

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**  
**ВОЛИНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ЛЕСІ**  
**УКРАЇНКИ**  
**ФАКУЛЬТЕТ ПСИХОЛОГІЇ**  
**Кафедра практичної психології та психодіагностики**

На правах рукопису

**ШИМИНЮК ІВАННА ВОЛОДИМИРІВНА**

**ОСОБЛИВОСТІ СТАВЛЕННЯ ДО ГРОШЕЙ В ПЕРІОД ЮНАЦТВА**  
**ТА РАННЬОЇ ДОРОСЛОСТІ**

Спеціальність: 053 «Психологія»  
Освітньо-професійна програма «Практична психологія»  
Робота на здобуття освітнього ступеня «Бакалавр»

Науковий керівник:  
**КОШИРЕЦЬ ВІКТОР ВАСИЛЬОВИЧ,**  
кандидат психологічних наук,  
доцент кафедри практичної психології та  
психодіагностики

**РЕКОМЕНДОВАНО ДО ЗАХИСТУ**

Протокол №

засідання кафедри практичної психології та  
психодіагностики

від \_\_\_\_\_ 2024 р.

Завідувач кафедри

Прізвище, ініціали \_\_\_\_\_  
(підпис)

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**  
**ВОЛИНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**  
**ІМЕНІ ЛЕСІ УКРАЇНКИ**  
**ФАКУЛЬТЕТ ПСИХОЛОГІЇ**

**Волинський національний університет імені Лесі Українки**

Факультет психології  
Кафедра практичної психології та психодіагностики  
Освітній ступінь «Бакалавр»  
Спеціальність 053 Психологія  
Освітня програма Практична психологія

**ЗАТВЕРДЖУЮ**  
**Завідувач кафедри**

« \_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2023 року

**ЗАВДАННЯ НА ВИПУСКНУ КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ (ПРОЕКТ)**  
**СТУДЕНТУ**

**Шиминюк Іванна Володимирівна**

1. Тема роботи (проекту): **Особливості ставлення до грошей в період юнацтва та ранньої дорослості**

Керівник роботи (проекту) Коширець Віктор Васильович, кандидат психологічних наук, доцент

2. Строк подання студентом роботи (проекту) 22.05.2024 року.

3. Мета та завдання випускної кваліфікаційної роботи (проекту): виявити грошові настанови у осіб юнацтва та ранньої дорослості та проаналізувати особливості ставлення до грошей, як на теоретичному, так і на емпіричному рівнях.

**4. Завдання дослідження:**

1. Здійснити теоретичний аналіз та узагальнення підходів до проблематики дослідження.

2. Підібрати психодіагностичний інструментарій, що адекватний меті дослідження.

3. Визначити етапи організації та проведення емпіричного дослідження.

4. Здійснити аналіз отриманих результатів: порівняти особливості грошових настанов у осіб юнацького віку та осіб раннього дорослого віку; порівняти особливості прояву грошових настанов у осіб, що працюють і непрацюючих; виявити взаємозв'язки між грошовими настановами та особливостями самоставлення; охарактеризувати особливості ставлення до грошей.

5. Інтерпретувати результати дослідження з формулюванням висновків.

5. Дата видачі завдання 15.09.2023 року

## КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів випускної кваліфікаційної роботи (проекту)	Строк виконання етапів роботи (проекту)	Примітка
1.	На першому етапі дослідження, після попереднього ознайомлення з проблематикою та її попереднього аналізу, основна увага приділяється вибору напрямку дослідження, формулюванню мети та завдань, визначенню об'єкта, предмета та методів дослідження, а також підбору потенційних джерел інформації.	15.09 - 20.10.2023	
2.	Другий етап дослідження зосереджений на сучасних наукових підходах до вивчення ставлення до грошей як предмету психологічного дослідження.	20.11 - 25.11.2023	
3.	Третій етап дослідження передбачає проведення емпіричного діагностичного дослідження. Цей етап охоплює підготовку до діагностики, розробку та уточнення інструкцій для респондентів, їх попереднє тестування на простоту та зрозумілість, а також саму діагностику респондентів. На основі розробленої процедури та методики дослідження було організовано дослідження по виявленню наявних грошових настанов у респондентів. Отримані результати стали основою для організаційних заходів щодо подальшого планування кваліфікаційної роботи: визначення завдань, розробки програми дослідження, збору матеріалу, встановлення етапів дослідження, вибору методів і завдань дослідження, а також кількісного та якісного аналізу отриманих даних.	20.11 - 16.12.2023	
4.	Провести емпіричний аналіз та дослідження психологічних особливостей ставлення до грошей у осіб юнацького віку та в період ранньої дорослості.	16.12 - 22.01.2024	

5.	П'ятий етап дослідження - порівняльна характеристика ставлення до грошей у юнацькому віці та в період ранньої дорослості.	22.01 - 05.03.2024	
6.	Узагальнення та висновки на основі теоретичного опрацювання наукових джерел, проведеного емпіричного дослідження та аналізу отриманих результатів.	15.03.- 30.04.2024	
7.	Остаточне оформлення роботи	30.04.-30.05.2024	

**Здобувач освіти**

\_\_\_\_\_  
(підпис)

Шиминюк І. В.  
(прізвище та ініціали)

**Керівник роботи  
(проекту)**

\_\_\_\_\_  
(підпис)

Коширець В.В.  
(прізвище та ініціали)

## АНОТАЦІЯ

*Шиминюк І. В. Особливості ставлення до грошей в період юнацтва та ранньої дорослості.*

*Робота на здобуття освітнього ступеня «Бакалавр» за спеціальністю 053 «Психологія» – Волинський національний університет імені Лесі Українки, Луцьк, 2024.*

У випускній роботі представлений теоретичний аналіз та результати емпіричного дослідження психологічних особливостей ставлення до грошей у осіб юнацького віку та в період ранньої дорослості.

В результаті аналізу психологічної літератури були розглянуто теоретичні підходи до розуміння ставлення до грошей. Також в роботі описано та проаналізовано типології особистості в контексті грошової поведінки та дослідження соціально-психологічних аспектів ставлення до грошей.

Ставлення до грошей (грошові настанови, монетарний атитюд) можна визначити як настанови, які складаються з емоційної оцінки, когнітивної інтерпретації та поведінкових проявів щодо грошей та всього, що пов'язано з фінансовими питаннями, яке формується в результаті накопичення досвіду поводження з грошима та взаємодії з іншими людьми щодо грошей.

В результаті емпіричного дослідження не було виявлено значимих відмінностей в структурі ставлення до грошей у юнаків та осіб раннього дорослого віку. Був здійснений порівняльний аналіз рівня прояву грошових настанов у осіб юнацького віку та в період ранньої дорослості, а також у працюючих та непрацюючих осіб. Були виявлені взаємозв'язки ставлення до грошей та особливостей самоставлення.

Порівнюючи рівень прояву окремих грошових настанов, було виявлено, що неадекватна поведінка з грошима більш виражена у непрацюючих осіб, ніж у працюючих. Також особи раннього дорослого віку в більшій мірі ніж особи юнацького віку схильні до економності.

**Ключові слова:** ставлення до грошей, грошові настанови, монетарний атитюд, грошова поведінка, грошові типи особистості, грошова етика, самоставлення.

## ANNOTATION

*Shymyuniuk I.V. Peculiarities of attitude to money in the period of youth and early adulthood.*

*The work for obtaining the educational degree of "Bachelor" in specialty 053 "Psychology" - Lesya Ukrainka Volyn National University, Lutsk, 2024.*

The bachelor's thesis represents the theoretical analysis and the results of empirical study of psychological peculiarities of the attitude to money among youth and early adulthood.

As the result of the analysis of psychological literature, theoretical approaches to the understanding of the attitude to money were reviewed. The work also describes and analyzes personality typologies in the context of monetary behavior and the study of socio-psychological aspects of the attitude to money.

Attitudes towards money (money guidelines, monetary attitude) can be defined as guidelines that consist of emotional evaluation, cognitive interpretation and behavioral manifestations regarding money and everything related to financial issues, which is formed because of accumulating experience in handling money and interaction with other people about money.

As the result of the empirical study, no significant differences were found in the structure of attitudes towards money among young people and people of early adulthood. The comparative analysis of the level of manifestation of monetary guidelines among youth and early adulthood, as well as in working and non-working people was carried out. Interrelationships of attitude to money and peculiarities of self-attitude were revealed.

It was found out, that inappropriate behavior with money was more pronounced among non-working people than among working ones, comparing the level of manifestation of individual monetary guidelines. In addition, people of early adulthood tend to be thrifty largely than people of youth age.

**Keywords:** attitude to money, monetary guidelines, monetary attitude, monetary behavior, monetary personality types, monetary ethics, self-attitude.

## ЗМІСТ

<b>ВСТУП.....</b>	<b>3</b>
<b>РОЗДІЛ 1. СТАВЛЕННЯ ДО ГРОШЕЙ ЯК ПРЕДМЕТ ПСИХОЛОГІЧНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ.....</b>	<b>6</b>
1.1. Ставлення до грошей як психологічна категорія.....	6
1.2. Підходи до виділення грошових типів особистості та типологія ставлення до грошей .....	11
1.3. Індивідуально-психологічні та соціальні чинники ставлення до грошей..	18
<b>РОЗДІЛ 2. ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ СТАВЛЕННЯ ДО ГРОШЕЙ .</b>	<b>28</b>
2.1. Контингент та методи дослідження .....	28
2.2. Аналіз результатів емпіричного дослідження.....	31
2.3. Порівняльна характеристика ставлення до грошей у юнацькому віці та в період ранньої дорослості .....	39
<b>ВИСНОВКИ .....</b>	<b>47</b>
<b>СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ .....</b>	<b>51</b>

## ВСТУП

**Актуальність дослідження.** У повсякденному житті гроші використовують через цілу низку причин: як засіб визначення вартості речей, як інструмент обігу при обміні товарів та послуг тощо. Проте, як влучно зазначила одна із дослідниць цієї проблеми В. Москаленко, гроші виконують не лише економічну функцію «гроші є фактором формування психіки людей, створюючи і задовольняючи потреби у виживанні, існуванні, самозадоволенні, занятті певної страти в суспільстві» [14]. З огляду на це, у людини впродовж життя у процесі її соціалізації складається певне ставлення до грошей, яке значною мірою впливає на її професійний вибір, вибір місця роботи, стиль її життєдіяльності, а також певним чином відображає її ціннісні орієнтації та настанови, систему соціальних очікувань.

Саме через те, що гроші виступають не лише як економічний феномен, вони привернули увагу психологів і дедалі частіше стають об'єктом психологічних досліджень. У низці психологічних досліджень виявлені психологічні особливості ставлення до грошей, розроблені психодіагностичні методики для дослідження настанов особистості щодо грошей (зокрема, у роботах А. Фернам, Т. Танг). Окрім цього, значна увага дослідників зосереджена на вивченні деяких специфічних розладів, що пов'язані зі ставленням до грошей (С. Ференці); виокремленням «грошових типів» особистості (Г. Голдберг, О. Дейнека, Ю. Ніколенко); особливостях ставлення до грошей залежно від соціокультурних чинників; приналежності до соціальних груп, вікових груп. Увагу дослідників привернули і проблеми, що пов'язані з психологічними характеристиками, такими як самореалізація, особистісна зрілість, життєвий шлях, система цінностей тощо.

Дуже актуальною проблема ставлення до грошей є з огляду на необхідність економічного виховання молоді, вироблення адекватних моделей ставлення, оскільки економічна соціалізація особистості є дуже важливою у ринковій економіці.

Зважаючи на це, видається актуальною проблема дослідження ставлення до грошей юнаків та дівчат, оскільки саме в цей час набувається досвід



самостійного заробітку та вміння розпоряджатися ним, виробляється стиль поведінки і взаємостосунків з грошми.

**Об'єкт дослідження:** ставлення до грошей.

**Предмет дослідження:** психологічні особливості ставлення до грошей в осіб юнацького віку та в період ранньої дорослості.

**Мета дослідження:** виявити грошові настанови у осіб юнацького віку та в період ранньої дорослості та проаналізувати особливості ставлення до грошей.

**Завдання дослідження:**

1. Здійснити теоретичний аналіз та узагальнення підходів до проблеми дослідження.

2. Підібрати психодіагностичний інструментарій, що адекватний меті дослідження.

3. Визначити етапи організації та проведення емпіричного дослідження.

4. Здійснити аналіз отриманих результатів: порівняти особливості грошових настанов у осіб юнацького віку та осіб раннього дорослого віку; порівняти особливості прояву грошових настанов у осіб, що працюють і непрацюючих; виявити взаємозв'язки між грошовими настановами та особливостями самоставлення; охарактеризувати особливості ставлення до грошей.

5. Інтерпретувати результати дослідження з формулюванням висновків.

**Теоретична та методологічна основа дослідження:** концепція монетарного атитюду Т. Танга, який виділив у структурі грошових настанов емоційну складову (гроші як благо чи зло), когнітивну (гроші як засіб досягнення свободи, влади, успішності та поваги), поведінкову (поведінка в плануванні видатків) складові; типологія монетарних уявлень та поведінки А. Фернама (одержимість грошми, прагнення до влади через гроші, надмірна економність, неадекватна поведінка з грошима).

Для досягнення мети дослідження ми підібрали комплекс

психодіагностичних методик, а саме: методика «Шкала грошових уявлень та поведінки» А. Фернама; методика «Шкала грошової етики» Т. Танга; опитувальник «Методика дослідження самоствавлення» С. Пантелеєва. Обробка результатів здійснювалася за допомогою якісного та кількісного аналізу результатів.

Вибірку дослідження склали представники двох вікових груп: юнаки та дівчата (34 особи, віком від 18 до 21 років) і особи раннього дорослого віку (33 особи, віком від 22 до 28 років). Загалом у дослідженні взяли участь 67 осіб, з них 21 чоловік і 46 жінок. Серед досліджуваних осіб 40 непрацюючих та 27 працюючих респондентів.

**Наукова новизна** полягає у виявленні важливих взаємозв'язків грошових настанов та особливостей особистості різної вікової періодизації.

**Практичне значення** роботи полягає в узагальненні та систематизації наявних досліджень з заявленої проблематики, виявленні особливостей ставлення до грошей, що можна використати в процесі психологічного консультування та економічного виховання молоді.

**Апробація результатів.** Зміст основних положень і результатів дослідження доповідались і обговорювались на XVI Міжнародній науково-практичній конференції «Психологічні основи здоров'я, освіти, науки та самореалізації особистості», 28-29 березня 2024 р., м. Луцьк, та опубліковані у тезах «Психологічні особливості ставлення особистості до грошей»: збірник «Психологічні основи здоров'я, освіти, науки та самореалізації особистості», с. 168-171.

**Структура та обсяг роботи:** робота складається зі вступу, двох розділів, висновків, списку використаних джерел. Загальний обсяг роботи: 59 сторінок, 11 рисунків, список використаних джерел містить 40 найменувань.

# РОЗДІЛ 1

## СТАВЛЕННЯ ДО ГРОШЕЙ ЯК ПРЕДМЕТ ПСИХОЛОГІЧНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ

### 1.1. Ставлення до грошей як психологічна категорія

У процесі взаємодії людини і економічної сфери життя відбувається становлення її ставлення до грошей, складаються певні уявлення про гроші та їхню значущість у житті. Цей феномен активно досліджується як зарубіжними так і вітчизняними вченими. Проте, існує неоднозначність і різноспрямованість розуміння феномену ставлення до грошей. Такі дослідники як О. Дейнека [4], І. Зубіашвілі [7], М. Семенов [19] трактують його в контексті системи ставлень особистості до навколишньої дійсності. У західноєвропейських та американських дослідженнях його розглядають як атитюд, тобто настанову (Т. Танг [38], А. Фернам [35]).

У вітчизняних концепціях ставлення до грошей розглядається як одна із сторін психічного життя особистості, воно є складовою уявлень особистості і відображає її суб'єктивний оцінний і вибірковий підхід до дійсності, що складається у процесі соціалізації і поєднує в собі потреби та емоційне ставлення. Один із дослідників цієї проблематики М. Семенов на основі концепції В. Мясичева визначає монетарні відносини як складову всієї системи відносин особистості і є досвідом поведінки людини з грошми, її взаємодії з оточуючими людьми з приводу грошей, життєву позицію щодо грошей [19].

Низка науковців пишуть про те, що у структурі економічної свідомості власне ставлення до грошей є важливою складовою і таким чином важливою складовою свідомості загалом. Під ставленням до грошей автори розуміють уявлення особистості про гроші, грошові відносини та грошову поведінку (О. Дейнека) [4].

Як психологічний феномен, ставлення до грошей може виконувати терапевтичну функцію, задіюючи компенсаторні механізми. У дослідженнях

зарубіжних вчених ставлення до грошей в основному розглядають через призму соціальних настанов. Соціальна настанова (атитюд) трактується як оцінна реакція (позитивна або негативна) на явища дійсності і виявляється у почуттях, думках чи цілеспрямованій поведінці.

Монетарні соціальні настанови формуються у людини через набуття досвіду грошової поведінки та взаємодії з іншими людьми щодо грошей. Монетарні соціальні настанови у психологічній літературі розглядаються як такі, що мають певну структуру (зазвичай виділяють когнітивну, поведінкову і афективну складові); відзначаються ієрархічністю та валентністю (позитивні, негативні, нейтральні); формуються через набуття досвіду.

У цьому контексті проблему ставлення до грошей вивчали такі зарубіжні вчені як К. Ямаучі та Д. Темплер [40], А. Фернам [35] та інші. В основному їхні зусилля були спрямовані на створення надійного та валідного психодіагностичного інструментарію для виявлення соціальних настанов.

Дослідники К. Ямаучі та Д. Темплер виявили, що в ставленні до грошей можна побачити певні поведінкові моделі, зокрема такі як влада, престиж, час, зберігання, сумніви, якість, тривога. На цій підставі ними було розроблено «Шкалу монетарних атитюдів» (Money Attitude Scale, MAS, 1982), за допомогою якої було виявлено певні гендерні відмінності у ставленні до грошей.

У напрямку створення діагностичного інструменту для виявлення ставлення до грошей працював і такий американський дослідник як Т. Танг. У його роботах ставлення до грошей розглядається через прояв афективної, когнітивної та поведінкової складової грошових настанов. Ним була розроблена методика для вимірювання грошових настанов «Шкала грошової етики» (Money Ethic Scale, MES, 1992) [38].

У результаті досліджень він прийшов до висновку, що заможні люди не вважають гроші злом, а лише свідченням досягнень людини, а молоді люди часто вважають гроші злом. Очевидно, це в певний спосіб пов'язано з проявом юнацького максималізму. Також дослідження Т. Танга свідчать про загалом позитивні настанови щодо грошей у людей різного віку, вони вважають їх

символом успішності і вмінням планувати власний бюджет.

У роботах ще одного дослідника зі США А. Фернама детально описані різні грошові настанови, серед яких він виділяє такі: «залежність» (надмірний інтерес до грошей і стурбованість фінансовим становищем та інші аспекти життя, що пов'язані з грошима), «влада / сила» (ставлення до грошей як до засобу здобуття влади та переваги над іншими, як до можливості маніпулювати і досягати власних цілей), «планування» (здатність планувати витрати), «безпека / консерватизм» (економність та схильність заощаджувати), «неадекватність» (переконаність у нестачі грошей і заклопотаність збільшенням доходів), «зусилля / здібності» (настанова на те, що наявність грошей залежить від зусиль і можливостей особистості). Ці настанови дослідник виокремив в результаті використання «Шкали монетарних уявлень та поведінки» (Money Beliefs and Behavior Scale, MBBS, 1984), яку він розробив на основі клінічних досліджень «грошового божевілля» та «грошової патології» [35].

Цікавий підхід до грошових настанов пропонує І. Резвова, яка зауважує, що ці настанови існують на несвідомому рівні і можуть символізувати зло, хворобу, обман, смерть або любов, повагу, свободу тощо. Окрім цього, настанови можуть відображати ставлення до навколишньої дійсності загалом через призму грошей. Наприклад, люди можуть вважати, що підвищення рівня матеріального добробуту може призвести до погіршення стосунків із близькими людьми; що великі гроші можливо заробити тільки нечесним шляхом. Дослідниця зауважує, що джерелом грошових настанов може виступати батьківська сім'я, особистий досвід та досвід референтних для особи людей [28].

Слід зауважити, що ці два напрями досліджень по своїй суті не суперечать один одному і цілком можливе їхнє поєднання через ототожнення понять «ставлення до грошей» та «грошові настанови». Хоча термін атитюд (attitude) не зовсім співпадає з поняттям «ставлення» у вітчизняній психології, проте у випадку монетарних атитюдів ці поняття ототожнюються, а термін «Money Attitude» перекладають як «грошова настанова» або «ставлення до грошей».

Щоб зрозуміти феномен «ставлення до грошей» слід звернутися до робіт,

в яких розглядають його структуру. Саме Т. Танг вперше виділив структурні складові грошових настанов. Він вважає, що настанови стосовно грошей мають такі складові:

1) афективна складова, яка характеризує наскільки важливі та цінні гроші у житті людини (гроші асоціюються з добром чи злом); переконаність людини, що завдяки грошовій забезпеченості можна значно підвищити якість життя та бути задоволеним життям в цілому; привабливість для особистості накопичування грошей та купівлі предметів розкоші;

2) когнітивна складова – відображає думки та уявлення особистості про роль та значення грошей у житті: можливе уявлення про гроші як засіб реалізації особистих цілей, як символ успішності, засіб досягнення статусу, поваги у соціумі, як інструмент досягнення влади та особистої свободи;

3) поведінкова складова – відображає поведінку особистості з грошима: особливості планування бюджету, контроль та передбачення доходів та витрат, ретельність в оплаті рахунків, планування покупок тощо. На основі цього Т. Танг розробив методичку «Шкала грошової (монетарної) етики» (Money Ethic Scale) [9].

Ще одна група дослідників (А. Журавльова та О. Купрейченко у структурі ставлення до грошей виділяють такі психологічні аспекти: значущість грошей для особистості, тобто ціннісна складова; емоційна складова ставлення до грошей; мотиваційна складова ставлення до грошей, тобто сила та інтенсивність бажання особистості мати гроші; якості особистості, що виявляються у поведінці з грошима (жадібність - щедрість); поведінкова складова - виявляється у тому наскільки суб'єктивно значущими для людини є дії з грошима (одержувати, тратити, примножувати, мати готівку), тобто найбажаніші операції з грошима; соціальні уявлення особистості про роль грошей в індивідуальному та суспільному житті; уявлення особистості про те, які функції виконують гроші у її житті, як вони впливають на досягнення життєвих цілей. Отже, у структурі ставлення до грошей усі дослідники, як правило, виділяють такі компоненти, як когнітивний, афективний та поведінковий (конативний) [10].

Дуже детальний і розгорнутий аналіз складових ставлення до грошей

поданий у роботах І. Зубіашвілі. Вона вважає, що когнітивний компонент ставлення до грошей, це уявлення у свідомості людини про гроші, яке дає можливість побудувати власну картину економічного світу, усвідомити своє місце у системі монетарних відносин, визначає внутрішню картину економічної дійсності. Цей компонент виявляє як особистість інтерпретує роль грошей у житті людини і суспільства та економічну реальність в цілому. Когнітивний компонент ставлення до грошей пов'язаний із тими знаннями, які має особистість у сфері економічних стосунків, системою її уявлень про монетарні цінності суспільства. Обізнаність особистості стосовно економічної ситуації перебуває у прямій залежності від ступеня складності економічного феномена: чим простіший економічний феномен, тим краще людина його розуміє (адже має можливість неодноразово спостерігати його в своєму житті та житті інших, має можливість дізнатись професійну точку зору, думку суспільства тощо) і навпаки, чим складніший економічний феномен, тим менш обізнана людина щодо цього феномена. Уявлення про функції, роль грошей та все, що їх стосується дозволяють людині знайти раціональне пояснення своїх дій та дій інших людей [6].

Щодо афективного компоненту І. Зубіашвілі розглядає його як відображення емоційного ставлення особистості до монетарного суспільного устрою і виявляється в оцінних судженнях і грошових емоціях. Емоції, що пов'язані з грошима можуть мати різну модальність: негативні («гроші - зло»), позитивні («гроші - благо») чи нейтральні. Поведінковий (конативний) компонент ставлення до грошей виявляється у специфічних грошових мотивах, нормах, намірах та готовності до дій з грошима [8].

Розглядаючи мотиви грошової поведінки І. Зубіашвілі виокремлює мотиви, що пов'язані з накопиченням грошей, з такими якостями як егоїзм і альтруїзм, з прагненням до конкуренції, схильністю до ризикової поведінки при прийнятті рішень економічного характеру. Усі ці мотиви мають економічне спрямування і пов'язані з поняттям грошової потреби. І. Зубіашвілі зазначає, що «потреба в грошах - об'єктивна необхідність суб'єкта в грошах, вона

виражається в бажанні грошей, у прагненні їх одержати». У процесі економічної соціалізації особистості виникає ця потреба і вона не є вродженою. Дослідники біхевіористичного напрямку вважають, що гроші є безумовним стимулом і спонукою різних видів діяльності. При цьому вони можуть спонукати і антигуманні види діяльності, їх привабливість може мотивувати людину до дій, що суперечать моралі і спрямовані супроти людей, перетворювати у предмет купівлі-продажу ті речі, які не повинні бути такими. В такий спосіб «будучи спокусою, гроші виступають іспитом моральності», і визначають готовність особистості до найрізноманітніших вчинків і дій [6].

Усі проаналізовані вище складові ставлення до грошей тісно взаємопов'язані і утворюють єдність. Ці взаємозв'язки мають специфічні особливості: вони є ієрархічними і один або декілька з них може домінувати, можуть бути гармонійними чи дисгармонійними. Їх узгодженість зумовлює ефективність економічної соціалізації особистості. Ієрархія цих зв'язків залежить від того наскільки вони значущі у житті індивіда. Таким чином, можна зробити висновок, що ставлення до грошей розглядається, як мінімум, з двох позицій: в контексті проблеми ставлення особистості та з позиції соціальної настанови. Дослідники виділяють серед основних складових цього ставлення наступні: афективну, когнітивну і поведінкову або конативну.

## **1.2. Підходи до виділення грошових типів особистості та типологія ставлення до грошей**

У сучасній психології існує доволі велика кількість спроб розробити типологію ставлення особистості до грошей, адже типологія дає можливість структурувати і краще зрозуміти типи цього ставлення. Вперше спробу виділити та описати типи особистості у ставленні до грошей були зроблені в межах психоаналітичного підходу такими вченими як Г. Голдберг і Р. Льюїс у 1978 році [36].

Ці дослідники прийшли до висновку, що гроші можуть набувати



символічного значення і символізувати безпеку, владу, любов і свободу. Оскільки автори були фахівці у клінічній психології, то вони висловили думку, що гроші можуть бути використані людьми для подолання тривоги і підсилення власного почуття захищеності і безпеки. На підставі клінічних досліджень ці науковці виділили типи особистості, які сприймають гроші як джерело безпеки, а саме:

а) «компульсивний економ» - людина, яку приваблює нагромадження грошей само по собі без явної мети, вона боїться втратити гроші і не довіряє іншим;

б) «аскет» - людина, яка показово демонструє бідність, самозречення, може навіть підкреслювати своє самозречення, витрачаючи гроші на інших людей і отримує від цього задоволення. Втім це, як правило, є компенсацією ворожості і заздрості до багатших;

в) «компульсивний любитель розпродажі» - у нього виникає почуття переваги і зверхності щодо інших людей, коли купує речі дешевше, ніж інші;

г) «фанатичний збирач» - людина, яка одержима збиранням, колекціонуванням, не може розлучитися з жодною річчю, що дає відчуття самозаспокоєння і сенсу життя [9].

Деякі люди вважають, що гроші є засобом для придбання не тільки товарів і послуг, але їх можна застосувати для того, щоб набути впливовості, статусності, отримати контроль над іншим людьми, тобто асоціюють гроші з владою у різних її проявах. У цьому сенсі виділяють наступні типи осіб:

а) «маніпулятор» - користується грішми для маніпуляції, експлуатуючи такі якості інших як марнославство і жадібність, при цьому насолоджується владою над людьми;

б) «будівник імперії» - конструює соціальні системи і взаємини в них, позиціонує себе впевнено і незалежно, при цьому намагається узалежнити оточуючих людей;

в) «хрещений батько» - вважає, що гроші забезпечують контроль і перевагу над людьми, вважає доцільним хабарництво і корупцію.

Окрім цього, деякі люди схильні вважати, що гроші дають змогу купити любов, відданість, симпатію і прихильність, таким чином замінюючи емоційну близькість. По суті людина бере на себе зобов'язання платити за відповідне ставлення до себе. З огляду на це, виділяють такі типи особистостей:

а) «покупець любові» - догоджає іншим демонструючи свою щедрість, благодійність, намагаючись отримати за це любов і повагу;

б) «продавець любові» - імітує любов, симпатію, прихильність, дружбу, отримуючи щось взамін і приваблює «покупців любові»;

в) «викрадач любові» - дуже прагне бути визнаним, любимим, але має внутрішнє відчуття, що не заслуговує цього, тому у міжособистісних взаєминах часто буває поверхневим, неглибоким [11].

Дуже поширене є уявлення про те, що гроші дають свободу, оскільки людина може не тратити час на рутину і обмеження, а присвятити його приємним видам діяльності, своїм захопленням та інтересам, звільнитися від повсякденної суєти.

Символом свободи гроші є для таких типів особистості: «покупець свободи» - для нього гроші є засобом звільнити себе від будь яких зобов'язань, правил, норм, обмежень, прохань тощо; «борець за свободу» - нівелює значення грошей та матеріальних цінностей, оскільки переконаний, що вони є засобом поневолення людей.

У роботах канадського вченого Н. Формана (1987), який досліджував неврози, що пов'язані з грошми вказано, що основою цих неврозів є страх і тривога, а також невирішені конфлікти, що може призводити до неадекватної грошової поведінки особистості. Цей автор також створив свою класифікацію невротичних типів особистості щодо ставлення до грошей. Він виділив п'ять основних типів: «скнара» (за аналогією з «компульсивним економом»), «мисливець за знижками» (за аналогією з «любителем розпродажів»), і доповнив ще трьома типами: «марнотрат», «азартний гравець» та «магнат» (збірний образ, що включає характеристики типів «будівельник імперії» і «хресний батько» за типологією Г. Гольдберга і Р. Льюїса). За основу для своєї типології Н. Форман

скористався такими базовими символами грошей як безпека, влада і свобода [3].

Розглянемо детальніше характеристики цих грошових типів особистості: «Скнару» вирізняє прагнення до накопичення грошей, страх їх втратити, але особа намагається приховувати власну скупість. Гроші дають їй відчуття захищеності, однак вона не вміє отримувати задоволення від благ, що можуть бути придбані за гроші, не вміє їх ефективно використовувати. «Мисливець за знижками» отримує задоволення від вигідних покупок і вкладень, за відсутності знижки виникає роздратування і псується настрій. «Марнотрат» здійснює імпульсивні покупки, особливо у поганому настрої чи пригніченому стані, коли відчуває самотність або відкинутість; задоволення від витрачених грошей сильне проте короткочасне і може змінюватися провиною. Відчуття збудження і задоволення характерні для «азартного гравця», коли він виграє; у нього з'являється відчуття влади у випадку виграшу, це відчуття дозволяє йому ігнорувати ризики програшу і сприймати програш як тимчасове ускладнення, що не вартує уваги. «Магнат» усю енергію зосереджує на зароблянні грошей, котрі є для нього символом влади і статусу, засобом керувати людьми і навіть світом. Чим більша у нього влада, тим вищим є відчуття щастя [8].

Заслугове на увагу розширена типологія особистості у зв'язку з грішми, що створена на основі описаних вище типологій Г. Голдберга, Р. Льюїса та Н. Формана, котру запропонувала І. Андрєєва. Вона запровадила ще декілька нових «грошових» типів особистості:

а) «абстракціоніст» - людина, яка виявляє байдужість до грошей, їх заощадження та накопичення, покладає функцію розпоряджатися грішми на близьких людей; це тип часто притаманний творчим людям;

б) «конкретик» - гроші для нього є цінністю, важко переживає їх нестачу, гроші важливіші аніж духовні інтереси, накопичує ззадоволенням;

в) «заздрісник» - відчуває заздрість і неприязнь до успішних вгрошовому сенсі людей, перекладає провину за свою нездатність заробити на інших, у випадку грошового успіху виявляє зверхність до тих, хто бідніший, часто паразитує за рахунок інших, прагне жити на подачки і не брати на себе жодної

відповідальності;

г) «фальшивомонетник» - має дуже сильну схильність до обману з метою отримання вигоди [3].

Спираючись на типологію особистості К. Юнга, була розроблена типологія у сфері фінансів К. Дойлем. Він виділив чотири типи особистості в залежності від особливостей поведінки людини у сфері фінансів: «чуттєві» (наївний тип) – для таких людей гроші це зло, вони вважають їх шкідливими, брудними, такими, що псують стосунки і, відповідно, схильні до уникнення грошей; «думаючі» (аналітичний тип) – дуже обережні в економічних питаннях, довго обдумують і не наважуються прийняти рішення щодо грошей, важливою для них є безпека фінансів; «сприймаючі» (імпульсивний тип) – демонструють вимогливість та рішучість у фінансовій сфері, але часто переоцінюють свої можливості; «інтуїтивні» (експресивний тип) – оптимістично налаштовані щодо фінансових питань, люблять продавати і здобувати популярність за рахунок грошей [15].

З цього приводу українська дослідниця І. Зубіашвілі зазначила, що ця типологія співзвучна з основним символами грошей і її можна трактувати в такий спосіб: для «чуттєвих» гроші виступають як символ морального зла або конфлікту; для «думаючих» базовим символом грошей є безпека; для тих, що «сприймають» - символ свободи і влади; для «інтуїтивних» гроші - це символ самоствердження, престижу, популярності та визнання.

Цікава типологія «грошових» типів особистості, яка базується на теорії «неповноцінності» А. Адлера запропонована дослідницею зі США Б. Подускою. Вона пропонує такі типи особистості: «споживчий тип» - знижує почуття неповноцінності через накопичування і придбання, намагається купувати любов і прихильність, що виявляється у легкій траті грошей, даруванні цінних речей; «корисний тип» намагається бути корисним іншим і в такий спосіб знижує почуття неповноцінності, іноді це доходить до підлабузництва, уникає можливих труднощів, зобов'язань, пасивний при прийнятті фінансових рішень; «правлячий тип» знижує почуття неповноцінності через намагання здобути

перевагу над іншими, часто живе неадекватно до можливостей, дуже самостійний; «уникаючий тип» відкладає прийняття фінансових рішень, не завершує розпочаті справи тим самим компенсуючи почуття неповноцінності [10].

Усі ці типології дуже співзвучні, хоча по-різному називають типи особистості, і доповнюють одна одну. У науковій літературі, зокрема у роботах В. Калити та Ю. Ніколенка, подана порівняльна схема усіх вище проаналізованих нами типологій.

Ці дослідники запропонували і власну класифікацію типів особистості стосовно ставлення до грошей, враховуючи декілька критеріїв. Зокрема, на основі двох основних напрямків, що характеризують циркуляцію грошових потоків, - отримання (прихід, в економіці - дебет) і використання (витрата, в економіці кредит) виділяють наступні основні поведінкові стратегії по відношенню до грошей: обмін і привласнення (для отримання), збереження і витрачання (для використання). Кожен різновид поведінкової стратегії включає кілька типів поведінки стосовно грошей або типів «грошової» поведінки: підприємницький, трудовий, позиковий, утриманський, шахрайський, кримінальний, зберігаючий, інвестиційний, витрачаючий.

У свою чергу, кожен тип «грошової» поведінки представлений різними формами поведінки: робити гроші, шукати, заробляти працею, брати в борг, давати в борг, «присмоктуватися і тягнути собі» отримувати задарма, просити, отримувати обманом, отримувати силою, накопичувати, економити, вкладати, витрачати гроші, грати на гроші, віддавати даром. Таким чином, взявши в основу декілька класифікаційних критеріїв, автори побудували «грошову» типологію особистості, ввівши ряд авторських типів. Загалом, на підставі названих критеріїв, автори виділяють наступні типи:

- підприємець (приваблює сам процес «роблення» грошей, гроші стимулюють активність);
- шукач скарбів (зацікавлений пошуком грошей, гроші - це винагорода за проявлену активність);

- трудяга (заробляє гроші своєю працею, гроші - це оцінка праці та зусиль);
- боржник (живе «на боргах» - позичає, щоб розплатитися з попередніми позичками);
- грошовий мішок/магнат ( володіє капіталом, дає гроші в борг, при цьому гроші дозволяють відчувати перевагу над іншими людьми);
- лихвар (володіючи порівняно невеликим капіталом, дає гроші в борг під великі відсотки);
- паразит (живе за рахунок «донора», до якого «присмоктується», активний лише в пошуку цієї особи);
- утриманець (у фінансових справах розраховує на допомогу інших, а не на свої сили);
- дармоїд (радий всьому, що дається задарма і за що не треба платити, за соціальною активністю займає проміжне положення між паразитом і утриманцем);
- жебрак (живе за рахунок пожертв, які можуть мати різні форми, що буде залежати від його статусу: милостиня, підтримка, допомога, гуманітарна допомога тощо);
- шахрай/маніпулятор (отримує гроші обманом і винахідливістю, використовує жадібність, марнославство, наївність людей з метою власного збагачення);
- бандит/грабіжник (для нього гроші - це здобич, а власник грошей - потенційна жертва);
- скнара/економ (приваблює процес накопичення грошей. заощадження є важливою метою життя);
- колекціонер/фанатичний збирач (збирає і накопичує різноманітні речі, багато з яких не представляють реальної цінності, гроші є засобом реалізації цього хобі);
- заздрісник/аскет (економить, при цьому знаходить задоволення в самозреченні і показній бідності, за допомогою якої маскує заздрість і ворожість по відношенню до тих, хто багатший);

- торгаш любитель розпродажі (отримує задоволення від придбання речей за мінімальну ціну, тому при кожній покупці торгується);
- інвестор (вкладає гроші в довгостроковий проекти з метою їх збереження і / або примноження);
- транжира/марнотрат (отримує задоволення від покупок і трати грошей); *гравець* (розважається, граючи на гроші, процес гри дозволяє випробувати бажані хвилюючі почуття ризику й азарту);
- меценат (підтримує культурні проекти, таким чином заробляючи собі суспільний авторитет);
- спонсор (надає допомогу перспективним економічним проектам, не маючи прямої вигоди, розраховує на отримання дивідендів у майбутньому);
- благодійник/годувальник (з милосердя допомагає утриманцю) [11].

Проаналізувавши усі ці типи, можна стверджувати, що грошова поведінка людей і їх ставлення до грошей характеризується значною різноманітністю і часто амбівалентністю. Кожен з цих типів, згідно зі структурою ставлення до грошей, представляє емоційне ставлення до грошей, когнітивну складову, що виявляється в думках, щодо їх значення у житті людини і моделі грошової поведінки. Утім, всі ці складові ставлення до грошей значною мірою будуть визначатися особистісними властивостями та іншими соціально-психологічними чинниками.

### **1.3. Індивідуально-психологічні та соціальні чинники формування ставлення до грошей**

Для вивчення змістових і структурних характеристик ставлення до грошей, а також вивчення тих чинників, котрі впливають на формування цього ставлення були створені спеціальні психометричні методики (К. Ямаучі і Д. Темплер, психометрична шкала ставлення до грошей (Money Attitude Scale, 1982 р.), А. Фернам «Шкала монетарних уявлень та поведінки» (Money Beliefs and Behavior Scale, MBBS, 1984), методика Т. Танга «Шкала грошової етики» (Money Ethic

Scale, MES, 1992). В результаті цілої низки досліджень за цими методиками було доведено, що поняття грошей дуже багатозначне і має багато трактувань, серед чинників, що впливають на ставлення до грошей виділені такі як стать, вік, соціальне оточення, економічний статус, особистісні характеристики. Тепер детальніше зупинимося на чинниках, що впливають на ставлення до грошей.

Якщо говорити про соціальне оточення, то звичайно сім'я, як первинний інститут соціалізації особистості, відіграє важливу роль і в процесі економічної соціалізації. Більшість дослідників (І. Зубіашвілі, М. Мальцева, О. Никоненко, Н. Фонталова [10]) єдині в думці щодо ролі сім'ї у становленні економічних уявлень у дітей, впливу наявності кишенькових грошей і ступеня контролю батьками їх витрат. Вивчаючи економічну соціалізацію, науковці зазначають, що ставлення дитини до грошей завжди формується на основі цих ставлень у сім'ї, моделей фінансової поведінки у сім'ї. Дослідження доводять, що модель фінансової поведінки батьків визначає ставлення до грошей їхніх дітей [11].

У тих нечисленних роботах, де представлені результати вивчення впливу економічного становища на ставлення до грошей дуже різні результати і висновки, що можливо пояснюється акцентуванням уваги дослідників на різних аспектах ставлення до грошей, різними соціокультурними умовами тощо.

Наприклад, наукові дослідження К. Ямаучі та Д. Темплера виявили, що грошові настанови у представників різних соціальних груп загалом не залежать від рівня доходів цих людей [40]. На відміну від цих результатів, у дослідженні А. Фенько виявилось, що зростання доходів веде до зниження тривоги і занепокоєності з приводу фінансів. Окрім цього, цей дослідник виявив, значущі позитивні кореляційні зв'язки між фактором «ощадливість - марнотратність» з рівнем освіти та доходів. Виявилось, що високоосвічені і краще забезпечені люди охочіше тратять гроші, не схильні до економії на відміну від менш освічених і забезпечених; також рівень доходів та освіти позитивно корелює зі значеннями фактору «заробіток», тобто з переконанням, що заробіток відображає вміння та зусилля людини, гордість за фінансові досягнення, впевненість у можливості самому впливати на власний матеріальний стан). Власне цей фактор автор



дослідження вважає адекватним індикатором фінансового успіху людини [28].

У роботі О. Голубевої також описані відмінності у ставленні до грошей в осіб з різним рівнем доходів. Респонденти з доходом вище середнього вказали, що гроші це в першу чергу - «хороше, гідне життя», з середнім рівнем доходу - це «засіб для існування», з низьким рівнем доходу, гроші - це «свобода». Радісні емоції у всіх без винятку респондентів викликає ситуація «багато грошей». У випадку «достатньо грошей» емоції різняться в залежності від рівня доходів: люди з рівнем доходу нижчим за середній і середнім емоції радості переважають над емоціями інтересу, а у людей з рівнем доходу вище середнього емоції інтересу за інтенсивністю більші, аніж радісні емоції. Щодо ситуації «мало грошей» у всіх групах досліджуваних актуалізуються дуже різні емоційні прояви і переживання, тому не вдалося виділити якусь домінуючу емоцію і виявити статистично значущі відмінності. У результаті цього дослідження з'ясувалося, що люди з рівнем доходу вище середнього інтенсивніше переживають емоції в ситуаціях, що пов'язані з фінансами, ніж інші досліджувані. Виявлено відмінності у витратах коштів: люди з низьким рівнем витрачають більше, ніж заробляють, а люди з рівнем доходу вище середнього вирізняються як вмінням заробляти гроші так і вмінням раціонально їх розподіляти і витратити, вони більш заощадливі [5].

У низці досліджень А. Журавльової та А. Купрейченко вивчалися відмінності у ставленні до грошей у людей, що зайняті в державному та приватному секторі економіки, виявилось, що люди, які задіяні у державній сфері частіше вважають гроші всього лише засобом існування людини.

У нашому суспільстві поширена думка, що гроші змінюють людей як правило в гіршу сторону, така думка більш притаманна людям, що працюють у державному секторі. Уявлення про гроші як чинник щасливого і змістовного життя більш характерні для працівників комерційних підприємств. Проте для обох груп характерні емоції радості при отриманні грошей. Ті, хто працює на державних підприємствах воліють володіти грішми, маючи їх «в руках», що менш характерно для зайнятих в недержавній сфері. Третьою найбільш бажаною

дією з грошима для працівників державних підприємств є трата грошей, для працівників комерційних організацій ця дія на другому місці. Працівники недержавного сектору частіше воліють вкласти гроші в справу підпроценти. В обох групах не дуже подобається накопичувати кошти.

Для більшості респондентів незалежно від форми власності підприємства, на якому вони працюють, гроші необхідні перш за все для того, щоб зробити життя нормальним, яким воно і повинно бути. Далі за значущістю, в першу чергу, для працівників недержавних організацій, є прагнення задовольняти за допомогою грошей необхідні фізіологічні потреби і підтримувати здоров'я. Третім рангом для обох груп респондентів є використання грошей для допомоги іншим людям. Люди, що зайняті в недержавному секторі демонструють прагнення володіти грошима, щоб задовольняти будь-які бажання, гарно проводити час, розважатися частіше, аніж працівники державних підприємств [13].

Психологічні дослідження показали, що є і статеві відмінності у ставленні до грошей, зокрема у плануванні доходів і видатків та у відкладанні грошей на майбутнє. У результаті досліджень К. Ямаучі та Д. Темплера виявилось, що відкладати гроші на майбутнє більше схильні чоловіки, а жінки частіше використовують фінансові можливості для отримання влади [40].

Статеві відмінності були виявлені і в роботах О. Дейнеки, В. Єніна та А. Кисляка. Статеві відмінності виявилися і в тому, наскільки гроші є цінністю. Так, для чоловіків характерно надавати грошам підвищеної цінності, при цьому їм притаманна вища компетентність у грошовій поведінці і вища схильність до ризику задля отримання грошей. Для жінок характерне сильніше переживання фрустрації за відсутності грошей і схильність заздрити людям, які володіють більшими статками. Також виявилось, що жінки більше вірять в те, що заробіток залежить від здібностей і зусиль особистості і частіше схильні витратити гроші в період пригніченості чи поганого настрою [14].

У дослідженні О. Дейнеки показано статеві відмінності у грошовій поведінці: юнаки мають більшу здатність накопичувати кошти, щоб придбати

бажану річ, ніж дівчата, вони мають і більшу схильність до контролю фінансів. Подібні результати отримав у своїй роботі і В. Єнін. Юнаки пов'язують фінансовий успіх з образом справжнього чоловіка, вони компетентніші і самовпевненіші у грошовій взаємодії, а ніж дівчата, рідше переживають почуття сорому, безпорадності та заздрості через нестачу коштів. Дівчата більше піддаються фрустрації стосовно проблем з грошима і більше схильні пов'язувати матеріальні статки зі своїм здібностями та зусиллями [11].

Окрім цього, у результаті досліджень О. Дейнеки виявилось, що жінки та молоді дівчата, на відміну від юнаків та зрілих чоловіків здійснюють витрати грошей з метою самозаспокоєння та досягнення психотерапевтичного ефекту.

У контексті вивчення економічної соціалізації дітей та підлітків проводились дослідження відмінностей у ставленні до грошей у різні вікові періоди. Такі дослідження здійснив А. Стросс і виявив дев'ять стадій розвитку уявлень про гроші [15]. У психологічній літературі широко представлена періодизація економічної соціалізації Б. Стейси. Ця періодизація охоплює розвиток уявлень про гроші від 4 до 15 років [24].

Ціла низка досліджень присвячена вивченню чинників, що впливають на становлення ставлення до грошей. У роботі О. Щедріної проаналізовано дослідження Г. Маршалла і Л. Магрудера, які відслідкували залежність між розумінням дітьми функцій грошей та моделями грошової поведінки в сім'ях з різним фінансовим становищем. Ці автори прийшли до висновку, що діти із сімей з низьким рівнем доходів мають уявлення про гроші як засіб задоволення, тоді як діти із середнього класу виявляють тенденцію накопичувати кошти для забезпечення майбутнього [33].

Одна із вітчизняних дослідниць Г. Авер'янова звертає увагу на суперечливі умови економічної соціалізації в українському суспільстві. Це пов'язано з багатьма чинниками, що витікають із неефективності економічних реформ та з розмитими уявленнями про бізнес, який часто ототожнюється виключно з торгівлею. Українські підлітки здебільшого не готові використовувати аморальні способи заробітку, проте, деяка частина підлітків все ж таки схвалює

такі способи [1].

Вікові особливості в монетарних уявленнях вивчалися С. Абрамовою, М. Семеновим та А. Фенько. Виявлено не зовсім адекватне розуміння щастя підлітками, які ставлять його в пряму залежність від кількості грошей. Проте, багато з них пов'язують фінансовий успіх з рівнем освіченості і культури. Покоління зрілих людей вважають, що гроші дають незалежність і впевненість, а також позбавляють від повсякденності і рутини. Ці автори відзначають надзвичайну стійкість економічних стереотипів у дорослих. У представників старшого покоління гроші асоціюються з можливістю тихо і спокійно дожити своє життя, допомагаючи іншим. Це єдина вікова група, котра висловлюється негативно про гроші. С. Абрамова виявила, що найбільшу цінність гроші мають для підлітків [1].

Роботи М. Семенова присвячені вивченню місця грошей у системі цінностей у людей різного віку. Виявилось, що найбільш цінними гроші є для вікових категорій 27-49 років. Цінність грошей для молодшої вікової групи виявилася значно нижчою, а важливими були цінності самореалізації, що, ймовірно можна пояснити батьківською фінансовою допомогою. Тому автор приходить до висновку, що монетарна соціалізація пов'язана з економічною самостійністю [28]. Отже, видається доцільним досліджувати особливості ставлення до грошей в осіб юнацького віку та ранньої дорослості.

Багато дослідників зазначають, що недостатньо вивчено вплив особистісних характеристик на ставлення людини до грошей. Наприклад, О. Дейнека, вивчаючи цю проблему виявила, що яскраво виражені екстраверти відкрито і безтурботно ставляться до грошей на відміну від стійких інтровертованих типів. Також вона виявила взаємозв'язок самооцінки і впевненості в собі з надмірною обережністю щодо грошей і з марнотратством [8].

В. Єнінін виявив відмінності у ставленні до грошей в залежності від типологічних та конституційних особливостей в юнацькому віці.

У цьому напрямку здійснювали науковий пошук і американські

дослідники А. Хенлі і М. Вілхем, вивчаючи взаємозв'язок самооцінки і грошових настанов. У результаті виявилось, що компульсивні марнотрати володіють нижчою самооцінкою, ніж споживачі з групи «норма» і вважають, що гроші мають здатність підвищувати віру і впевненість у собі [33].

М. Семенов виявив суттєві відмінності у ставленні до фінансів в залежності від рівня особистісної зрілості: особистісно зрілі люди мають вищий рівень монетарної задоволеності і цінність грошей для них нижча, вони не роблять «фетиш» із грошей, більш раціонально і усвідомлено ставляться до них. Такі особистості гнучкіші до зміни економічної ситуації, впевненіші у собі і своїх можливостях вирішувати фінансові проблеми. Серед провідних мотивів фінансових витрат частіше зустрічаються творчі мотиви, мотиви саморозвитку, пізнавальні мотиви та альтруїстичні мотиви. Автор вважає, що особистісна зрілість змінює цінності, що стосуються грошей, спрямованість особистості, а, відтак, трансформують і монетарні ставлення [16].

Українська дослідниця О. Нікітіна виявила взаємозв'язки між ставленням юнаків (17-21 р.) до грошей та типами спрямованості особистості (на себе, на інших, на діяльність). Вона вважає, що в юнацькому віці поряд з становлення цілісного світогляду, самовизначенням завершується становлення ставлення до грошей і існують суттєві відмінності у ставленні до грошей залежно від типу спрямованості особистості [17].

Також цікавими є результати досліджень взаємозв'язку між ставленням до грошей і ставленням до оточуючих. Дослідження української науковиці М. Сімків показали взаємозалежність між монетарними настановами особистості та їхнім типом ставлення до оточуючих. Люди, які належать до підозрілого та агресивного типів особистості ставляться до грошей як до чинника поваги до людини. Егоїстичний, авторитарний і агресивний типи ставляться до грошей як до засобу досягнення успіху [20]. Ця ж дослідниця виявила взаємозв'язок ставлення до грошей із локусом контролю у жінок. Інтернальний локус контролю у міжособистісній взаємодії пов'язаний із ставленням до грошей як засобу досягнення успіху, завоювання авторитету, поваги серед людей, владита

особистої свободи. Такі жінки не схильні вважати гроші злом [21].

Подібні результати отримала і інша українська науковиця О. Нікітіна у процесі вивчення взаємозв'язків між ставленням до іншої людини та ставленням юнацтва до грошей. Юнаки, які фіксуються на грошах схильні домінувати над іншими, прагнуть мати владу над людьми, часто виявляють недовіру до людей, нетовариські. Разом з тим схильні до надмірної бережливості або ж імпульсивних витрат на себе, щоб уникнути тривоги та підвищення самоцінності, фінансові досягнення у них зумовлюють почуття надмірної гордості, а також пов'язані з тривогою. Заробіток стає для них самоціллю. Юнаки з відповідальним і альтруїстичним типом спрямованості у взаємодії не фіксуються на грошах, не плутають їх із духовними цінностями [17].

У психології є дослідження, що вивчають взаємозв'язок моделі монетарної поведінки з механізмами психологічного захисту особистості. Такий спосіб психозахисту як пригнічення виявляється у поведінці за типом «скнара», у цьому випадку людина захищається від тривожності і невизначеності шляхом накопичення грошей. Психологічний захист по типу «заміщення» породжує поведінку, притаманну «грошовому мішку», коли людина не здатна проявляти відкрито власні емоції і за допомогою грошей намагається утвердити самостійність і незалежність. Коли йдеться про реактивні утворення, то виникають поведінкові моделі «марнотрат» і «скнара». Дія компенсаторних механізмів залежно від рівня особистісної зрілості породжує тип поведінки «паразит», при якому людина не має бажання домогтися фінансового благополуччя хоч і відчуває нестачу грошей, а також «конкретик», який компенсує власну невпевненість через придбання різних предметів [27].

Такий психологічний механізм захисту як заперечення розвиває монетарну поведінку за типом «Гравець», коли людина демонструє ризикову поведінку, ігнорує усі небезпеки, що пов'язані з грошима, впевнена у собі. Монетарний тип «заздрісник», коли людина заздрить і недолюблює успішніших за неї, як правило використовує такий механізм захисту як проекція. Проекція у поєднанні з іншими видами психологічних захистів, зокрема компенсацією, проявляється

в типі монетарної поведінки «Торгаш». Інтелектуалізація (раціоналізація) як психологічний захист, що має на меті дати відчуття контрольованості ситуації, формує тип монетарної поведінки «Конкретик», для якого характерне усвідомлення ролі грошей у житті і відсутність тривоги стосовно них. Під впливом раціоналізації формуються і такі типи монетарної поведінки як «абстракціоніст» і «колекціонер». Ще один спосіб захисту - регресія впливає на формування негативних типів монетарної поведінки «паразит» і «фальшивомонетник». Автор цього дослідження стверджує, що така залежність психологічних захистів особистості і типу монетарної поведінки відкриває широкі можливості для розробки і використання технологій оптимізації взаємин у монетарних сферах [22].

Таким чином, психологічні дослідження виявили широкий спектр суттєвих взаємозв'язків між особливостями ставлення до грошей та індивідуально-психологічними особливостями особистості. У більшості випадків результати досліджень різних авторів збігаються (окрім досліджень взаємозв'язку з рівнем доходів). Однак залишається багато психологічних чинників, взаємозв'язок яких зі ставленням до грошей, є недостатньо дослідженим або взагалі недослідженим.

Ставлення до грошей як психологічна категорія є відносно новою. Хоча класичні психологічні школи не оминали питань, пов'язаних з грошима і їх цінності та значення для людини, систематичне вивчення розпочалося лише з 80-их р. ХХ ст. Однак паралельно з теоретичною основою були розроблені надійні та валідні діагностичні методики, що дозволило досліджувати взаємозв'язок ставлення до грошей з різноманітними соціально - психологічними особливостями особистості.

В психологічній літературі ставлення до грошей розглядається в рамках двох підходів: з позиції соціального настанови, відповідно використовуючи поняття «монетарний (грошовий) атитюд» (переважно американські та західноєвропейські вчені); з точки зору концепції ставлення В. Мясіщева. Хоча дані підходи використовують різні терміни, загалом тлумачення значення «монетарного настанови» і «грошового ставлення» є ідентичними. Також

тотожними є виділені авторами в рамках цих двох підходів основні структурні компоненти, зокрема емоційний, когнітивний, поведінковий (конативний). Тому ми вважаємо доцільним, вивчаючи ставлення до грошей, послуговуватися напрацюваннями авторів цих двох підходів.

Узагальнюючи підходи зарубіжних та вітчизняних вчених, можна подати визначення ставлення до грошей. Ставлення до грошей (грошове настанови, монетарний атитюд) - це соціальне настанови, яке складається з емоційної оцінки, когнітивної інтерпретації та поведінкових проявів щодо грошей та всього, що пов'язано з фінансовими питаннями, та формується в результаті накопичення досвіду поводження з грошима та взаємодії з іншими людьми щодо грошей. На теренах України дослідження ставлення до грошей розпочалися відносно недавно і тому робіт в даному напрямку є мало. Логічно припустити, що ставлення до грошей в деякій мірі відображає і залежить від соціально - економічних відносин суспільства та економічного становища країни. Тому результати зарубіжних досліджень є цікавими та інформативними, але слід проводити власні дослідження, вивчаючи особливості ставлення до грошей в українців. Адаптація і модифікація дослідниками україномовних варіантів діагностичного інструментарію дозволяє проводити дослідження для перевірки висновків, отриманих в рамках досліджень зарубіжних вчених, а також вивчати ще недосліджені взаємозв'язки ставлення до грошей з психологічними особливостями особистості.



## РОЗДІЛ 2

### ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ СТАВЛЕННЯ ДО ГРОШЕЙ

#### 2.1. Контингент та методи дослідження

Вибірку дослідження склали представники двох вікових груп: юнаки та дівчата - 34 особи, віком від 18 до 21 років і особи раннього дорослого віку - 33 респондента, віком від 22 до 28 років). Загалом у дослідженні взяли участь 67 осіб, з них 21 чоловік і 46 жінок. Серед досліджуваних осіб - 40 непрацюючих та 27 працюючих респондентів. Дослідження проводилося серед студентів і молоді Волинської області. Задля дотримання конфіденційності опитування кожному досліджуваному було присвоєно порядковий номер.

У нашому емпіричному дослідженні було використано наступні методики: методика «Шкала грошових уявлень та поведінки» А. Фернама; методика «Шкала грошової етики» Т. Танга, опитувальник «Методика дослідження самоствавлення» С. Пантелеєва.

Для вивчення ставлення до грошей було використані методики «Шкала грошових уявлень та поведінки» (А. Фернама), котра, як видається, більше спрямована на вивчення особливостей грошової поведінки, та «Шкала грошової етики» (Т. Танг), яка дає змогу дослідити всі складові грошових настанов (афективну, когнітивну та поведінкову).

1. Методика «Шкала грошових уявлень та поведінки», ШГУП (Money Beliefs and Behavior Scale, MBBS) була розроблена американським дослідником А. Фернамом у 1984 році, адаптація українською мовою - М. Сімків (2012 р.) [21]. В україномовному варіанті методики пропонується дати відповідь на 47 тверджень, за результатами можна виявити типи грошових настанов: «грошова одержимість», «влада», «економність», «неадекватна поведінка»:

Шкала «Грошова одержимість» дає можливість проаналізувати чи вважає людина, що гроші це найвища цінність і символ віри, що вони дають можливість вирішити усі проблеми і лише вони дають відчуття значущості.

Шкала «Влада » показує, чи людина вважає гроші символом влади і сили, чи відчуває перевагу над біднішими за неї людьми і прагне через гроші впливати на інших і реалізовувати власну мету.

Шкала «Економність» показує, чи схильна людина постійно економити задля накопичення коштів, пишатися своєю економністю, обмежувати себе в покупках, торгуватися з продавцями, дуже цікавитися цінами і знижками.

Шкала «Неадекватна поведінка з грошима» дає можливість виявити наскільки людина контролює свої витрати, чи схильна до імпульсивних покупок, зайвих витрат, має труднощі при прийнятті фінансових рішень, але невикористані гроші негативно позначаються на її емоційному стані.

2. Методика «Шкала грошової етики» (Money Ethic Scale, MES) розроблена у 1992 році американським дослідником Т. Тангом. Адаптацію методики українською мовою здійснила М. Сімків (2010 р.) [20]. В українському варіанті у методиці є 30 тверджень, які дають змогу виявити грошові настанови (6 типів):

Шкала «Гроші як благо» позначає позитивно забарвлене ставлення людини до грошей, така людина вважає їх цінними та здатними покращити якість життя, забезпечити можливість отримувати задоволення від життя, що буде виявлятися у накопиченні великих статків, любові до накопичення предметів розкоші тощо.

Шкала «Гроші як зло» позначає негативне емоційне ставлення до грошей, людина не визнає їхню значущість та цінність, вважає їх непотрібними, брудними, такими, що несуть зло. Однак, такі люди схильні накопичувати і будь які витрати сприймати як втрату.

Шкала «Гроші як засіб досягнення успіху» показує, що для людини гроші- це самоціль, вони забезпечують успіх, досягнення будь-яких цілей, можливість демонструвати успішність, можливість купити навіть те, що не вимірюється грошми.

Шкала «Гроші як чинник поваги до людини» показує уявлення людини, що гроші дають можливість продемонструвати свої здібності, можливості, компетентність, що забезпечують повагу від людей, можливість покращення дружніх стосунків тощо.

Шкала «Планування видатків» відображає поведінковий компонент ставлення

до грошей, наскільки людина здатна планувати прибутки та витрати, організувати своє фінансове життя.

Шкала «Гроші як засіб досягнення свободи та влади» характеризує когнітивний компонент, людина вважає, що гроші дають свободу і незалежність, можливість робити, що хочеться, не залежати від рутини.

3. Опитувальник «Методика дослідження самоствавлення» С. Пантелєєва дає змогу вивчити емоційно-ціннісну складову самосвідомості особистості, що виявляють ставлення людини до себе самої. Після відповіді опитуваних на 110 питань можна виявити особливості самоствавлення особистості, що виявляються у відкритості, самоуправлінні, самовпевненості, почутті самоцінності, схильності до самозвинувачення та внутрішній конфліктності:

Шкала «Закритість - відкритість» може дати інформацію щодо основних тенденцій особистості стосовно конформності, мотивації на схвалення, критичності до себе, чесності з самим собою. Окрім цього, в цій шкалі закладені твердження, котрі дають змогу виявити правдивість відповідей досліджуваного, тобто «шкала брехні», що потребує вміння рефлексувати.

Шкала «Самовпевненість» показує рівень поваги до себе, ставлення до своїх якостей і особливостей як до таких, що вартують поваги.

Шкала «Самоуправління» відображає почуття особистості щодо вмінь управляти собою, передбачати свої дії і вчинки, розуміти власну суб'єктність у життєдіяльності.

Шкала «Віддзеркалене самоствавлення» відображає уявлення суб'єкта про те, що його особистість, характер і діяльність здатні викликати в інших повагу, симпатію, схвалення, розуміння, тощо - чи протилежні їм почуття, тобто очікуване особою відношення до себе від інших людей.

Шкала «Самоцінність» відображає відчуття цінності власної особистості і передбачувану цінність власного «Я» для інших, емоційну оцінку себе, свого «Я» за внутрішніми особистісними критеріям духовності, багатства внутрішнього світу, здатності викликати в інших зацікавленість та глибокі почуття.

Шкала «Самоприйняття» відображає вираженість почуття симпатії до себе,

згоди зі своїми внутрішніми спонуканнями, прийняття особи себе такою, якою вона є, назважаючи на всі недоліки і слабкості; схвалення особою своїх планів і бажань, поблажливе, дружнє ставленням до себе.

Шкала «Самоприв'язаність» виявляє ступінь бажання чи небажання особи змінюватися по відношенню до наявного стану.

Шкала «Внутрішня конфліктність» визначає наявність внутрішніх конфліктів, сумнівів, незгоди з собою, вираженість тенденцій до самокопання і рефлексії, що протікають на загальному негативному емоційному тлі ставлення до себе. Шкала «Самозвинувачення» характеризує вираженість негативних емоцій на адресу свого «Я», готовість індивіда звинувачувати себе за свої промахи і невдачі, власні недоліки.

## 2.2. Аналіз результатів емпіричного дослідження

У результаті дослідження грошових настанов за методикою «Шкала грошових уявлень та поведінки» А. Фернама для даної групи досліджуваних виявлено, що: у 26,44% осіб низький, у 56,32% середній і у 17,24% високий рівень прояву настанови «грошова одержимість»; у 29,89% низький, у 50,57% середній і у 19,54% високий рівень прояву настанови «влада (сила)»; у 26,44% низький, у 35,63% середній і у 37,93% високий рівень прояву настанови «економність»; у 20,69% низький, у 58,62% середній і у 20,96% високий рівень прояву настанови «неадекватна поведінка з грошима» (рис. 2.1):

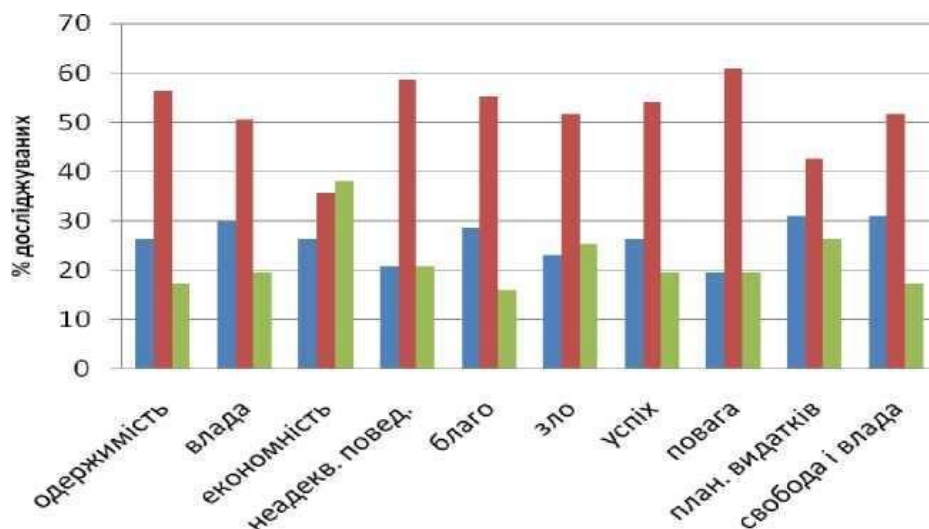


Рис. 2.1. Співвідношення рівня прояву грошових настанов у респондентів, у%

В результаті дослідження грошових настанов за методикою «Шкала грошової етики» Т. Танга серед досліджуваних виявлено: у 28,74% осіб низький, у 55,17% середній і у 16,09% високий рівень прояву настанови «гроші як благо»; у 22,99% осіб низький, у 51,72% середній і у 25,29% високий рівень прояву настанови «гроші як зло»; у 26,44% осіб низький, у 54,02% середній і у 19,54% високий рівень прояву настанови «гроші як засіб досягнення успіху»; у 19,54% осіб низький, у 60,92% середній і у 19,54% високий рівень прояву настанови «гроші як чинник поваги до людини»; у 31,03% осіб низький, у 42,53% середній і у 26,44% високий рівень прояву настанови «планування видатків»; у 31,03% осіб низький, у 51,72% середній і у 17,24% високий рівень прояву настанови «гроші як засіб досягнення свободи і влади».

В процесі дослідження грошових настанов за методикою «Шкала грошових уявлень та поведінки» А. Фернама для даної групи досліджуваних було виявлено середні значення настанови «грошова одержимість» на рівні 5,30 (мінімальне - 3, максимальне - 10); монетарного настанови «влада» на рівні 5,32 (мінімальне - 2, максимальне - 9); настанови «економність» на рівні 5,46 (мінімальне - 2, максимальне - 8); настанови «неадекватна поведінка з грошима» на рівні 5,47 (мінімальне - 2, максимальне - 10) (рис. 2.2):

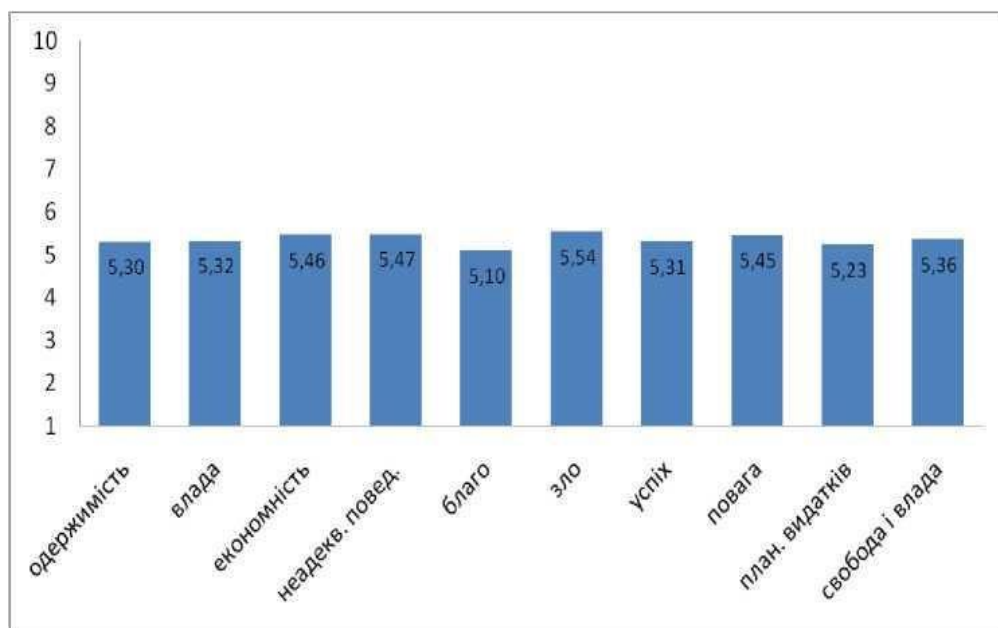


Рис. 2.2. Середні значення грошових настанов у респондентів

За методикою «Шкала грошової етики» Т. Танга для групи досліджуваних було виявлено середні значення настанови «гроші як благо» на рівні 5,10 (мінімальне - 2, максимальне - 8); настанови «гроші як зло» на рівні 5,54 (мінімальне - 1, максимальне - 9); настанови «гроші як засіб досягнення успіху» на рівні 5,31 (мінімальне - 1, максимальне - 9); настанови «гроші як чинник поваги до людини» на рівні 5,45 (мінімальне - 2, максимальне - 10); настанови «планування видатків» на рівні 5,23 (мінімальне - 2, максимальне - 8); настанови «гроші як засіб досягнення свободи та влади» на рівні 5,36 (мінімальне - 3, максимальне - 8) (рис. 2.2). Отже, простежується тенденція середнього рівня прояву грошових настанов у досліджуваній групі.

За методикою «Шкала грошової етики» Т. Танга можна визначити структуру ставлення до грошей: афективний, когнітивний і поведінковий компоненти. Для досліджуваної групи було виявлено середні значення афективного компоненту на рівні 5,32 (мінімальне - 3, максимальне - 8), когнітивного компоненту на рівні 5,37 (мінімальне - 2,33, максимальне - 8), поведінкового компоненту на рівні 5,23 (мінімальне - 2, максимальне - 8). Отже, загалом для досліджуваної групи не можна визначити переважання того чи іншого компонента ставлення до грошей (рис. 2.3):

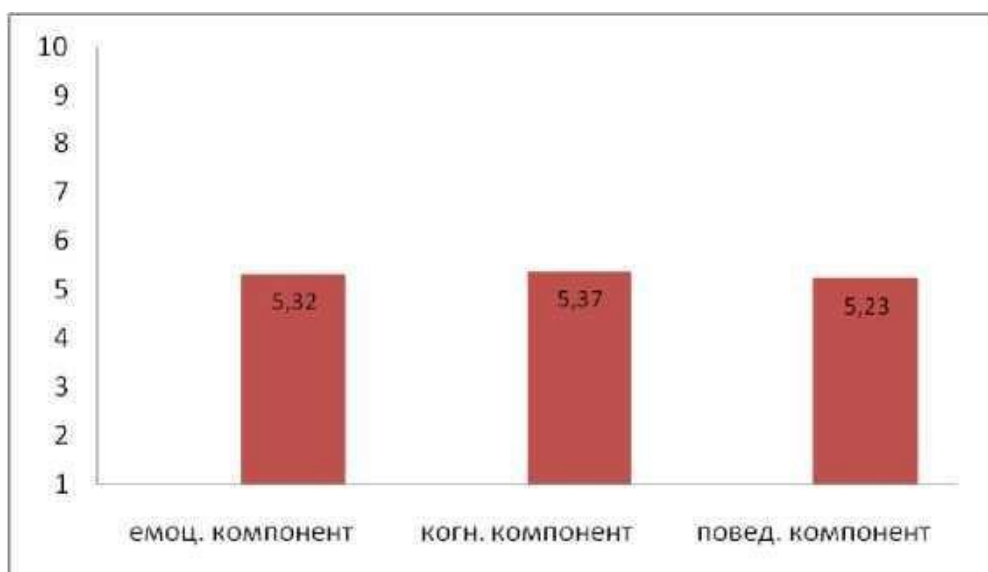


Рис. 2.3. Середні значення компонентів грошових настанов у респондентів (за методикою «Шкала грошової етики» Т. Танга)

Оскільки для виявлення грошових настанов використовувались дві психодіагностичні методики, розглянемо взаємозв'язки між досліджуваними грошовими настановами, виявленими за допомогою методик «Шкала грошових уявлень та поведінки» А. Фернама та «Шкала грошової етики» Т. Танга.

Слід зауважити, що всі грошові настанови, виявлені за допомогою методики «Шкала грошових уявлень та поведінки» А. Фернама, корелюють між собою. Отже, для даної групи досліджуваних грошова одержимість, настанови, що гроші надають владу, силу, економність і схильність до неадекватної поведінки з грошима тісно пов'язані між собою. Натомість, між грошовими настановами, що виділяє Т. Танг, статистично значима кореляція виявлена лише в частині випадків (рис. 2.4). Перш за все слід розглянути кореляційні зв'язки між грошовими настановами, що представлені в двох методиках, але за своїм змістом є подібними. Так, існує статистично значимий зв'язок між планування витратків і економністю ( $r=0,44$ ). Отже, особи, які ретельно планують та передбачають свій бюджет і вчасно оплачують рахунки, також намагаються економити, зокрема, купуючи товари довготривалого використання, і гордяться цим вмінням, а також схильні торгуватися стосовно ціни.

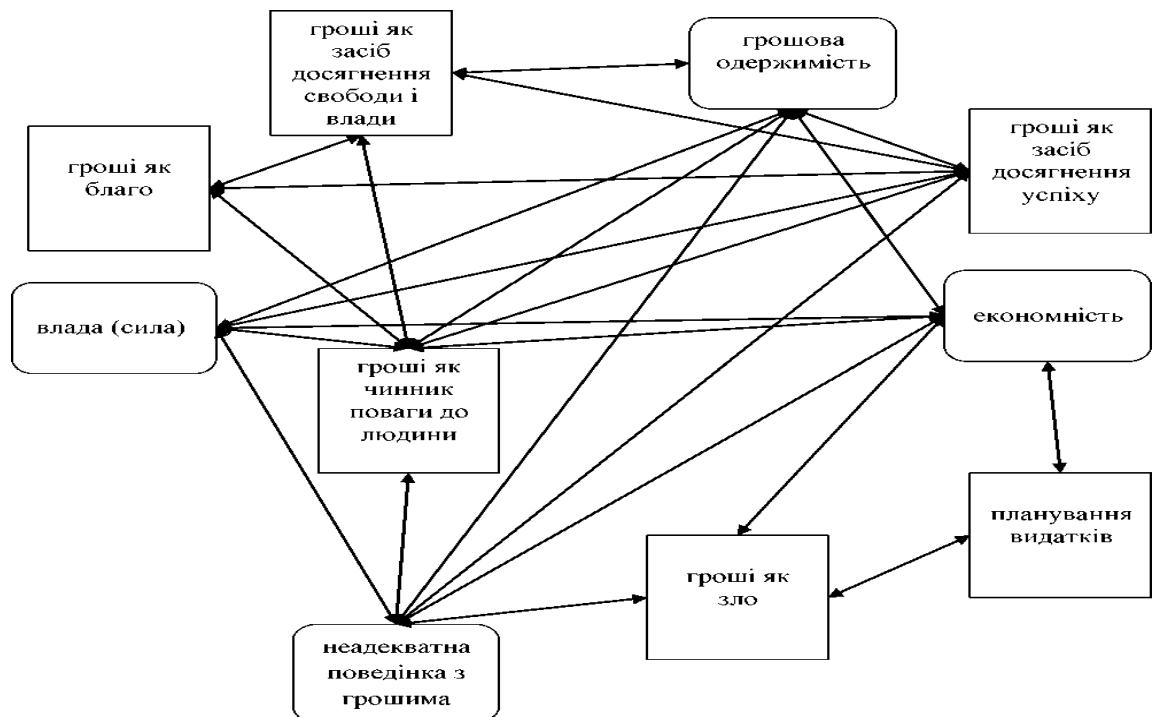


Рис. 2.4. Кореляційні зв'язки між грошовими настановами за методиками «Шкала грошових уявлень та поведінки» А. Фернама та «Шкала грошової етики» Т. Танга

Однак, між грошовими настановами «влада (сила)» (згідно методики «Шкала грошових уявлень та поведінки» А. Фернама) і «гроші як засіб досягнення свободи та влади» (згідно методики «Шкала грошової етики» Т. Танга) не існує статистично значимого взаємозв'язку ( $r=0,03$ ). Хоча в назвах цих двох шкал використовується термін «влада», питання методики «Шкала грошових уявлень та поведінки» А. Фернама в більшій мірі відображають ставлення особи як до засобу впливу (керування, залякування, «купування») на інших осіб і демонстрації своєї переваги над іншими, особливо, якщо їх фінансове становище є нижчим, а питання методики «Шкала грошової етики» Т. Танга більш зорієнтовані на виявлення ставлення до грошей, як до засобу досягнення особистої незалежності, свободи і можливості людині реалізувати себе згідно власного бажання. Отже, ці настанови описують дещо різні аспекти ставлення до грошей.

Ставлення до грошей як до блага (рис. 2.4) прямо пропорційно корелює з настановим, що гроші є засобом досягнення успіху ( $r=0,34$ ) і поваги ( $r=0,41$ ), а також забезпечують людині свободу і владу ( $r=0,41$ ). Отже, особи, які наділяють гроші великою цінністю, вважають їх важливим фактором у житті та засобом для покращення життя, також вважають, що гроші допомагають краще виражати власні здібності та компетентність, забезпечують людині досягнення особистих цілей і успіху в житті, демонструють успішність людини і забезпечують повагу в суспільстві, а також незалежність і владу над іншими.

Ставлення до грошей як до зла (рис. 2.4) прямо пропорційно корелює з економністю ( $r=0,22$ ) та неадекватною поведінкою з грошима ( $r=0,26$ ), а також з плануванням витрат ( $r=0,26$ ). Отже, особи, що вважають гроші коренем всього зла та непотрібними, соромними, схильні ретельно планувати свій бюджет, точно знають суму, яка є в них в розпорядженні, вчасно оплачують рахунки, схильні економити при покупках, однак інколи купують непотрібні речі, якщо вони вважаються модними чи на них є знижка.

Ставлення до грошей як засобу досягнення успіху (рис. 2.4) прямо пропорційно корелює з грошовою одержимістю ( $r=0,53$ ) і неадекватною



поведінкою з грошима ( $r=0,27$ ), настановим, що гроші забезпечують владу / силу ( $r=0,30$ ), є благом ( $r=0,34$ ) та забезпечують свободу і владу ( $r=0,35$ ). Отже, впевненість особи, що гроші допомагають досягнути успіху у житті та символізують успішність особи, також схильні вважати, що гроші забезпечують не лише незалежність від інших, але й вплив і владу над іншими людьми. Такі особи демонструють заклопотаність своїм фінансовим становищем, постійно відчують потребу в грошах, вважають, що гроші - це єдине, на що можна розраховувати, однак не завжди адекватно поведуться з грошима, погано контролюють своє фінансове становище і схильні до необдуманих покупок.

Ставлення до грошей як до чинника поваги до людини (рис. 2.4) прямо пропорційно корелює з грошовою одержимістю ( $r=0,52$ ), економністю ( $r=0,29$ ), неадекватною поведінкою з грошима ( $r=0,25$ ), та настановим, що гроші забезпечують владу / силу ( $r=0,32$ ), а також настановим, що гроші є благом ( $r=0,41$ ), є засобом досягнення успіху ( $r=0,51$ ), свободи і влади ( $r=0,50$ ). Отже, особи, які вважають, що за допомогою грошей можна досягнути поваги у суспільстві, вважають, що гроші є цінними і важливими у житті і що це єдине, на що можна розраховувати, вони забезпечують особисту незалежність, допомагають впливати на інших і досягати особистих цілей. Такі особи схильні постійно відчувати потребу у грошах, розглядати різні варіанти покращення власного фінансового становища, економні, хоча і погано контролюють своє фінансове становище.

Планування видатків (рис. 2.4) прямо пропорційно корелює з економністю ( $r=0,44$ ) і з ставленням до грошей як до зла ( $r=0,26$ ). Отже, особи, які ретельно планують та передбачають свій бюджет, вчасно оплачують рахунки, намагаються економити і торгуватися стосовно ціни з продавцями, схильні оцінювати гроші як непотрібну і соромну річ у житті людини.

Ставлення до грошей як до засобу досягнення свободи та влади (рис. 2.4) прямо пропорційно корелює з грошовою одержимістю ( $r=0,27$ ), ставленням до грошей як до засобу досягнення поваги ( $r=0,50$ ) і як до блага ( $r=0,35$ ). Отже, особи, які вважають гроші засобом досягнення особистої незалежності, свободи

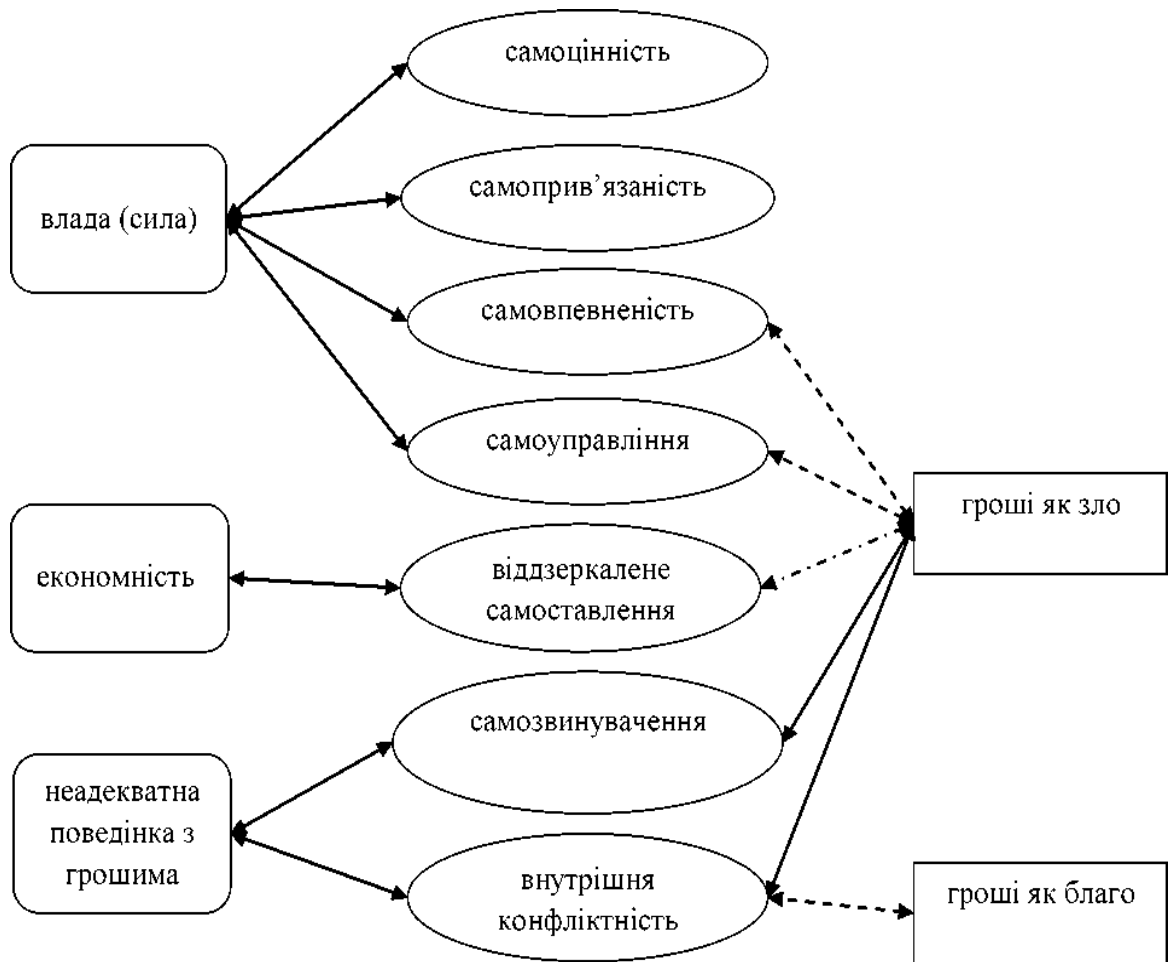
і можливості людині бути тим, ким вона захоче, ставляться до грошей як до блага, важливої цінності і вважають, що гроші допомагають краще виражати власні здібності та досягнути поваги в оточуючих.

Основним припущенням нашого дослідження було твердження про наявність взаємозв'язків між грошовими настановами і особливостями самоствавлення. Щоб перевірити наявність взаємозв'язків, розглянемо виявлені за допомогою кореляційного аналізу кореляційні взаємозв'язки між грошовими настановами і особливостями самоствавлення.

Взаємозв'язки між грошовими настановами і компонентами самоствавлення представлені на рис. 2.5. Впевненість, що гроші дають владу / силу прямо пропорційно корелює з самовпевненістю ( $r=0,22$ ), самоуправлінням ( $r=0,25$ ), самоцінністю ( $r=0,23$ ) та самоприв'язаністю ( $r=0,24$ ). Особи, які вважають, що за допомогою грошей можна впливати на інших і таким чином досягати своїх цілей, а також відчують перевагу над людьми, які менше заробляють, вважають себе самостійними і впевненими у собі людьми, високо оцінюють себе і свої якості, прагнуть зберегти в незмінному вигляді свої риси, вимоги і ставлення до себе, атакож вірять в свою силу керувати і передбачувати події життя, прагнуть бути послідовними в своїх словах і вчинках.

Економність (рис. 2.5) прямо пропорційно корелює з віддзеркаленим самоствавленням ( $r=0,23$ ). Особи, які схильні економити гроші і гордяться цим умінням, загалом оцінюють себе як товариських, відкритих до взаємодії осіб і очікують від оточуючих позитивного ставлення.

Неадекватна поведінка з грошима прямо корелює з внутрішньою конфліктністю ( $r=0,37$ ) та самозвинуваченням ( $r=0,38$ ) особи. Отже, особи, які погано контролюють своє фінансове становище і схильні до необдуманих покупок, схильні до саморефлексії з переважанням акцентування уваги на недоліках і невдачах та засудження себе.



*Рис. 2.5. Кореляційні зв'язки між грошовими настановами і компонентами самоствавлення*

Економність прямо пропорційно корелює з схильністю до обережних дій ( $r=0,46$ ) та униканням ( $r=0,22$ ). Неадекватна поведінка з грошима також прямо корелює з схильністю до обережних дій ( $r=0,22$ ) та уникання ( $r=0,45$ ) в складних і конфліктних ситуаціях (рис. 2.5). Отже, особи схильні в складних і конфліктних ситуаціях уникати ризику невдачі, перестраховуючись, обережно приймати рішення, аналізуючи всі варіанти вирішення цієї ситуації і можливих наслідків, або ж відмовляючись від прийняття рішення і чекаючи, що проблемна ситуація вирішиться з часом сама собою, - схильні економити гроші, плануючи і обмежуючи себе в покупках, або ж неадекватно контролювати своє фінансове становище і часто купувати непотрібні речі лише тому, що на них розповсюджується знижка чи вони є модними.

Ставлення до грошей як до блага прямо пропорційно корелює з маніпулятивними ( $r=0,28$ ) та асоціальними ( $r=0,26$ ) діями (рис. 2.5). Особи, які

вважають гроші благом і важливою цінністю у житті, схильні в складних та конфліктних ситуаціях вдаватися до різних способів маніпуляції оточуючими та відмовлятися від прийнятих суспільством та оточенням норм і правил поведінки, орієнтуватися лише на досягнення власних цілей, без врахування можливих негативних наслідків для оточення.

Ставлення до грошей як до засобу досягнення успіху прямо пропорційно корелює з схильністю до обережних ( $r=0,22$ ), маніпулятивних ( $r=0,32$ ), асоціальних ( $r=0,32$ ) дій та уникання ( $r=0,23$ ). Ставлення до грошей як до чинника поваги до людини також прямо корелює з схильністю до обережних ( $r=0,31$ ), маніпулятивних ( $r=0,33$ ), асоціальних ( $r=0,41$ ) дій та уникання ( $r=0,31$ ) в складних і конфліктних ситуаціях (рис. 2.5). Отже, особи, які вважають, що за допомогою грошей можна досягнути будь-яких цілей і що гроші є символом і демонстрацією успішності людини, а також, що гроші допомагають краще реалізувати свої здібності і компетенції та досягнути поваги у спільноті, схильні в складних і конфліктних ситуаціях уникати ризику невдачі, перестраховуючись, обережно приймати рішення, аналізуючи всі варіанти вирішення цієї ситуації і можливих наслідків, або ж відмовляючись від прийняття рішення і чекаючи, що проблемна ситуація вирішиться з часом сама собою. Також такі особи схильні для досягнення своїх цілей використовувати маніпуляцію (лестоці, фальш, «гру на почуттях» тощо), або ж відмовлятися від прийнятих суспільством та оточенням норм і правил поведінки, орієнтуватися лише на свої цілі, без врахування можливих негативних наслідків для оточення.

### **2.3. Порівняльна характеристика ставлення до грошей у юнацькому віці та в період ранньої дорослості**

Однією з гіпотез нашого дослідження, було припущення, що в структурі ставлення до грошей у непрацюючих осіб переважає емоційний компонент, а у працюючих - когнітивний та поведінковий.

Згідно порівняльного аналізу за  $t$  - критерієм Стьюдента не було виявлено

статистично значущих відмінностей у прояві компонентів ставлення до грошей у працюючих і непрацюючих досліджуваних. Середнє значення емоційного компонента у працюючих осіб становить 5,28, а у непрацюючих - 5,35; середнє значення когнітивного компонента у працюючих - 5,40, а у непрацюючих - 5,35; середнє значення поведінкового компонента у працюючих - 5,16, а у непрацюючих 5,28.

Ці відмінності є несуттєвими, отже за своєю структурою ставлення до грошей у осіб, що працюють і осіб, що не працюють, не відрізняється. Також не було виявлено статистично значимих відмінностей в проявах компонентів ставлення до грошей у досліджуваних вікових категоріях.

Однак, порівняльний аналіз осіб різної статі за  $t$  - критерієм Стьюдента показав статистично значимі відмінності в показниках «гроші як зло» у чоловіків та жінок ( $t=-2,97$ ;  $p=0,0038$ ). У жінок переважає уявлення про гроші як зло ( $M=5,89$ ) у порівнянні з чоловіками ( $M=4,90$ ). Отже, серед жінок більш поширене ставлення до грошей як до кореня зла і негараздів в особистому житті та суспільстві загалом.

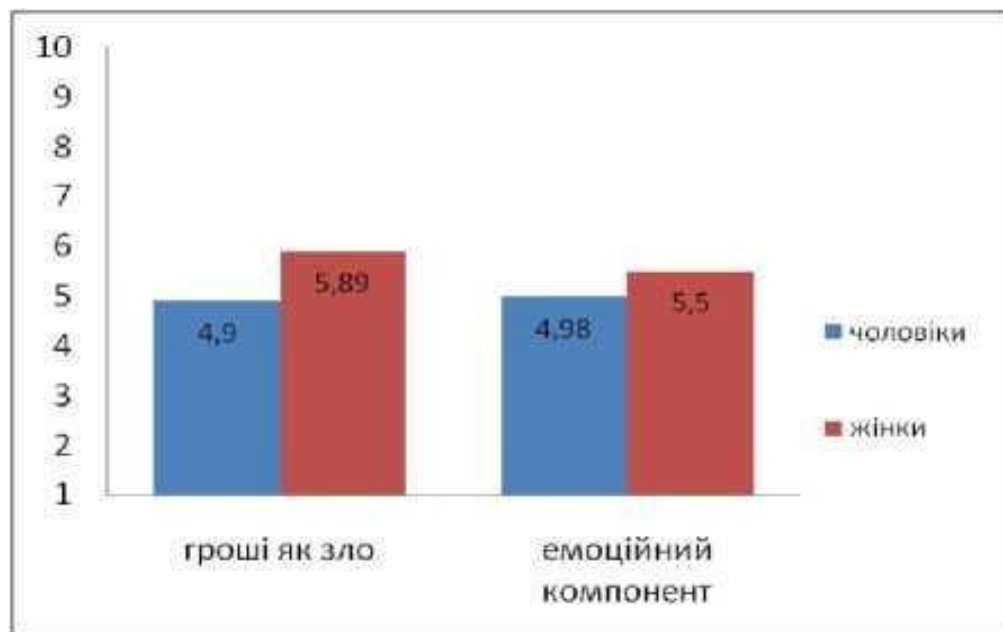


Рис. 2.6. Середні значення показників настанови «гроші як зло» і емоційного компонента ставлення до грошей у чоловіків та жінок (за методикою «Шкала грошової етики» Т. Танга)

Оскільки показник «гроші як зло» входить в емоційний компонент ставлення до грошей також була виявлена статистично значима відмінність рівня прояву цього компонента у чоловіків і жінок ( $t=-2,31$ ;  $p=0,023$ ). Емоційний компонент більш виражений у жінок ( $M=5,50$ ) в порівнянні з чоловіками ( $M=4,98$ ) (рис. 2.6):

Отже відмінності в проявах ставлення до грошей не були виявлені в залежності від актуального трудового ставлення, однак були виявлені в залежності від статі - у жінок більш виражений емоційний компонент, при цьому жінки гроші оцінюють більш негативно, як непотрібну річ, що приносить зло і вважають, що їх слід соромитися.

При порівнянні рівня прояву грошових настанов у працюючих та непрацюючих осіб, була виявлена статистично значима відмінність у прояві неадекватної поведінки з грошима у працюючих і непрацюючих осіб ( $t=-2,09$ ;  $p=0,039$ ) (згідно порівняльного аналізу за  $t$  - критерієм Стюдента). Показник неадекватної поведінки з грошима більш виражений у осіб, що не працюють ( $M=5,74$ ), ніж у осіб, що працюють (рис. 2.7). Отже, особи, які не працюють більше схильні купувати непотрібні на даний момент речі, їм важче приймати рішення щодо покупок і загалом контролювати своє фінансове становище.

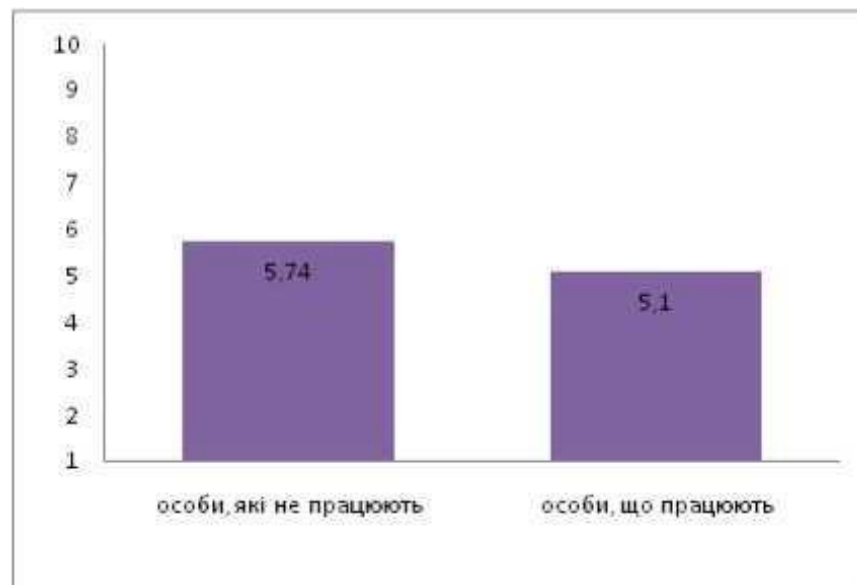
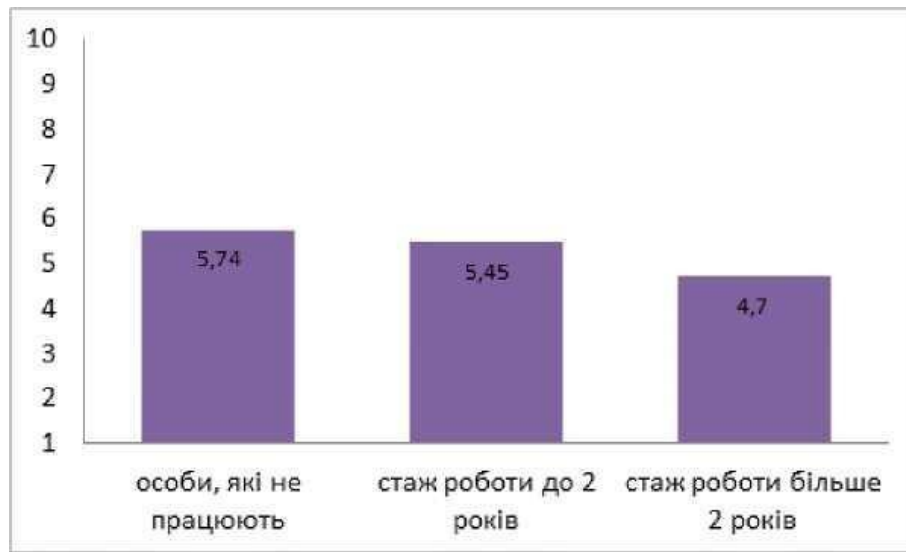


Рис. 2.7. Середні значення показника неадекватної поведінки з грошима у непрацюючих і працюючих осіб (за методикою «Шкала грошових уявлень та поведінки» А. Фернама)

Нами була виявлена статистично значима відмінність у рівні прояву неадекватної поведінки з грошима у осіб, які не працюють і у осіб, які працюють зі стажем роботи понад 2 роки (рис. 2.8):



*Рис. 2.8. Середні значення показника неадекватної поведінки з грошима у непрацюючих і працюючих осіб (за методикою «Шкала грошових уявлень та поведінки» А. Фернама)*

Отже, схильність здійснювати необдумані покупки і загалом погано контролювати своє становище більш властива непрацюючим особам в порівнянні з особами, які мають достатній стаж роботи (більше 2 років).

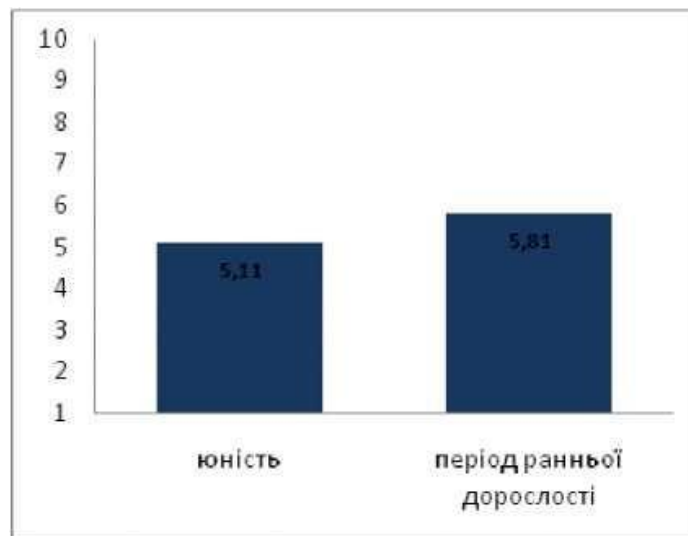
Отже, юнаки та юнки менш схильні намагатися економити та накопичувати гроші. Натомість особи раннього дорослого віку в більшій мірі схильні до економії, обмеження себе в покупках, ім. властиво купувати товари довготривалого вжитку.

Також кореляційний аналіз (рис. 2.9) показав статистично значимий прямий кореляційний зв'язок між економністю і віковою категорією ( $r=23$ ). Отже, з збільшенням віку досліджуваних зростає економність. Також виявлений обернений кореляційний зв'язок неадекватної поведінки з грошима з показником актуального трудового стану ( $r=-22$ ) та стажем роботи ( $r=-27$ ). Отже, для досліджуваних, які на даний момент працюють, не характерна схильність до неадекватної поведінки з грошима. Також дане грошове настанови зменшуються зі збільшенням стажу роботи.

Також ми припускали, що існує відмінність в рівні прояву економності,

плануванні видатків в досліджуваних вікових категоріях.

Порівняльний аналіз осіб різної вікової категорії за  $t$ -критерієм Стьюдента (рис. 2.9) показав статистично значимі відмінності в прояві економності у осіб юнацького віку та осіб, в період ранньої дорослості ( $t=-2,21$ ;  $p=0,029$ ). У осіб раннього дорослого віку переважає економність ( $M=5,81$ ) у порівнянні з юнаками та юнаками ( $M=5,11$ ).



*Рис. 2.9. Середні значення показників економності у осіб юнацького віку та осіб раннього дорослого віку (за методикою «Шкала грошових уявлень та поведінки» А. Фернама)*

Юнаки та дівчата менш схильні намагатись економити та накопичувати гроші. Натомість особи раннього дорослого віку в більшій мірі схильні до економії, обмеження себе в покупках, ім. властиво купувати товари довготривалого вжитку.

Також кореляційний аналіз (рис. 2.10) показав статистично значимий прямий кореляційний зв'язок між економністю і віковою категорією ( $r=23$ ). Отже, з збільшенням віку досліджуваних зростає економність. Також виявлений обернений кореляційний зв'язок неадекватної поведінки з грошима з показником актуального трудового стану ( $r=-22$ ) та стажем роботи ( $r=-27$ ). Отже, для досліджуваних, які на даний момент працюють, не характерна схильність до неадекватної поведінки з грошима. Також дане грошове настанови зменшуються зі збільшенням стажу роботи.

Можливо тенденцію збільшення економності та контролю за своїм



фінансовим становищем зі збільшенням віку досліджуваних можна пояснити тим, що особи раннього дорослого віку мають більше досвіду трудової діяльності та, відповідно, планування власного бюджету, в порівнянні з юнаками і юнками, яким фінансового можуть допомагати батьки, адже на юнацький період припадає навчання у ВНЗ і студенти не завжди мають змогу паралельно працювати.

Розглянемо особливості взаємозв'язків між грошовими настановами та особливостями самоствавлення у досліджуваних вікових періодах (рис. 2.10):

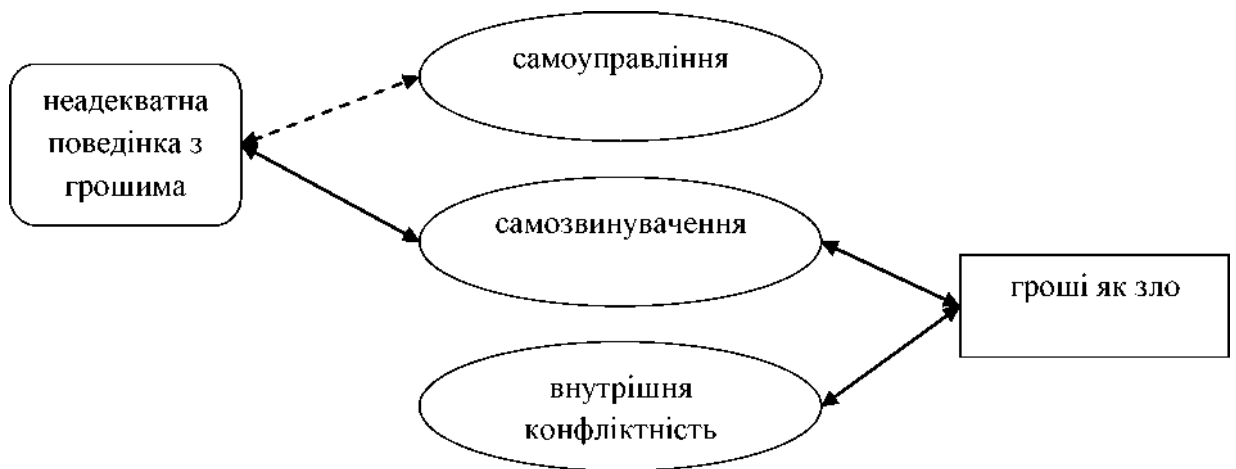
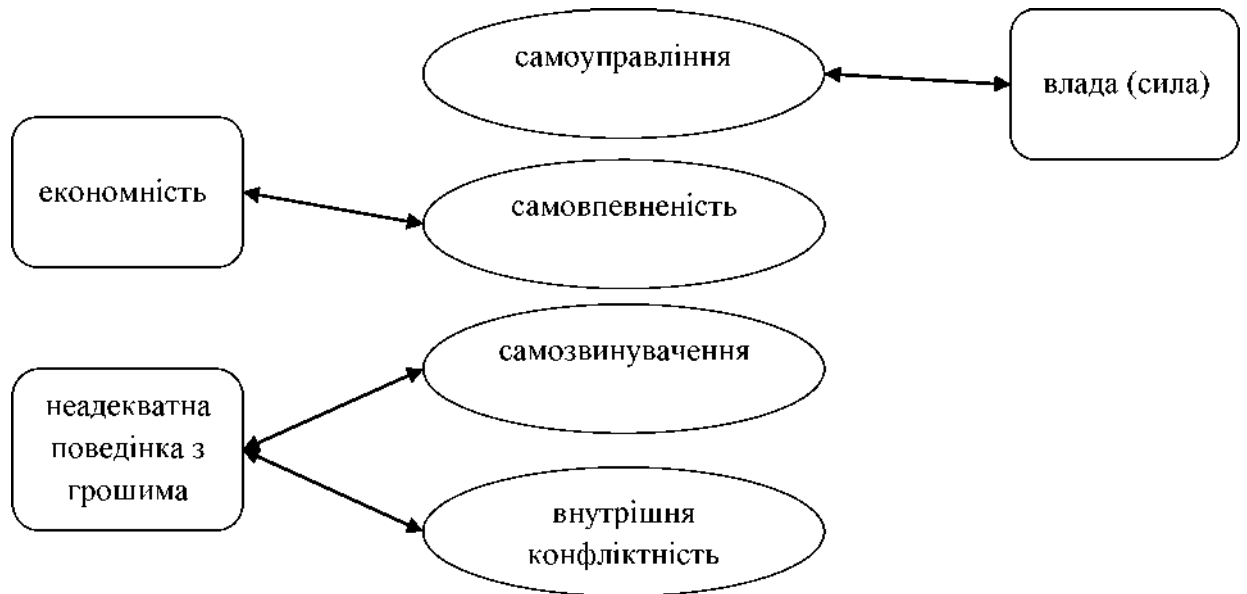


Рис. 2.10. Кореляційні зв'язки між грошовими настановами і компонентами самоствавлення у осіб юнацького віку

У осіб юнацького віку неадекватна поведінка з грошима (рис. 2.10) прямо пропорційно корелює зі самозвинуваченням ( $r=0,31$ ) та обернено пропорційно корелює з самоуправлінням ( $r=0,31$ ). Отже, особи, які погано контролюють своє фінансове становище і схильні до необдуманих покупок, схильні негативно оцінювати себе та свої риси, бачити у собі передусім недоліки та самозвинувачувати та самозасуджувати себе за свої промахи та невдачі.

Настанови, що гроші є злом (рис. 2.11) прямо пропорційно корелює з внутрішньою конфліктністю ( $r=0,32$ ) та самозвинуваченням ( $r=0,35$ ). Юнаки та юнки, які вважають гроші непотрібною негативною річчю, яку слід соромитися, схильні до саморефлексії з переважанням акцентування уваги на недоліках і невдачах та засудження себе за свої промахи та невдачі.



*Рис. 2.11. Кореляційні зв'язки між грошовими настановами і компонентами самоствавлення у осіб ранньої дорослого віку*

У осіб раннього дорослого віку неадекватна поведінка з грошима (рис. 2.11) прямо пропорційно корелює з внутрішньою конфліктністю ( $r=0,46$ ) та самозвинуваченням ( $r=0,41$ ). Отже, особи раннього дорослого віку, які погано контролюють своє фінансове становище і схильні необдуманих покупок, схильні до саморефлексії з и оцінюванням свої рис та вчинків, прагнуть контролювати себе та свої прояви, бачать у собі в більшій мірі недоліки, ніж позитивні риси і схильні до акцентування уваги на недоліках і невдачах та засудження себе.

Настанови на владу грошей прямо пропорційно корелює з самоуправлінням ( $r=0,35$ ). Особи раннього дорослого віку, які вважають, що за допомогою грошей можна впливати на інших і таким чином досягати своїх цілей, а також відчують перевагу над людьми, які менше заробляють, вірять всвою силу керувати і передбачувати події життя, впевнені, що здатні ефективно управляти і справлятися з емоціями та переживаннями з приводу самого себе, прагнуть бути послідовними в своїх словах і вчинках.

Економічність прямо пропорційно корелює з самовпевненістю ( $r=0,31$ ). Отже в період ранньої дорослості особи, які схильні економити обмежувати себе в покупках і намагаються купувати товари тривалого використання та гордяться своїм вмінням економити, також характеризуються впевненістю в своїх знаннях,

вміннях, навичках і силах для досягнення успіху та долавання перешкод та труднощів, загалом задоволені собою та самовпевнені.

Отже, для осіб юнацького віку настанови, що гроші є злом, пов'язане з тенденцією до самоприниження, зокрема з схильністю до рефлексії з негативною оцінкою себе та своїх рис, акцентуванням уваги на власних недоліках, невдачах та труднощах, які трапляються, та звинуваченням в цьому виключно себе. В осіб раннього дорослого віку таких взаємозв'язків не було виявлено. Однак взаємозв'язок з внутрішньою конфліктністю та самозвинуваченням виявлено для неадекватної поведінки з грошима - у осіб в період ранньої дорослості неадекватна поведінка з грошима пов'язана зі самозвинуваченням, а також з схильністю до негативного фону оцінки себе та власних здібностей, з розходженням між рівнем домагань та фактичними досягненнями. Для юнаків та юнок неадекватна поведінка з грошима також пов'язана з схильністю до самозвинувачення. Однак неадекватна поведінка з грошима у юнаків та юнок пов'язана і з вірою в підвладність подій власного життя зовнішнім обставинам та сумнівам в можливості прогнозувати та регулювати майбутнє.

У осіб раннього дорослого віку натомість впевненість у власних силах керувати та прогнозувати подій власного життя та чинити опір зовнішнім обставинам пов'язана з переконанням, що гроші дозволяють впливати на інших, особливо на тих у кого скрутніше фінансове становище, задля досягнення власних цілей. З вірою в можливість самостійно приймати рішення, долати перешкоди та труднощі на шляху до успіху у осіб раннього дорослого віку пов'язана схильність до обмеження себе в витратах та економії.

## ВИСНОВКИ

Ставлення до грошей як об'єкт психологічних досліджень все частіше зустрічається в роботах зарубіжних та вітчизняних психологів. Ставлення до грошей (грошове настанови, монетарний атиюд) можна визначити як настанови, яке складається з емоційної оцінки, когнітивної інтерпретації та поведінкових проявів щодо грошей та всього, що пов'язано з фінансовими питаннями, яке формується в результаті накопичення досвіду поводження з грошима та взаємодії з іншими людьми щодо грошей.

Аналіз психологічної літератури свідчить, що ставлення до грошей розглядається в рамках двох підходів: з позиції соціального настанови (американська та західноєвропейська традиція) та з точки зору концепції ставлення В. Мясищева. Хоча дані підходи використовують різні терміни, загалом тлумачення ними ставлення до грошей можна співставити. Зокрема, в даній роботі ми інтегрували ці підходи. Розроблені на основі теоретичних концепцій психодіагностичні методики дозволяють вивчати взаємозв'язок грошових настанов з психологічними особливостями особистості. Дослідження зарубіжних та вітчизняних дослідників в цьому напрямку дають достатню інформацію про соціально - психологічні особливості ставлення до грошей. Однак ще залишаються психологічні особливості, взаємозв'язок яких з грошовими настановами, на даний момент ще недостатньо вивчені. Зокрема, в даній роботі досліджувалися особливості самоставлення, кар'єрних орієнтацій та моделей поведінки в складних та конфліктних ситуаціях.

Метою емпіричного дослідження було виявлення наявних грошових настанов у осіб юнацького віку та в період ранньої дорослості та дослідження психологічних особливостей ставлення до грошей.

Перш за все, слід вказати, що структура ставлення до грошей у осіб юнацького віку загалом не відрізняється від структури ставлення до грошей у осіб раннього дорослого віку. Отже, висловлене нами припущення, що в структурі ставлення до грошей у непрацюючих осіб переважає емоційний компонент, а у працюючих - когнітивний та поведінковий, не підтвердилось.

Однак, відмінності в прояві компонентів ставлення до грошей були виявлені в залежності від статі - у жінок більш виражений емоційний компонент, при цьому жінки гроші оцінюють більш негативно, як непотрібну річ, що приносить зло і вважають, що їх слід соромитися.

Порівнюючи рівень прояву окремих грошових настанов, було виявлено, що неадекватна поведінка з грошима більш виражена у непрацюючих осіб, ніж у працюючих. Також особи раннього дорослого віку в більшій мірі ніж особи юнацького віку схильні до економності. Також показник економності прямо пропорційно корелює з віковою категорією досліджуваних, тобто з переходом від юнацького віку до ранньої дорослості економність збільшується. Отже, припущення про вікові відмінності в рівні прояву грошових настанов підтвердилось частково - лише для економності.

Основною гіпотезою дослідження було припущення про наявність взаємозв'язків між грошовими настановами та особливостями самоствавлення. Було висловлене припущення, що особи, в яких гроші асоціюються з силою та владою характеризуються самоповагою та аутосимпатією, а в стресових ситуаціях вони схильні до асертивних дій, а також до асоціальної стратегії поведінки, в професійній діяльності прагненням бути незалежним і непадвладним комусь іншому, а навпаки прагнуть управляти іншими і створити власну справу. В результаті дослідження був виявлений взаємозв'язок між настановами, що за допомогою грошей можна впливати на інших і таким чином досягати своїх цілей, з самовпевненістю, самоцінністю, самоуправлінням та самоприв'язаністю; в складних та конфліктних ситуаціях з схильністю до маніпулятивних та асоціальних дій; в професійній діяльності з орієнтацією на виклик, менеджмент, підприємництво та з відсутністю прагнення інтегрувати професійний розвиток з особистим життям. Також настанови на владу грошей разом з орієнтацією на виклик, менеджмент та підприємництво входить в виділений фактор, названий «влада та управління». Отже, дане припущення частково підтвердилось.

Також було висловлене припущення, що особи, які обережно ставляться до

грошей і їх витрачання характеризуються самоуправлінням, самоприв'язаністю та самозвинуваченням, схильні в професійній діяльності орієнтуватися на стабільність, яку їм дає працевлаштування; в стресовій ситуації схильні проявляти пасивну стратегію поведінки. В результаті дослідження був виявлений взаємозв'язок між економністю та віддзеркаленим самостваренням; з схильністю в складних і конфліктних ситуаціях до уникання та обережних дій; з орієнтацією в професійній діяльності на стабільність місця проживання та орієнтацією на виклик, тобто на реалізацію корисної та суспільно важливої мети. Також планування видатків пов'язане з схильністю в складних і конфліктних ситуаціях до обережних дій; в професійній діяльності з орієнтацією на професійну компетентність та стабільність місця проживання. Взаємозв'язок схильності до обережних дій та економності також підтверджує виділений фактор «обережність та економність», який включає в себе схильність до обережних дій, економність, грошову одержимість та неадекватну поведінку з грошима. Отже, дане припущення підтвердилось частково.

Також нами припускалось, що особи, яким характерна заклопотаність своїм фінансовим становищем та амбівалентне емоційне ставлення до грошей характерне самоприниження в стресовій ситуації схильні до імпульсивних дій. В результаті дослідження був виявлений взаємозв'язок між грошовою одержимістю з схильністю в складних і конфліктних ситуаціях до уникання та обережних дій, а також маніпулятивних та асоціальних дій. Також була виявлена підгрупа осіб, які характеризуються амбівалентним ставленням до грошей - вважають гроші і благом і злом одночасно, схильні до економії, планування видатків та неадекватної поведінки з грошима. Порівняно з іншими досліджуваними, ці особи характеризуються схильністю до пасивної стратегії поведінки (уникнення та обережні дії), а також до асоціальних та маніпулятивних дій в складних та конфліктних ситуаціях. Отже, можна сказати, що припущення про схильність до імпульсивних дій у осіб заклопотаних своїм фінансовим становищем та схильних до амбівалентного емоційного ставлення до грошей, було помилковим, навпаки такі особи схильні до обережних дій та

уникання вирішення складних ситуацій.

Згідно результатів нашого дослідження можна надати такі рекомендації. Перш за все слід звернути увагу, що для непрацюючих осіб характерні різні прояви неадекватної поведінки з грошима. На наше переконання, працівники служб зайнятості та соціальні працівники, які надають допомогу непрацюючим людям, мали би вивчати та впроваджувати програми психокорекції ставлення до грошей у безробітних осіб, зокрема в даному випадку, особливостей поведінки з грошима.

Також слід звернути увагу, що заклопотаність своїм фінансовим становищем та впевненість, що гроші дозволяють впливати на інших осіб, взаємопов'язана з схильністю до маніпулятивних, агресивних та асоціальних дій в стресогенних ситуаціях. Також до маніпулятивних, агресивних та асоціальних дій схильні особи, які характеризуються амбівалентним ставленням до грошей. Отже, слід діагностувати грошові настанови, ставлення до власного фінансового становища і оплати праці та, в разі потреби, засобами соціально - психологічного тренінгу формувати позитивне гармонійне ставлення до грошей, а також формувати схильність до активних та прямих стратегій поведінки в складних та конфліктних ситуаціях. Також виявлені особливості ставлення до грошей можуть бути корисними в індивідуальній консультативній роботі з клієнтами.

Нами видається доцільним продовження емпіричних досліджень в даному напрямку задля того, щоб виявити особливості ставлення особи до себе та до інших, а також особливості взаємодії з оточуючими, що обумовлюються ставленням до грошей. Знання цих особливостей допоможе в супроводі та корекції економічної соціалізації осіб.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Авер'янова Г. М., Москаленко В. В. Особливості економічної соціалізації молоді в умовах трансформації українського суспільства. *Соціально-психологічний вимір демократичних перетворень в Україні*. Київ: Український центр політичного менеджменту, 2003. С. 296-318.
2. 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.
3. 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.
4. Зубіашвілі І. К. Гроші як соціокультурний феномен. *Проблеми загальної та педагогічної психології*. Київ: ГНОЗІС, 2012. Т. XIV, ч.3. С. 144-151.
5. Зубіашвілі І. К. Дослідження психологічних особливостей економічної суб'єктності у зв'язку зі специфікою ставлення старшокласників до грошей. *Проблеми загальної та педагогічної психології*. Київ, 2011. Т. XIII, ч.3. С. 156-161.
6. Зубіашвілі І. К. Соціально-психологічна сутність грошей. *Соціальна психологія*. 2008. № 1 (27). С. 128-141.
7. Зубіашвілі І. К. Ставлення до грошей як важливий фактор соціалізації. *Проблеми сучасної психології*. Кам'янець Подільський: Аксіома, 2011. Вип. 14. С. 301-310.
8. Зубіашвілі І. К. Теоретичні передумови становлення теорії психології грошей. *Проблеми сучасної психології*. Кам'янець Подільський: Аксіома, 2019. Вип. 6. С. 246-253.
9. 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.
10. Карамушка Л.М., Ходакевич О.Г. Психологічні особливості ставлення



студентської молоді до грошей: монографія. Київ, 2017. 200 с.

11. 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.

12. Кузнецова Т. В. Основи економічної психології: курс лекцій. Київ: МАУП, 2006.

13. Москаленко В. В. Сучасні напрямки досліджень в економічній психології. *Соціальна психологія*. 2014. № 3(5). С. 3-21.

14. Москаленко В. В. Соціальна психологія: підручник. Київ: Центр учбової літератури, 2008.

15. Никоненко О. В. Монетарна соціалізація: теоретичний аспект. *Проблеми загальної та педагогічної психології*. Київ, 2012. Т. XIV, ч.2. С. 276-283.

16. Нікітіна О. П. Психологічний аналіз взаємозв'язку ставлення до грошей та спрямованості особистості як системо утворюючої характеристики юнака. *Проблеми загальної та педагогічної психології*: Київ, 2011. Т. XIII, ч.1. С. 294-301.

17. Нікітіна О. П. Ставлення до іншого як внутрішньо-особистісний чинник ставлення до грошей у юнацькому віці. *Науковий вісник Миколаївського державного університету імені В.О. Сухомлинського*. Серія «Психологічні науки. Т. 2. Вип. 6. Миколаїв: МДУ імені В. О. Сухомлинського, 2011. С. 209-214.

18. Нікітіна О. П. Сучасні методи дослідження психологічних чинників ставлення до грошей в юнацькому віці (західна та вітчизняна практики). *Вісник ХНПУ ім. Г. С. Сковороди*. Психологія. Харків: ХНПУ, 2010. Вип. 35. С. 190-199.

19. 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.

20. Сімків М. В. Адаптація модифікованого україномовного варіанту

методики Т. Танга «Шкала грошової етики» (ШГЕ). *Практична психологія та соціальна робота*. 2011. № 2. С. 22-26.

21. Сімків М. В. Модифікований варіант методики А. Фернама «Шкала грошових уявлень та поведінки» (ШГУП). *Освіта регіону*. 2012. № 2. С. 295-301.

22. Сімків М. В. Соціально психологічні аспекти ставлення до грошей. *Вісник Соціо-гуманітарні проблеми людини*. 2010. №5. С. 209-217.

23. Сімків М. В. Ставлення до грошей як психологічна проблема. *Проблеми загальної та педагогічної психології*. Київ, 2009. Т. XI, ч. 4. С. 393-401.

24. Сімків М. В. Суб'єктивний контроль як чинник ставлення до грошей у жінок. *Проблеми загальної та педагогічної психології*. Київ, 2010. Т. 12, ч. 1. С. 541-551.

25. Сімків М. В. Тип ставлення до оточуючих як чинник монетарних установок. *Проблеми сучасної психології*. Вип. 10. Кам'янець Подільський: Аксіома, 2010. С. 720-731.

26. Скринник З. Е. Гроші в контексті життєвих смислів «одновимірної» людини. *Актуальні філософські та культурологічні проблеми сучасності*. 2005. Вип. 15. С. 79-86.

27. Скрипаченко Т. В. Грошові відносини та ставлення до грошей: психологічний аспект. *Психологічні перспективи*: Луцьк, 2010, Вип. 15. С. 198-206.

28. Стельмах В. С., Смовженко Т.С., Скринник З.Е. Гроші - людина - соціум: параметри взаємин: навч. посіб. Львів: Львів. банк. ін-т Нац. банку України, 2006. 188 с.

29. Харіна О. Є. Ставлення до грошей сучасного студентства. *Роль особистості у формуванні соціальних відносин у сучасному суспільстві*. 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. Яновская С. Г., Туренко Р. Л. Гао Лей. Отношение к деньгам у студентов, обучающихся в Украине. *Вісник Харківського національного*

університету. 2008. № 807. С. 239-242.

32. Belk R. The sacred meaning of money. *Journal of Economic psychology*. 1990. № 11. P. 35-67.

33. Belk R. The ineluctable mysteries of possessions. *In Special issue of Journal of Social Behavior and Personality*. 1991. № 6. P. 17-55.

34. Blaszczynski A. Differences in attitudes toward money between subgroups of gamblers: Implications for smart card technologies and an exploration of the Tool and Drug Theories of Money in gambling (Final Report to The Queensland Government Treasury). Sydney, 2008. P. 12-16.

35. Furnham A., Argyle M. *The psychology of money*. New York: Routledge, 1998. 324 p.

36. Goldberg H., Lewis R. *Money Madness: The Psychology of Saving, Spending, Loving, and Hating Money*. Wellness Institute, Inc., 2000. 268 p.

37. Rubinstein C. Survey report on money. *Psychology today*. 1981. Volume 5. P. 24-44.

38. Tang T. The Meaning of Money Revisited // *Journal of Organizational Behavior*. 1992. Vol. 13. №. 2. P. 197-202.

39. Tatzel M. «Money worlds» and well-being: An integration of money dispositions, materialism and price-related behavior. *Journal of Economic Psychology*. 2002. Vol. 23. P. 103-126.

40. Yamauchi, K. T., Templer, D. I. The development of money attitude scale. *Journal of Personality Assessment*. 1982. № 46. P. 522-528.