими життєвого задоволення у чоловіків раннього дорослого віку**

На наступному етапі ми дослідили взаємозв'язки грошових установок та поглядів чоловіків раннього дорослого віку з компонентами життєвої задоволеності. Виходячи з отриманих результатів, які зображені на рис. 3.21., ми виявили наступні залежності: 1) показники за шкалою «Позитивна оцінка себе» прямо корелює з шкалами «Грошова одержимість» ( $r = 0,777$ ;  $p \leq 0,01$ ), «Економність» ( $r = 0,580$ ;  $p \leq 0,01$ ), «Неадекватна поведінка» ( $r = 0,562$ ;  $p \leq 0,01$ ), «Влада» ( $r = 0,477$ ;  $p \leq 0,01$ ); 2) виявлено, що загальний фон настрою обернено пов'язаний із шкалою «Неадекватна поведінка» ( $r = -0,465$ ;  $p \leq 0,01$ ) та «Грошова одержимість» ( $r = -0,370$ ;  $p \leq 0,05$ ). Спираючись на отримані кореляційні плеяди, ми спостерігаємо тенденцію, що чим вищий рівень у чоловіків раннього

дорослого віку позитивної оцінки себе, тим вищий рівень грошової одержимості, влади, економності та неадекватної поведінки. Також виявлено, що чим вищий рівень позитивного емоційного фону та настрою у чоловіків, тим нижча схильність до покупок непотрібних речей, вони менше відчують провину за погіршений фінансовий стан та більш схильні раціонально планувати власні витрати, ставитись до того, що гроші є не єдиною системою розрахунку та не все за них можна придбати. Встановлено, що, чим більше чоловіки раннього віку відчують життєве задоволення, тим більш схильні не розголошувати інформацію про власне фінансове становище, вчасно сплачувати усі рахунки, співставляти важливість придбання тих чи інших речей тощо.



**Рис. 3.22. Кореляційна плеяда взаємозв'язків грошових уявлень та поведінки з мотиваційними установками у чоловіків раннього дорослого віку**

Також у чоловіків раннього дорослого віку було визначені взаємозв'язки між уявленнями та поглядами на гроші й соціально-психологічними установками особи в мотиваційній сфері. Виходячи з результатів, які зображені на рис. 3.22., ми спостерігаємо існує прямий взаємозв'язок між шкалою «Альтруїзм-Егоїзм» та шкалами «Орієнтація на процес» ( $r=0,528$ ;  $p \leq 0,01$ ), «Орієнтація на результат» ( $r=0,407$ ;  $p \leq 0,05$ ). Також спостерігається обернена кореляція між шкалою «Орієнтація на процес» та показниками шкали «Економність» ( $r=-0,392$ ;  $p \leq 0,05$ ). Отримані результати вказують, що чим більший прояв у чоловіків раннього дорослого віку самоцінності особистості, орієнтації на власні потреби, інтереси інших людей, тим більше вони досягають

результатів у професійній діяльності всупереч перешкодам та невдачам, більше цікавляться роботою та менше задумуються над досягненнями результату.

На наступному етапі дослідження для визначення ступеню значимості відмінностей серед досліджуваних змінних між групою жінок та чоловіків раннього дорослого віку ми використали непараметричний критерій – U-критерій Манна Уїтні. Аналізу піддавалися різні категорії. У ході статистичного дослідження було виявлені наступні статистично достовірні відмінності між двома групами.

Дослідження виявило відмінності у грошових уявленнях за показником «Економність» ( $U=334,50$ ;  $p = 0,049$ ), де статистичний показник вищий у групі жінок раннього дорослого віку (Середній ранг по групі = 34,35), аніж у групі чоловіків (Середній ранг по групі = 26,65). Також статистичне дослідження встановило, що існує статистична відмінність за показником «Професійна відповідальність» (» ( $U=564,50$ ;  $p = 0,048$ ), де показник вищий у групі чоловіків раннього дорослого віку (Середній ранг по групі = 34,32), аніж серед жінок раннього дорослого віку (Середній ранг по групі = 26,65).

Отже, у ході проведеного кореляційного аналізу було визначено, що чим вищий рівень у жінок раннього дорослого віку задоволеності змістом роботи порівняно з заробітком, тим вища їх зацікавленість професійною діяльністю, тим менша схильність до неадекватної поведінки стосовно грошей, вони краще контролюють своє фінансове становище. Виявлено, що високе професійне ставлення жінок раннього дорослого віку до власних обов'язків підвищує гордість за власні фінансові успіхи та знижує схильність особистості до того, щоб використовувати гроші як інструмент маніпуляцій.

Доведено, що чим краще жінки раннього дорослого віку орієнтуються на власну особистість, позитивно оцінюють себе, власні можливості, можуть послідовно досягати цілей, виконувати завдання, а також чим більше вони суб'єктивно переживають задоволення від життя, тим нижче їх неадекватна поведінка з грошима, вони менше відчувають провини, коли витрачають гроші, адекватно оцінюють власні фінансові можливості.

У групі чоловіків раннього дорослого віку визначено, що їхні грошові уявлення та грошова поведінка є цілісною структурою взаємозв'язків, чим більше чоловіки економлять, часто обмежують себе у фінансових витратах, тим вищий рівень переживань стосовно власного фінансового становища, виражене установками про те, що їх дохід менший, ніж вони заслуговують. Така система грошових уявлень провокує високий рівень невротичності та тривожності у сфері фінансового збагачення. Виявлено, що чим більше чоловіки відчують задоволення між змістом роботи та отримуваною зарплатою, досягненнями на роботі, тим більше вони пишаються власним фінансовим становищем, тим вища їх схильність вважати, що гроші для людей є інструментом, за допомогою якого можна впливати, підкуповувати власною щедрістю.

## ВИСНОВКИ

Аналіз наукової літератури з досліджуваної проблеми і результати проведеного емпіричного дослідження дозволяють сформулювати наступні висновки.

1. В різних науках акцентується увага на дослідженні певного «зрізу» грошей: в економіці гроші аналізуються як особливий вид універсального товару, який є носієм абстрактної цінності й багатства суспільства, має загальну споживну цінність, може обмінюватися на будь-який інший товар; в соціології гроші розглядаються як засіб задоволення потреб суспільства, соціальних груп та особистості у відносинах соціально-економічного обміну; в психології гроші характеризуються в контексті сприйняття їх людиною як символу і як блага, формування певного ставлення до них.

2. Основними напрямками досліджень у сфері психології грошей є трактування феномену «гроші» як певного образу в людських уявленнях; дослідження психологічних феноменів, суміжних зі поняттям «гроші» (жадібність, щедрість, багатство, бідність тощо); встановлення зв'язку грошей з психічним здоров'ям особистості; побудова монетарних типологій; аналіз монетарної поведінки як різновиду економічної поведінки; розробка діагностичного інструментарію для дослідження психології грошей; виявлення змісту та детермінант ставлення особистості до грошей.

3. Ставлення до грошей є компонентом загальної системи ставлень людини, що відображає її свідомо вибіркового, суб'єктивно-оціночного підходу до грошей як об'єкту дійсності, який являє собою інтеріоризований досвід існування в соціальному оточенні, взаємодії з грошима та виявляється в таких функціональних структурах, як потреби, інтереси, ціннісні орієнтації, соціальні уявлення, соціальні установки, мотиви тощо. Структура ставлення людини до грошей включає наступні основні елементи: а) загальне ставлення до грошей; б) ставлення до грошей як засобу задоволення основних потреб у процесі



життєдіяльності; в) ставлення до способів отримання грошей; г) ставлення до видів діяльності для заробляння грошей.

4. У жінок раннього дорослого віку виявлено негативні кореляційні зв'язки між показниками «Неадекватна поведінка до грошей» та шкалами «Послідовність у досягненні цілей», «Орієнтація на альтруїзм-егоїзм», «Загальний показник індексу життєвого задоволення», «Позитивна оцінка себе». Крім того, додатково визначено обернений взаємозв'язок між показниками грошової одержимості та шкалою «Загальний фон настрою».

Встановлено, що чим вищий у жінок раннього дорослого віку рівень задоволеності змістом роботи порівняно з заробітком, тим вища їх зацікавленість професійною діяльністю, тим менш вони схильні до неадекватної поведінки стосовно грошей, краще контролюють своє фінансове становище.

Виявлено, що чим вищий рівень у жінок раннього дорослого віку задоволеності змістом роботи відповідно до рівня їх заробітної плати, тим вища мотивація та інтерес виконувати робочі обов'язки, організовувати робочий процес, більша схильність орієнтуватись на кінцевий результат при професійній діяльності та отримувати від цього задоволення.

5. Доведено, що чим вищий у чоловіків раннього дорослого віку рівень позитивної оцінки себе, тим вищий рівень грошової одержимості, влади, економності та неадекватної поведінки.

Також виявлено, що чим вищий рівень позитивного емоційного фону та настрою у чоловіків, тим нижча схильність до покупок непотрібних речей, вони менше відчують провину за погіршений фінансовий стан, більш схильні раціонально планувати власні витрати, ставитись до того, що гроші є не єдиною системою розрахунку, та не все за них можна придбати.

Встановлено, що чим більше чоловіки раннього віку відчують життєве задоволення, тим більш схильні не розголошувати інформацію про власне

фінансове становище, вчасно сплачувати усі рахунки, співставляти важливість придбання тих чи інших речей тощо.

6. Визначено, що показник грошових уявлень - економність - статистично вищий у групі жінок раннього дорослого віку, а показник професійної відповідальності вищий у групі чоловіків раннього дорослого віку.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Безпрозванна Т.А. Особливості генезису грошової культури сучасності. *Культурологія*. 2020. Випуск 42 (55). С 153-159.
2. Бутко М.П., Неживенко А.П., Пепа Т.В. Економічна психологія: навчальний посібник. Київ, 2016. 232 с.
3. Власова-Чмерук О., Юдко А. Зв'язок задоволеності життям зі ставленням до грошей у осіб юнацького віку. *Психологія особистості*. 2019. №1 (10). С. 123-128.
4. Гаркуша І.В. Основні типи ставлення особистості до грошей. *Вісник університету імені Альфреда Нобеля. Педагогічні науки. Серія «Педагогіка і психологія»*. 2018. №2 (16). С. 40-45.
5. Гупаловська В.А., Курилишин М. Монетарні установки жінок із різними кар'єрними орієнтаціями. *Психологічні проблеми сучасності: Тези XII науково-практичної конференції студентів та молодих вчених (14-15 травня 2015 року)*. Львів, 2015. С. 30- 33.
6. Гусєва О.Ю., Легомінова С.В., Воскобоєва О.В., Ромащенко О.С., Хлевицька Т.Б. *Психологія підприємництва та бізнесу: навчальний посібник*. Київ, 2019. 257 с.
7. Гусєва О.Ю., Легомінова С.В., Воскобоєва О.В., Ромащенко О.С., Хлевицька Т.Б. *Психологія підприємництва та бізнесу: навчальний посібник*. Київ, 2019. 257 с.
8. Зубіашвілі І. Ставлення до грошей як фактор економічної соціалізації. *Соціальна психологія*. 2008. №5. С. 109-122.
9. Зубіашвілі І.К. Ставлення до грошей як чинник економічної культури старшокласників. *Соціально-психологічні закономірності становлення економічної культури молоді: монографія / В.В. Москаленко, О.В. Лавренко, Н.М. Дембицька, І.К. Зубіашвілі [та ін.]; за ред. В.В. Москаленко*. Київ, 2015. С. 302-308.

10. Ілляхова М.В. Залежність цінності грошей від часосприйняття. Філософія фінансової цивілізації: людина у світі грошей: Матеріали IV Міжнародних філософсько-економічних читань (18-20 травня 2011 року, Львів). Львів, 2011. С. 417-423.
11. Карамушка Л., Креденцер О., Паршак О. Основні тенденції розвитку психології грошей у зарубіжній та вітчизняній психології. Організаційна психологія. Економічна психологія. 2020. №4 (21). С. 49-59.
12. Карамушка Л.М., Ходакевич О.Г. Психологічні особливості ставлення студентської молоді до грошей: монографія. Київ, 2017. 200с.
13. Кожевнікова І.І. Психологічний аналіз відношення до грошей економічно успішних людей. Теоретичні і прикладні проблеми психології. 2006. №3 (14). С. 120-124.
14. Комарова О.О., Братченко Л.Є. Гроші як чинник соціально-психологічного впливу на людей у сучасному суспільстві. Соціальні технології: актуальні проблеми теорії та практики. 2019. Випуск 83. С. 125-133.
15. Комплекс психодіагностичних методик дослідження професіоналізму педагогічних працівників / О.І. Бондарчук, Т.М. Гавлітіна, Л.М. Смольська, В.М. Вронська. Київ-Рівне, 2016. 24 с.
16. Коростелева Т.В. Личностные ресурсы в управлении качеством жизни молодежи: стратегии, инструменты, измерения. Санкт-Петербург, 2020. 148с.
17. Курилишин М., Гупаловська В.А. Монетарні установки жінок із різними кар'єрними орієнтаціями. Психологічні проблеми сучасності: Тези XII науково-практичної конференції студентів та молодих вчених. Львів, 2015. С. 30-33.
18. Кушнерчук М.О. Ставлення студентської молоді до грошей. Психосоціальний вимір буття особистості в сучасному суспільстві. Збірник тез конференції. Львів, 2016. С. 47-50.
19. Ложкін Г.В., Комаровська В.Л. Економічна психологія: навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. Київ, 2014. 412с.
20. Москаленко В. Сучасні напрямки досліджень в економічній психології. Соціальна психологія. 2004. №3. С. 3-21.

21. Нікітіна О.П. Психологічні особливості простору значень грошей у свідомості іноземних студентів. Психологічні науки:збірник наукових праць. 2013. Том 2. Випуск 10 (91). С. 222-227.
22. Паршак О.І. Вплив соціально-демографічних та організаційно-професійних характеристик персоналу комерційних організацій на його оцінку способів отримання грошей. Організаційна психологія. Економічна психологія. 2019. №1 (16). С. 64-73.
23. Паршак О.І. Психологічні особливості ставлення до грошей персоналу комерційних організацій: дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата психологічних наук за спеціальністю 19.00.10 – організаційна психологія; економічна психологія. Київ, 2021. 300 с.
24. Практическая психодиагностика. Методики и тесты: Учебное пособие / Редактор-составитель Д.Я. Райгородский. Самара, 2001. 672с.
25. Сімків М. Гроші як соціально-психологічний феномен. Молодий вчений. 2015. № 10 (25). Частина 2. С. 191-194.
26. СімківМ.Модифікований варіант методики А. Фернема «Шкала грошових уявлень та поведінки» (ШГУП). Освіта регіону. 2012. №2.
27. Сімків М. Соціально-психологічні аспекти ставлення до грошей. Соціо-гуманітарні проблеми людини. 2010. №5. С. 209-217.
28. Смовженко Т.С. Соціальні функції грошей у контекстах філософсько-економічного дослідження. Філософія фінансової цивілізації: людина у світі грошей: Матеріали IV Міжнародних філософсько-економічних читань (18–20 травня 2011 року, Львів) / Редколегія. Відп. секретар З.С. Скринник. Львів, 2011. С. 6-15.
29. Харіна О.Є. Ставлення до грошей сучасного студентства. Роль особистості у формуванні соціальних відносин у сучасному суспільстві: збірник наукових праць / За загальною ред. Н.В. Ківенко. Ірпінь, 2014. С. 170-176.
30. Шамне А.В. Ставлення до грошей, монетарні установки і цінності сучасної молоді України. Проблеми сучасної психології. 2018. №1. С. 189-195.

31. Юрій С.І., Кізима Т.О. Фінансова грамотність населення в діалектиці сучасних освітніх тенденцій. *Фінанси України*. 2012. №2. С. 16-25.
32. Яновська С.Г., Туренко Р.Л., Фоломеева Г.В. Емоційне ставлення до грошей студентів, які суб'єктивно готові до фінансового самозабезпечення. *Вісник Харківського національного університету. Серія «Психологія»*. 2011. №959. С. 212-215.