

Міністерство освіти і науки України
Херсонський державний університет
Факультет психології, історії та соціології
Кафедра психології

**ПСИХОЛОГІЧНІ ЗМІСТОВІ ПАРАМЕТРИ СТАВЛЕННЯ ДО
ГРОШЕЙ ОСІБ ЮНАЦЬКОГО ВІКУ В УМОВАХ
ТРАНСФОРМАЦІЙНОГО СОЦІУМУ**

**Кваліфікаційна робота (проєкт)
на здобуття ступеня вищої освіти «бакалавр»**

Виконала: студентка 4 курсу
Спеціальності
053 Психологія
першого (бакалаврського) рівня вищої освіти
Інна ДУТКА

Керівник:
доктор психологічних наук, професор
Ігор ПОПОВИЧ

Рецензент: докторка психологічних наук,
професорка, завідувачка кафедри психології та
соціології Східноукраїнського національного
університету імені Володимира Даля
Юлія БОХОНКОВА

Івано-Франківськ – 2024

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНЕ АНАЛІЗУВАННЯ ПРОБЛЕМАТИКИ СТАВЛЕННЯ ДО ГРОШЕЙ У НАУКОВІЙ ЛІТЕРАТУРІ.....	6
1.1. Підходи до розуміння поняття «гроші» у сучасній науково- психологічній літературі.	6
1.2. Соціально-психологічні особливості ставлення особистості до грошей.	8
1.3. Чинники, що впливають на формування ставлення особистості до грошей.	12
Висновки до першого розділу	16
РОЗДІЛ 2. ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ПСИХОЛОГІЧНИХ ЗМІСТОВИХ ПАРАМЕТРІВ СТАВЛЕННЯ ДО ГРОШЕЙ ОСІБ ЮНАЦЬКОГО ВІКУ В УМОВАХ СЬОГОДЕННЯ.....	18
2.1. Опис вибірки та діагностичного інструментарію емпіричного дослідження параметрів ставлення до грошей юнацької молоді в умовах трансформаційного соціуму.	18
2.2. Інтерпретація та аналізування отриманих результатів емпіричного дослідження психологічних змістовних параметрів ставлення до грошей осіб юнацького віку.	20
2.3. Методичні та практичні рекомендації щодо формування адекватного ставлення до грошей	25
Висновки до другого розділу.	27
ВИСНОВКИ.....	30
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	32
ДОДАТКИ.....	37
Додаток А. «Кодекс академічної доброчесності здобувача вищої освіти Херсонського державного університету»	37

ВСТУП

Актуальність дослідження. Трансформаційний соціум відображає суспільство, яке переживає істотні та глибокі зміни в різних аспектах свого функціонування. Такі зміни можуть бути культурними, економічними, соціальними, політичними та технологічними. Трансформаційні процеси можуть бути спричинені різними чинниками, такими як революції, політичні зміни, технологічні катастрофи, глобалізація, демографічні зрушення та інші.

Ставлення до грошей може визначатися культурними цінностями та нормами суспільства, в якому зростає молодь. У деяких культурах гроші можуть розглядатися як символ статусу та успіху, тоді як в інших – як засіб досягнення особистісної мети.

На рівень та особливості ставлення до грошей впливає також економічна стабільність країни чи регіону. В умовах економічної нестабільності молодь більш зацікавлена в заробітках та збереженні грошей. Формування ставлення до грошей, яке домінує у вихованні батьками своїх дітей, може суттєво позначитися на ставленні до фінансів дітей. Виховання в гармонійній родині, де розуміють важливість фінансової відповідальності, сприяє позитивному ставленню до грошей.

У трансформаційному суспільстві може змінюватися споживча культура, що тим чи іншим чином впливає на ставлення до грошей. Молодь стає більш налаштована на споживчий спосіб життя або, навпаки, на економію і збереження. Рівень освіти та фінансова грамотність молоді також грають важливу роль в формуванні їхнього ставлення до грошей. Наявність знань та навичок у галузі фінансів може допомогти молоді приймати більш інформовані рішення щодо грошей.

Розуміння та вивчення трансформаційних суспільних процесів важливе для аналізування сучасного суспільства та вирішення актуальних соціальних, економічних і культурних проблем. Також, важливо враховувати вплив цих процесів на ставлення, цінності та потреби осіб, щоб забезпечити успішний

розвиток та адаптацію до змін у суспільстві. Ставлення до грошей визначається психологічними, емоційними та соціокультурними чинниками, і поєднує відношення, переконання, практики та емоції, пов'язані з грошами.

Теоретичним підґрунтям нашого дослідження стали напрацювання таких вчених як: Т. Безпрозванна, І. Гаркуша, І. Зубіашвілі, Л. Карамушка, Н. Клименко, О. Никоненко, Т. Охріменко, О. Паршак, А. Покинсьборода, І. Попович, М. Сімків та ін.

Мета дослідження: теоретично та емпірично дослідити психологічні змістовні параметри ставлення до грошей осіб юнацького віку в умовах трансформаційного соціуму.

На основі зазначеної мети було визначено наступні **завдання дослідження:**

1. Розглянути ключові підходи до поняття «гроші» в сучасній науково-психологічній літературі.
2. З'ясувати соціально-психологічні особливості ставлення особистості до грошей.
3. Виокремити чинники, що впливають на формування ставлення особистості до грошей.
4. Емпірично дослідити психологічні змістові параметри ставлення до грошей осіб юнацького віку в умовах сучасного суспільства.

Об'єкт дослідження: ставлення до грошей осіб юнацького віку.

Предмет дослідження: психологічні змістові параметри ставлення до грошей осіб юнацького віку в умовах трансформацій соціуму.

Наукова новизна полягає у тому, що оцінено і проаналізовано психологічні змістові параметри ставлення осіб юнацького віку до грошей в умовах трансформаційного суспільства; вплив технологій, соціальних змін, медіа-ресурсів та культурних чинників на фінансову поведінку та цінності сучасної молоді.

Практичне значення дослідження: отримані результати можуть слугувати основою для створення програм фінансової освіти та психологічної

підтримки молоді, а також розробки соціальних політик для покращення фінансової грамотності та стабільності серед молоді в умовах трансформаційного суспільства.

Апробація дослідження: результати дослідження представлені у статті «Особливості ставлення до грошей ставлення до грошей осіб юнацького віку в умовах динамічного суспільства», що увійшла до збірки матеріалів ІХ Всеукраїнської науково-практичної конференції молодих вчених, аспірантів та студентів «Соціально-психологічні технології розвитку особистості» (м. Херсон, 5 квітня 2024), і на ІХ Всеукраїнській науково-практичній конференції «Особистість у кризових умовах та критичних ситуаціях життя» (м. Суми, 22-23 лютого 2024).

Методи дослідження: *теоретичні* (аналізування та систематизація наявних наукових концепцій; порівняння та узагальнення теоретичних даних досліджень, що стосуються виявлення психологічних особливостей ставлення особистості до грошей); *емпіричні* (методика «Шкала грошових уявлень та поведінки» (ШГУП) (А. Фернем, адаптація М. В. Сімків), методика «Діагностика соціально-психологічних установок особистості в сфері мотивацій та потреб» (О.Ф. Потьомкіна), методика «Індекс життєвої задоволеності» (Б. Ньюгартен, адаптація Н.В. Паніної), опитувальник «Шкала локус-контролю» (Дж. Роттер, адаптація О. Ксенофонтової); *методи статистичної обробки даних*.

Структура кваліфікаційної роботи включає вступ, два основних розділи, висновки, перелік використаних джерел (37 найменувань). Загальний обсяг роботи становить 48 сторінок.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНЕ АНАЛІЗУВАННЯ ПРОБЛЕМАТИКИ СТАВЛЕННЯ ДО ГРОШЕЙ У НАУКОВІЙ ЛІТЕРАТУРІ

1.1. Підходи до розуміння поняття «гроші» у сучасній науково-психологічній літературі

У сучасній науково-психологічній літературі існує кілька підходів до розуміння поняття «гроші», кожен з яких відображає специфіку дослідження та аналізування фінансової поведінки та ставлення до грошей.

Гроші – це загальноприйнятий засіб обміну і зберігання вартості. Вони являють собою фізичний чи цифровий символ, який використовується для спрощення торгівлі та обміну товарами/послугами. Гроші дозволяють ефективно оцінювати та порівнювати ціну різних товарів, здійснювати платежі та зберігати вартість для майбутнього використання. Гроші можуть мати фізичний вигляд (банкноти та монети) або існувати у безготівковій формі на банківських рахунках. Вони є важливою складовою фінансової системи кожної країни і важливим чинником в економіці та фінансах. Гроші також можуть впливати на психологію та соціальні відносини, формуючи ставлення людей до матеріальних цінностей і споживання (Безпрозванна Т. А.) [1].

За визначенням закордонних дослідників, гроші – це засіб обміну, який використовується для покупок, оплати послуг, інвестування, розрахунків і здійснення різноманітних фінансових операцій (Caviola L., S. Schubert, J. D. Greene; Li Xilin, C. K. Hsee) [32;33].

К. А. Кацімон і Т. В. Коломієць зазначають: «Гроші – це особлива економіко-психологічна реальність, особливий символ. Їх своєрідність проявляється в тому, що в них збігається матеріальне й ідеальне, річ і думка, і це забезпечує їх об'єктивну та суб'єктивну представлену у свідомості загально сутність» (Кацімон К. А., Коломієць Т. В.) [12].

У своєму дослідженні О. І. Паршак вказує, що гроші – ключовий чинник у прийнятті рішень та розумінні споживчих поведінок, на основі цього зростає

необхідність звертати увагу на психологічні аспекти фінансових рішень, такі як емоції, ризик та ілюзії в грошових справах (Паршак О. І.) [22].

Підбиваючи підсумки аналізування дослідження деяких авторів, можна сказати, що гроші слід розглядати як соціальний феномен, вивчаючи їх вплив на відносини між людьми, соціальну ієрархію, соціальну справедливість і споживчі цінності (Карамушка Л., Креденцер О., Паршак О.) [9].

Н. Клименко зазначає: «В психології гроші вивчаються в контексті суб'єктивного сприйняття їх як блага і як символу, формування певного ставлення до грошей, зокрема, аналіз значення грошей для особистості» (Клименко Н. Г.) [13].

Досліджуючи гроші як об'єкт соціально-політичних досліджень, Т. В. Охріменко вказує, що гроші розглядаються не лише як засіб оплати товарів і послуг або засіб вимірювання та накопичення вартості, і не як товар сам по собі. Вони вважаються носієм історично визначених економіко-суспільних відносин, які сформувалися через виділення одного товару з широкого спектра товарів як грошового обміну (Охріменко Т. В.) [21].

На думку Л. Карамушки і О. Ходакевич: «Гроші – особливий вид універсального товару, що має властивості загального еквівалента, має здатність обмінюватися на будь-який інший товар, несе загальну споживну цінність, є безпосереднім носієм абстрактної цінності і суспільного багатства» (Карамушка Л. М., Ходакевич О. Г.) [8].

Виокремлюють п'ять економічних функцій грошей (Дзюблук О. В., Адамик Б. П., Балянт Г. Р.) [3]:

1. Мірило цінності. Гроші виступають як засіб вимірювання цінності товарів, надаючи їм форму ціни.

2. Засіб обігу. Гроші слугують посередником в обміні товарів, полегшуючи їх обіг.

3. Засіб платежу. Гроші дозволяють здійснювати платежі та вирішувати різноманітні боргові зобов'язання між суб'єктами економічних відносин.

4. Засіб нагромадження. Гроші служать для нагромадження цінності у загальній абстрактній формі під час розширеного відтворення.

5. Світові гроші. Гроші використовуються для руху цінностей в міжнародному економічному обороті та для забезпечення взаємовідносин між країнами.

Зазначається, що гроші є важливою економічною категорією, яка відображає взаємодію між людьми у процесі товарного виробництва та обміну. Вони відображають економічні відносини, які виникають у суспільстві внаслідок товарного обміну (Tang T.) [37].

Отже, гроші впливають на емоції, фінансову поведінку та споживчі звички людей. Вони можуть викликати позитивні та негативні емоції, а також впливати на відносини та психічний стан особи. Люди розглядають витрати грошей як спосіб задоволення своїх потреб та бажань. Рішення про те, як витрачати гроші, може бути зумовлене психологічними чинниками, такими як імпульсивність, відкладення на майбутнє, потреба в соціальному статусі тощо.

1.2. Соціально-психологічні особливості ставлення особистості до грошей

Соціально-психологічні особливості ставлення особистості до грошей включають різні аспекти, які визначають, як люди сприймають та взаємодіють з грошима.

Л. М. Карамушка та О. Г. Ходакевич зазначають: «Ставлення до грошей – це компонент цілісної системи ставлень особистості, що відображає її індивідуальний, суб'єктивно-оціночний, вибірковий підхід до грошей як об'єкту дійсності» (Карамушка Л. М., Ходакевич О. Г.) [8].

На думку І. Зубіашвілі, психологічне ставлення до грошей охоплює емоційно забарвлені уявлення та оцінки об'єктів, явищ і подій, пов'язаних з монетарним регулюванням життя суспільства, групи або окремої особистості, що охоплює спосіб, яким люди сприймають і реагують на гроші, їх власні фінансові справи, фінансові ризики та можливості. Психологічне ставлення до

грошей може бути різним для різних людей і може охоплювати такі аспекти, як фінансова безпека, амбіції, страхи, цінності, мети та інші фактори, які впливають на спосіб, яким люди взаємодіють з грошима в своєму житті (Зубіашвілі І. К.) [5].

Результати емпіричного дослідження В. М. Ножки свідчать, що юнаки, які виявляють зацікавленість у матеріальному збагаченні, виявляють домінування мотивації досягнення та спрямованість на отримання конкретних результатів. У той час як серед юнаків, для яких фінансові аспекти не є важливою цінністю, виразніше проявляються мотиви уникнення невдачі та орієнтованість на процес діяльності (Ножка В. М.) [19].

Проводячи аналізування наявних досліджень, А. О. Покинсьборода вказує на наявність чотирьох типів особистості в фінансовій сфері (Покинсьборода А. О.) [25]:

1. Чуттєвий (наївний) тип: характеризується чутливістю, імпульсивністю, відсутністю дисципліни та егоїзмом, схильний розглядати гроші як щось негативне і шкідливе для відносин, тому уникають фінансових питань.

2. Вдумливий (аналітичний тип): демонструє наполегливість, педантичність, вимогливість, низьким рівнем рішучості, задля безпеки повинні завжди перестраховуватися, зволікати з ухваленням рішень та реалізацією.

3. Сприймаючий (імпульсивний) тип: визначається реалістичними поглядами, незалежністю та рішучістю, схильний до проявів жорстокості і прагнення влади, є досить вимогливим у фінансових справах і здатні переоцінювати власні можливості.

4. Інтуїтивний (експресивний) тип: характеризується честолюбністю, високим рівнем ентузіазму та інтуїції, схильний до імпульсивних та егоїстичних вчинків, є оптимістом у фінансових питаннях, любить продавати та бути популярним.

О. В. Никоненко зазначає, що співвідношення ставлення до грошей можна розглядати через кілька аспектів: ціннісний компонент (відображає значущість грошей для особистості), емоційний компонент (охоплює емоційні реакції, які виникають в особистості у зв'язку з грошима), мотиваційний компонент (визначає, наскільки сильно особистість бажає мати гроші і як це впливає на її дії), поведінковий компонент (охоплює реальні дії та рішення, пов'язані з грошима, такі як накопичення, витрачання, інвестування або створення депозитів), соціальні уявлення про роль грошей (уявлення про роль грошей в суспільному та індивідуальному житті, а також про їхню функцію в досягненні особистих та професійних цілей), соціальні уявлення про функцію грошей (сприйняття особистістю того, на що спрямовані її фінансові зусилля та на які життєві цілі і цінності вона витрачає гроші) (Никоненко Н. В.) [17].

Зазначається, що типи ставлення до грошей відображають різноманітні аспекти та підходи до грошей у житті особистості (Гаркуша І. В.) [2]:

1. Фанатичне ірраціональне ставлення до грошей. Охоплює емоційно забарвлене ставлення до грошей, яке може призводити до необґрунтованих рішень та ризикованих фінансових дій. Особи, що мають фанатичне ставлення до грошей, можуть перебільшувати їх важливість та боятися втрати.

2. Гроші як елемент системи цінностей та мотивація. Деякі люди включають гроші у свою систему цінностей та використовують їх як мотивацію для досягнення цілей. Для них гроші можуть бути засобом досягнення фінансової стабільності чи забезпеченості сім'ї.

3. Гроші як нагорода за свою працю. Особистість сприймає гроші як винагороду за свою працю та труд і прагне заробляти гроші через раціональні зусилля.

4. Гроші як інструмент фінансового контролю. Деякі люди використовують гроші для забезпечення фінансового контролю та безпеки. Вони прагнуть бути обачливими у витраті грошей, керуючи власними фінансами з обережністю.

5. Гроші як інструмент влади. Для деяких осіб гроші можуть служити інструментом влади та впливу на інших. Вони можуть використовувати гроші для досягнення соціального чи корпоративного статусу.

6. Гроші як джерело негативних емоцій. Для інших людей гроші можуть стати джерелом стресу, тривоги та негативних емоцій.

Проводячи дослідження деякі автори вказують, що можна виділити два базових типи ставлення до грошей, які відрізняються за своєю природою та функціями, які гроші відіграють в житті людей (Клименко Н. Г.) [14;15]; (Паршак О. І.) [23]:

- неемоційний, інструментальний тип: для представників цього типу гроші в основному є інструментом для забезпечення життя та задоволення базових потреб. Вони розглядають гроші як засіб досягнення повсякденних цілей і забезпечення себе і своїх близьких необхідними ресурсами. Гроші для них можуть меншою мірою стимулювати виконання роботи та виконання завдань, оскільки їхні головні мотиви зазвичай пов'язані з забезпеченням життєвого комфорту;

- емоційно насичений, менш інструментальний тип: для представників цього типу гроші мають більше значення, ніж просто інструмент для забезпечення життя. Вони сприймають гроші як джерело свободи, самовираження, стимул до роботи та досягнення цілей, а також як мірило цінностей. Гроші можуть бути для них джерелом емоцій, впливу та поваги в суспільстві.

О. О. Комарова і Л. Є. Братченко зазначають про наявність чотирьох основних цілей, які визначають, для чого люди заощаджують гроші та які впливають на їхнє ставлення до грошей: нещасні випадки (збереження грошей для непередбачуваних обставин, таких як медичні витрати під час хвороби або втрата роботи), старість і вихід на пенсію (заощадження грошей для того, щоб забезпечити собі фінансову стабільність під час виходу на пенсію), навчання дітей (батьки можуть зберігати гроші для навчання своїх дітей), купівля житла

(або інших товарів довготермінового використання) (Комарова О. О., Братченко Л. Є.) [16].

Отже, ставлення до грошей – це складний і індивідуальний аспект психології кожної особистості, і воно може бути сформоване внаслідок впливу різних чинників, таких як виховання, культурний контекст та особистий досвід.

1.3. Чинники, що впливають на формування ставлення особистості до грошей

Соціально-економічні трансформації в українському суспільстві супроводжуються змінами в галузі ціннісних уявлень стосовно ролі грошей. Ставлення особистості до грошей впливає на її економічну свідомість і формується впродовж різних стадій соціалізації.

І. К. Зубіашвілі доходить висновку, що ставлення особистості до грошей може формуватися через різні підходи та способи (Зубіашвілі І. К.) [6]:

- традиційний спосіб: ставлення до грошей формується через вплив сім'ї та найближчого оточення на ранніх етапах соціалізації;
- інституціональний спосіб: соціальні інститути, такі як дитячі садки, школи, мас-медіа та інші, грають роль у формуванні ставлення до грошей;
- міжособистісний спосіб: ставлення до грошей може формуватися через спілкування особи з іншими, особливо з тими, які мають значуще вплив на неї;
- рефлексивний спосіб: означає внутрішній діалог, у якому людина розглядає, оцінює та аналізує свої цінності та ставлення до грошей;
- стилізований спосіб: в рамках певних субкультур може скластися стилізоване ставлення до грошей, яке відрізняється від загальної соціальної норми.

Досліджуючи ставлення особистості до грошей, важливо враховувати поняття «гендерної ідентичності». За словами Н. М. Фалько, гендерна ідентичність являє собою сукупність уявлень та очікувань суспільства стосовно статевих відмінностей. Вона впливає на свідомість та поведінку

особистості, включаючи систему норм, мислення та почуття, а також самосприйняття. Гендерна ідентичність визначає, як суспільство очікує, що чоловіки та жінки будуть ставитися до грошей, як вони будуть реагувати на фінансові питання та як це впливає на їхню самооцінку та психологічний комфорт. Дослідження гендерної ідентичності може допомогти краще зрозуміти, як статева роль впливає на ставлення особистості до грошей та фінансову поведінку (Фалько Н. М.) [30].

Соціальні очікування є важливим фактором у формуванні ставлення особистості до грошей, і вони відіграють велику роль у визначенні фінансової поведінки та рішень (Popovych I. S.) [34; 35]. Очікування, пов'язані з соціальним статусом, також грають роль. Люди з різним соціальним статусом можуть ставитися до грошей по-різному. І. С. Попович зазначає: «...соціально-психологічні очікування – суб'єктивні орієнтації члена міжособистісної взаємодії стосовно того, як він оцінює і як оцінюють його члени малої групи та на яку у зв'язку з цим поведінку сподіваються» (Попович І. С.) [27].

На думку автора, одним із ключових критеріїв соціальних очікувань є самооцінка особистості. Негативний попередній досвід та низька самооцінка практично не можуть забезпечити об'єктивні соціальні очікування, а також оптимальний їх рівень, навіть в ситуаціях, коли спілкування та контакти відбуваються вперше в незнайомому середовищі. Завищена самооцінка сприяє самовпевненості, відсутності критичного мислення та самокритичності, призводячи до очікування легких успіхів і, як результат, може стати причиною невдач (Попович І. С.; Popovych I., Arbeláez-Campillo D., Rojas-Bahamón M. et al.) [23; 34].

Не менш важливим у формуванні ставлення до грошей є рівень психологічного благополуччя особистості. М. О. Орап разом зі своїми колегами зазначає: «Благополуччя української молоді ґрунтується насамперед на суб'єктивних показниках позитивних емоцій, і значно менше залежить від більш об'єктивних критеріїв, таких як стан здоров'я, залученість та досягнення» (Орап М. О., Акімова Н. В., Кальба Я. Є.) [20].

Сучасні дослідження З. С. Карпенко та А. Р. Климпуш свідчать, що радикальні зміни у нашій країні можуть впливати на психологічне благополуччя на загальному суспільному та особистому рівнях. Події сьогодення можуть спровокувати такі наслідки, як виникнення нових конфліктів і загострення існуючих проблем, втрату віри в майбутнє, збільшення рівня стресу, обмеження відчуття власної автономії та здатності впливати на події та інші подібні наслідки (Карпенко З. С., Климпуш А. Р.) [11].

А. С. Шаповал вказує: «...відсутність грошей (навмисно відсутні або велика бідність) сприяють розвиненню характеристик особистості, які є не схвалюваними у суспільстві, а саме: заздрість, егоїзм, жадібність або марнотратство, переоцінка влади грошей, користування істерикою для отримання бажаних речей» (Шаповал А. С.) [31].

Л. М. Карамушка та О. Г. Ходакевич зазначають, що ставлення людей до грошей визначається різними чинниками на різних рівнях, виокремлюючи три основні групи чинників (Карамушка Л. М., Ходакевич О. Г.) [7]: чинники макрорівня (суспільні чинники); чинники мезорівня (організаційні чинники); чинники мікрорівня (особистісні чинники): зовнішні чинники: соціально-демографічні (вік, стать, родинний стан), соціально-економічні (рівень доходу, соціальний статус), професійно-організаційні (специфіка роботи, галузь); внутрішні чинники: мотивація (загальні життєві мотиви, мотивація досягнення, мотивація до заробітку грошей), орієнтація, локус контролю.

Зазначається, що формування ставлення особистості до грошей залежить від різних факторів об'єднаних у декілька основних груп (Сохань І.) [29]:

1. Соціальні чинники: сімейний виховання, соціальний клас, культурні параметри.
2. Економічні чинники: рівень доходу, досвід фінансових рішень.
3. Особистісні чинники: мотивація, локус контролю, стиль витрат.
4. Психологічні чинники: страхи та амбіції, фінансовий стрес.

5. Оточення.

О. П. Нікітіна, досліджуючи передумови формування ставлення до грошей, виокремлює наступні: «...об'єктивні зовнішні (соціально-економічні, соціально-демографічні, етнічні, соціально-культурні), суб'єктивні зовнішні (соціальне оточення: сім'я, однолітки, друзі), суб'єктивні внутрішні (відношення до себе, до інших, до провідної діяльності)» (Нікітіна О. П.) [18].

Вивчення чинників, що впливають на формування ставлення особистості до грошей, надзвичайно важлива в сучасному світі. Зростання фінансових труднощів, нестабільність економіки та швидкі темпи розвитку споживчого суспільства ставлять під загрозу фінансову стабільність багатьох людей (Дутка І. С.) [4].

Дослідження впливу сімейного оточення, особистісних рис, економічного статусу, соціального середовища та освіти на формування ставлення до грошей допомагає краще розуміти ментальність споживачів та їхню фінансову поведінку.

Фінансова грамотність стає все більш важливою у сучасному світі, а знання про те, як люди сприймають та використовують гроші, дозволяє розробляти більш ефективні програми та політики у галузі освіти, фінансового планування та соціального захисту.

Отже, досліджені чинники можуть взаємодіяти та формувати індивідуальне ставлення до грошей. Розуміння цих чинників може допомогти краще розібратися у фінансовому становленні особистості та сформувати навички прийняття обґрунтованих фінансових рішень.

Висновки до першого розділу

Ставлення до грошей є складною проблемою, що вивчається з різних наукових підходів у науковій літературі. Психологічний аспект цієї проблематики відображає вплив особистісних характеристик, мотивацій та цінностей на сприйняття та поведінку людини в області фінансів. Економічний підхід аналізує раціональне використання грошей, ефективне управління

фінансами та механізми фінансового прийняття рішень. Соціологічні дослідження виявляють соціальні взаємозв'язки у фінансовій поведінці, а також вплив фінансового статусу на соціальну ідентичність та відносини. Культурологічний підхід допомагає розкрити різноманітність культурних впливів на сприйняття та використання грошей у різних культурах.

Психологічний аспект досліджує, які особливості особистості впливають на відношення до грошей. Наприклад, деякі люди можуть відчувати емоційну нестабільність у зв'язку з фінансовими проблемами, тоді як інші можуть бути більш обачливими та стриманими у витратах.

Економічний підхід аналізує фінансову раціональність та раціональне використання грошових ресурсів, що охоплює здатність до фінансового планування, інвестиційні стратегії та розуміння економічних ризиків та можливостей.

Соціологічний підхід досліджує, як фінансовий статус впливає на соціальну ідентичність та взаємозв'язки. Наприклад, в соціально-економічно нерівних суспільствах може спостерігатися стигматизація осіб з низьким фінансовим статусом, що може впливати на їхнє ставлення до грошей та фінансові можливості.

Культурологічний підхід, у свою чергу, розглядає вплив культурних цінностей, традицій та переконань на сприйняття грошей, що може охоплювати культурні норми щодо розуміння та використання грошей, а також відношення до ризику та споживання.

Зазначені підходи допомагають розуміти багатогранність феномену ставлення до грошей та розробляти стратегії для покращення фінансової поведінки та фінансової грамотності в суспільстві. Розуміння цих аспектів може бути важливим для розробки ефективних програм і політик у галузі освіти, фінансового планування та соціального захисту, спрямованих на підвищення фінансової стабільності та добробуту громадян.

РОЗДІЛ 2

ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ПСИХОЛОГІЧНИХ ЗМІСТОВИХ ПАРАМЕТРІВ СТАВЛЕННЯ ДО ГРОШЕЙ ОСІБ ЮНАЦЬКОГО ВІКУ В УМОВАХ СЬОГОДЕННЯ

2.1. Опис вибірки та діагностичного інструментарію емпіричного дослідження параметрів ставлення до грошей юнацької молоді в умовах трансформаційного соціуму

Характеристика вибірки: в опитуванні взяли участь 50 осіб віком від 17 до 21 років. Дослідження проводилося дистанційно за допомогою гугл-форм на базі Херсонського державного університету серед студентів 1–4 курсів. Під час формування вибірки для не були пріоритетними особливості політичних вподобань, релігія, соціальний статус, спеціалізація тощо.

Для проведення емпіричного дослідження змістовних параметрів ставлення до грошей осіб юнацького віку в умовах трансформаційного суспільства нами було обрано наступні діагностичні методики:

1. *Методика «Шкала грошових уявлень та поведінки» (ШГУП) (А. Фернем, адаптація М. В. Сімків).*

Методика призначена для виявлення основного типу фінансових установок. Об'єднано 47 тверджень, які відображають різні негативні або позитивні настановлення. Дана методика призначена для осіб у віці від 17 до 40 років. Результати можна отримати після обробки за допомогою тестового ключа, що дозволяє стандартизовано оцінити результати за чотирма різними шкалами: грошова одержимість, влада (сила), економність, неадекватна поведінка з грошима (М. В. Сімків) [28].

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

Методика спрямована на визначення соціально-психологічних настановлень, таких як орієнтація на «процес – результат», «альтруїзм –

егоїзм». Варто зазначити, що ця методика складається з двох частин, що визначають різні соціально-психологічні настановлення.

Перша частина включає оцінку орієнтації на «альтруїзм – егоїзм». Друга частина оцінює орієнтацію на «процес – результат». Методика об'єднала 40 питань: 20 питань спрямовані на визначення рівня прояву соціально-психологічних параметрів «альтруїзм – егоїзм», і ще 20 питань спрямовані на визначення рівня прояву соціально-психологічних установок «процес – результат» (Пляка Л. В., Огарь С. В.) [24].

3. Методика «Індекс життєвої задоволеності» (Б. Ньюгартен, адаптація Н.В. Паніної).

Опитувальник призначений для вимірювання індексу життєвої задоволеності, який відображає загальний психологічний стан особи, рівень її психологічного комфорту та соціально-психологічної адаптованості. Цей опитувальник складається з 20 тверджень, які відносяться до п'яти шкал. Ці шкали відображають різні аспекти загального психологічного стану особи та її задоволеності життям, такі як інтерес до життя (на відміну від апатії), рішучість, цілеспрямованість та послідовність у досягненні життєвих цілей, узгодженість між поставленими і досягнутими цілями, позитивна оцінка власних якостей та вчинків, а також загальний фон настрою. Загалом, поняття «життєва задоволеність» включає інтегративний показник, який враховує емоційну складову.

4. Опитувальник «Шкала локус-контролю» (Дж. Роттер, адаптація О. Ксенофонтової).

Даний тест дозволяє оцінити рівень суб'єктивного контролю, який особистість відчуває над різноманітними життєвими ситуаціями. Його базу складають дві ключові концепції.

Люди відрізняються один від одного за тим, як і де вони розміщують контроль над важливими подіями у своєму житті. Існують два протилежні типи такого розміщення: «екстернальний» та «інтернальний». Особистість типу «екстернальний» вважає, що події, що відбуваються з нею, є результатом

впливу зовнішніх факторів, таких як випадок, дії інших людей і тощо, і вона відчуває, що не може контролювати ці події. Особистість типу «інтернальний» вірить, що події, що стаються з нею, є наслідком її власних дій і рішень. Кожна людина може займати певну позицію на шкалі від інтернальності до екстернальності (Карамушка Л. М., Паршак О. І.) [10].

2.2. Інтерпретація та аналізування отриманих результатів емпіричного дослідження психологічних змістових параметрів ставлення до грошей осіб юнацького віку

Даний підрозділ включає у себе відображення отриманих результатів дослідження та їхню інтерпретацію. Більш розширені показники за кожною із методик відображені у Додатку В.

Проведення методики «Шкала грошових уявлень та поведінки» (ШГУП) (А. Фернем, адаптація М. В. Сімків) з метою виявлення домінуючого типу фінансових установок. Отримані узагальнені показники представлені у таблиці 2.1.

Таблиця 2.1.

Показники за методикою «Шкала грошових уявлень та поведінки»

Шкала	Описові частотні характеристики	
	М	SD
Грошова одержимість	34,40	12,11
Влада	19,96	7,05
Економність	29,82	12,08
Неадекватна поведінка з грошима	21,18	7,06

Аналізуючи отримані показники у досліджуваній групі студентів, нами було переведено їх у стени і визначено:

1. Результати за шкалою «Грошова одержимість» ($M=34,4$; $SD=12,11$) свідчать, що опитувані вважають, що тримати постійно гроші в центрі своїх думок та перейматися через своє фінансове становище не варто. На їх переконання, гроші – це лише один аспект, на який можна спиратися, і вони

не вирішують всіх проблем. Такі особи не відчують себе менше важливими у порівнянні з тими, чиї фінансові ресурси перевищують їх власні.

2. Показники за шкалою «Економність» ($M=29,82$; $SD=12,08$) свідчать, що респонденти не виявляють схильності до економії та накопичення грошей. Крім того, вони відкрито діляться своїми доходами з близькими та друзями. Іноді їм невідомо точно, скільки грошей у них гаманці та на банківському рахунку.

3. Результати за шкалою «Неадекватна поведінка з грошима» ($M=21,18$; $SD=7,06$) вказують на те, що опитувані володіють ефективним контролем над своєю фінансовою ситуацією та розумно ставляться до грошей. Вони легко приймають рішення щодо своїх покупок, обмежуючись лише необхідними придбаннями, і не відчують вину, коли витрачають кошти.

4. Показники за шкалою «Влада» ($M=19,96$; $SD=7,05$) свідчать, що респонденти утримуються від використання грошей як інструменту впливу на інших. Для них гроші не є об'єктом гордості, і вони не вбачають у них переваги над тими, хто розпоряджається менше фінансовими ресурсами.

Проведення методики «Діагностика соціально-психологічних установок особистості в сфері мотивацій та потреб» (О.Ф. Потьомкіна). Отримані показники представлені у таблиці 2.2.

Таблиця 2.2.

Показники за методикою «Діагностика соціально-психологічних установок особистості в сфері мотивацій та потреб» (О.Ф. Потьомкіна)

Альтруїзм-егоїзм		Процес діяльності-результат діяльності	
М	SD	М	SD
8,64	3,86	9,22	3,24

У ході проведення визначено, що за шкалою «Альтруїзм-егоїзм» ($M=8,64$; $SD=3,86$) переважаючим є схильність респондентів до егоїзму у мотиваційній сфері, що виявляється у вкладенні основної уваги в особисті інтереси та потреби без значного врахування чи обурення від потреб і бажань інших. Особи з високим рівнем егоїзму у мотивації може досягати особистого успіху, визнання та задоволення власних потреб за рахунок інших. Такі люди

можуть демонструвати схильність до конкуренції, егоцентризму і низької готовності поділитися ресурсами чи часом для спільних цілей. Схильність опитуваних до альтруїзму спостерігається, що виявляється у глибокому бажанні служити та допомагати іншим, навіть за відсутності безпосередньої вигоди для себе. Такі люди відзначаються надзвичайною схильністю робити добро, ділитися своїми ресурсами та зусиллями з іншими, інколи ставлячи інтереси та комфорт оточуючих вище, ніж власні.

За шкалою «Процес діяльності-результат діяльності» ($M=9,22$; $SD=3,24$) визначено домінування орієнтації на результат у мотиваційній сфері особистості, що проявляється в акцентуванні уваги на досягненні конкретних цілей, завдань чи результатів. Особи з високою спрямованістю на результат орієнтуються на конкретні досягнення та визначення результативності своїх дій. Такі люди, як правило, мають виражену мотивацію до праці та наполегливість в діяльності, оскільки для них важливий саме позитивний результат. Вони встановлюють чіткі мети, розвивають стратегії для досягнення цих мет, і ставлять високі вимоги до себе. Орієнтація на діяльність означає, що виявляється у важливості процесу самої діяльності, а не лише досягнення певного результату чи винагороди. Особи з високою орієнтацією на діяльність відчують задоволення від самого процесу виконання завдань, незалежно від зовнішніх факторів, таких як винагорода чи визнання.

Проведення методики «Індекс життєвої задоволеності» (Б. Ньюгартен, адаптація Н.В. Паніної) з метою вимірювання індексу життєвої задоволеності особистості. Отримані результати представлені у вигляді таблиці 2.3.

Таблиця 2.3.

Показники за методикою «Індекс життєвої задоволеності» (Б. Ньюгартен, адаптація Н.В. Паніної)

Низький рівень (n=18)		Середній рівень (n=16)		Високий рівень (n=16)	
M	SD	M	SD	M	SD
19,06	2,82	27,13	1,67	34,13	2,09

Аналізуючи отримані показники, визначено, що у респондентів домінує низький рівень задоволеності життям ($M=19,06$; $SD=2,82$), що вказує на значні труднощі та відчуття невдоволення. Людина відчуває себе незадоволеною багатьма аспектами власного життя, може переживати стрес, депресію чи апатію. Важливо враховувати, що низький рівень задоволеності може бути тимчасовим станом або вказувати на потребу у підтримці та змінах в різних сферах життя.

У 16 опитуваних спостерігається високий рівень задоволеності життям ($M=34,13$; $SD=2,09$), що характеризується глибоким відчуттям радості, щасливих моментів та загального задоволення життям. Людина із високим рівнем задоволеності відчуває себе задоволеною, здатна розв'язувати ефективно задачі та проблеми, схильна демонструвати переважно позитивний емоційний стан.

Середній рівень задоволеності життя виявлено у 16 респондентів ($M=27,13$; $SD=1,67$), що означає, що людина відчуває невелику радість та позитивні емоції, але разом з тим зустрічати труднощі та виклики; може спостерігатися баланс між позитивними та негативними аспектами життя, де є радість, але та іноді виникають труднощі, які потрібно подолати.

Проведення опитувальника «Шкала локус-контролю» (Дж. Роттер, адаптація О. Ксенофонтової) з метою оцінки рівня локусу-контролю. Отримані результати щодо прояву екстернальності-інтернальності представлені у таблиці 2.4.

Таблиця 2.4.

Показники за опитувальником «Шкала локус-контролю» (Дж. Роттер, адаптація О. Ксенофонтової)

Екстернальність (n=15)		Інтернальність (n=35)	
M	SD	M	SD
16,67	2,92	30,69	5,88

Локус контролю визначає, де людина розглядає причини подій у своєму житті. У переважної більшості опитуваних спостерігається інтернальний

локус контролю ($M=30,69$; $SD=5,88$). Інтернальний локус контролю підкреслює вплив власних рішень та дій на життя. Особи з інтернальним локусом вірять, що вони відповідальні за свої вчинки та мають здатність впливати на свою долю.

Екстернальний локус контролю виявлено у меншості респондентів ($M=16,67$; $SD=2,92$), що вказує на те, що особа вірить у зовнішні фактори, такі як випадок чи вплив інших, які визначають її життя. Такі люди можуть відчувати втрату контролю і схильні покладати відповідальність на зовнішні обставини.

Для встановлення взаємозв'язку між досліджуваними явищами нами було використано коефіцієнт кореляції Фішера (таблиця 2.5.)

Таблиця 2.5.

Коефіцієнти кореляції між параметрами ставлення до грошей

Параметри	Грошова одержимість	Економія	Влада
Альтруїзм	-0,251*	0,661**	-
Егоїзм	0,538**	-	-
Екстернальний локус контролю	-	-	-
Інтернальний локус контролю	-	-	0,198*
Орієнтація на результат	0,711**	-	-
Високий рівень задоволеності життям	-	-	0,681**
Низький рівень задоволеності життям	-	0,271*	-

Примітки: * – $P<0,05$; ** – $P<0,01$.

1. Особи, що схильні до егоїстичних проявів у мотиваційному компоненті демонструють «грошову одержимість», пріоритетною для них є орієнтованість на результат їхньої діяльності.

2. Респонденти, що керуються альтруїстичними мотивами більш схильні до економії власних матеріальних статків і мають занижені показники задоволеності життям.

3. Опитувані, що схильні до обрання стратегії керування людьми через матеріальні аспекти життя мають інтернальний локус контролю і мають високі показники задоволеності власним життям.

Проведене дослідження дало змогу визначити основні психологічні змістові параметри ставлення до грошей осіб юнацького віку, а саме взаємозв'язків між особливостями ставлення особистості до матеріальних благ, установками особистості у сфері мотивацій та потреб, рівня задоволеності життям та характеристиками локусу контролю.

2.3. Методичні та практичні рекомендації щодо формування адекватного ставлення до грошей

Формування адекватного ставлення до грошей включає ряд методичних та практичних підходів, які сприяють розумінню, ефективному управлінню та забезпеченню фінансового благополуччя.

Важливим аспектом формування раціонального ставлення до грошей є освіта в галузі фінансів. Щоб ефективно управляти фінансами, слід розпочати з основ, ознайомившись із ключовими поняттями, такими як доходи, витрати, кредит та інші. Самостійне вивчення та читання книг та статей від експертів може надати значний обсяг знань (Зубіашвілі І. К.) [5].

Однак розвиток фінансової грамотності не обмежується лише теоретичними знаннями. Важливо реалізувати теорію на практиці через розробку власного бюджету, де визначаються основні видатки та доходи. Для поглиблення навичок бюджетування рекомендується долучати до процесу онлайн-курси та вебінари.

При розгляді інвестицій та ризиків важливо дослідити різні види інвестицій та оцінити їхні можливості та ризики. Для цього можна скористатися доповідями від експертів та вивчати їхній досвід через вебінари та лекції.

Важливою частиною процесу є регулярне оновлення знань. Читання фінансових новин та участь у курсах та семінарах є важливими засобами

постійного підвищення фінансової грамотності та забезпечення успішного управління власними фінансами. Інвестування у власний розвиток у цій сфері є невід'ємною інвестицією у майбутню фінансову стабільність та успіх.

Ключовим етапом у формуванні раціонального відношення до грошей є чітке визначення фінансових цілей, охоплюючи як короткострокові, так і довгострокові плани. Важливим є визначення конкретних цілей, таких як зекономити на придбання житла, розпочати інвестування чи погасити певний вид боргу, формування має бути таким, щоб вони були вимірювані, досяжні та мати чіткий часовий кадр (Зубіашвілі І. К.) [5].

Бюджетування визначає основу успішного фінансового планування та контролю. Створення особистого бюджету розпочинається з детального визначення доходів та видатків, включаючи всі можливі джерела доходу та розподілу витрат на конкретні категорії. Важливо також враховувати фінансові цілі, визначаючи, скільки коштів слід виділити для досягнення запланованих цілей (Покинсьборода А. О.) [24].

Регулярне оновлення та відстеження бюджету є не менш важливим етапом, що включає постійний моніторинг фінансового стану, перегляд та оновлення бюджету враховуючи зміни у доходах та витратах. Контроль за витратами та аналіз їх ефективності дозволяє вчасно виявляти можливості для зменшення непотрібних витрат (Покинсьборода А. О.) [24].

Стійке ставлення до грошей передбачає їхнє сприйняття як інструменту для досягнення цілей, уникнення конфліктів та стресу. Гроші розглядаються не лише як матеріальна цінність, але й як один із багатьох аспектів багатства в житті, де важливо збалансувати матеріальні та нематеріальні цінності.

Формування адекватного ставлення до грошей – це процес, спрямований на розуміння, ефективне управління та раціональне використання фінансових ресурсів.

На нашу думку, розробка методичних та практичних рекомендацій з формування адекватного ставлення до грошей набуває великої актуальності у сучасному світі. Зростання фінансових труднощів, нестабільність економічної

ситуації та збільшення споживчого суспільства підкреслюють важливість розуміння та управління власними фінансами.

Фінансова грамотність стає ключовим елементом у забезпеченні фінансової стабільності та благополуччя. Люди, які мають адекватне ставлення до грошей, здатні раціонально планувати свої витрати, вміло управляти фінансами та уникати боргів і фінансових проблем.

Розробка рекомендацій сприяє не лише освіті та підвищенню фінансової грамотності, але й профілактиці фінансових криз. Вона допомагає запобігати негативним наслідкам від неадекватного управління грошима, такі як заборгованість, стрес та економічні втрати.

Крім того, адекватне ставлення до грошей сприяє не лише фінансовій стабільності окремої особи, але й загальному економічному розвитку суспільства. Люди, які вміють ефективно управляти своїми фінансами, стають більш продуктивними та здатними до сприяння економічному зростанню та розвитку.

Висновки до другого розділу

Емпіричні дослідження психологічних змістовних параметрів ставлення до грошей осіб юнацького віку в сучасних умовах є критично важливими для розвитку фінансової грамотності та запобігання фінансовим проблемам серед молодого покоління.

Молодь відіграє вирішальну роль у майбутньому суспільства. Важливо зрозуміти, як вони сприймають гроші, як вони управляють своїми фінансами та як це впливає на їхнє економічне та особистісне благополуччя. Емпіричні дослідження засвідчують, що формування фінансових поглядів та уподобань відбувається ще на ранніх стадіях життя і може визначити подальшу фінансову поведінку.

Одним з ключових аспектів вивчення ставлення до грошей є розуміння психологічних факторів, які впливають на фінансові рішення молоді, що охоплює розгляд мотивацій, цінностей, переконань та страхів, пов'язаних з

грошима. Наприклад, деякі особи можуть бути більш схильними до ризикованих фінансових інвестицій через бажання отримати великий прибуток, тоді як інші можуть уникати будь-яких фінансових ризиків через страх втратити гроші.

Психологічні дослідження також вивчають вплив сімейного оточення та соціального середовища на формування ставлення до грошей. Батьківські цінності та звички у використанні грошей можуть бути передані дітям і впливати на їхню фінансову поведінку. Соціальне середовище також може мати значний вплив на ставлення до грошей через взаємодію з однолітками, мас-медіа та інші культурні фактори.

Розуміння психологічних аспектів ставлення до грошей серед молоді може допомогти розробити ефективні стратегії для підвищення фінансової грамотності та забезпечення фінансової стійкості у молодого покоління. На основі результатів емпіричних досліджень можуть бути створені освітні програми та інтервенції, спрямовані на поліпшення фінансових знань та навичок серед молоді, що допоможе їм у майбутньому уникнути фінансових проблем та забезпечити собі стабільне економічне майбутнє.

Формування адекватного ставлення до грошей є важливим аспектом фінансової грамотності, який має велике значення для економічного благополуччя та особистого розвитку кожної людини. Адекватне ставлення до грошей означає розуміння їхньої цінності, раціональне використання та ефективне управління фінансами з урахуванням особистих цілей та потреб.

Правильне формування ставлення до грошей починається ще з дитинства та підліткового віку. Сімейне виховання, освіта та соціальне середовище впливають на формування фінансових уявлень та звичок. Важливо, щоб діти вчилися цінувати гроші, розуміти, що вони не тільки можуть купити речі, але і можуть бути використані для досягнення мети, збереження та інвестування у майбутнє.

Для формування адекватного ставлення до грошей важливо розвивати фінансову грамотність, що означає розуміння базових фінансових понять,

навичок бюджетування, управління кредитами та боргами, інвестування та планування майбутніх фінансів. Чим більше знань і навичок у цій галузі, тим більша ймовірність, що особа буде приймати обдумані та виважені фінансові рішення.

Таким чином, емпіричні дослідження психологічних змістовних параметрів ставлення до грошей осіб юнацького віку є важливим інструментом для розуміння та покращення фінансової поведінки молоді в сучасних умовах.

ВИСНОВКИ

1. Емпіричне та теоретичне дослідження основних психологічних змістових параметрів ставлення до грошей осіб юнацького віку дало змогу визначити, що гроші – це універсальний засіб вартості та обміну, який використовується для вимірювання цін, зберігання багатства та здійснення фінансових операцій. Вони являють собою фізичний чи цифровий об'єкт, що має призначення обслуговувати як засіб обміну між людьми та підприємствами.

2. З огляду на соціокультурний аспект, гроші впливають на соціальні відносини, визначаючи статус та можливості особистості. Вони також є економічним інструментом, що визначає ефективність фінансового обороту та розвиток економік.

3. Виявлено, що ставлення особистості до грошей формується під впливом різноманітних чинників. Сімейне виховання визначає стосунки з грошима через приклади батьків та сімейні цінності. Культурний контекст і соціальні стандарти визначають уявлення про значення грошей та матеріального успіху. Економічні умови, такі як фінансова стабільність чи небезпека бідності, впливають на особистий досвід та емоційний стан.

Особистий досвід у фінансових справах, а також соціальне оточення, яке надає стандарти порівняння, впливають на формування ставлення до грошей. Особисті цінності та переконання можуть визначати, як глибоко гроші вкладаються в основні життєві цінності. Виховання та рівень фінансової грамотності також грають важливу роль у формуванні усвідомленого та обґрунтованого ставлення до грошей.

4. Емпіричне дослідження було проведено за допомогою методики «Шкала грошових уявлень та поведінки» (ШГУП) (А. Фернем, адаптація М. В. Сімків), методики «Діагностика соціально-психологічних установок особистості в сфері мотивацій та потреб» (О.Ф. Потьомкіна), методики «Індекс життєвої задоволеності» (Б. Ньюгартен, адаптація Н.В. Паніної),

опитувальника «Шкала локус-контролю» (Дж. Роттер, адаптація О. Ксенофонтової).

У ході емпіричного дослідження було виявлено, що визначення ключових психологічних аспектів ставлення молоді до грошей передбачає аналіз взаємозв'язків між кількома важливими факторами, що охоплює розгляд особливостей відношення до матеріальних благ, установок у сфері мотивації та потреб, рівня задоволеності життям і характеристик локусу контролю у контексті юнацького віку.

Формування адекватного ставлення до грошей – це комплексний процес, що вимагає фінансової грамотності та свідомого управління ресурсами. По-перше, це включає освіту в галузі фінансів, розуміння базових концепцій, таких як бюджетування та інвестиції. Надалі, важливо визначити фінансові цілі, встановити конкретний план їх досягнення та регулярно оновлювати стратегії.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Безпрозванна Т.А. Особливості генезису грошової культури сучасності. *Культурологія*. 2020. Випуск 42 (55). С 153-159.
2. 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.
3. Дзюблюк О. В., Адамик Б. П., Балянт Г. Р. Гроші та кредит: підручник. Тернопіль : ТНЕУ, 2018. 892 с.
4. Дутка І. С. Особливості ставлення до грошей ставлення до грошей осіб юнацького віку в умовах динамічного суспільства. *Соціально-психологічні технології розвитку особистості : матеріали ІХ Всеукраїнської науково-практичної конференції молодих вчених, аспірантів та студентів*. Херсонський державний університет. 2024. С. 36–40.
5. Зубіашвілі І. К. Дослідження особливостей ставлення старшокласників до грошей. *Проблеми загальної та педагогічної психології: зб. наук. праць Інституту психології ім. Г. С. Костюка АПН України*. К.: Міленіум, 2008. Т. Х, ч.1. С.192 – 204.
6. Зубіашвілі І. К. Ставлення до грошей як фактор економічної соціалізації старшокласників : автореф. дис. канд. психол. наук: 19.00.05. Київ, 2009. 16 с.
7. Карамушка Л. М., Ходакевич О. Г. Оцінка студентами ролі грошей у їх життєдіяльності. *Актуальні проблеми психології:зб. наук. праць Інституту психології імені Г.С. Костюка НАПН України*.2012. Т. 1, Вип. 35. С.111-117.
8. Карамушка Л. М., Ходакевич О. Г. Психологічні особливості ставлення студентської молоді до грошей: монографія. Київ : КНЕУ, 2017. 200 с.
9. Карамушка Л., Креденцер О., Паршак О. Основні тенденції розвитку психології грошей у зарубіжній та вітчизняній психології. *Організаційна психологія. Економічна психологія*. №4.21. 2020. С. 49-59.

10. Карамушка Л.М., Паршак О.І. Оцінка персоналом комерційних організацій чинників формування ставлення до грошей: вплив соціально-демографічних та організаційно-професійних характеристик персоналу. *Актуальні проблеми психології* : зб. наук. праць Інституту психології імені Г.С. Костюка НАПН України. Т. 1. 2019. Вип. 53. С. 35–43.
11. Карпенко З. С., Климпуш А. Р. Диспозиційні предиктори психологічного благополуччя майбутніх психологів в умовах воєнного стану. *Інсайт: психологічні виміри суспільства*. 2023. № 9. С. 13–32.
<https://doi.org/10.32999/KSU2663-970X/2023-9-2>
12. Кацімон К. А., Коломієць Т. В. Гроші як предмет психологічного дослідження. *Актуальні проблеми особистісного зростання: Збірник наукових праць з матеріалами Всеукраїнської науково-практичної конференції для молодих учених*. М-во освіти і науки України, Житомирський держ. ун-т ім. І.Франка. Житомир, Вид-во ЖДУ імені Івана Франка, 2019. С. 59.
13. Клименко Н. Г. Життєва позиція особистості як чинник формування ставлення до грошей. *Психологічне здоров'я персоналу організацій в умовах пандемії COVID-19: проблеми та технології забезпечення* : матеріали XIV Міжнародної науково-практичної онлайн-конференції з організаційної та економічної психології. Київ. Біла Церква, 2020. С. 90.
14. Клименко Н. Г. Ставлення жінок до грошей: аналіз підходів до вивчення. *Психолого-педагогічний супровід професійної підготовки та підвищення кваліфікації фахівців в умовах трансформації освіти: Матеріали X Міжнародної науково-практичної конференції*. Київ: ДЗВО «УМО», 2021. С. 140.
15. Клименко Н. Г. Типи грошових переконань та поведінки жінок і їх зв'язок з соціально-демографічними, соціально-економічними та організаційно-професійними чинниками. *Організаційна психологія. Економічна психологія*, 1(28), 2023. С. 106-115.

16. 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.
17. Никоненко О. В. Психологічні особливості монетарної соціалізації студентської молоді. Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата психологічних наук за спеціальністю 19.00.05 – соціальна психологія; психологія соціальної роботи. Інститут психології імені ГС Костюка, Київ, 2018. 327 с.
18. Нікітіна О. П. Психологія монетарної спрямованості особистості: монографія; Харків : ХНПУ ім. Г. С. Сковороди, 2020. 349 с.
19. Ножка В. М. Особливості мотивації досягнення студентської молоді з різним ставленням до грошей. *Синергетичний підхід до проектування життєвого простору особистості : зб. наук. матеріалів II Міжнарод. наук.-практ. конф.* 2022. С. 177.
20. Орап М. О., Акімова Н. В., Кальба Я. Є. Суб'єктивне благополуччя та рівень тривожності під час кризи COVID-2019: дослідження українського юнацтва. *Інсайт: психологічні виміри суспільства*. 2021. № 6. С. 28–39. <https://doi.org/10.32999/2663-970X/2021-6-3>
21. Охріменко Т. В. Гроші як об'єкт дослідження гуманітарних наук. *Збірник наукових праць. Науковий вісник кафедри ЮНЕСКО КНЛУ. Серія: Філологія, педагогіка, психологія*. 2018. С. 99.
22. Паршак О. І. Методики для дослідження ставлення персоналу комерційних організацій до грошей. *Організаційна психологія. Економічна психологія*. №2 (13). 2018. С. 93-99.
23. Паршак О.І. Аналіз загального ставлення персоналу комерційних організацій до грошей: рівень вираженості та зв'язок з психологічними характеристиками персоналу та організації. *Актуальні проблеми психології : зб. наук. праць Інституту психології імені Г.С. Костюка НАПН України*. Т. 1. 2020. Вип. 57. С. 59–66.

24. Пляка Л. В. Психодіагностичний комплекс з вивчення особистості студента : практ. посіб. Харків : НФаУ, 2016. - 124 с.
25. Покиньюборода А. О. Психологічна характеристика типів людини за критерієм ставлення до грошей. *Наука та освіта: ключові питання сучасності: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції* : зб. наук. праць «ΛΟΓΟΣ». ГО «Європейська наукова платформа». 2018. Т.10. С. 71.
26. Попович І. С. Самооцінка як критерій соціально-психологічних очікувань. *Проблеми загальної та педагогічної психології* : зб. наук. праць Інституту психології ім. Г. С. Костюка АПН України / За ред. С. Д. Максименка. К. : «ГНОЗИС», 2010. Т. XII, ч. 3. С. 326-333.
27. Попович І. С. Соціально-психологічні очікування в людських взаєминах. Херсон: ВАТ «ХМД», 2009. 277 с.
28. Сімків М. В. Особистісні чинники монетарних установок. *Тези звітної наукової конференції філософського факультету*. Львів : Видавничий центр ЛНУ імені Івана Франка, 2011. Вип. 8. С. 200–203.
29. Сохань І. Структура та типологічні особливості монетарної мотивації студентів. *Вісник ХНПУ імені ГС Сковороди «Психологія»*. №66. 2022. С. 287-301.
30. Фалько Н. М. Гендерна ідентифікація як чинник гармонізації соціальних відносин та життєвого простору особистості. *Науковий часопис Національного педагогічного університету імені М. П. Драгоманова*. Серія 12: Психологічні науки. 2015. № 2 (47), С. 49-55.
31. Шаповал А. С. Психологічні особливості ставлення до грошей в дитячому віці. *Розвиток науки в умовах воєнного стану, ХС Міжнародна науково-практична інтернет-конференція*. 2022. С. 423.
32. Caviola L., S. Schubert, J. D. Greene. The psychology of (in) effective altruism. *Trends in Cognitive Sciences* 25.7. 2021. P. 596-607.
33. Li Xilin, C. K. Hsee. The psychology of marginal utility. *Journal of Consumer Research* 48.1. 2021. P. 169-188.

34. Popovych I., Arbeláez-Campillo D., Rojas-Bahamón M. et al. Time perspective in the professional activity of specialists of economic sphere. *Cuestiones Políticas*, 2021. Vol. 39(69). P. 424–445.
<https://doi.org/10.46398/cuestpol.3969.27>
35. Popovych I. S. Social expectations – a basic component of the system of adjusting of social conduct of a person. *Australian Journal of Scientific Research*. 2014. Vol. 2(6). P. 393–398.
36. Popovych I. S. Social expectations in the theories of motivation of personality. *Philosophy. Psychology. Sociology* 2014. Vol. 4(20). P. 53–63.
37. Tang T. The meaning of money: extension and exploration of the money ethic scale. *Journal of Organizational Behavior*. 1993. Vol. 14. P. 93-109.

ДОДАТКИ

Додаток А

«Кодекс академічної доброчесності здобувача вищої освіти
Херсонського державного університету»КОДЕКС АКАДЕМІЧНОЇ ДОБРОЧЕСНОСТІ
ЗДОБУВАЧА ВИЩОЇ ОСВІТИ ХЕРСОНЬСЬКОГО
ДЕРЖАВНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Я, Дутка Інна Сергіївна, учасник(ця) освітнього процесу Херсонського державного університету, **УСВІДОМЛЮЮ**, що академічна доброчесність – це фундаментальна етична цінність усієї академічної спільноти світу.

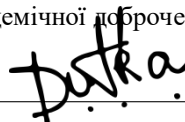
ЗАЯВЛЯЮ, що у своїй освітній і науковій діяльності **ЗОБОВ'ЯЗУЮСЯ**:

- дотримуватися:
 - вимог законодавства України та внутрішніх нормативних документів університету, зокрема Статуту Університету;
 - принципів та правил академічної доброчесності;
 - нульової толерантності до академічного плагіату;
 - моральних норм та правил етичної поведінки;
 - толерантного ставлення до інших;
 - дотримуватися високого рівня культури спілкування;
- надавати згоду на:
 - безпосередню перевірку курсових, кваліфікаційних робіт тощо на ознаки наявності академічного плагіату за допомогою спеціалізованих програмних продуктів;
 - оброблення, збереження й розміщення кваліфікаційних робіт у відкритому доступі в інституційному репозитарії;
 - використання робіт для перевірки на ознаки наявності академічного плагіату в інших роботах виключно з метою виявлення можливих ознак академічного плагіату;
- самостійно виконувати навчальні завдання, завдання поточного й підсумкового контролю результатів навчання;
 - надавати достовірну інформацію щодо результатів власної навчальної (наукової, творчої) діяльності, використаних методик досліджень та джерел інформації;
 - не використовувати результати досліджень інших авторів без використання покликань на їхню роботу;
 - своєю діяльністю сприяти збереженню та примноженню традицій університету, формуванню його позитивного іміджу;
 - не чинити правопорушень і не сприяти їхньому скоєнню іншими особами;
 - підтримувати атмосферу довіри, взаємної відповідальності та співпраці в освітньому середовищі;
 - поважати честь, гідність та особисту недоторканність особи, незважаючи на її стать, вік, матеріальний стан, соціальне становище, расову належність, релігійні й політичні переконання;
 - не дискримінувати людей на підставі академічного статусу, а також за національною, расовою, статевою чи іншою належністю;
 - відповідально ставитися до своїх обов'язків, вчасно та сумлінно виконувати необхідні навчальні та науково-дослідницькі завдання;
 - запобігати виникненню у своїй діяльності конфлікту інтересів, зокрема не використовувати службових і родинних зв'язків з метою отримання нечесної переваги в навчальній, науковій і трудовій діяльності;
 - не брати участі в будь-якій діяльності, пов'язаній із обманом, нечесністю, списуванням, фабрикацією;
 - не підроблювати документи;
 - не поширювати неправдиву та компрометуючу інформацію про інших здобувачів вищої освіти, викладачів і співробітників;
 - не отримувати і не пропонувати винагород за несправедливе отримання будь-яких переваг або здійснення впливу на зміну отриманої академічної оцінки;
 - не залякувати й не проявляти агресії та насильства проти інших, сексуальні домагання;
 - не завдавати шкоди матеріальним цінностям, матеріально-технічній базі університету та особистій власності інших студентів та/або працівників;
 - не використовувати без дозволу ректорату (деканату) символіки університету в заходах, не пов'язаних з діяльністю університету;
 - не здійснювати і не заохочувати будь-яких спроб, спрямованих на те, щоб за допомогою нечесних і негідних методів досягати власних корисних цілей;
 - не завдавати загрози власному здоров'ю або безпеці іншим студентам та/або працівникам.

УСВІДОМЛЮЮ, що відповідно до чинного законодавства у разі недотримання Кодексу академічної доброчесності буду нести академічну та/або інші види відповідальності й до мене можуть бути застосовані заходи дисциплінарного характеру за порушення принципів академічної доброчесності.

29.09.2020

(дата)



Інна Дутка

(ім'я, прізвище)

Додаток Б

Методика «Шкала грошових уявлень та поведінки» (ШГУП)

(А. Фернем, адаптація М. В. Сімків)

Інструкція. Просимо Вас відповісти на 47 запитань. Вони спрямовані на визначення Вашого ставлення до грошей. Оцініть їх за 5 – ти бальною шкалою, залежно від того, наскільки Ви згодні чи не згодні з ними.

- 1 – повністю не згідний;
- 2 – не згідний;
- 3 – займаю нейтральну позицію;
- 4 – згідний;
- 5 – повністю згідний.

«Хороших» чи «поганих» відповідей немає. Результати будуть використані лише в наукових цілях.

1. Я часто купую непотрібні мені речі або ті, які не хочу купувати, тільки тому, що їх стало менше у продажу або на них є знижка.

2. Інколи я купую речі, яких не потребую або які не хочу купувати, тільки тому, що вони модні і щоб справити враження на інших.

3. Навіть якщо у мене достатньо грошей, я відчуваю провину, коли витрачаю гроші на необхідні речі, наприклад, одяг.

4. Щоразу, коли я роблю покупку, я знаю, що люди використовують мене.

5. Я часто витрачаю гроші на інших, навіть безглуздо (бездумно), проте дуже неохоче на себе.

6. Я часто кажу: «Не можу собі цього дозволити», незалежно від того, чи так це є насправді.

7. Я завжди знаю, скільки грошей у моєму гаманці чи кишені з точністю до копійки.

8. Я часто маю труднощі, коли приймаю рішення щодо грошових витрат, незалежно від суми.

9. Я відчуваю необхідність сперечатись або торгуватись стосовно ціни майже всього, що я купую.

10. Якщо б я мав вибір, я б надав перевагу щотижневій, а не щомісячній оплаті праці.

11. Я завжди знаю, скільки грошей лежить на моєму рахунку в банку.

12. Якщо в кінці місяця (тижня) у мене залишаються гроші, я почуваю себе некомфортно, доки все не витрачу.

13. Я інколи «купую» дружбу: я дуже щедрий/ щедра з тими, кому хочу сподобатись.

14. Я часто почуваю себе «нижче» тих людей, у кого більше грошей, навіть якщо я знаю, що вони нічого не зробили для того, щоб їх отримати.

15. Я часто використовую гроші в якості зброї, щоб керувати або залякати тих, хто мені заважає.
16. Інколи я відчуваю свою перевагу над тими людьми, у кого менше грошей, незалежно від їхніх здібностей та досягнень.
17. Я твердо переконаний, що гроші можуть вирішити всі мої проблеми.
18. Коли мене запитують про моє фінансове становище, я зазвичай відчуваю тривогу і займаю захисну позицію.
19. Коли я щось купую, я в першу чергу думаю про ціну.
20. Я вважаю, що запитувати людину про її зарплату некультурно.
21. Я почуваю себе невдахою (дурнем), коли заплатив за будь – що більше, ніж сусід.
22. Я вважаю за краще накопичувати гроші, оскільки у будь – який момент може щось трапитись, і мені потрібна буде готівка.
23. Скільки би я не зекономив, завжди буде мало.
24. Я вважаю, що гроші — це єдине, на що можна розраховувати.
25. Що стосується того, що можна купити за гроші, я вважаю: купити можна рівно стільки, за скільки заплачено.
26. Я вважаю, що гроші дають людині велику владу.
27. Я завжди вчасно оплачую рахунки (за телефон, воду, електроенергію та ін.).
28. На мою думку, час, який не використаний на «заробляння грошей», є змарнованим.
29. Я інколи оплачую рахунок у ресторані чи магазині, навіть якщо мені здається, що мене обрахували, оскільки я боюся викликати гнів офіціанта або продавця.
30. Якщо мені заборгували гроші, я боюсь нагадувати про це.
31. Я не люблю позичати гроші в інших (за винятком банку) і беру в борг лише в ситуації абсолютної необхідності.
32. Я вважаю, що краще не давати грошей у борг.
33. Мої фінансові справи є кращими, ніж думає більшість моїх друзів.
34. Я готовий практично на все в рамках закону, тільки б було достатньо грошей.
35. Я вважаю, що краще тратити гроші на речі довготривалого використання, а не на товари, які швидко псуються (продукти харчування, квіти).
36. Ягорджусь своїми фінансовими успіхами — зарплатою, багатством, інвестиціями та ін., нехай мої друзі про це знають.
37. Мої фінансові справи гірші, ніж думає про це більшість моїх друзів.
38. У більшості моїх друзів грошей менше, ніж у мене.
39. Я вважаю, що приховувати подробиці мого фінансового становища від друзів та родичів — це розсудливо.
40. Гроші часто стають причиною суперечок з моїм партнером (чоловіком/дружиною, коханим/коханою).

41. Я вважаю, що мій теперішній дохід набагато нижчий від того, який я заслуговую на цій роботі.

42. Я вважаю, що я погано контролюю своє фінансове становище і не можу його змінити.

43. Я думаю про гроші набагато частіше, ніж більшість знайомих мені людей.

44. Я постійно хвилююсь за своє фінансове становище.

45. Я часто фантазую про гроші і про те, що з ними можна зробити.

46. Я горджусь своїм умінням економити гроші.

47. В Україні людей порівнюють за кількістю грошей.

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

Шкала А. «Виявлення установок, спрямованих на «альтруїзм — егоїзм»

Інструкція. Прочитавши запитання, дайте на них відповіді «так» чи «ні».

1. Вам часто кажуть, що ви більше думаєте про інших, ніж про себе?
2. Вам легше просити за інших, ніж за себе?
3. Вам важко відмовити людям, коли вони про щось просять?
4. Ви часто намагаєтеся допомогти людям, якщо у них трапилися неприємності і біда?
5. Для себе ви робите щось з більшим задоволенням, ніж для інших?
6. Ви намагаєтеся зробити якомога більше для інших людей?
7. Ви переконані, що найбільша цінність — жити для інших людей?
8. Вам важко примусити себе щось зробити для інших?
9. Ваша характерна риса — безкорисливість?
10. Ви переконані, що турбота про інших часто шкодить вам?
11. Ви засуджуєте людей, котрі не вміють потурбувати ся про себе?
12. Ви часто просите людей зробити щось із корисливих спонук?
13. Ваша характерна риса — намагання допомогти іншим людям?
14. Ви вважаєте, що спочатку людина повинна думати про себе, а потім уже про інших?
15. Ви багато часу приділяєте своїй персоні?
16. Ви переконані, що не потрібно для інших сильно напружуватися?
17. Для себе у вас не вистачає ні сил, ні часу?
18. Вільний час ви використовуєте лише для своїх захоплень?
19. Ви можете назвати себе егоїстом?
20. Ви здатні зробити максимальні зусилля лише за високу винагороду?

Шкала Б. «Виявлення установок на «процес діяльності» — «результат діяльності»

Інструкція. Дайте відповідь «так» або «ні».

Текст опитувальника

1. Процес виконуваної роботи захоплює вас більше, ніж її завершення?
2. Для досягнення мети ви не шкодуєте сил?
3. Ви довго не відважуєтеся розпочати робити те, що вам нецікаво, навіть якщо це необхідно?
4. Ви впевнені, що у вас вистачить наполегливості для завершення будь-якої справи?
5. Закінчуючи цікаву справу, ви шкодуєте, що вона вже завершена?
6. Вам більше до вподоби люди, здатні досягати результату, ніж ті, головною характеристикою яких є доброта і чуйність?
7. Ви отримуєте задоволення від гри, в якій не важливий результат?
8. Ви вважаєте, що успіхів у вашому житті більше, ніж невдач?
9. Ви більше поважаєте людей, здатних захопитися справою по-справжньому?
10. Ви часто завершуєте роботу, якщо не вистачає часу, склалася неприємна ситуація, існують зовнішні перешкоди?
11. Ви часто починаєте одночасно багато справ і не встигаєте їх закінчити?
12. Ви вважаєте, що маєте достатньо сил, щоб розраховувати на успіх у житті?
13. Чи можете ви захопитися справою настільки, що забуваєте про себе та час?
14. Вам часто вдається довести розпочату справу до кінця?
15. Чи буває, що, захоплюючись справами, ви не можете закінчити розпочате?
16. Ви уникаєте зустрічей із людьми, які не наділені діловими якостями?
17. Ви часто навантажуйте свої вихідні дні чи відпустку роботою, усвідомлюючи потребу щось зробити?
18. Ви вважаєте, що головне у будь-якій справі результат?
19. Погоджуючись на справу, ви думаєте про те, наскільки вона для вас є цікавою?
20. Прагнення до результату в будь-якій справі — риса, що вас вирізняє з-поміж інших?

Методика «Індекс життєвої задоволеності» (Б. Ньюгартен, адаптація Н.В. Паніної)

Інструкція: В таблиці наведені найбільш часті судження людей про свій настрій у різні періоди життя. Прочитайте, будь ласка, кожне судження й відзначте, чи згодні Ви з ним або ні. Для цього для кожного судження обведіть кружечком цифру, що відповідає Вашому вибору.

Багато чого з того, що трапилося в моєму житті, перевершило мої очікування

Життя несе мені більше розчарувань, ніж більшості людей, яких я знаю

Зараз для мене настали саме похмурі дні
 Собі я побажав(ла) би більше щастя в житті
 Зараз я майже так само щасливий, як і в колишні роки
 Мені доводиться займатися справами, які здебільшого нудні та нецікаві
 Зараз я переживаю найкращі роки у моєму житті
 Я вважаю, що в майбутньому на мене чекають захоплюючі справи
 Як і раніше, я займаюся тим, що мене приваблює
 З роками я відчуваю все більшу втому (від життя)
 Відчуття віку не турбує мене
 Коли я озираюся на прожиті роки, я відчуваю задоволення
 Я нічого не став(ла) б змінювати у своєму житті навіть якби надалася така можливість
 Я наробив(ла) у житті значно більше дурниць, ніж однолітки
 Я виглядаю краще, ніж більшість ровесників
 У мене є плани, які я маю намір (а) здійснити найближчим часом
 Оглядаючись на прожиті роки, можу сказати, що багато пропустив(а) у житті
 Я частіше, ніж інші, перебуваю в пригніченому стані
 Від життя я отримав досить багато з того, що очікував.
 Що не кажи, але з віком більшості людей жити стає складніше

Опитувальник «Шкала локус-контролю» (Дж. Роттер, адаптація О. Ксенофонтової)

Інструкція: Вам буде запропоновано 44 твердження, що стосуються різних сторін життя і ставлення до них. Оцініть, будь ласка, ступінь своєї згоди або незгоди з наведеними твердженнями за 6-бальною шкалою: - 3-2 -1 + 1 + 2 + 3, від повного заперечення (-3) до повної згоди (+3).

Іншими словами, поставте проти кожного твердження бал від одиниці до трійки з відповідним знаком «+» (згода) або «-» (незгода).

1. Просування по службі більше залежить від вдалого збігу обставин, ніж від здібностей і зусиль людини.

2. Більшість розлучень відбувається тому, що люди не захотіли пристосуватися одне до одного.

3. Хвороба - справа випадку; якщо вже судилося захворіти, то нічого не поробиш.

4. Люди виявляються самотніми через те, що самі не виявляють інтересу і дружелюбності до оточуючих.

5. Здійснення моїх бажань часто залежить від везіння.

6. Марно докладати зусилля для того, щоб завоювати симпатії інших людей.

7. Зовнішні обставини-батьки і добробут впливають на сімейне щастя не менше, ніж стосунки подружжя.

8. Я часто відчуваю, що мало впливаю на те, що відбувається зі мною.

9. Як правило, керівництво виявляється більш ефективним, коли керівник повністю контролює дії підлеглих, а не покладається на їх самостійність.

10. Мої оцінки в школі, в інституті часто залежали від випадкових обставин (наприклад, настрою викладача) більше, ніж від моїх власних зусиль.

11. Коли я будую плани, то, загалом, вірю, що зможу здійснити їх.

12. Те, що багатьом людям здається удачею чи везінням, насправді є результатом довгих цілеспрямованих зусиль.

13. Думаю, що правильний спосіб життя може більше допомогти здоров'ю, ніж лікарі і ліки.

14. Якщо люди не підходять один одному, то, як би вони не старалися, налагодити сімейне життя все одно не зможуть.

15. Те хороше, що я роблю, зазвичай буває гідно оцінений іншими.

16. Люди виростають такими, якими їх виховують батьки.

17. Думаю, що випадок чи доля не грають важливої ролі в моєму житті.

18. Я не намагаюся планувати далеко вперед, оскільки багато залежить від того, як складуться обставини.

19. Мої оцінки в школі найбільше залежали від моїх зусиль і рівня підготовленості.

20. У сімейних конфліктах я частіше відчуваю відповідальність за собою, ніж за протилежною стороною.

21. Життя більшості людей залежить від збігу обставин.

22. Я волію таке керівництво, при якому можна самостійно визначати, що і як робити.

23. Думаю, що мій спосіб життя жодною мірою не є причиною моїх хвороб.

24. Як правило, саме невдалий збіг обставин заважає людям добитися успіху в своїх справах.

25. В кінці кінців, за погане управління організацією відповідальні самі люди, які в ній працюють.

26. Я часто відчуваю, що нічого не можу змінити в сформованих обставинах.

27. Якщо я дуже захочу, то зможу привернути до себе майже кожного.

28. На підростаюче покоління впливає так багато обставин, що зусилля батьків по його вихованню часто виявляються марними.

29. Те, що зі мною трапляється, це справа моїх власних рук.

30. Важко буває зрозуміти, чому керівники чинять саме так, а не інакше.

31. Чоловік, який не зміг добитися успіху у своїй роботі, швидше за все, не проявив достатньо зусиль.

32. Найчастіше я можу домогтися від членів моєї сім'ї того, що хочу.

33. У неприємностях і невдачах, які були в моєму житті, частіше були винні інші люди, ніж я сам.

34. Дитину завжди можна вберегти від застуди, якщо за ним стежити і правильно одягати.

35. У складних обставинах я вважаю за краще почекати, поки проблеми не вирішаться самі собою.

36. Успіх є результатом наполегливої праці і мало залежить від випадку або везіння.

37. Я відчуваю, що від мене більше, ніж від кого б то не було, залежить щастя моєї сім'ї.

38. Мені завжди було важко зрозуміти, чому я подобаюся одним людям і не подобаюсь іншим.

39. Я завжди віддаю перевагу приймати рішення і діяти самостійно, а не сподіватися на допомогу інших людей чи на долю.

40. На жаль, заслуги людини часто залишаються невизнаними, незважаючи на всі його старання.

41. У сімейному житті бувають такі ситуації, які неможливо вирішити навіть при самому сильному бажанні.

42. Здібні люди, які не зуміли реалізувати свої можливості, мають звинувачувати в цьому тільки самих себе.

43. Багато мої успіхи були можливі тільки завдяки допомозі інших людей.

44. Більшість моїх невдач сталося від невміння, незнання чи ліні і мало залежало від везіння чи невезіння.

Додаток В

Показники за методикою «Шкала грошових уявлень та поведінки»

(ШГУП) (А. Фернем, адаптація М. В. Сімків)

Стать	Грошова одержимість	Влада	Економність	Неадекватна поведінка з грошима
ч	22	18	15	32
ж	25	22	26	12
ж	61	10	43	17
ч	18	32	39	21
ж	55	29	15	25
ч	32	12	19	28
ж	44	17	22	21
ч	51	30	49	17
ж	22	31	51	19
ж	46	13	33	26
ж	33	19	18	30
ч	38	27	35	44
ч	19	23	51	13
ж	22	26	22	17
ч	41	31	20	14
ж	30	33	41	19
ч	30	27	19	20
ж	32	14	34	22
ж	44	17	51	31
ч	60	9	27	33
ч	36	14	21	14
ч	27	10	22	28
ж	32	22	29	19
ж	51	31	18	29
ч	23	12	36	36
ж	38	8	27	22
ч	41	11	31	21
ж	19	21	43	15
ч	29	29	46	22
ч	26	22	33	17
ж	29	21	16	27
ж	38	21	19	15
ж	39	10	28	12
ч	35	12	42	18
ч	21	16	44	11
ж	44	19	37	19
ч	49	21	21	15
ж	51	22	14	15

ч	32	25	17	20
ж	18	13	21	21
ч	25	19	49	12
ж	25	21	50	19
ч	35	30	35	25
ж	41	24	46	15
ч	59	16	12	19
ж	46	23	18	13
ч	22	17	20	19
ч	27	22	29	22
ч	19	15	16	27
ж	18	11	21	31
M	34,4	19,96	29,82	21,18
SD	12,11	7,05	12,08	7,06

Показники за методикою «Діагностика соціально-психологічних установок особистості в сфері мотивацій та потреб» (О.Ф. Потьомкіна)

Стать	Альтруїзм-егоїзм	Процес діяльності-результат діяльності
ч	7	9
ж	6	9
ж	3	14
ч	6	11
ж	11	17
ч	11	6
ж	7	9
ч	8	10
ж	3	7
ж	9	7
ж	16	5
ч	10	3
ч	4	8
ж	8	13
ч	3	13
ж	11	8
ч	17	8
ж	3	4
ж	8	12
ч	5	9
ч	11	6
ч	16	16
ж	5	15
ж	11	17

ч	7	13
ж	4	7
ч	9	9
ж	6	4
ч	9	9
ч	12	9
ж	10	11
ж	7	13
ж	9	9
ч	13	10
ч	11	8
ж	17	5
ч	15	9
ж	11	7
ч	10	8
ж	6	11
ч	6	10
ж	9	7
ч	4	11
ж	6	9
ч	3	7
ж	10	7
ч	6	9
ч	8	5
ч	16	10
ж	9	8
М	8,64	9,22
SD	3,86	3,24

Показники за методикою «Індекс життєвої задоволеності» (Б.

Ньюгартен, адаптація Н.В. Паніної)

Низький рівень		Середній рівень		Високий рівень	
ж	21	ч	28	ч	31
ж	15	ж	25	ч	36
ж	22	ч	29	ж	34
ж	21	ч	26	ж	33
ч	17	ж	26	ч	37
ж	23	ж	29	ч	35
ж	24	ч	27	ж	33
ч	14	ч	25	ж	32
ч	17	ж	26	ж	37
ч	16	ж	30	ж	35

ж	20	ж	27	ч	36
ч	20	ж	25	ж	33
ч	19	ч	27	ч	37
ч	17	ж	29	ж	31
ч	19	ч	26	ч	34
ч	19	ч	29	ж	32
ж	22				
ч	17				
M	19,06		27,13		34,13
SD	2,82		1,67		2,09

Показники за опитувальником «Шкала локус-контролю» (Дж. Роттер,
адаптація О. Ксенофонтової)

Інтернальність		Екстернальність	
ч	23	ж	12
ж	32	ж	17
ч	34	ч	19
ч	28	ж	21
ж	24	ж	15
ж	33	ч	17
ч	25	ж	17
ч	35	ж	20
ж	41	ч	19
ч	37	ж	20
ж	41	ч	15
ж	33	ч	12
ч	36	ч	18
ч	27	ч	15
ч	40	ч	13
ж	31		
ч	26		
ж	30		
ч	37		
ж	24		
ч	22		
ж	24		
ж	29		
ж	22		
ч	28		
ж	31		
ч	41		

ж	35		
ч	26		
ж	33		
ч	28		
ж	39		
ч	25		
ж	25		
ж	29		
M	30,69		16,67
SD	5,88		2,92