

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ СОЦІАЛЬНОЇ ПЕДАГОГІКИ ТА ПСИХОЛОГІЇ
КАФЕДРА ПСИХОЛОГІЇ**

Кваліфікаційна робота магістра

**на тему: ГРОШОВІ УСТАНОВКИ ЯК ЧИННИК
ЕКОНОМІЧНОГО БЛАГОПОЛУЧЧЯ ОСОБИСТОСТІ**

Виконав: студент 2 курсу, групи 8.0531-з
спеціальності 053– Психологія
Степура Олександр Вікторович
Керівник: д.психол.н., професор Гура Т.Є.
Рецензент: к.психол.н., доц. Железнякова Ю.В.

Запоріжжя – 2022

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет соціальної педагогіки та психології
Кафедра психології
Рівень вищої освіти магістр
Спеціальність 053 Психологія
Освітня програма Психологія

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри _____

к.психол.н., доцент. Н.О. Губа

«____» _____ 2022 р.

ЗАВДАННЯ

НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ СТУДЕНТЦІ

_____ Степура Олександр Вікторович _____

Тема роботи Грошові установки як чинник економічного благополуччя особистості

керівник роботи Гура Т.Є. д.психол.н., професор кафедри психології

затвержені наказом ЗНУ від «20» 07 2022 року № 886-с

2. Строк подання студентом роботи _____
3. Вихідні дані до роботи аналіз психолого-педагогічної літератури.
4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки: здійснити теоретичний аналіз основних соціально-психологічних підходів у дослідженні грошових установок особистості; провести теоретичний аналіз суб'єктивного економічного благополуччя як компонента економічної свідомості; експериментально дослідити рівень СЕБ і грошові установки у чоловіків і жінок віком 45-55 років; виявити особливості взаємозв'язку суб'єктивного економічного благополуччя і грошових установок особистості.
5. Перелік графічного матеріалу: 13 таблиць, 3 малюнки
6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		Завдання Видав	Завдання прийняв
Вступ	Гура Т.Є, професор		
Розділ 1	Гура Т.Є, професор		
Розділ 2	Гура Т.Є, професор		
Розділ 3	Гура Т.Є, професор		
Висновки	Гура Т.Є, професор		

7. Дата видачі завдання _____

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1	Збір та систематизація матеріалу	січень-березень 2022 р.	Виконано
2	Робота над вступом	березень 2022 р.	Виконано
3	Робота над першим розділом	квітень-червень 2022 р.	Виконано
4	Робота над другим розділом	липень-серпень 2022 р.	Виконано
5	Написання висновків	вересень 2022 р.	Виконано
6	Передзахист	листопад 2022 р.	Виконано
7	Нормоконтроль	листопад 2022 р.	Виконано

Студент _____ О.В.

Степура Керівник роботи _____ Т.Є. Гура

Нормоконтроль пройдено

Нормоконтролер _____ О. М. Грединарова

РЕФЕРАТ

Кваліфікаційна робота магістра: 87 с., 13 таблиць, 3 малюнки, 38 джерел, 1 додаток.

Об'єкт: суб'єктивне економічне благополуччя особистості.

Предмет: грошові установки як чинник економічного благополуччя особистості у чоловіків і жінок віком від 45 до 55 років.

Мета: виявити взаємозв'язок між грошовими установками і суб'єктивним економічним благополуччям у чоловіків і жінок віком від 45 до 55 років.

Гіпотеза: загальний показник суб'єктивного економічного благополуччя має взаємозв'язок з факторними характеристиками ставлення до грошей.

Методи дослідження:

- теоретичні (порівняння теорій і методів, узагальнення отриманої інформації);
- емпіричні (психологічне анкетування і тестування).

Наукова новизна дослідження полягає у тому, що здійснено спробу теоретико-емпіричним шляхом встановити характер взаємозв'язку грошових установок і показників суб'єктивного економічного благополуччя особистості. Дослідження дозволить збагатити предметне поле економічної психології з точки зору специфіки економіко-психологічних характеристик особистості.

Практичне значення. Отримані результати дослідження можуть бути використані психологами в консультуванні і кадровій службі. Також отримані дані можуть використовувати соціологи, менеджери і керівники різноманітних організацій (комерційних і державних).

СУБ'ЄКТИВНЕ ЕКОНОМІЧНЕ БЛАГОПОЛУЧЧЯ, ГРОШОВІ УСТАНОВКИ, ЕКОНОМІЧНА СВІДОМІСТЬ, ЕКОНОМІЧНА ІДЕНТИЧНІСТЬ, СУБ'ЄКТИВНЕ БЛАГОПОЛУЧЧЯ.

SUMMARY

Stepura A.V. Monetary Attitudes as a Factor in the Economic Well-being of the Individual

Master's thesis: 87 pp., 13 tables, 3 figures, 38 sources, 1 appendix.

Object: subjective economic well-being of the individual.

Subject: monetary attitudes as a factor in the economic well-being of the individual in men and women aged 45 to 55 years.

Purpose: to identify the relationship between money attitudes and subjective economic well-being in men and women aged 45 to 55 years.

Hypothesis: the general indicator of SEB has a relationship with the factor characteristics of attitude to money.

Research methods:

theoretical (comparison of theories and methods, generalization of received information);

empirical (psychological questionnaires and testing).

The scientific novelty of the research lies in the fact that for the first time an attempt was made to establish the nature of the relationship between monetary guidelines and indicators of the subjective economic well-being of an individual using a theoretical-empirical method. The research will enrich the subject field of economic psychology from the point of view of the specifics of the economic and psychological characteristics of the individual.

Practical meaning. The obtained research results can be used by psychologists in counseling and personnel services. The obtained data can also be used by sociologists, managers and heads of various organizations (commercial and state).

SUBJECTIVE ECONOMIC WELL-BEING, MONEY ATTITUDES, ECONOMIC AWARENESS, ECONOMIC IDENTITY, SUBJECTIVE WELL-BEING.

ЗМІСТ

ВСТУП	6
РОЗДІЛ I. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ СУБ'ЄКТИВНОГО ЕКОНОМІЧНОГО БЛАГОПОЛУЧЧЯ ТА ГРОШОВИХ УСТАНОВОК ОСОБИСТОСТІ	9
1.1. Економічна свідомість як уявлення і відношення особистості до економічних об'єктів.....	9
1.1.1 Економічна ідентичність, її структура.....	12
1.1.2 . Суб'єктивне сприйняття економіки, економічне благополуччя.....	18
1.2. МОДЕЛЬ СУБ'ЄКТИВНОГО ЕКОНОМІЧНОГО БЛАГОПОЛУЧЧЯ...	23
1.2.1. Проблема детермінації суб'єктивного економічного благополуччя	26
1.2.2. Теоретична модель суб'єктивного економічного благополуччя.....	32
1.3. Гроші як об'єкт психологічних досліджень.....	42
1.3.1. Ставлення до грошей як психологічна категорія.....	44
1.3.2. Чинники, що впливають на відношення до грошей	45
1.3.3. Сутність терміну грошових установок	47
РОЗДІЛ II. ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ ГРОШОВИХ УСТАНОВОК ТА СУБ'ЄКТИВНОГО ЕКОНОМІЧНОГО БЛАГОПОЛУЧЧЯ ОСОБИСТОСТІ.....	57
2.1. Процедура дослідження.....	57
2.2. Дослідження за модифікованим варіантом методики «Шкала грошових уявлень та поведінки».....	63
2.3. Дослідження за допомогою опитувальника «Суб'єктивне економічне благополуччя»	63
2.4. Оцінка взаємозв'язку грошових настановлень та суб'єктивного економічного благополуччя особистості.....	67
2.5. Програма формування активної економічної позиції особистості	76
ВИСНОВКИ.....	80
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	82
ДОДАТКИ.....	87

ВСТУП

Актуальність проблеми дослідження визначається підвищеними вимогами до економічної ефективності громадян. Показником такого переходу є те, що економічні представлення і відношення до фінансів українців змінюються, вони вже не абстрактний засіб регулювання відносин. До економічної свідомості українця увійшли такі поняття як господар, економічний ризик і економічна активність, відношення до багатих і бідних, суб'єктивне віднесення себе до того, або іншого класу. Усе це є визначальним і у визначенні себе як благополучної/неблагополучної особи. Рівень суб'єктивного благополуччя, а також супутні йому показники у свою чергу взаємозв'язані з економічною свідомістю, суб'єктивним уявленням про свої економічні можливості, бажання і цілі. Ця система координат робить вплив на усі соціальні групи нашого суспільства.

З переходом на ринкову економіку наше економічне середовище змінилось, суспільство поділилось на різні фінансові прошарки суспільства, з'явилась можливість володіти різними формами власності, змінилась взаємодія громадян у економічних стосунках. І як наслідок, це призвело до появи різних соціально-психологічних типів людей по відношенню до грошей. Для когось гроші стали головною ціллю в житті, для інших гроші стали інструментом при досягненні інших цілей.

У зв'язку з цим одним з актуальних напрямів психологічних досліджень є вивчення грошових установок і суб'єктивного економічного благополуччя. Розуміння цінностей і професійних орієнтацій неможливе без урахування економічної свідомості.

Західними дослідниками економічна свідомість виявилась більш досліджуваною (Максименко С.Д., Забіашвілі І., М'яленко В.В., Галецька І.), та в останні роки і вітчизняні психологи звертають все більше уваги до цього питання (Титаренко Т.М., Коробка Л.М.).

За останні десять років і в Україні починає досліджуватись психологія грошей, у цих працях гроші більшою мірою вивчаються в контексті економічної соціалізації особистості (Васютинським В.О., Лібонова Е.М., Зубіашвілі І.) та вивчення механізмів фінансової поведінки (В.Мяленко).

Сутність поняття «грошові установки» та його місце у системі цінностей вивчали вивчали багато українських дослідників.

Виходячи з вищесказаного, відношення до грошей і суб'єктивне економічне благополуччя є важливими компонентами економічної свідомості груп і конкретних людей. Тому, необхідно розширити існуюче розуміння природи і чинників економіко-психологічних характеристик.

Об'єкт: суб'єктивне економічне благополуччя особистості.

Предмет: грошові установки як чинник економічного благополуччя особистості у чоловіків і жінок віком від 45 до 55 років.

Мета: виявити взаємозв'язок між грошовими установками і суб'єктивним економічним благополуччям у чоловіків і жінок віком від 45 до 55 років.

Гіпотеза: загальний показник суб'єктивного економічного благополуччям має взаємозв'язок з факторними характеристиками ставлення до грошей.

Враховуючи мету та гіпотезу дослідження, були сформульовані наступні завдання:

- здійснити теоретичний аналіз основних соціально-психологічних підходів у дослідженні грошових установок особистості;
- провести теоретичний аналіз суб'єктивного економічного благополуччя як компонента економічної свідомості;
- експериментально дослідити рівень СЕБ і грошові установки у чоловіків і жінок віком 45-55 років;
- виявити особливості взаємозв'язку суб'єктивного економічного благополуччя і грошових установок особистості.

Методи дослідження. У роботі застосовувалися теоретичні методи (порівняння теорій і методів, узагальнення отриманої інформації) і емпіричні (психологічне анкетування і тестування).

Для дослідження був узятий модифікований варіант методики "Шкала грошових уявлень та поведінки" (ШГУП)" та "Опитувач суб'єктивного економічного благополуччя".

Наукова новизна полягає у тому, що дослідження дозволить збагатити предметне поле економічної психології з точки зору специфіки економіко-психологічних характеристик особистості, взаємозв'язок грошових установок і показників суб'єктивного економічного благополуччя особистості віком від 45 до 55 років.

Практичне значення. Отримані результати дослідження можуть бути використані психологами в консультуванні і кадровій службі. Також отримані дані можуть використовувати соціологи, менеджери і керівники різноманітних організацій (комерційних і державних).

РОЗДІЛ I

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ СУБ'ЄКТИВНОГО ЕКОНОМІЧНОГО БЛАГОПОЛУЧЧЯ ТА ГРОШОВИХ УСТАНОВОК ОСОБИСТОСТІ

1.1. Економічна свідомість як уявлення і ставлення особистості до економічних об'єктів

Економічну свідомість ми можемо споглядати у суб'єктивному ставленні людини до різноманітних частин економічної сфери. Це може стосуватись питань бідності і багатства, економічних відносин (між суб'єктами цих відносин чи між суб'єктом і об'єктом). Економічна свідомість – результат соціалізації. Вона надає додаткової значимості в діяльності людини [12].

Існує багато визначень поняття «економічна свідомість». Зарубіжними психологами економічній свідомості дають поняття «економічне мислення» або «економічна поведінка» [22, 25, 27, 33, 38].

Вітчизняними психологами і соціологами внесено багато досліджень щодо розкриття самого поняття, ними економічна свідомість розглядається у вигляді результату соціалізації людини [19].

Економічна свідомість виконує дві найголовніші функції:

1. Дає змогу побачити соціально-економічні умови життя, економічне макро- і мікросередовище.
2. Виконує функцію одного з психологічних регулюючих факторів економічної поведінки людини в соціальному середовищі.

Поняття економічної свідомості у соціальній і економічній психології наступне. Це приватний тип свідомості (індивідуальної чи групової), який полягає в різних формах знання індивідуального або групового суб'єкта про різні економічні об'єкти і його відношення до цього знання.

Як вже мовилось вище, економічна свідомість – результат соціалізації особистості. На її формування впливають соціальні умови, такі як освіта, виховання, професійне становлення.

За Максименко С.Д. економічна свідомість – це "вищий рівень психічного відображення економічних стосунків суспільно розвиненою людиною" [1].

Економічна свідомість – продукт відображення людьми економічних умов життя, діяльності і стосунків у вигляді економічних ідей і поглядів, теорій і концепцій і інших духовних утворень, загальних для класів, соціальних груп, усього суспільства і виражаючих їх відношення до економічної дійсності в кожен конкретний історичний момент" (Авер'янова Г.) [1].

Нажаль, структура економічної свідомості ще недостатньо вивчена.

Його основні елементи були систематизовані з опорою на теоретичну схему функціональної структури свідомості [3]:

а) відчуття і сприйняття в економічній сфері; б) почуття і емоції в економічній сфері; в) економічне мислення, економічні представлення; г) економічні норми, інтереси, економічні мотиви.

Під економічною свідомістю, включаючи самосвідомість, розглядались соціальні уявлення, установки, стосунки, оцінки, думки особи або соціальної групи про різні економічні об'єкти і явища [17].

Під "одиницями" аналізу (і відповідно, складовими елементами) економічної свідомості особи розуміються типові усвідомлювані особою соціально-психологічні феномени, пов'язані з явищами економічного змісту.

До таких феноменів – компонентів економічної свідомості відносяться наступні:

1. Уявлення особи про себе як про економічного суб'єкта: а) суб'єктивно-економічний статус;
- б) задоволеність рівнем матеріального добробуту;
- в) рівень економічних домагань;

- г) уявлення особи про свою ділову активність і задоволеність її рівнем;
- д) уявлення про свої можливості в підвищенні доходів, шляхах (способах) їх підвищення.

2. Уявлення особи про матеріальний добробут і багатство, відношення до багатих і бідних людей.

3. Соціальні установки особи на різні форми економічної

поведінки: а) споживчого;

б) що зберігає;

в) підприємницького;

г) інвестиційного;

д) благодійного (спонсорського, допомагаючого і тому подібне).

4. Відношення особи до грошей:

а) значущість грошей для особи, тобто ціннісний параметр;

б) емоційний компонент ставлення особи до грошей:

1) мотиваційний параметр ставлення особи до грошей: сила, інтенсивність бажання особи мати гроші;

2) властивість особи, що проявляється в поведінці з грошима: жадібність - щедрість;

в) поведінковий компонент ставлення до грошей: оцінка суб'єктивної значущості тієї або іншої дії з грошима (отримувати, витратити, накопичувати, віддавати в зростання, просто мати на руках), тобто дії, яким віддається найбільша перевага особою, з грошима;

г) соціальні уявлення особи про роль (модальності) грошей в індивідуальному і громадському житті;

д) соціальні уявлення особи про функцію грошей у своєму житті: суб'єктивна оцінка вираженості життєвих цілей особистості, на досягнення яких спрямовуються грошові кошти.

5. Уявлення особи про прибуткові види діяльності.

6. Уявлення особи про власника:

а) уявлення про те, власника якого виду власності можна вважати власником;

б) міра бажання бути великим власником.

7. Орієнтації особи на економічні цінності.

До теперішнього часу проведені численні соціально-психологічні дослідження, ці дослідження присвячені аналізу динаміки соціально-психологічних феноменів в умовах соціально-економічних змін.

Це дослідження ставлення працівників до керівників на підприємствах з різною формою власності, стосунки особи до дотримання моральних норм залежно від психологічної дистанції у підприємців і менеджерів, соціально-психологічних якостей підприємців [20].

1.1.1. Економічна ідентичність, її структура

Економічна ідентичність – один з компонентів, який входить до поняття економічної самосвідомості. Є економіко-психологічною категорією, що відноситься до результату самовизначення особистості свого положення в системі економічних стосунків і, передусім, стосунків власності, що являються, згідно У. Джеймсу, центральними базовими стосунками людини [11]. Власність водночас і об'єкт стосунків, переживань людини, її надій і основа формування особи, його економічної суб'єктності. Стосунки з власністю визначають: буде людина багатою або бідною, вільною або соціально залежною. Такі стосунки мають відношення до економічної поведінки особистості [15, 17, 31]. Вони відіграють важливу роль в розумінні суті особи: в них здійснюється її самореалізація, яка відображається як в діяльності, так і в стосунках до інших людей. Ставлення до власності репрезентується в психології людини і в особливостях його економічної ідентифікації. Усвідомлення людиною свого ставлення до власності є психологічною основою формування його економічної ідентичності як процесу усвідомлення індивідом, з одного боку, факту володіння власністю і

об'єктивних умов привласнення її об'єктів, з іншої - своїх власних можливостей (здібностей, ділових властивостей), внутрішньої сили і вольових якостей. Важливою особливістю цього процесу є не лише усвідомлення індивідом об'єктивного факту володіння об'єктами власності (об'єктивний економічний статус), але і його "психологічний запит" на таке володіння, що встановлює так звані психологічні межі власності. Ставлення індивіда до власності в цьому сенсі виступає важливою економіко-психологічною характеристикою його самосвідомості. Рівень володіння матеріальними благами використовується спочатку для встановлення економічного статусу людини, а потім визначає самооцінку його особових якостей.

Економічна ідентичність за своєю природою завжди особово обумовлена і виступає як організуючий принцип індивідуальної позиції в системі реальних економічних стосунків людини в якості економічного суб'єкта [31].

Особливість процесу формування економічної ідентичності полягає в тому, що вона є результатом соціальної категоризації у біполярній системі уявленні про економічні категорії "багаті - бідні люди". Існуючі об'єктивні ознаки майнового статусу людини (рівень доходу, наявність об'єктів власності - нерухомості, коштовних речей і тому подібне) мають яскраво виражений національний, соціально-економічний, а іноді і регіональний характер, а відповідна інформація про реальне майнове становище важкодоступна, іноді і повністю прихована. Крім того, об'єктивні критерії диференціації груп власників динамічні і непостійні. Так, рівень доходу людини може змінюватися об'єктивно, у міру зростання добробуту суспільства або через конкретні економічні або соціальні обставини його життя, наприклад, у разі переїзду в іншу країну на постійне місце проживання та ін. Тому можна говорити про існування в суспільній і індивідуальній свідомості більш менш певних уявлень про групи бідних і багатих людей [33].

Інтенсивне застосування в прикладних дослідженнях понять "рівень добробуту", "рівень матеріального становища", "рівень якості життя" людини та ін. в якості референтів його економічного статусу лише підкреслюють важливість ознаки феномену економічної ідентичності - його континуальності. Отже, ідентичність індивіда може бути представлена у вигляді точки на безперервній шкалі добробуту, заданого полюсами бідності і багатства. При цьому шкала має виражену суб'єктивну природу формування, оскільки ґрунтована на особистих уявленнях людини про багатство і бідність. Як показують дослідження, такі представлення, як базовий компонент економічної свідомості особи утворюють суб'єктивну модель економічного добробуту людини, яка характеризується єдністю матеріальних, фінансових (межа бідності і багатства) і психологічних (цілі, засоби, причини досягнення, особисті якості) категорій ознак [35].

Соціально-економічні умови впливають на людину і сприймаються ним неоднозначно, диференційовано, вибірково, оскільки опосередковують, трансформуються рядом соціально-психологічних і психологічних явищ [14]. У цьому сенсі економічна ідентичність особи, рівень і структура її найбільш значимих ознак і критеріїв, їх ієрархія визначаються конкретною формою взаємодії зовнішніх соціально-економічних умов середовища і психологічних чинників. У відомому сенсі економіко-психологічний статус особи - це не стільки дійсне майнове положення людини, скільки відображення його соціально-економічних очікувань. Встановлення особою свого економічного статусу визначається більшою мірою суб'єктивними психологічними критеріями (уявленнями про багатство і бідність, соціальними потребами, домаганнями і так далі), чим об'єктивним, реальним положенням.

Стандарти оцінки формуються не лише на основі індивідуальних уявлень, значною мірою вони відбивають соціально-типові особливості, пов'язані із специфікою соціально-економічного середовища проживання людини впродовж його життя. Соціальні нормативи стандартів рівня життя існують в представленнях різних соціально-економічних груп населення. Ці

представлення грають дуже важливу роль, оскільки відбивають реальну картину майнової диференціації населення, а також характеризують соціально-економічні тенденції розвитку суспільства, зокрема сприятливість економічної ситуації в країні.

Усвідомлення своєї приналежності до тієї або іншої майнової групи обумовлене суб'єктивними уявленнями особи про диференціюючі ознаки і враховує величину їх розбіжності при визначенні багатих і бідних людей. Тому важливою характеристикою економічної самосвідомості особи є міра біполяризованості суб'єктивної моделі економічного добробуту людини [32].

Економічна ідентичність не співпадає за об'ємом з так званою "декларованою ідентичністю" - суб'єктивно оцінюваним економічним статусом, який частіше встановлюється емпірично через оцінку індивідом свого матеріального становища. Обумовлено це рядом причин.

По-перше, економічна ідентичність припускає усвідомлення (оцінювання, переживання і відношення) своєї тотожності з конкретною соціально-економічною групою власників, визначеність якої залежить від змісту економічних представлень людини і міри їх диференційованої. Це означає, що суб'єктивний економічний статус є когнітивним компонентом економічної ідентичності.

По-друге, збіг понять економічна ідентичність і суб'єктивний економічний статус може приводити до не цілком правомірного розширювального тлумачення останнього у вигляді економіко-психологічного феномену, що включає соціальні уявлення про себе як економічного суб'єкта, переживання своєї приналежності до певної майнової групи і ідентифікацію з нею [16]. У такому розумінні суб'єктивний економічний статус особи тотожен не лише поняттю економічна ідентичність, але і феномену економічного Я особи, проте останнє включає не лише уявлення про свою майнову приналежність, але і представлення індивіда про власну унікальність, тобто особову ідентичність.

По-третє, економічна ідентичність спирається не лише на оцінку людиною свого реального добробуту, але багато в чому і на очікуваний рівень, відповідно до економічних домагань особи. Ще в 30-і рр. XX століття Г. Хайман встановив, що стандарти життя, на які рівняється людина, виявляються детермінованими не стільки установками тих груп, членом яких він реально є, скільки вимогами тих груп, до яких вона відчуває себе такою, що належить. Саме тому економічна ідентичність і породжує міру задоволеності людини своїм реальним матеріальним становищем. Задоволеність матеріальним добробутом стає індикатором афективного компонента економічної ідентичності разом з іншими переживаннями особистості, викликаними її приналежністю до певної групи власників. Тому оцінка матеріального добробуту і задоволеність їм досить часто не співпадають, але співіснують одночасно у свідомості суб'єкта. Економічна ідентичність - це не лише усвідомлення своєї тотожності з групою, але і її оцінка, значущість членства в ній, що припускає наявність певних почуттів: позитивних - гордість, самоповага, або протилежних - образа, страх, приниженість. Модальність суб'єктивного відношення залежить від міри задоволеності насущних матеріальних, соціальних і духовних потреб особи і її соціального статусу в суспільстві.

Особливістю економічної ідентичності є те, що випереджає реальну картину економічного добробуту особи її економічна спрямованість, тобто орієнтованість на перспективу. Це пов'язано з економічними очікуваннями і домаганнями особи. Крім того, включеність особистих уявлень про власний ідеальний добробут в структуру смислоутворюючих орієнтації життя людини визначає не лише рівень особистого матеріального добробуту, але і його роль як інструментальних (засоби) або термінальних (цілі) цінностей життя. Іншими словами, економічна ідентичність індивіда повинна розумітися як результат процесу активного вибору їм свого членства в певній соціальній групі.

Економічна ідентичність пов'язана з культурними і моральними традиціями. Вона ґрунтується на тих, що склалися в менталітеті народу уявленнях про багатство і бідність, закріплені у буденній свідомості, прислів'ях, приказках і анекдотах. Тому економічна ідентичність завжди припускає і моральний аспект переживання своєї приналежності групі власників (необов'язково усвідомлюваний особою), який тісно пов'язаний з проявами почуття соціальної справедливості. Афективний компонент економічної ідентичності включає переживання свого членства з точки зору відношення до нього інших людей, з позицій моральних норм і впливає на побудову системи соціальних стосунків з оточенням: я - "бідний", зате чесний і тому заслуговую на підтримку оточення, я - "багатий" означає благополучний і повинен ділитися з оточенням [38].

Економіко-психологічний феномен економічної ідентичності може виступати регулятором соціальної поведінки особи, міжособових і міжгрупових стосунків. Як показують дослідження, існує взаємозв'язок між економічною ідентичністю особи і специфікою її сприйняття і оцінки найближчого соціального оточення, модальністю відношення до груп більш високого або низького економічного статусу і в цілому з особливостями соціального пізнання (причин майнової диференціації суспільства). Люди не лише виражають свої особові і соціальні якості за допомогою володіння матеріальними благами, але також роблять висновки про ідентичність інших людей на основі їх власності.

У структурі економічної ідентичності теоретично можуть бути виділені її базові компоненти (когнітивний, афективний і поведінковий), які є досить великими утвореннями. Вони у свою чергу диференціюються на більше приватні економіко-психологічні феномени. Усі компоненти економічної ідентичності, що є результатом типів взаємодії соціально-психологічних і економічних змінних, що реально склалися, інтегруються у рамках загальнішої системи – економічної самосвідомості особи як системи відрефлексованих економіко-психологічних феноменів, що породжуються

психологічними стосунками "людина - економічне середовище" [36]. Ці компоненти є багаторівневими і багатоаспектними явищами.

Усвідомлення себе як суб'єкта економічних стосунків, передусім, стосунків власності за допомогою формування економічної самоідентичності, стає центральним компонентом економічної свідомості особистості.

1.1.2. Суб'єктивне сприйняття економіки, економічне благополуччя

Почуття економічного благополуччя має зв'язок з терміном «суб'єктивне благополуччя».

Суб'єктивне благополуччя – це особисте ставлення людини до себе, до життя в цілому і тих моментів, що мають цінність через засвоєні нормативні уявлення навколишнє середовище, а також виокремлюється почуттям задоволеності [10; 13].

До цього поняття мають ставлення і моделі поведінки особистості, за допомогою яких зростає якість життя у всіх її проявах та здійснюється самореалізація.

Таким чином, суб'єктивне благополуччя особистості є інтегральною соціально-психологічною освітою, що містить оцінку і ставлення особистості до свого життя і самого себе. СБ має всі 3 складові психічного явища: когнітивний, емоційний, поведінковий, і відрізняється суб'єктивністю, позитивністю і глобальністю виміру (E. Diener).

Між тим, в дослідженнях психологів, соціологів, філософів розглядаються різні частини суб'єктивного благополуччя. Проте, загальний стан такий, що в центрі уваги дослідників опиняються потреби і цінності, усвідомлення їх, поведінки і продукту діяльності по їх забезпеченню, що викликає відповідні відчуття (задоволеність, блаженство, позитивні емоції).

Важливим фактором у суб'єктивному благополуччі є співвідношення актуальної потреби та можливостей людини для її задоволення. Цей взаємозв'язок розглядається у дослідженнях. Перефразувавши, можна сказати, що наші потреби тісно пов'язані з самосвідомістю. Таким чином, суб'єктивне благополуччя настає при високому рівні можливості задовольнити потребу і навпаки. Отже, існує зв'язок між потребою та усвідомленням можливості її реалізації [6].

Якщо особистістю усвідомлюється низька імовірність реалізації потреби, її активність спрямовується на іншу потребу або створюється обхідний шлях до її реалізації. Загальний показник індексу СБ може змінюватись, коли людина свідомо реагує на ситуацію з актуальною потребою.

Тобто, якщо людина свідомо докладает зусилля для збільшення своїх можливостей, індекс благополуччя посилюється. Найважливішим у такій ситуації стає розуміння можливого досягнення поставленої мети, а не сам факт досягнення. Ця можливість існує або на законодавчому рівні, або ж формується у соціальному розвитку [14].

Тобто, феномен СБ перш за все пов'язан з самоставленням до можливостей задоволення потреби, а вже потім з проблемами її втілення.

Закордонні дослідники найбільший взаємозв'язок бачать між об'єктивними показниками економічного стану та суб'єктивним благополуччям. Однак, Р.Інглхарт довів неоднозначність такого погляду [19]. Так, Р. Інглхарт показав, що з переходом «від суспільства скудності до суспільства (екзистенціальної) безпеки різко підвищується суб'єктивне благополуччя», проте ця залежність простежується лише до певного показника економічного благополуччя, далі індекс суб'єктивного благополуччя не зростає разом з фінансовим становищем. Обґрунтовується це наступним чином: «...Це може бути пов'язано з тим, що при вказаному рівні голод вже не складає реальної проблеми для більшості людей. Вживання починає прийматися як належне. Починають з'являтися, в

значному числі, постматеріалісти, а їм подальші економічні досягнення не додають благополуччя». Треба звернути увагу, що збільшення фінансового показника може впливати негативно на індекс СБ, якщо він заважає розвиватись іншим сферам життя.

Важливими даними для економічної психології поділився К.Муздибаєв, вітчизняний психолог. Він встановив, що суб'єктивне почуття бідності впливає на формування особою свого сприйняття. Головна ідея цих досліджень – відчуття себе бідним засноване не тільки на об'єктивних критеріях, а ще і на вимоганнях суспільства такого відчуття [23].

Інакше кажучи, повертаючись до нашої проблеми, не лише суб'єктивне благополуччя пов'язане з економічним станом суб'єкта, але і економічний стан пов'язаний з суб'єктивним благополуччям [22].

Багато українських та зарубіжних дослідників підкреслюють взаємозв'язок суб'єктивного благополуччя з трудовими процесами - наявністю праці, змістом праці і взаємовідносин в його процесі, психологічних і соціально-психологічних особливостей трудової діяльності [28].

Оскільки суб'єктивне благополуччя несе в собі оцінку, ґрунтовану на соціальному порівнянні, зіставленні, вона "градуюється" за шкалою "суб'єктивне благополуччя" - "неблагополуччя" і від свого локуса на цій шкалі залежить спрямованість активності і сила мотивації. Тут можливі два основні варіанти: оцінка себе і свого благополуччя порівняно з іншими або узагальненою особою і благополуччя інших порівняно зі своїм особистим. Активність також може бути спрямована, або в зовні, або всередину або взагалі бути відсутньою (у разі недоліку мотивуючої сили).

Також значима залежність суб'єктивного благополуччя від міри інтелектуального розвитку людини, його інформованості. Очевидно, суб'єктивне благополуччя пов'язане з психофізіологічними властивостями, відбитими, зокрема, у вегетативному індексі, значення якого свідчать про симпатичне або парасимпатичне зрушення (стан активності або пасивності).

Це одна з детермінант емоційного компонента суб'єктивного благополуччя [34; 27].

Суб'єктивне благополуччя, як бачимо з вищесказаного, залежить від результатів соціалізації і від того, що є для суб'єкта найбільш важливим, цінним, яка міра прагнення до чого-небудь. Відповідно до різних типів ціннісних орієнтацій і мотиваційної структури можна виділити і певні типи суб'єктивного благополуччя, свого роду його модусні комплекси.

- *Модус матеріального поповнення* тісно пов'язаний з матеріальною підструктурою особи; припускає особисту значущість матеріального збагачення і, передусім, міру її повноти.

- *Модус особового (сислового) самовизначення.* Включає систему реалізації особових сенсів, життєвого сценарію визначуваного залежно від умов соціалізації.

- *Модус соціального самовизначення.* Містить систему зв'язків і стосунків, що кваліфікуються як "необхідні і достатні" для збереження внутрішньої рівноваги.

- *Модус особового (характерологічного) благополуччя.* Відноситься до суб'єктивної оцінки власного характеру, властивостей особи з точки зору їх прийнятності для широкого кола явищ особи (від стосунків з іншими до самовідношення, від праці до "нічогонероблення").

- *Модус професійного самовизначення і зростання.* Включає адекватність професійного самовизначення, задоволеність обраною професією, працею, стосунками з колегами та ін.

- *Модус фізичного (соматичного) і психологічного здоров'я.* Утримує систему поглядів на цінності здоров'я і визначає діяльність, спрямовану на оптимізацію здорового способу життя, покращення здоров'я.

Визначаючи можливі підстави економічного благополуччя, виділяють задоволення працею і доходом, задоволення споживанням і цивільне задоволення (системою, економічною політикою).

Індивідуальні ефекти на ринку праці, споживчому ринку і регуляції стосунків між урядом і громадянами можуть бути двох типів: витрати і результати.

Реальний економічний статус людини і суб'єктивні психологічні оцінки його гушавині всього не відповідають один одному. Можна зустріти декілька варіантів відображення у свідомості реального майнового положення. Адекватне, коли психологічна оцінка і реальний економічний стан практично співпадають. Другий варіант - це завищена самооцінка, коли уявлення про свій економічний статус перевищує реальне майнове положення, тобто людина сприймає себе як багатішого або менш біднішого, чим він реальний. І третій варіант - це занижена самооцінка, коли людина оцінює себе як біднішого або менш багатішого, чим він є насправді [27].

Об'єктивний економічний статус - конкретний економічний стан людини, який визначається реальними джерелами доходу, наявністю у власності нерухомості, цінних паперів, банків, фондів, рівнем доходів, доходом на одного члена сім'ї і так далі.

Суб'єктивний економічний статус визначається як самооцінка людиною свого матеріального добробуту і своїх економічних можливостей, віднесення себе до якої-небудь майнової групи (до багатих, людей середнього достатку, до бідних). Відповідно до цього критерію людина переживає свою приналежність до певної соціальної групи, поводить відповідно до її стандартів, норм поведінки.

За даними досліджень суб'єктивний економічний статус впливає на ціннісні орієнтації, а саме [24]:

А) особи, що високо оцінюють свій рівень матеріального добробуту, орієнтовані, передусім, на матеріальну забезпеченість, здоров'я і сімейне благополуччя, до досягнення яких вони прагнуть за допомогою заповзятливості, незалежності і чесності; на відміну від інших вони надають значення таким інструментальним цінностям, як багатство і власність, непримиренність до недоліків в собі і в інших.

Найпривабливішими для респондентів з низьким СЕС являються цінності здоров'я, сім'ї і роботи, заради яких вони надають велике значення таким цінностям-засобам як чесність, вченість, твердість волі і терпимість. На відміну від інших респондентів ці люди відрізняються вираженою орієнтацією на терпимість як інструментальну цінність.

В) із зростанням СЕС менше значення люди починають надавати роботі, відповідальності, вихованості і життєрадісності, а все більше значення для них починають набувати такі цінності, як активне життя, свобода і незалежність, заповзятливість і сміливість в отстоюванні своїх поглядів.

1.2. Модель суб'єктивного економічного благополуччя

Наукова актуальність проблеми суб'єктивного економічного благополуччя особистості пов'язана з рядом причин, що надають їй важливе теоретичне значення.

По-перше, теоретичний аспект значущості проблеми визначається актуальністю психологічних досліджень, спрямованих на цілісне вивчення життя людини при пошуку їм інтегрованих оцінок свого буття в різних проявах. В зв'язку з цим надзвичайно важливим стає вивчення механізмів відображення людиною своєї об'єктивної економічної позиції.

По-друге, очевидна недостатня вивченість психологічної природи різних видів активності особи, спрямованих як на забезпечення матеріальних основ свого життя, тобто економічного благополуччя, так і на самореалізацію особи в якості економічного суб'єкта. Слід зазначити, що серед інших видів активності людини (трудової, пізнавальної, ігрової, досугової та ін.) ця область життєдіяльності найменш вивчена. Проблема суб'єктивного економічного благополуччя має виражений прикладний характер, тісно пов'язаний з питаннями виміру якості життя, виявлення його об'єктивних і

суб'єктивних, і, особливо, психологічних індикаторів у сфері матеріального добробуту людини [8, 12, 16, 17, 36]. Остання обставина обумовлює необхідність розробки економіко-психологічної моделі вивчення суб'єктивного економічного благополуччя.

Необхідність виділення економічного благополуччя як психологічного явища (на відміну від економічного добробуту як об'єктивної характеристики рівня життя) обумовлена і причинами більш приватного порядку. Так, дослідники різних країн часто фіксують явища "парадоксу задоволеності", тобто неспівпадання реального матеріального достатку людини і його суб'єктивних оцінок, а також низьку детерміновану суб'єктивного благополуччя об'єктивними показниками рівня життя і, особливо, індивідуальним доходом.

По-третє, ще один важливий аспект актуальності дослідження, а саме, детерміновані явища буденної свідомості загальним контекстом трансформаційних процесів соціального життя, характерних як для України, так і для більшості колишніх соціалістичних країн. В результаті масштабних порівняльних досліджень чинників суб'єктивного благополуччя було встановлено значне неспівпадання закономірностей [23; 27; 33; 37]. В зв'язку з цим зарубіжні і вітчизняні учені підкреслюють необхідність проведення спеціальних досліджень економіко-психологічних феноменів свідомості і поведінки особи в умовах суспільства, що трансформується, як самостійного напряму наукового пошуку. Слід зазначити кросскультурний аспект цієї проблеми. Відношення до власності і багатства, обумовлене не лише сучасним загостренням соціальної нерівності в українському суспільстві і зростанням матеріальних проблем для більшості верств населення країни, але і причинами історичного і релігійного характеру.

Сучасне трактування методології такого пошуку повинне припускати нові акценти в теоретичній парадигмі дослідження свідомості (і самосвідомості) людини і його різних видів (економічного, політичного, екологічного та ін.). Пріоритет в аналізі психологічних механізмів (процесів)

свідомості, що опосередковують дії зовнішнього навколишнього світу на розвиток і формування особи, повинен змінитися розглядом того, як "внутрішнє" (свідомість і особа) забезпечує "включення" людини в зовнішній світ, в соціальні стосунки, встановлення (творення, самовизначення) їм свого власного індивідуального буття. Перефразовуючи відомий про суть принципу детермінізму - "зовнішнє діє через внутрішнє", цей підхід можна виразити таким чином - необхідно вивчати те, як "внутрішнє творить зовнішнє". Іншими словами, аналіз свідомості особи має бути психосоціальним. Йдеться про розробку психосоціальної парадигми в психології, що припускає дослідження економічної свідомості як психологічного механізму творення особою свого власного матеріального і духовного буття.

Включення особи в економічні стосунки завжди здійснюється як активний психосоціальний процес, в якому вона бере участь тільки як суб'єкт, проявляючи різні рівні, діапазони і зміст економічної активності. Головне в такій постановці проблеми не відбивна суть свідомості, а то, як воно забезпечує процес життєдіяльності особи, визначаючи способи взаємодії з іншими людьми, характер і міру участі в соціальних стосунках, життєву позицію, тобто її суб'єктність.

Включення особи в різні аспекти соціальних стосунків утворює спектр її суб'єктивних стосунків до дійсності як багатовимірну, багаторівневу і динамічну систему. Ці стосунки виступають як інтегральні властивості особи, оскільки складають систему її переваг, думок, інтересів, образів, представлень і переживань, що проявляється в діях, розумінні і оцінці явищ, що мають соціально-економічний зміст.

Вирішальне значення у формуванні суб'єктивних стосунків мають економічні стосунки, передусім – до власності. Об'єктивне і суб'єктивне (суб'єктне) відношення до власності (економічний статус і економічна ідентичність) можуть не співпадати і частіше не співпадають: протиріччя

об'єктивної позиції і суб'єктивного відношення до неї знімається аналізом суб'єктної активності.

1.2.1. Проблема детермінації суб'єктивного економічного благополуччя

У зарубіжній економічній психології і соціоекономіці поняття "економічне благополуччя" (economic well - being) зазвичай використовується в декількох значеннях: об'єктивна характеристика матеріального добробуту економічних суб'єктів - окремої людини (дохід, рівень споживання, житлові умови і так далі) або організації (комерційний успіх); характеристика приналежності людини до певної соціально-економічної верстви населення (бідні, безробітні, бездомні, середній клас і тому подібне); показник загального економічного добробуту населення країни в цілому. У соціоекономіці суб'єктивні виміри економічного благополуччя останніми роками використовуються також для аналізу "якості" економіки і політики держави [36].

Традиційно на мікрорівні аналізу як об'єктивних індикаторів або референтів економічного благополуччя використовуються: показники індивідуального або сімейного доходу, фінансового становища, якість житлових умов, наявність або відсутність роботи і тому подібне; на макрорівні - рівень життя в країні або в окремому регіоні, що розраховується найчастіше за величиною ВВП і тому подібне [15, 17, 35]. В цілому матеріальне благополуччя (чи добробут) вивчається як один з чинників суб'єктивного благополуччя, загальній задоволеності життям або щастя індивіда. При цьому більшість фахівців вважають, що прямого, безпосереднього впливу економічних змінних, наприклад, зростання індивідуального доходу або ВВП, на суб'єктивне благополуччя людини або не спостерігається, або воно невисоко, або взагалі трохи [13, 35, 37, 38].

Економічне благополуччя як психологічна змінна представлене в дослідженнях тільки як приватний вид задоволеності людини у сфері його матеріального добробуту (дохід, фінансове положення, житлові умови і тому подібне, що входять в загальний показник суб'єктивного благополуччя) [11]. Ці прояви задоволеності розглядаються як рівнозначні і частенько однопорядкові явища. При цьому не враховується, що люди суб'єктивно по-різному "зважують" зовнішні соціально-економічні змінні і реагують на одні і ті ж матеріальні обставини залежно від їх цінностей, очікувань і бажань. Таким чином, задоволеність різними економічними аспектами життя розглядається в якості компонентів загального суб'єктивного благополуччя, що аналізується в термінах або загальної задоволеності життям, або щастя. R. Inglehart і J. Rabier відмічають, що задоволеність життям в цілому (що розуміється ними як глобальна сторона сприйняття життя) аддитивна і відбиває суму мір задоволення індивідів різними її областями. В якості основних показників суб'єктивного благополуччя ними розглядаються показники задоволеності життям в цілому, роботою, доходом, фінансовим положенням, здоров'ям, довкіллям, житловими умовами, споживанням та ін. [21]. При цьому не враховується, як вже відзначалося вище, що глобальні оцінки можуть і не бути простою лінійною сумою реакцій нижчого порядку.

Суб'єктивне економічне благополуччя не вивчається як інтегральне, цілісне психологічне явище. Не аналізується також, чому одні люди задоволені своїм матеріальним становищем, а інші - ні у разі їх об'єктивно однакового рівня життя. Іншими словами, психологічна природа і механізми формування суб'єктивного економічного благополуччя нині практично не досліджені. Між тим важливість цілісного підходу до проблеми економічного благополуччя і його компонентів обумовлена загальним теоретичним контекстом - головною роллю економічної свідомості (самосвідомості) особи в концептуальній схемі дослідження економічної психології людини.

Необхідність виділення і вивчення суб'єктивного економічного благополуччя в якості окремого виду благополуччя особи обумовлена рядом обставин. По-перше, існуванням так званого "парадоксу добробуту" - протиріччя між задоволеністю індивідуальним доходом і сукупним благополуччям - задоволеністю життям в цілому [30]. По-друге, в країнах з перехідною економікою значення матеріального чинника в повсякденному житті змінюється кардинальним чином, що обумовлює істотне зростання суб'єктивної значущості матеріальних цінностей. Задоволення матеріальних потреб особи може розглядатися не лише як значимий, але і провідний чинник благополуччя життя в цілому. По-третє, суб'єктивне економічне благополуччя є компонентом загального благополуччя як інтегральної психологічної характеристики індивідуального буття людини. Це означає, що суб'єктивне благополуччя, маючи складну природу детерміації, включає разом з економічними і інші не менш важливі компоненти. Воно особово диференційоване, оскільки ґрунтується на індивідуальній задоволеності в різних сферах життя, значущість і цінність яких для людей може істотно розрізнятися. Виникає потреба визначення вкладу "приватних" задоволеностей в загальну задоволеність життям. По-четверте, актуальна проблема виміру суб'єктивного благополуччя в економічній сфері, передусім в силу непродуманості його психологічних індикаторів і способів оцінки. Використання показника задоволеності матеріальними аспектами життя в якості критерію суб'єктивного економічного благополуччя має ряд обмежень. Неодноразово виявлялося, що задоволеність людини залежить від емоційного, особового і ситуаційного контекстів, в яких відбувається її оцінювання. Крім того, цей показник дуже стабільний в часі, що зазвичай пояснюють дією механізмів адаптації індивіда до нової ситуації (зростанню індивідуального доходу) і зміною в зв'язку з цим його очікувань, або ідентифікації [29]. Але основне обмеження пов'язане з тим, що використання єдиного показника благополуччя не дозволяє розкрити психологічну структуру і механізми його оцінки, а головне, причини благополуччя або

неблагополуччя особи. Підкреслимо також, що показник задоволеності не дає можливості повною мірою враховувати існуючий баланс позитивних і негативних емоційних проявів суб'єктивного благополуччя особистості.

Основні вимірювані параметри, використовувані при вивченні суб'єктивного благополуччя: задоволеність, функціональний стан людини і контекстуальні чинники, під якими розуміють характеристики природного середовища, соціальні і матеріальні умови життя. У науці найбільш поширений підхід, розглядаючий парціальний або спільно економічні (концепція економічного благополуччя В. Strumpel, економічна модель суб'єктивного благополуччя В. Headey, модель об'єктивних економічних змінних суб'єктивного благополуччя R. Mullis, M. Diener), політичні, соціальні (на національному і регіональному рівнях), соціально-демографічні і психологічні (передусім, особові) підстави суб'єктивного благополуччя. Дані про вплив об'єктивних змінних на суб'єктивне благополуччя часто мають суперечливий, але, що істотніше, опосередкований іншими змінними характер. Згідно з одними дослідниками, об'єктивні індивідуальні показники, такі як прибуток, стать, освіта, сімейний стан, вік, зайнятість та ін., не роблять істотного впливу на оцінку суб'єктивного благополуччя. F. Andrews і S. Witney показали, що об'єднані дії віку, гендера, доходу, освіти, місця проживання, національності, етнічності і зайнятості відповідальні тільки за частину змін загальної міри задоволеності життям [27]; на думку інших, цей вплив істотніше. Зазвичай значення коефіцієнта детерміації з боку цих змінних знаходяться в діапазоні від 8 до 20% [31].

Спроби виявити прямий лінійний зв'язок між рівнем матеріального благополуччя (вимірюваного по рівню індивідуального доходу) і суб'єктивним благополуччям особи також виявилися безуспішними. М. McBride встановив, що суб'єктивне благополуччя індивіда залежить не від абсолютного, а від відносного рівня доходу: ефект впливу практично не виражений при його низькому рівні [30]. Вплив соціального оточення на суб'єктивне благополуччя істотний, але його, на думку більшості

дослідників, не слід перебільшувати. Так, А. Campbell, Р. Converse і W. Rodgers виявили дуже слабкі зв'язки між змінними соціального оточення і параметрами задоволеності життям [26; 29]. Культурні і соціальні відмінності людей, мабуть, також є важливим контекстом внутрішніх відмінностей в детермінації рівня суб'єктивного благополуччя з боку індивідуального доходу, рівня життя (Е. Diener, 2000) [25]. Сучасна тенденція дослідження детермінації суб'єктивного благополуччя ґрунтується на розробці інтеграційних моделей впливу, що враховують одночасну дію індивідуальних і інституціональних об'єктивних змінних [25; 29]. Проте, більшість фахівців вважають, що суб'єктивна оцінка матеріального добробуту (наприклад, величини індивідуального доходу) значною мірою визначається не соціально-економічним, а психологічним контекстом, тому вона така складна і індивідуальна. Проте, як правило, аналіз психологічного контексту зводиться до дослідження впливу на оцінку благополуччя окремих особових чинників, серед яких частіше усього екстраверсія-інтроверсія і ціннісні орієнтації особи [20, 33]. Особові відмінності традиційно демонструються також на прикладі вивчення особливостей свідомості (самосвідомості) особи, передусім її самооцінки і локуса відповідальності за події життя [21, 30]. Останнім часом простежується взаємозв'язок між суб'єктивним благополуччям і окремими феноменами економічної свідомості, наприклад, мотивами заробляння грошей (А. Srivastava, Е. Locke, К. Bartol) [33].

А. Furnham, М. Argyle, Е. Diener та ін. показали, що особові якості впливають на суб'єктивне благополуччя більшою мірою, чим об'єктивні індивідуальні характеристики людини [25, 31]. Доведено, що особові цінності, цілі і перспективи, що мають відношення до задоволеності життям, включають: персональні потреби, внутрішні стани, матеріальні і пост-матеріальні цінності, а також релігійні чинники, що характеризують членство в тому або іншому культовому співтоваристві. При цьому провідним джерелом суб'єктивного благополуччя стає задоволеність особистих потреб

людини. Т. Kasser і R. Ryan виявили також, що індивіди, що підкреслюють велику суб'єктивну цінність матеріального успіху в житті, мають нижчу оцінку суб'єктивного благополуччя, навіть коли їх фінансові домагання задовольняються [35].

Відмінності в рівні суб'єктивного благополуччя можуть бути обумовлені соціально-економічними причинами. А. Astin, W. Korn і E. Riggs встановили, що в країнах з низьким рівнем доходів закономірно збільшується значущість матеріальних цінностей; це може призводити до зростання залежності суб'єктивного благополуччя від збільшення індивідуального доходу [38].

Загальною для усіх досліджень можна вважати думку про природу взаємодії індивідуально-психологічних і об'єктивних чинників соціально-економічного середовища. Психологічним чинникам відводиться роль тільки проміжних змінних, опосередковуючих вплив об'єктивних (соціальних, економічних, політичних та ін.) чинників на суб'єктивне благополуччя людини. Насправді ж взаємодія економічних і соціально-психологічних чинників має складніший характер [7].

Соціально-економічні умови впливають на людину і сприймаються ним неоднозначно, диференційовано, вибірково, оскільки не лише опосередкують, але і трансформуються рядом соціально-психологічних явищ, тому вони можуть взаємодіяти з соціально-економічними чинниками як рівнозначні, і їх реальний стан визначається цим.

В існуючих підходах питання про природу суб'єктивного економічного благополуччя - його структуру, основні компоненти, найбільш інформативні ознаки, суб'єктивні детермінанти - не розглядається. Ця проблема виразно проявляється у зв'язку з його виміром, який у більшості випадків зводиться до оцінки задоволеності людини матеріальними аспектами свого життя. Широке використання показників "рівня добробуту", "рівня життя", "якості життя" та ін. як непрямих індикаторів економічного стану (статусу) людини, а також виявлені С. Seidl, S. Traub і F. Morone суб'єктивні труднощі у

визначенні (категоризації) рівня матеріального благополуччя [33], підкреслюють важливу особливість феномену суб'єктивного економічного благополуччя - його континуальність. Тому економічний аспект суб'єктивного благополуччя найчастіше визначають у вигляді точки на безперервній суб'єктивній шкалі задоволеності людини своїм матеріальним добробутом. Проте психологічні механізми категоризації нині не досліджені.

1.2.2. Теоретична модель суб'єктивного економічного благополуччя

Початкове положення теоретичної моделі дослідження припускає, що суб'єктивне економічне благополуччя розглядається як інтегральний психологічний показник життя людини в матеріальній сфері, що має багатоаспектний характер. Основними складовими його психологічного виміру виступають суб'єктивні переживання людини, чуттєво-емоційні і когнітивні компоненти, ціннісні аспекти ставлення до матеріальної сфери свого життя і до самого себе, обумовлені об'єктивними обставинами життєдіяльності і особовими властивостями. Суб'єктивне економічне благополуччя, відбиваючи цілісне суб'єктивне (упереджене) ставлення особи до матеріальних аспектів свого життя, виражає життєву позицію людини у сфері матеріальних спрямувань і споживання.

Згідно з основним теоретичним положенням, суб'єктивне економічне благополуччя є феноменом, похідним від процесів економічної ідентифікації особи. Як базовий феномен економічної свідомості (самосвідомості) індивіда він містить усвідомлення (оцінку і переживання) людиною свого економічного добробуту, який ґрунтований на приналежності до певної економічної (майнової) категорії населення, а також особистого економічного майбутнього. Процеси економічної ідентифікації виступають психологічною основою формування суб'єктивного економічного благополуччя, з одного боку, шляхом усвідомлення індивідом зовнішніх

(соціально-економічних) умов життя, з іншої - через розуміння власних можливостей, "внутрішніх" (суб'єктних) ресурсів підвищення матеріального добробуту, визначального не лише за допомогою оцінки міри розбіжності об'єктивного матеріального становища і економічних очікувань "запитів" особи, але і за допомогою співвідношення матеріальних досягнень людини, її реальних дій, зусиль, тобто можливість створює інші, кращі матеріальні умови життя.

На відміну від домінуючої в науці теоретичної парадигми, яка розуміє суб'єктивне благополуччя як виключно емоційне явище і зводить його до аналізу самопочуття, задоволеності або щастя (чи їх комбінації), пропонується його розгляд як когнітивно-афективного феномену. Суб'єктивне благополуччя як когнітивно-емоційний процес включає елементи свідомості, пов'язані із сприйняттям не лише існуючих зовнішніх матеріальних обставин життя, але і очікування їх змін, а також чуттєві компоненти, що відбивають емоційний фон ставлення людини до свого економічного статусу, перспектив його зміни. Важливою особливістю цього процесу є усвідомлення індивідом об'єктивного факту володіння матеріальними благами (об'єктивний економічний статус) і його "психологічний запит" на таке володіння, що встановлює так звані психологічні межі економічних домагань особи, що впливає на оцінку індивідом власного благополуччя. Вивчення процесів прогнозування майбутнього матеріального положення долає існуюче теоретичне обмеження на аналіз суб'єктивного економічного благополуччя рамками тільки реального майнового статусу індивіда.

Важливе положення підходу пов'язане з суб'єктною природою цього феномену. Психологічною основою формування суб'єктивного економічного благополуччя є процес усвідомлення індивідом, з одного боку, володіння власністю і умов привласнення їм її об'єктів, тобто оцінки зовнішніх (соціально-економічна ситуація) умов, з іншої - своїх власних можливостей і "внутрішніх" (суб'єктних) ресурсів підвищення матеріального добробуту [9,

12]. Суб'єктивне економічне благополуччя виступає як нерозривно пов'язаний з економічною активністю процес усвідомлення індивідом свого економічного статусу. Поняття "суб'єктивне" в цьому конструкті підкреслює не стільки упереджений характер цього феномену, скільки суб'єктну природу його формування. На користь необхідності такого розуміння говорять встановлені раніше факти, що свідчать про істотний вплив атрибуції відповідальності за події в житті (локуса контролю) на рівень матеріального добробуту багатих або бідних груп населення, а також оцінку ними свого благополуччя і щастя [2, 13, 16].

Суб'єктивне економічне благополуччя як феномен свідомості завжди припускає конкретний захід прийняття (чи не прийняття) людиною особистої відповідальності за свій справжній добробут і його майбутнє. Типове економічне мислення (сприйняття і розуміння природи економічних явищ) виражається або в "інтерналістському", або "патерналістському" характері сприйняття і відношення людини до особистих матеріальних труднощів і способів їх подолання. Перший тип припускає економічну спрямованість особи на активність і творчість, інновацію і ризик, заохочення індивідуальних зусиль. Другий - очікування допомоги і підтримки з боку держави (його інститутів) або окремих осіб в забезпеченні матеріального добробуту, що формує економічну залежність, переважання пасивних і бездіяльних форм пристосування до соціально-економічних реалій. І перше, і друге відношення є вираження протилежних, але, головне, суб'єктивних позицій людини відносно рівня особистого матеріального благополуччя. Суб'єктивне економічне благополуччя - це завжди відношення індивіда до досягнутого рівня економічного добробуту: не лише до об'єктивних умов зовнішнього соціально-економічного середовища (економічної ситуації або економічної політики), але і внутрішнім особовим (здібностям, можливостям) ресурсам його зростання. Тому суб'єктивне економічне благополуччя в найзагальнішому вигляді припускає усвідомлення людиною своєї економічної суб'єктності, що формується внаслідок його включення в

систему базових стосунків власності, раніше усього господарювання (життєзабезпечення), "творення" і споживання матеріальних благ. У справжньому сенсі воно є результатом переживання людиною самовизначення свого матеріального становища в системі економічних стосунків, тобто його конкретній суб'єктності. Протиріччя об'єктивного економічного статусу і суб'єктивного ставлення до нього вирішуються тільки через суб'єктну активність особи. Тому економічне благополуччя повинне розглядатися не лише в контексті особистої відповідальності, але і активності і самостійності людини у власному життєзабезпеченні. Особовий сенс воно надає тільки тоді, коли включено в контекст власних зусиль, особистих витрат на його творення, і цей сенс здатний надавати цьому феномену значення провідного регулятора економічної активності людини.

Таким чином, на відміну від існуючих в економічній психології концепцій найбільш важлива особливість цього теоретичного підходу полягає у фокусуванні уваги на вивченні феномену суб'єктивного економічного благополуччя з позиції економічної активності людини як суб'єкта життєзабезпечення власного індивідуального буття. Такий підхід надає можливість вивчення різних інноваційних видів ділової активності економічного суб'єкта, не обмежуючи їх аналіз тільки сферою підприємницької діяльності [17]. Уперше вивчення типології економічної суб'єктності особи за допомогою аналізу її ділової активності було реалізоване в українських дослідженні [15]. Ним було показано, що провідною умовою соціального і економічного самовизначення працюючих жінок є психологічний зміст їх ділової активності.

Варто підкреслити психосоціальну природу суб'єктивного економічного благополуччя. Економічне благополуччя індивіда, рівень і структура його найбільш значимих ознак і критеріїв визначаються конкретною формою взаємодії зовнішніх соціально-економічних умов середовища і особових чинників. При цьому ці ознаки мають, разом з соціальною, виражену суб'єктивну природу формування, оскільки ґрунтовані

на особистих уявленнях людини про матеріальні критерії багатства і бідності. Дослідження показали, що такі представлення, як базовий компонент економічної свідомості особи, утворюють індивідуальну модель (шкалу) економічного добробуту людини [10; 18; 19]. Як виявлено у ряді досліджень, психологічні і соціально-економічні чинники благополуччя знаходяться в складній взаємодії. Вважаємо, що значення психологічних змінних не повинне обмежуватися тільки формою опосередкування впливу на людину зовнішніх умов і чинників. Роль психологічного (особового) контексту є визначальний в детермінації суб'єктивного економічного благополуччя.

Нами встановлено, що у визначенні свого економічного статусу людина більшою мірою спирається на суб'єктивні психологічні критерії (стандарти багатства і бідності, соціальні потреби, домагання і так далі), чим на об'єктивні підстави, пов'язані з реальним матеріальним становищем [25]. Значить, суб'єктивне економічне благополуччя як усвідомлення людиною свого майнового статусу, величини реальних доходів припускає співвідношення об'єктивного економічного стану з внутрішньою системою своїх економічних "координат", до яких належить суб'єктивна шкала добробуту. Остання служить найбільш суттєвим орієнтиром для оцінки власного матеріального становища і визначає "стандарти" такої оцінки. Безумовно, ці стандарти формуються не лише на основі індивідуальних переваг, значною мірою вони відбивають типові особливості, пов'язані з національною і регіональною специфікою соціально-економічного середовища проживання людини. Соціальні нормативи стандартів рівня життя існують в представленнях різних соціально-економічних груп населення. Ці представлення відіграють важливу роль, бо відбивають реальну картину майнової диференціації населення, а також характеризують якість соціально-економічного розвитку суспільства, зокрема, сприятливість економічної ситуації в країні або окремо взятому регіоні [13].

Згідно теорії соціальної ідентифікації, стандарти життя людини детерміновані не стільки установками тих груп, членом яких він реально

являється, скільки вимогами груп, до яких він відчуває себе таким, що належить. Саме у цьому сенсі суб'єктивне економічне благополуччя виражається за допомогою задоволеності людини різними аспектами свого реального матеріального становища, як усвідомлювану індивідумом розбіжність між бажаним і досягнутим економічним статусом. Задоволеність матеріальним благополуччям визначається не лише мірою розбіжності економічних очікувань і потреб з об'єктивним положенням особи, але і через співвідношення її матеріальних досягнень з реальними діями, зусиллями, а також можливостями створювати інші, кращі умови життя. Усвідомлення людиною своєї економічної ідентичності - це фактично вибір відповідного матеріального рівня життя, домагання на певний рівень добробуту. Переживання своєї економічної ідентичності в співвідношенні з реальним і очікуваним рівнем матеріального добробуту і є суб'єктивне економічне благополуччя.

Економічна самокатегоризація особистості, тобто її ідентифікація з певною соціально-економічною категорією населення, служить своєрідною точкою відліку при формуванні системи суб'єктивних "економічних критеріїв" оцінки благополуччя особи. Відповідно до останніх і відбувається оцінка індивідом свого добробуту. Задоволеність їм і його приватними аспектами виступає індикатором афективного компонента економічної ідентичності, разом з іншими переживаннями особи, викликаними її приналежністю до певної групи власників. При цьому модальність суб'єктивного відношення до матеріального становища залежить від міри задоволення насущних базових матеріальних, соціальних і духовних потреб особи.

N. Ackerman і В. Paolucci встановили, що об'єктивний матеріальний добробут (індивідуальний дохід), його оцінка і задоволеність їм не лише часто не співпадають, але можуть співіснувати одночасно у свідомості індивіда як окремі явища [35; 38]. При цьому суб'єктивна оцінка величини доходу з точки зору його адекватності витратам має більше значення для

стану задоволення потреб, чим реальний об'єктивний рівень достатку. Це означає також, що суб'єктивне економічне благополуччя недостатньо обмежувати феноменом задоволеності індивіда у тільки сфері матеріального добробуту: житлом, роботою, доходом, які є прямими, безпосередніми індикаторами благополуччя в матеріальній сфері життя. Оцінка адекватності економічного статусу, доходів людини визначається в цілому його потребною сферою і спирається на неї. При побудові теоретичної моделі суб'єктивного економічного благополуччя також необхідно враховувати задоволення потреб соціальних і саморозвитку людини, який частенько безпосередньо витікає з реальних матеріальних можливостей індивіда.

Раніше підкреслювалося, що принциповою особливістю феномену суб'єктивного економічного благополуччя є його орієнтованість на майбутнє, перспективу його змін. Характер оцінки, що випереджає об'єктивно існуючу картину економічного добробуту особи, визначається як економічними очікуваннями (сприятливим або не сприятливим прогнозом відносно зростання доходу в майбутньому), так і рівнем домагань. У відомому сенсі економічне благополуччя особи - це не лише оцінка актуального в даний момент матеріального добробуту, але в рівній мірі і оцінка його економічного статусу в системі економічних очікувань. [36; 31] Вивчення індивідуального оптимізму/песимізму має багату історію в загальній і соціальній психології, а також в соціології. Слід зазначити, що з позиції психологічної науки оптимізм особи зв'язувався не стільки з тим, що передбачається нею майбутнім і антиципацією, скільки з рівнем задоволеності людини актуальним благополуччям і загальним позитивно-негативним сприйняттям життя. При цьому як індикатор оптимізму зазвичай використовувалися показники, пов'язані не з баченням перспектив розвитку, а із задоволеністю нинішньою ситуацією (роботою, сім'єю, дозвіллям, рішеннями керівництва і так далі, аж до задоволеності способом життя і "відчуття щастя") [22, 23]. Підкреслимо, що не лише у вітчизняній, але і в зарубіжній науці оптимізм (песимізм) використовувався як один з

індикаторів задоволеності життям, суб'єктивного благополуччя і щастя. В деяких випадках і самі ці феномени служили індикаторами оптимізму [26].

Важливим елементом суб'єктивного економічного благополуччя може бути не лише оцінка особистого економічного сьогодення і майбутнього, але і її переживання у вигляді позитивних або негативних емоційних явищ. У серйозних дослідженнях соціальної дійсності існує природний інтерес до шкали виміру суб'єктивного благополуччя. Проте основною проблемою сучасних досліджень цього соціального (за значенням) і психологічного (за природою формування) феномену є пильна увага дослідників до позитивних її полюсів - задоволеність, щастя, благополуччя (у вигляді суб'єктивної шкали оцінок : мінімальне - максимальне значення) і тому подібне. Інший полюс шкали у кращому разі лише констатується, але найчастіше вимушено ігнорується вже на етапі організації методики дослідження.

Негативні емоційні переживання також виконують важливу оцінюючу функцію, будучи необхідним компонентом відношення людини до свого економічного стану, і тому їх вимір має бути обов'язковим пунктом методики дослідження благополуччя з точки зору достовірного відображення реальності. При вивченні суб'єктивного економічного благополуччя особи необхідно враховувати баланс позитивних і негативних емоційних його компонентів. Афективні складові економічного самопочуття людини, мають ситуативну природу формування. В цілому ситуативному контексті формування суб'єктивного економічного благополуччя, та і іншим феноменам економічної свідомості особи приділяється недостатньо уваги в психологічних дослідженнях [13].

Теоретична модель суб'єктивного економічного благополуччя.

Як інтегральний показник життя людини суб'єктивне економічне благополуччя має багатовимірну, багаторівневу і динамічну систему суб'єктивних стосунків особи до матеріальних аспектів свого життя. Це положення припускає виділення різних рівнів прояву суб'єктивного

економічного благополуччя, які залежно від міри їх узагальненості і актуалізованості складають різні аспекти його виміру. Грунтуючись на цьому теоретичному положенні, в пропоновану теоретичну модель вивчення суб'єктивного благополуччя включені наступні рівні і складові його економіко-психологічні компоненти.

1. Рівень одиничних елементів економічної свідомості особи, що виражають психологічне відношення до актуального матеріального становища (економічного статусу) і його майбутнього: когнітивні (уявлення, оцінки, очікування, рефлексія), конативні (готовність, наміри, переваги, інтереси), емотивні (задоволення, занепокоєння, тривоги, емоційного настрою, переживання, самопочуття).

Передбачається, що виділення цих елементів свідомості пов'язане з аналізом: по-перше, об'єктивних умов матеріального добробуту (майнових, фінансових) і очікуваннями його зміни на основі суб'єктивних критеріїв (суб'єктивній моделі добробуту); по-друге, залежності задоволення потреб особи від рівня її доходів; по-третє, відношення до себе як економічного суб'єкта, включаючи аспекти особистої ділової активності, спрямованої на забезпечення матеріальних основ свого життя, достаток і економічне благополуччя; по-четверте, рівня домагань особи в області економічних цілей; по-п'яте, уявлень про сприятливість або несприятливість умов соціально-економічної ситуації в країні (регіоні проживання) для зростання особистих доходів; у шостих, домінуючих емоційних станів (позитивних і негативних), що становлять актуальний чуттєвий фон переживань людини.

2. Наступний рівень теоретичної моделі - рівень узагальнених компонентів суб'єктивного економічного благополуччя. Кожен з них агрегує (об'єднує) сукупність одиничних, приватних індикаторів благополуччя в матеріальній сфері в окремий комплексний його показник. Ці узагальнені компоненти виступають як самостійні економіко-психологічні феномени свідомості, що відбиває різні психологічні підстави (чи критерії) ставлення індивіда до свого економічного добробуту. Кожен з них, з одного боку,

відбиває найбільш значимі аспекти економічного благополуччя особи і тому складає підстави його психологічного виміру, з іншої - виступає не як окремий елемент, а як складова єдиного інтегрального феномену (конструкта) економічної свідомості – суб'єктивного економічного благополуччя особистості.

Передбачається, що їх формування визначають процеси економічної ідентифікації, антиципації і когнітивній інтерпретації у сфері життєзабезпечення суб'єктом матеріальних основ життя. Вважаємо, що узагальнені компоненти реально взаємозв'язані між собою, оскільки представляють різні сторони інтегрального відношення людини до соціально-економічної дійсності, що створює об'єктивну передумову виділення компонентів наступного рівня - інтегральних властивостей, тобто похідних від взаємодії відмічених вище економіко-психологічних змінних.

3. Рівень інтегральних характеристик суб'єктивного економічного благополуччя. До їх числа входять основні виміри суб'єктивного економічного благополуччя, кожен з яких має свій зміст, визначений особливостями композиції компонентів другого рівня. Інтегральні виміри (вектору відношення) об'єднують базові елементи в загальний суб'єктивний "простір" проявів економічного благополуччя, заданого загальним емоційним фоном (баланс позитивних або негативних станів) економічного самопочуття і інтегральною оцінкою майнового статусу індивіда.

Залежно від міри вираженості інтегральних вимірів виділяються типові варіанти їх поєднання або типи суб'єктивного економічного благополуччя. Цей рівень моделі представлений також інтегральним показником, що характеризує загальну модальність (і її інтенсивність) економічного самопочуття особистості.

Рівні економіко-психологічних характеристик свідомості складають єдиний феномен суб'єктивного економічного благополуччя; кожен рівень розкриває його зміст у вигляді окремих станів, оцінок (реакцій нижчого порядку), структури психологічних явищ, що характеризують базові

компоненти "внутрішнього самопочуття" особи і інтегральних (якісних і кількісних) показників відношення до матеріального достатку. Перераховані складові є результатом взаємодії психологічних характеристик особистості і особливостей соціально-економічного середовища її життєдіяльності.

Відбиваючи відношення особи до об'єктивного соціально-економічного рівня життя, суб'єктивне економічне благополуччя є регулятором економічної активності по життєзабезпеченню людиною матеріальних основ власного життя. У даному контексті цей феномен виступає важливою економіко-психологічною характеристикою особистості як суб'єкта економічної активності.

Теоретичною "одиницею" аналізу суб'єктивного економічного благополуччя стають усвідомлювані елементи відношення особи до власного матеріального благополуччя і перспектив його зміни (підвищення або пониження). Важливою методичною особливістю цієї моделі є те, що суб'єктивне економічне благополуччя вимірюється за допомогою сукупності (системи) непрямих показників. Це, безумовно, звільняє від основних недоліків, характерних для вимірів, ґрунтованих на використанні прямих оцінок задоволеності індивіда фінансовим положенням, роботою, здоров'ям і тому подібне [24; 25; 30].

1.3. Гроші як об'єкт психологічних досліджень

Гроші вивчаються багатьма соціальними науками: антропологією, економікою, психологією, соціологією. Відмінності в цих підходах визначаються, насамперед, їх відношенням до основоного принципу економічної раціональності. Поняття "гроші" в економічних теоріях визначається через такі функції: гроші як засіб обміну і звернення, як міра вартості, засіб платежу і накопичення [21].

У психології гроші - культурний символ, що зібрав в собі величезну кількість колективних представлень, вірувань і установок, що суперечать один іншому. Як для сучасної людини, так і для його далекого предка, гроші таять в собі щось таємниче. Вони проникають в найглибинніші особові пласти і будять жадність, ревнощі, заздрість і страх [35].

Більшість психологічних досліджень у фінансовій області демонструють відсутність об'єктивної поведінки людини по ставленню до грошей. Способи заробітку, витрати, заощадження (якщо такі є) і т. д. часто суперечать законам економіки. Часто люди здійснюють помилки унаслідок незнання законів економіки, а іноді, як у разі неврозів і залежностей, діють собі на шкоду хоч і проти своєї волі, проте повністю свідомо.

Умовно зарубіжні психологічні дослідження грошей зарубіжних авторів можна розділити на декілька напрямів:

- базові установки по ставленню до грошей (їх отримання і використання);
- сакраментальний сенс грошей;
- повсякденні звички в поводженні з грошима;
- психічні порушення відносно грошей;
- дослідження психології багатих людей;
- вивчення проблем економічної соціалізації (становлення уявлень про сенс і властивості грошей у дітей);
- правила поводження з грошима, які складаються в сім'ях;
- поводження з грошима в професійній сфері.

1.3.1. Ставлення до грошей як психологічна категорія

Категорія " ставлення" є однією з центральних в психології. Воно визначається як цілісна система індивідуальних виборчих свідомих зв'язків особи з різними сторонами об'єктивної дійсності. Залежно від категорій об'єктів середовища виділяються відповідні види стосунків. У відношенні виділяється афективний, когнітивний і конативний компоненти.

Ставлення до грошей, згідно теорії стосунків, це індивідуальні виборчі свідомі зв'язки особи з певною стороною об'єктивної дійсності, з грошима [32].

Під відношенням до грошей розуміється осмислене і суб'єктивно-виборче розуміння про гроші, що проявляється в монетарній поведінці. Як економіко-психологічний феномен, воно представлене когнітивним, емоційним і мотиваційно-вольовими компонентами, супроводжує соціальний обмін і здатне виконувати компенсаторно-терапевтичну функцію [18].

У західних психологічних розробках ми бачимо, що гроші символізують необхідність у безпеці, свободі, владі і любові. Проте людина за допомогою грошей не може тамувати ці потреби, що породжує у нього різні психологічні проблеми.

У вітчизняній психологічній науці у зв'язку з розвитком економіки були спроби розкрити основні напрями в "монетарному" менталітеті з 1999 до 2001 року. [21]. Для вивчення вигляду грошей і детермінантів його формування використовувався метод семантичного диференціала.

Підсумки дослідження 1999 року виявили відсутність довіри до грошової одиниці і його авторитету в образі світових грошей. Результатом цього цього феномену стали: по-перше, перебільшена віра у фінансові ігри, по-друге, неадекватна споживча активність (гроші треба негайно витратити), по-третє, гіпертрофоване відчуття непередбачуваності економічних процесів і викликана цим тривога. Повторний експеримент показав ідентичні результати, а в другому етапі була виявлена тенденція до поліпшення статусу валюти.

Як у зарубіжній, так і у вітчизняній психології виявлено, що гроші - психологічне явище. Ставлення до грошей може виражатися різними незадоволеними потребами людини і встановлювати його поведінку у сфері економічних стосунків.

1.3.2. Чинники, що впливають на ставлення до грошей

Цей напрям досліджень актуальний сьогодні, оскільки Україна знаходиться на шляху соціальних і економічних змін, що у свою чергу веде до зміни економічної свідомості суспільства [19].

У нашій країні також почали активно вивчати пролему взаємовідносин особистості з грошовою сферою (І. Зубіашвілі, В. М'яленко, та ін.). Є безліч іноземних методик для визначення типів грошових настановлень (А. Фернем, Т. Танг, К. Ямаучі і Д. Темплер,), проте україномовних методик або хоча б якісно адаптованих на сьогодні недостатньо.

Авторами західних і вітчизняних методик виділяються наступні параметри, які впливають на стосунки до грошей: стать, вік, особистісні і соціокультурні особливості, вид трудової активності, рівень доходу.

Підвищену значимість грошам схильні надавати саме чоловіки. В поведінці з грошима чоловіки проявляють себе більш компетентними, схильні йти на ризиковані вчинки для збагачення. У жінок спостерігаються більші переживання, відчуття перешкоди на досягненні мети. Також жінки більше схильні заздрити тим, хто має більший заробіток [18].

За результатами досліджень, жінки та молодь на відміну від чоловіків та літніх людей роблять покупки для самозаспокоєння [13].

Також було виявлено, що поведінка, в якій людина занадто обмежує себе або ж навпаки витрачає усі кошти, властива особам з низькою самооцінкою і невпевненістю в собі. Надмірне витрачання коштів говорить про меншу впевненість в собі на відміну від звичайного споживача.

Були проведені дослідження щодо вивчення впливу рівня доходу на ставлення до грошей. Дані виявилися різними, так як вчені звертали увагу на різні аспекти ставлення до грошей.

Є ще одне цікаве дослідження взаємозв'язку ставлення до грошей та рівня доходу. Цього разу розглядалися підприємці малого бізнесу, представники бюджетної інтелігенції та високооплачувані службовці

приватних банків [17]. Саме представники малого бізнесу показали більшу зацікавленість у грошах. Інші – найманці інтелектуальної праці.

Англійським економістом Р. Лінном був проведений аналіз досліджень кількох авторів. З цього було виявлено наступне:

1) цінність грошей у населення зростає з розвитком економіки країни (позитивна кореляція);

2) цінність грошей у населення зменшується зі збільшенням доходу на душу населення (негативна кореляція).

Коли людина має низький зарібок, гроші витрачаються лише на необхідні речі. З розвитком економіки грошова маса зростає, гроші можуть витрачатися на більший сегмент потреб. Завдяки цьому їх цінність росте. Але при насиченні грошима у людини знижується їх цінність [38].

Ямамуچی і Темпер (Yamamuchi & Temper, 1982) створили стандартизовану Шкалу грошових установок (Money Attitude Scale, MAS). Завдяки факторному аналізу з 62 тверджень виявили 5 незалежних чинників: влада-престиж, відкладання на майбутнє, недовіра, якість і тривога. З цих тверджень відібрали 29 найбільш надійних, вони стали остаточними. Авторами було виявлено, що настановлення щодо грошей майже не залежали від доходу людини. Між чоловіками і жінками виявили відмінності у плануванні, збереженні на майбутнє. З'ясувалося, що у боротьбі за владу грошами частіше користуються саме жінки. Це виявилось дещо несподіваним [36].

Виявилось, що чоловіки і жінки однаково відносяться до фінансової сфери, дітей, сім'ї, коханню. Але чоловіки почувають себе більш впевнено у грошових питаннях, спостерігається більше задоволення фінансовим становищем, позитивно відносяться до майбутнього. Жінки частіше почувають себе безпорадними у фінансових питаннях, частіше гніваються, панікують і соромляться.

Фарнэм, обробивши дані минулих досліджень, створив опитувач з 60 тверджень, які відображають широкий спектр установок, думок і

цінностей відносно грошей. Результатами дослідження стали наступні шість чинників:

- залежність,
- влада/використання,
- планування,
- безпека/консерватизм,
- неадекватність, зусилля/здатність.

За даними дослідження, більше переймаються своїм майбутнім багаті і літні люди. Імпульсивно витрачають гроші особистості з низькою самооцінкою. Імпульсивними витратами такі люди намагаються підвищити свою самооцінку. Для них гроші – основна міра порівняння, метод вирішення проблем. Нав'язливі покупці часто говорять про брак грошей, фінансові витрати як правило пов'язані з внутрішнім конфліктом.

Вчений Танг розробив власний опитувач – Шкала грошової етики. За цим опитувачем було виявлено, що особи зі статками бачать зв'язок між досягненнями та грошами, на відміну від осіб з низьким доходом.

За останні десять років і в Україні починає досліджуватись психологія грошей, у цих працях гроші більшою мірою вивчаються в контексті економічної соціалізації особистості (Г. Авер'янова [1], , І. Зубіашвілі [10]) та вивчення механізмів фінансової поведінки (В.Мяленко [16]).

1.3.3. Сутність терміну грошових установок

Грошові установки – один з основних термінів в економічній психології. Однак існує багато варіантів його трактування. Деякі це бачать у вигляді ставлення особистості як сукупних уявлень, які утворюють цілісну систему із суб'єктивно-оцінкового та свідомо-вибіркового ставлення до дійсності [10]. Також грошові установки трактуються як оцінкова (позитивна чи негативна) реакція, яка направлена на іншу особистість або об'єкт [13]. Таке неоднозначне трактування існує через складність перекладу.

На заході та у Америці існує термін Money Attitude, що дослівно перекладається як грошова установка або ставлення до грошей. Поняття attitude не є тотожним з поняттям ставлення, так як у вітчизняній психології він наділяється певним психологічним змістом. Але у цьому випадку терміни є тотожними.

Ставленням до грошей є осмислене і суб'єктивно-вибіркове представлення про гроші, яке ми можемо побачити і дослідити у поведінці з фінансами. Такі установки мають свою структуру. Вони поділяються на пізнавальні, емоційні та мотиваційно-вольові компоненти. У відношенні до грошей вчені виділяють наступні компоненти: [25]: 1) ціннісний; 2) емоційний (мотиваційний); 3) поведінковий; 4) соціальні уявлення про гроші.

Грошові установки – це “компонент цілісної системи ставлень особистості, який відображає її індивідуальний, суб'єктивно-оцінюючий, вибірковий підхід до грошей як до об'єкту дійсності, і який являє собою інтеріоризований досвід поведінки з грошима і взаємодії з іншими людьми з причин грошей в специфічній соціокультурній ситуації”. Він виокремлює такі складові: когнітивна (монетарні уявлення), емоційна (розцінка грошей), регуляторна (монетарні цінності, мотиви, соціальні установки, норми поведінки). Це вказує на стійкість грошових установок, це позиція особистості щодо грошей. У вивченні цього питання основою дослідження грошових установок з різними рівнями особистісної зрілості взяті основні погляди та диспозиційна концепція. Окремими рівнями грошових установок розглядаються [12]: монетарні цінності, мотиви, потреби, соціальні установки.

Гроші не є першою цінністю людини, однак часто займають місце у першій третині ієрархії. Найбільшою цінністю гроші володіють у особистісно незрілих людей. Особистісно зрілі люди на перший план ставлять справу свого життя. Таким чином, з розвитком особистості на зміну монетарним цінностям приходять духовні та соціальні.

Психологами дослідниками, було поведене дослідження, в якому місце цінності грошей розглядалось в залежності від віку, що отримало наступні результати:

1) група віком від 16 до 26 років. Серед важливих цінностей грошей не опинилося.

2) групи віком від 27 до 36 років та від 37 до 50 років. Гроші та сімейні цінності посідають перше місце.

Окреме дослідження з самореалізованими особистостями. Вивчення цього питання виявило, що таким людям фінансові цінності не є головними. Більш важливим вони вважають особистісний розвиток.

Виходячи з вищесказаного, можемо узагальнити різноманітні дослідження. На протязі життя людини гроші як цінність в ієрархії очолюють різні позиції. У молодому віці гроші не займають перше місце. Надалі з віком ця цінність стає чи не головною з соціально-економічних та особистісних причин. Та згодом, коли потреба у забезпеченні себе та своєї сім'ї задовольняється, гроші відходять на другий план. Вони вже не є мета, вони стають інструментом на шляху до досягнення інших цілей.

Потреба в грошах та грошові мотиви. Наступним проявом ставлення до грошей вважають потребу в грошах і грошові мотиви. Автор визначив: "Потреба в грошах - об'єктивна необхідність суб'єкта в грошах, яка виражається в бажанні грошей, і в прагненні їх отримати".

Як зазначалось вище, гроші служать не лише для задоволення матеріальних потреб, також вони задовольняють потреби соціального та духовного характеру "...у Великобританії робочий клас орієнтується на власність, яка слугує для полегшення буденного життя і заповнення дозвілля, а середній клас - на власність, яка слугує символічному вираженню статусу, особистої історії та самовираженню." [31]. Таке твердження підтверджує, що матеріальні потреби мають як соціальний так і духовний прояв. Дослідження людей різного рівня само актуалізації з приводу специфіки ставлення до грошей виявило наступні результати. Високий

рівень самоактуалізації визначається такими мотивами, як самореалізація, творчість, пізнання, саморозвиток, альтруїстична допомога оточуючим.

Так як ми маємо термін «монетарні потреби», можна зробити припущення що вони або можуть бути задоволені або навпаки ні. З цього твердження з'являється термін «монетарна задоволеність», тобто задоволеність в грошах. Як правило, у цей термін входить поняття фінансової забезпеченості.

На основі поняття «задоволеність» створино термін «монетарна задоволеність». Це позитивне відношення до матеріального достатку як життєвого фактору, матеріальних умов життя в результаті багаторазового переживання задоволеності і безумовне, на думку суб'єкта, відчуття такого задоволення у майбутньому. Матеріальна задоволеність має залежність від стійкості матеріальних потреб та пропорційності між дійсністю та бажанням. Поміж термінами «монетарна задоволеність» та «матеріальне задоволення» існує різниця. Матеріальне задоволення емоційним станом, що з'являється слідом за здійсненням мотиву матеріального забезпечення [19].

Шкала задоволеності чоловіків та жінок у дослідженні матеріальної задоволеності різних вікових груп. Виявилось, що жінки середньої групи 23-39 років та молодшої групи (до 23 років) вважають своє реальне матеріальне становище та минуле нижчим ніж жінки старшої групи (від 39 років). Натомість своє майбутнє матеріальне становище старша група оцінює песимістично на відміну від інших. Чоловіки з віком підвищують своє ставлення до матеріального становища щодо майбутнього та у сьогоденні. Старша група чоловіків (від 37 років) вважає себе багатшою за своїх знайомих. Також є наявність відмінностей між чоловіками та жінками у матеріальній задоволеності. Підтверджуючи попередні дослідження, чоловіки позитивніше відносяться до матеріального стану та менше жінок турбуються про своє фінансове майбутнє [16].

Головним показником задоволеності або незадоволеності матеріальним станом. Таким чином з'явилось два типи людей: матеріально задоволених

або матеріально незадоволених. Ці типи розрізняються у своїй поведінці. Задоволені власноруч керують та розпоряджаються своїми фінансами, незадоволені не вміють цього робити, тому дають змогу фінансам керувати ними. За допомогою емпіричного дослідження Незадоволений тип внаслідок своєї моделі поведінки часто має емоційні розлади та психосоматичні хвороби і часто живуть у борг. Також вона виявила, що жінки більше проявляють негативні переживання стосовно грошей, а чоловіки у свою чергу частіше проявляють позитивні емоції стосовно фінансового становища.

Одним з компонентів відношення до грошей дослідники вважають грошові установки. Однак, західноєвропейські та американські дослідники (А. Фарнем, Т. Танг, Х. Голдберг, Р. Левіс) вважають поняття «грошові установки» самостійним елементом, що не входить в систему ставлення до грошей. Терміни «грошова установка» та «ставлення до грошей» ототожнюються. Термін «соціальна установка» західноєвропейськими науковцями трактується як оціночна реакція (може бути позитивною чи негативною), що спрямована на об'єкт або інший суб'єкт. Взятши за основу праці дослідників дає нове визначення терміну «монетарні соціальні установки». Це «...група соціальних установок, яка формується в результаті накопичення досвіду поведінки з грошима і взаємодії з іншими людьми з приводу грошей, пов'язана з ієрархією потреб особистості, з умовами, в яких людина діє і задовольняє монетарні потреби». Монетарні соціальні установки в чистому вигляді спостерігати ми не можемо. Вони – перехідна змінна поміж грошей та суджень (пізнавальних вербальних), де гроші це об'єкт МСУ. Ці установки мають наступні ознаки [26]: структурність: когнітивний, поведінковий та афективний компонент; ієрархічність; валентність: позитивні, негативні, нейтральні знаки; сформованість на основі досвіду в процесі активної взаємодії людини з навколишнім середовищем.

Для виявлення національних відмінностей грошових установок провела дослідження у сорока трьох країнах. За результатом статистичної

обробки вона виявила, що значення грошей підвищується з бідністю країни. Тобто, у країнах з розвинутою економікою значення грошам надають менше ніж у країнах з поганим економічним станом.

У психотерапевтичній праці змогли виокремити позитивні і негативні грошові установки. Підсвідомо фінанси можуть уособлювати негатив (хвороби, зло, смерть, брехню) або позитив (кохання, свободу, повагу) та інше. Окрім прямого ставлення до грошей установки можуть характеризувати ставлення до навколишнього світу через ставлення до грошей. Одним з найпоширеніших таких уявлень є таке: багаті заробляють свої гроші обманним шляхом. Або таке: зі збагаченням стосунки з родичами погіршаються. Грошові установки, з'являються з особистого досвіду, сім'ї та з досвіду дорогих особистості людей.

Американським вченим Т. Тангом було виокремлено три компоненти грошових установок [36]: афективний (добро, зло); когнітивний (взаємозв'язок між грошима та досягненнями, повагою, свободою); поведінковий. Також Танг вивчив грошові установки у американців та виявив, що населенню з високими фінансовими доходами властиво знаходити зв'язок між фінансами та особистими досягненнями. Цікавим також став той факт, що установка на гроші як символ незалежності та влади прямо впливає на задоволеність роботою.

Висновки. Останнім часом Україна почала активно вивчати галузь економічної психології. Однак, психологія грошей ще не має своєї фундаментальної теоретичної та практичної бази. Термін «ставлення до грошей» в цій галузі посідає не останнє місце, але трактується воно різними вченими по різному тому не є однозначним. Тому термін ставлення до грошей можна поділити на кілька напрямків, в залежності від його розуміння.

1. Ставлення до грошей - це частина цілої системи ставлення суб'єкта до навколишнього світу, що проявляється в суб'єктивному, свідомому,

оціночному понятті о фінансах, яке формується через особистий досвід. Основою даного напрямку стала концепція В.В. М'яленко.

2. Ставлення до грошей – це грошова настанова, оціночна реакція на матеріальні блага, яка може бути позитивною чи негативною. Ця реакція може бути у формі переконань, відчуттів або прагнень до дій (А. Фарнем, Т. Танг, І. Зубіашвілі та ін.).

Загалом, у дослідженнях був виявлений зв'язок з демографічними (стать, соціальне положення), національними і особовими чинниками. Найбільше заклопотаними грошима виявились люди похилого віку, невротичні особи та представники низьких соціальних верств населення. Найбільшу цінність матеріальні блага становлять для людей середнього класу. Зі збільшенням фінансів зменшується бажання говорити про них.

Отже, у результаті здійсненого теоретичного аналізу, можна зробити наступні висновки.

Під економічною свідомістю, включаючи самосвідомість, розглядаються соціальні уявлення, установки, стосунки, оцінки, думки особи або соціальної групи про різні економічні об'єкти і явища.

Усвідомлення себе як суб'єкта економічних стосунків, передусім, стосунків власності за допомогою формування економічної самоідентичності, стає центральним компонентом економічної свідомості особистості.

Економічна ідентичність – один з компонентів, який входить до поняття економічної самосвідомості. Є економіко-психологічною категорією, що відноситься до результату самовизначення особистості, свого положення в системі економічних стосунків і, передусім, стосунків власності, що являються, згідно У. Джеймсу, центральними базовими стосунками людини. [11]. Власність водночас і об'єкт стосунків, переживань людини, її надій і основа формування особи, його економічної суб'єктності. Стосунки з власністю визначають: буде людина багатою або бідною, вільною або соціально залежною. Такі стосунки мають відношення до економічної

поведінки особистості. Вони відіграють важливу роль в розумінні суті особи: в них здійснюється її самореалізація, яка відображається як в діяльності, так і в стосунках до інших людей. Відношення до власності репрезентується в психології людини і в особливостях його економічної ідентифікації. Усвідомлення людиною свого відношення до власності є психологічною основою формування його економічної ідентичності як процесу усвідомлення індивідом, з одного боку, факту володіння власністю і об'єктивних умов привласнення її об'єктів, з іншої - своїх власних можливостей (здібностей, ділових властивостей), внутрішньої сили і вольових якостей. Важливою особливістю цього процесу є не лише усвідомлення індивідом об'єктивного факту володіння об'єктами власності (об'єктивний економічний статус), але і його "психологічний запит" на таке володіння, що встановлює так звані психологічні межі власності. Ставлення індивіда до власності в цьому сенсі виступає важливою економіко-психологічною характеристикою його самосвідомості. Рівень володіння матеріальними благами використовується спочатку для встановлення економічного статусу людини, а потім визначає самооцінку його особових якостей.

Економічна ідентичність за своєю природою завжди особово обумовлена і виступає як організуючий принцип індивідуальної позиції в системі реальних економічних стосунків людини в якості економічного суб'єкта.

Особливість процесу формування економічної ідентичності полягає в тому, що вона є результатом соціальної категоризації у біполярній системі уявленні про економічні категорії "багаті - бідні люди".

У структурі економічної ідентичності теоретично можуть бути виділені її базові компоненти (когнітивний, афективний і поведінковий), які є досить великими утвореннями. Вони у свою чергу диференціюються на більше приватні економіко-психологічні феномени. Усі компоненти економічної ідентичності, що є результатом типів взаємодії соціально-психологічних і

економічних змінних, що реально склалися, інтегруються у рамках загальнішої системи – економічної самосвідомості особи як системи відрефлексованих економіко-психологічних феноменів, що породжуються психологічними стосунками "людина - економічне середовище". Ці компоненти є багаторівневими і багатоаспектними явищами.

Усвідомлення себе як суб'єкта економічних стосунків, передусім, стосунків власності за допомогою формування економічної самоідентичності, стає центральним компонентом економічної свідомості особистості.

Суб'єктивне благополуччя – це особисте відношення людини до себе, до життя в цілому і тих моментів, що мають цінність через засвоєні нормативні уявлення навколишнє середовище, а також виокремлюється почуттям задоволеності.

До цього поняття мають відношення і моделі поведінки особистості, за допомогою яких зростає якість життя у всіх її проявах та здійснюється самореалізація.

Суб'єктивне благополуччя особистості є інтегральною соціально-психологічною освітою, що містить оцінку і ставлення особистості до свого життя і самого себе. СБ має всі 3 складові психічного явища: когнітивний, емоційний, поведінковий, і відрізняється суб'єктивністю, позитивністю і глобальністю виміру.

Важливим фактором у суб'єктивному благополуччі є співвідношення актуальної потреби та можливостей людини для її задоволення.

Суб'єктивне благополуччя залежить від результатів соціалізації і від того, що є для суб'єкта найбільш важливим, цінним, яка міра прагнення до чого-небудь.

Суб'єктивне економічне благополуччя - це завжди відношення індивіда до досягнутого рівня економічного добробуту: не лише до об'єктивних умов зовнішнього соціально-економічного середовища (економічної ситуації або

економічної політики), але і внутрішнім особовим (здібностям, можливостям) ресурсам його зростання.

Суб'єктивне економічне благополуччя є феноменом, похідним від процесів економічної ідентифікації особи.

Більшість психологічних досліджень у фінансовій області демонструють відсутність об'єктивної поведінки людини по відношенню до грошей. Способи заробітку, витрати, заощадження (якщо такі є) і т. д. часто суперечать законам економіки. Часто люди здійснюють помилки унаслідок незнання законів економіки, а іноді, як у разі неврозів і залежностей, діють собі на шкоду хоч і проти своєї волі, проте повністю свідомо.

Ставленням до грошей є осмислене і суб'єктивно-вибіркове представлення про гроші, яке ми можемо побачити і дослідити у поведінці з фінансами. Такі настановлення мають свою структуру. Вони поділяються на пізнавальні, емоційні та мотиваційно-вольові компоненти.

У дослідженнях був виявлений зв'язок з демографічними (стать, соціальне положення), національними і особовими чинниками. Найбільше заклопотаними грошима виявились люди похилого віку, невротичні особи та представники низьких соціальних верств населення. Найбільшу цінність матеріальні блага становлять для людей середнього класу. Зі збільшенням фінансів зменшується бажання говорити про них.

РОЗДІЛ 2

ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ ГРОШОВИХ УСТАНОВОК ТА СУБ'ЄКТИВНОГО ЕКОНОМІЧНОГО БЛАГОПОЛУЧЧЯ ОСОБИСТОСТІ

2.1. Процедура дослідження

Мета даної роботи полягає в дослідженні та вивченні взаємодії ставлення до грошей та суб'єктивного економічного благополуччя людини.

Участь у дослідженні взяли 50 респондентів віком від 45 до 55 років. Збір даних проводився онлайн (через Google forms) в період грудня 2021 року та січня 2022 року. Матеріалами дослідження були результати обстеження респондентів за такими методиками: 1) модифікований варіант методики А. Фернема (автор модифікованого україномовного варіанта: Сімків М.В.(2011) "Шкала грошових уявлень та поведінки" (ШГУП); 2) Опитувач суб'єктивного економічного благополуччя. Для оцінки тісноти та встановлення впливу грошових установок на суб'єктивне економічне благополуччя, а також з метою оцінки взаємодії між цими двома факторами був використан метод рангової кореляції Пірсона.

2.2. Дослідження за модифікованим варіантом методики «Шкала грошових уявлень та поведінки»

Методика складається з 47 тверджень, що відображають 4 типи (фактори) грошових установок:

Грошова одержимість – відображає постійні думки людини про гроші, переживання за своє фінансове становище.

Влада (сила) – відображає ставлення людини до грошей як до засобу отримання контролю над іншими людьми. Гроші також забезпечують їм відчуття власної переваги та значущості.

Економність – свідчить про економне ставлення людини до грошей, небажання їх витратити.

Неадекватна поведінка з грошима – характеризує неадекватне ставлення та поведінку людини щодо грошей.

Після проведення опитувань дослідних згідно з даною методикою були отримані результати у сирих балах. Надалі отриманні дані пройшли процедуру стандартизації. Сирі бали по кожній шкалі були переведені в стандартизовані Т-бали (стени), відповідно до таблиць (додаток А) та зведені у підсумкову таблицю 2.1.

Таблиця 2.1

**Результати дослідження за методикою
«Шкала грошових уявлень та поведінки»**

№ респондента	Грошова одержимість	Влада (сила)	Економність	Неадекватна поведінка з грошима
1	2	8	6	2
2	7	7	7	6
3	3	5	7	4
4	5	7	1	4
5	7	1	7	7
6	7	4	3	8
7	5	8	6	6
8	9	3	7	8
9	7	6	3	8
10	6	7	1	6
11	6	5	8	7
12	6	5	6	8

Продовження таблиці 2.1

№ респондента	Грошова одержимість	Влада (сила)	Економність	Неадекватна поведінка з грошима
13	1	4	5	3
14	4	6	3	3
15	6	6	7	5
16	4	3	3	7
17	6	6	8	3
18	7	2	6	6
19	3	9	5	2
20	6	5	1	7
21	6	5	5	7
22	3	7	7	5
23	5	6	5	4
24	9	5	3	6
25	6	6	2	6
26	5	5	6	6
27	3	7	6	5
28	6	2	6	6
29	2	4	3	5
30	5	6	6	3
31	8	2	7	5
32	8	3	5	7
33	4	6	7	2
34	6	5	5	6
35	7	6	7	6
36	6	7	6	8
37	6	8	6	8
38	7	8	7	6

Продовження таблиці 2.1

№ респондента	Грошова одержимість	Влада (сила)	Економність	Неадекватна поведінка з грошима
39	7	2	6	7
40	7	4	6	7
41	2	7	1	3
42	5	7	6	5
43	8	5	3	6
44	6	7	4	2
45	7	4	9	8
46	6	7	5	4
47	9	7	4	7
48	4	6	6	3
49	7	5	6	7
50	6	6	6	4

У даній методиці беруться до уваги лише ті грошові установки, за які респондент отримав найменшу (1–4 стени) та найбільшу (7–10) кількість стенів, тому на графіку відсутні результати по твердженням, які отримали середню кількість стенів, а були виділені групи респондентів які отримали низькі та високі показники.

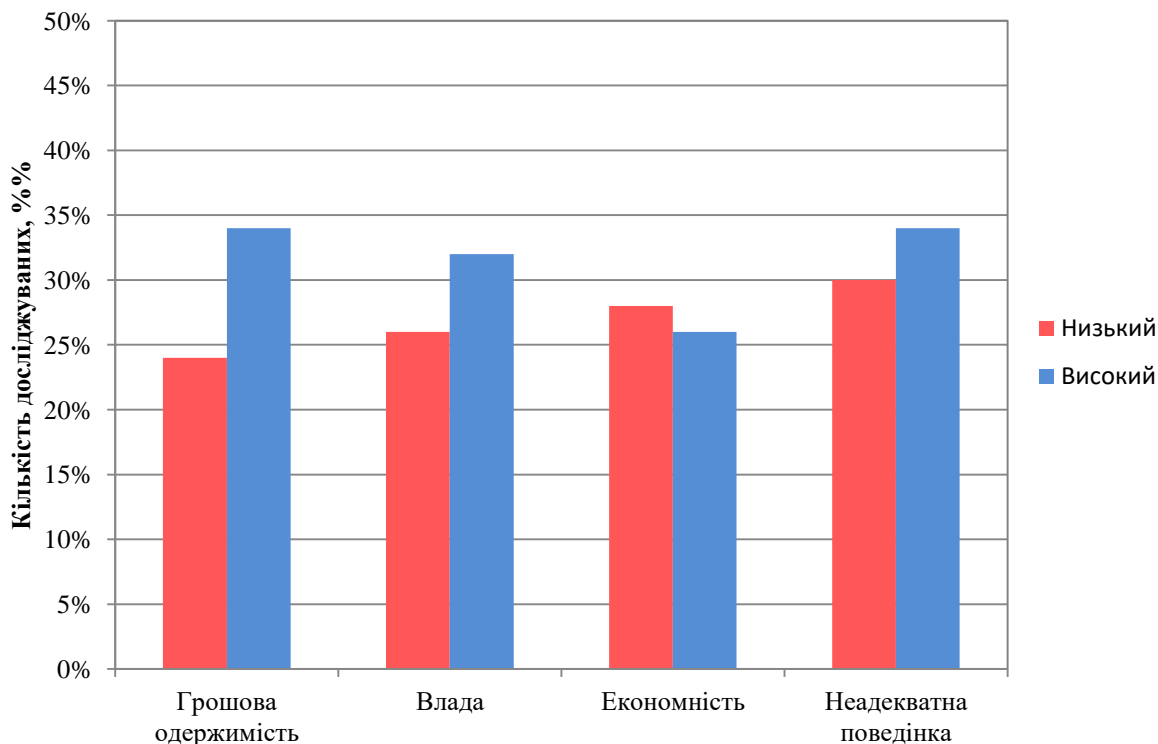


Рис 2.1 – Кількісний розподіл показників респондентів за факторними характеристикам грошових установок поведінки»

Отримані наступні результати:

1. За фактором «Грошова одержимість» – 24 % опитуваних мають низькі показники, вони не вважають що потрібно постійно думати про гроші, на їх думку гроші це не єдине на що можна розраховувати; 34 % респондентів мають високі показники, ці особистості постійно відчують потребу у грошах, їх характеризує схильність до турботи стосовно грошей, незадоволеність своїм фінансовим становищем, у цілому це свідчить про завищену значущість грошей для респондента.

2. За фактором «Влада (сила)» – 26 % респондентів мають низькі показники, такі люди не використовують гроші в якості зброї з метою впливу на інших людей, та не вважають їх символом успіху та поваги; 32 % – мають високі показники, цих опитуваних характеризує відношення до грошей, як до дуже значимого явища, яке асоціюється з владою та можливістю справляти враження на оточуючих.

3. За фактором «Економність» – 28% людей не схильні до економії та накопичування грошей; 26% опитуваних мають високі показники, вони сприймають гроші як запоруку безпеки шляхом накопичувальної поведінки, в них формується так звана заощаджувальна монетарна стратегія, в них також виявляється схильність до порівняння людей за рівнем добробуту та кількістю грошей.

4. За фактором «Неадекватна поведінка з грошима» – 30 % респондентів мають низькі показники, такі люди прагматично та адекватно поводяться з грошима, добре контролюють свій економічний ресурс; 34 % отримали високі показники, такі люди часто купують непотрібні їй речі, відчують провину, коли витрачають гроші, проте не комфортно себе почувають, доки все не витратять, вважають що не можуть змінити свій фінансовий стан.

2.3. Дослідження за допомогою опитувальника «Суб'єктивне економічне благополуччя»

Опитувальник суб'єктивного економічного благополуччя включає до себе часткові показники соціально-економічного благополуччя, які оцінюються по п'яти основним шкалам опитувальника: «Економічний оптимізм»; «Суб'єктивна адекватність доходу»; «Поточний добробут родини»; «Фінансова депривірованість»; «Економічна тривога» та інтегральний індекс, відображаючий загальний рівень суб'єктивного економічного благополуччя (СЕБ).

**Результати дослідження за опитувальником
«Суб'єктивне економічне благополуччя»**

№ респондента	Економічний оптимізм/песимізм	Суб'єктивна адекватність доходу	Поточний добробут сім'ї	Фінансова депривованість	Економічна тривожність (фінансовий стресс)	Загальний показник СЕБ
1	22	15	16	19	13	85
2	15	13	10	14	11	63
3	18	12	13	17	18	78
4	24	14	13	16	7	74
5	11	8	4	9	25	57
6	12	9	7	11	21	60
7	22	14	16	17	10	79
8	10	4	4	8	16	42
9	11	6	5	11	24	57
10	24	15	13	14	6	72
11	18	4	14	13	16	65
12	15	13	8	14	21	71
13	25	16	19	17	11	88
14	21	12	12	18	14	77
15	12	11	13	16	19	71
16	10	6	6	9	31	62
17	18	10	17	17	11	73
18	12	8	8	13	23	64
19	25	13	16	15	9	78
20	20	14	12	13	10	69

№ респондента	Економічний оптимізм/песимізм	Суб'єктивна адекватність доходу	Поточний добробут сім'ї	Фінансова депривованість	Економічна тривожність (фінансовий стрес)	Загальний показник СЕБ
21	15	10	14	15	14	68
22	22	12	11	14	12	71
23	17	11	13	17	16	74
24	11	8	6	8	18	51
25	19	12	14	15	11	71
26	13	7	9	10	19	58
27	23	14	13	18	11	79
28	14	12	8	12	22	68
29	18	15	12	18	16	79
30	23	12	13	14	13	75
31	12	7	8	12	14	53
32	10	8	6	8	19	51
33	23	13	17	17	13	83
34	17	8	13	15	15	68
35	11	8	8	11	23	61
36	20	12	11	16	9	68
37	17	9	10	15	17	68
38	24	13	11	19	8	75
39	12	7	13	14	14	60
40	15	8	11	13	16	63
41	28	14	12	18	8	80
42	17	12	14	16	14	73
43	12	8	7	14	11	52

№ респондента	Економічний оптимізм/песимізм	Суб'єктивна адекватність доходу	Поточний добробут сім'ї	Фінансова депривованість	Економічна тривожність (фінансовий стресс)	Загальний показник СЕБ
44	21	13	10	15	12	71
45	11	6	11	14	13	55
46	18	15	9	15	15	72
47	15	7	7	9	11	49
48	20	12	13	17	13	75
49	13	8	9	11	12	53
50	19	13	10	15	14	71

Таблиця 2.3

Показники самооціночних характеристик суб'єктивного економічного благополуччя

Індекси	М	SD
Економічний оптимізм/песимізм	17,1	4,92
Суб'єктивна адекватність доходу	10,62	3,17
Поточний добробут сім'ї	10,98	3,53
Фінансова депривірованість	14,12	3,02
Економічна тривожність (фінансовий стресс)	14,78	5,13
Загальний показник СЕБ	67,6	10,27

М – математичне сподівання; SD – стандартне відхилення.

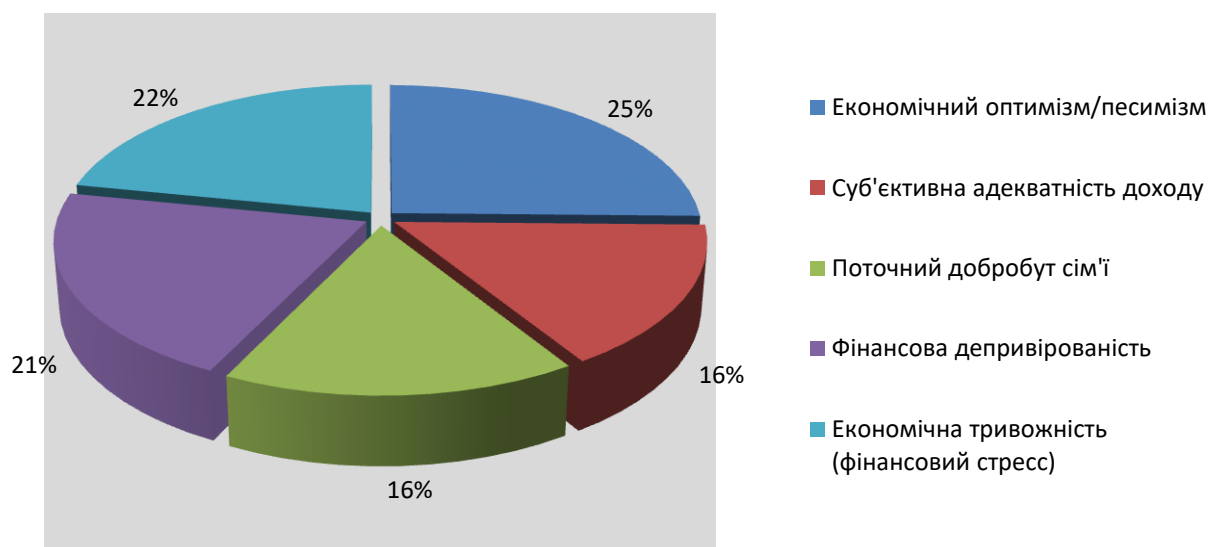


Рис 2.2 – Відсотковий розподіл часткових індексів у загальному показнику СЕБ (%)

За результатами опитувальника був визначений рівень самооцінки суб'єктивного економічного благополуччя (СЕБ) кожного респондента

(таблиця 2.2), що у подальшому дозволило групувати показники у потрібному ключі. Були визначені загальні показники по всій вибірці опитуваних – середні значення часткових та загального індексів, та їх стандартні відхилення (таблиця 2.3).

Часткові індекси мають кожен свою актуальність та значення в утворенні різноманітних рівнів СЕБ (низький, середній, високий). На графіку (рис 2.2) показаний загальний відсотковий розподіл часткових індексів які входять до складу інтегрального індексу СЕБ (при середньому рівні). Якщо взяти до уваги що відсотковий розподіл не є постійним при зміні кількісного рівня СЕБ, то графік дозволяє нам оцінити складну картину структурного утворення СЕБ. На різноманітних рівнях СЕБ вплив часткових індексів на загальний рівень СЕБ буде змінюватись, тому у даній роботі при розрахунках кореляційного зв'язку часткові індекси ми використовувати не будемо, а будемо користуватися загальним інтегральним показником СЕБ.

2.4. Оцінка взаємозв'язку грошових установок та суб'єктивного економічного благополуччя особистості

Одержані у даному дослідженні дані о рівні інтегральних індексів суб'єктивного економічного благополуччя та факторних характеристик відношення до грошей, зведених в єдину вибірку респондентів обстежених за допомогою опитувальників «СЕБ» та «ШГУП» були піддані кореляційному аналізу, результати якого показані у таблиці 2.4 Так як змінні вимірювалися кількісними шкалами, то використовувався коефіцієнт кореляції Пірсона (для $p < 0,05$). Після порівняння емпіричних значень коефіцієнту кореляції з його критичним значенням (для $n=50$ та $p < 0,05$, $r_{\text{крит}}=0,33$) ми визначили що кореляційний зв'язок є статистично значущим.

Таблиця 2.4

Підсумки кореляційного аналізу величин інтегрального індексу суб'єктивного економічного благополуччя и факторних характеристик грошових установок

Індекс	Факторні характеристики грошових установок			
	Грошова одержимість	Влада (сила)	Економність	Неадекватна поведінка з грошима
Суб'єктивне економічне благополуччя	-0,847	0,496	-0,081	-0,685

За результатами кореляційного аналізу можна стверджувати наступне: Від'ємна кореляція показників по фактору «Грошова одержимість» зі шкалою «Суб'єктивне економічне благополуччя» засвідчує, що люди з високим рівнем фінансової турботливості, які постійно хвилюються за своє фінансове становище мають низький рівень суб'єктивного економічного благополуччя.

Позитивний але помірний кореляційний зв'язок показників за фактором «Влада» та результатами по шкалі «Суб'єктивне економічне благополуччя» демонструє, що особи, які асоціюють наявність грошей із владою та впливом на людей, відзначають високу значущість грошей, все ж мають більш високий рівень показника «Суб'єктивне економічне благополуччя» ніж ті, хто не пов'язує силу та владу з грошима.

За фактором «Економність» не виявлено кореляційного зв'язку із загальним індексом «Суб'єктивне економічне благополуччя». У респондентів, схильних до економії виявлені різноманітні рівні інтегрального показника «Суб'єктивне економічне благополуччя».

Від'ємний характер зв'язку фактора «Неадекватна поведінка з грошима» та індексу «Суб'єктивне економічне благополуччя» дозволяє

зробити висновок, що прагматичні у фінансовому плані респонденти більш розважливі, схильні до фінансового контролю та обліку, мають менший рівень тривоги. Все це показує наявність високого рівня СЕБ.

Таким чином, характер виявленого кореляційного взаємозв'язку дозволяє зробити висновок про високий рівень значущості суб'єктивних факторів у детермінації суб'єктивного економічного благополуччя. Тип відношення до грошей визначає не тільки особливості сприйняття грошей і характеристики монетарної поведінки людини, але певним чином впливає на його відношення до монетарних аспектів та умов власного життя взагалі. Найбільше значення серед розглянутих грошових настановлень має фактор «Грошова одержимість». Тривога з приводу грошей та стурбованість за своє фінансове становище поряд зі схильністю до монетарного меркантилізму має найбільший негативний вплив на сприйняття благополуччя у фінансовій сфері.

Одержані у нашому дослідженні результати дозволяють обґрунтовано допустити наявність відповідних тенденцій. У таблицях 2.5. – 2.6 зведене порівняння факторних характеристик грошових установок із показником суб'єктивного економічного благополуччя за кількісними ознаками. Результат аналізу даних факторних характеристик ставлення до грошей та оцінок рівня суб'єктивного економічного благополуччя дозволяє виявити відмінності у респондентів з різним рівнем суб'єктивного економічного благополуччя.

Таблиця 2.5

Рівень показника грошових установок	Грошова одержимість			
	Низький		Високий	
	М	SD	М	SD

Таблиця 2.6

Рівень показника грошових установок	Неадекватна поведінка з грошима			
	Низький		Високий	
	М	SD	М	SD

У цілому респонденти з різним рівнем суб'єктивного економічного благополуччя мають відмінності за показниками «Грошова одержимість» та «Неадекватна поведінка з грошима». Як припускалося, в осіб які мають низькі показники суб'єктивного економічного благополуччя в найбільшій мірі виражені занепокоєність та невдоволення своїм фінансовим станом, хвилюванням та тривогою з приводу грошей, вагання з приводу трат. Зростання рівня суб'єктивного економічного благополуччя характеризується низькими показниками цих факторів.

Таблиця 2.7

Рівень показника грошових установок	Влада (сила)			
	Низький		Високий	
	М	SD	М	SD

У респондентів, які мають різний рівень показників за фактором «Влада» теж виявлені відмінності в індексах суб'єктивного економічного благополуччя, тобто у людей, в яких зростає індекс суб'єктивного економічного благополуччя зростають і показники по грошовим установкам які характеризуються фактором «Влада». У цих людей підвищується значущість їх власних монетарних цінностей, підвищується схильність асоціювати гроші з владою, впливом та силою.

Таблиця 2.8

Рівень показника грошових установок	Економність			
	Низький		Високий	
	М	SD	М	SD

По фактору «Економність» не виявлено значних відмінностей за індексами суб'єктивного економічного благополуччя. Значення знаходяться у межах похибки експерименту та можуть незначно змінюватися в будь яку сторону. Суб'єктивне економічне благополуччя не залежить від схильності людини до накопичування грошей та економії.

Про наявність розбіжностей у сформованості СЕБ в залежності від рівня факторів грошова одержимість, влада і неадекватна поведінка з грошима свідчить графік середніх (рис. 2.3). Одночасно фактор економність не впливає на сформованість СЕБ.

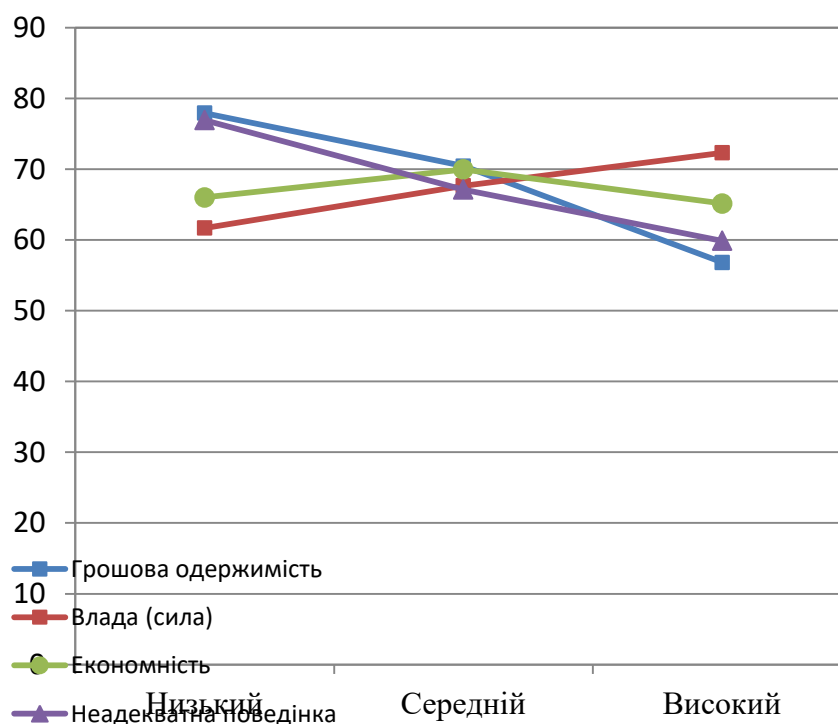


Рис. 2.3 Влада і неадекватна поведінка з грошима

Додатково ми перевірили вплив рівня відповідного фактора грошових установок на показники самооціночних характеристик суб'єктивного економічного благополуччя. Для цього ми сформулювали гіпотези:

H_0 : рівень фактора грошова одержимість (влада, економність, неадекватна поведінка з грошами) не впливає на СЕБ (і його показники).

H_1 : рівень фактора грошова одержимість (влада, економність, неадекватна поведінка з грошами) впливає на СЕБ (та його показники).

Тобто нам необхідно порівняти респондентів з різними рівнями сформованості фактора грошова одержимість (влада, економність, неадекватна поведінка з грошами) за суб'єктивним економічним благополуччям та його показниками. Для цього необхідно було порівнювати три групи (з низьким, середнім і високим рівнями за відповідним фактором), обсяги яких коливалися від 12 до 23 осіб. Саме тому ми обрали критерій Крускала-Волліса, який дає змогу порівняти 3 і більше груп.

Для цього були розраховані емпіричні значення критерія Крускала-Волліса ($H_{\text{емп}}$), які порівнювалися з критичним значенням χ^2 на рівні значущості 0,05. По таблиці значень $\chi^2=5,99$. Якщо $H_{\text{емп}} < \chi^2$, то приймається гіпотеза H_0 , у противному випадку – гіпотеза H_1 .

Порівняння респондентів за фактором грошова одержимість наведено у табл. 2.9

Таблиця 2.9

Порівняння респондентів за фактором грошова одержимість

Показник СЕБ	$H_{\text{емп}}$	Порівняння	Гіпотеза, що приймається
Економічний оптимізм/песимізм	22,70	$H_{\text{емп}} > \chi^2$	H_1
Суб'єктивна адекватність доходу	17,81	$H_{\text{емп}} > \chi^2$	H_1
Поточний добробут сім'ї	20,00	$H_{\text{емп}} > \chi^2$	H_1
Фінансова депривірованість	20,75	$H_{\text{емп}} > \chi^2$	H_1
Економічна тривожність	2,72	$H_{\text{емп}} < \chi^2$	H_0
СЕБ	31,87	$H_{\text{емп}} > \chi^2$	H_1

Отримані результати доводять, що рівень сформованості фактора грошова одержимість впливає на економічний оптимізм/песимізм, суб'єктивна адекватність доходу, поточний добробут сім'ї, фінансова депривованість і суб'єктивне економічне благополуччя. Одночасно для економічної тривожності його рівень сформованості не має ніякого значення. Це пояснюється тим, що люди які не акцентуються на грошах, вважають що мають додаткові ресурси аніж гроші на які можуть розраховувати при отриманні соціально-економічного статусу, та більш об'єктивно сприймають свої доходи у порівнянні зі своїми запитами. Суб'єктивна оцінка матеріального положення сім'ї та сутпінь добробуту зростає при низьких показниках фактору грошова одержимість.

Порівняння респондентів за фактором влада наведено у табл. 2.10

Таблиця 2.10

Порівняння респондентів за фактором влада

Показник СЕБ	Н _{емп}	Порівняння	Гіпотеза, що приймається
Економічний оптимізм/песимізм	18,52	$H_{емп} > \chi^2$	H ₁
Суб'єктивна адекватність доходу	13,47	$H_{емп} > \chi^2$	H ₁
Поточний добробут сім'ї	6,36	$H_{емп} > \chi^2$	H ₁
Фінансова депривованість	9,64	$H_{емп} > \chi^2$	H ₁
Економічна тривожність	18,40	$H_{емп} > \chi^2$	H ₁
СЕБ	8,42	$H_{емп} > \chi^2$	H ₁

Отримані результати доводять, що рівень сформованості фактора влада впливає на всі показники СЕБ і суб'єктивне економічне благополуччя в цілому. Лінійна залежність усіх індексів від зміни цього фактору пояснює значущість монетарних цінностей особистості у формуванні поглядів на своє матеріальне становище, адекватне сприйняття наявного прибутку та дефіциту коштів.

Порівняння респондентів за фактором економність наведено у табл.

2.11

Таблиця 2.11

Порівняння респондентів за фактором економність

Показник СЕБ	Н_{емп}	Порівняння	Гіпотеза, що приймається
Економічний оптимізм/песимізм	0,44	$H_{емп} < \chi^2$	H_0
Суб'єктивна адекватність доходу	1,39	$H_{емп} < \chi^2$	H_0
Поточний добробут сім'ї	2,52	$H_{емп} < \chi^2$	H_0
Фінансова депривірованість	0,53	$H_{емп} < \chi^2$	H_0
Економічна тривожність	1,15	$H_{емп} < \chi^2$	H_0
СЕБ	0,54	$H_{емп} < \chi^2$	H_0

Отримані результати доводять, що рівень сформованості фактора економність не впливає на всі показники СЕБ і суб'єктивне економічне благополуччя в цілому. Ці результати пояснюються тим що схильність сприйняття грошей як гаранту безпеки шляхом накопичувальної поведінки є властивістю представників «полярних» груп: для особистостей з високим рівнем фінансового стресу або його відсутності, для людей які визнають та тих хто не визнає свій прибуток відповідним матеріальним потребам, для тих хто має песимістичне сприйняття матеріальних аспектів власного життя та тих хто впевнений у власних здібностях.

Порівняння респондентів за фактором неадекватна поведінка з грошима наведено у табл. 2.12

Таблиця 2.12

Порівняння респондентів за фактором неадекватна поведінка

Показник СЕБ	$N_{\text{емп}}$	Порівняння	Гіпотеза, що приймається
Економічний оптимізм/песимізм	17,91	$N_{\text{емп}} > \chi^2$	H_1
Суб'єктивна адекватність доходу	16,19	$N_{\text{емп}} > \chi^2$	H_1
Поточний добробут сім'ї	10,79	$N_{\text{емп}} > \chi^2$	H_1
Фінансова депривірованість	18,16	$N_{\text{емп}} > \chi^2$	H_1
Економічна тривожність	4,99	$N_{\text{емп}} < \chi^2$	H_0
СЕБ	23,36	$N_{\text{емп}} > \chi^2$	H_1

Отримані результати доводять, що рівень сформованості фактора неадекватна поведінка з грошима впливає на економічний оптимізм/песимізм, суб'єктивна адекватність доходу, поточний добробут сім'ї, фінансова депривірованість і суб'єктивне економічне благополуччя. Одночасно для економічної тривожності його рівень сформованості не має ніякого значення. Це пояснюється тим що прагматичні у фінансових питаннях респонденти більш розважливі, схильні до постійного фінансового контролю та обліку, мають менший рівень тривоги та фрустрації в економічній сфері.

Розрахунки здійснювалися у MS Excel.

2.5. Програма формування активної економічної позиції особистості

На сьогодні існує безліч психотехнічних засобів, які спрямовані на оптимізацію процесу економічної та професійної соціалізації особистості. Найбільш ефективною з погляду практичних психологів, є тренінгова робота або активні методи соціально-психологічного навчання.

Тренінг – найбільш цілеспрямована та економічно вигідна «інвестиція» в особистість, оскільки під час тренінгу відпрацьовуються лише ті навички, які необхідні людині для досягнення конкретних цілей.

Навчити людину приймати вдалі економічні рішення в тому числі й у професійній діяльності та формувати на цій основі власну позицію – ключове концептуальне завдання тренінгу.

Головною метою, основним «особистісним ефектом» пропонованої тренінгової програми є розвиток навичок життєвого самовизначення особистості в економічній та професійній сфері. Зокрема, до економічного самовизначення, до формування навичок демонструвати свою позицію як суб'єкта економічної ситуації. Тренінгова програма конституювана трьома модулями.

Перший модуль програми (рефлексивний) орієнтований на усвідомлення учасниками змісту їхнього ставлення до грошей (емоційна напруженість у оцінці грошових відношень, превалюючий стиль монетарної поведінки) та професійної діяльності, місце грошей в системі особистісних цінностей.

Другий модуль програми (пізнавальний) спрямований на ознайомлення з закономірностями побудови ринкових економічних відносин, особливостями ринку праці, формування позитивного образу грошей та способів їх заробляння.

Третій модуль програми (розвивальний) орієнтований на розвиток позитивного мислення, оволодіння техніками подолання психологічних бар'єрів у досягненні економічних цілей, планування фінансового успіху в рамках майбутньої професійної діяльності.

Кожен модуль – відносно самостійна одиниця, яка має власну мету і здійснює свій внесок у розвиток учасників тренінгу, його можна використовувати в складі інших тренінгів або самостійно. Для кожного модуля підібрано міні-лекції, ділові ігри, вправи.

Організаційно тренінгова програма розрахована на 7 годин. Кожен модуль складається із занять тривалістю в одну годину, які пропонується проводити один раз на тиждень (Таблиця 2.13).

Таблиця 2.13

Структура тренінгової програми

Заняття	Орієнтовна тривалість
Заняття 1	
1.1. Вступне слово. Ознайомлення учасників з метою, завданнями, правилами проведення тренінгових занять.	5 хв.
1.2. Розминка «Знайомство».	
1.3. Вправа «Автобусна зупинка» (збір очікувань від учасників тренінгу).	5 хв. 15 хв.
1.4. Самоаналіз на тему «Як я сприймаю гроші»	
1.5. Міні-лекція «Етапи розвитку фінансового суспільства»	10 хв.
1.6. Вправа «Оплески».	10 хв.
1.7. Рефлексія заняття.	5 хв.
	5 хв.
Заняття 2	
2.1. Розминка.	5 хв.
2.2. Презентація формули «Хочу-можу-потрібно» в професійному самовизначенні.	10 хв.
2.3. Вправа «Мої бажання для досягнення фінансового успіху в своїй професійній діяльності».	15 хв.
2.4. Дискусія «Сприйняття грошей» (вчимося в історії).	25 хв.
2.5. Рефлексія заняття.	5 хв.

Заняття 3	
3.1. Розминка.	5 хв.
3.2. Міні-лекція «Гроші в світовій історії: фінансовий лік без».	15 хв.
3.3. Мозговий штурм «Терміново потрібні гроші»	20 хв.
3.4. Вправа «Дерево мого життя».	15 хв.
3.5. Рефлексія заняття.	5 хв.
Заняття 4	
4.1. Розминка.	5 хв.
4.2. Міні-лекція «Фінансові системи».	10 хв.
4.3. Ділова гра «Конкуруючі організації».	40 хв.
4.4 Рефлексія заняття.	5 хв.
Заняття 5	
5.1. Розминка.	5 хв.
5.2. Діалог з групою «Досягнення фінансових цілей».	30 хв.
5.3. Бесіда на тему «Кар'єра з нуля» (прикладі професійних на фінансових успіхів).	20 хв.
5.4. Рефлексія заняття.	5 хв.
Заняття 6	
6.1. Розминка.	5 хв.
6.2. Міні-лекція «Негативні соціальні стереотипи ставлення до грошей».	10 хв.
6.3. Вправа «Аркуш мети».	10 хв.
6.4. Ділова гра «Прес-конференція».	30 хв.
6.5. Рефлексія заняття.	5 хв.
Заняття 7	
7.1. Розминка.	5 хв.
7.2. Дискусія «Екскурс в історію».	15 хв.
7.3. Вправа «Зняття внутрішніх обмежень при розв'язанні фінансових та професійних проблем».	10 хв. 15 хв.
7.4. Групове малювання на тему «Неіснуюча валюта».	5 хв.
7.5. Рефлексія заняття.	5 хв.
7.6. Анкета оцінки тренінгу.	5 хв.

Отже, програма тренінгу спрямована на формування економічно активного типу соціалізації особистості, що передбачає розвиток раціонального ставлення до грошей, цілеспрямованості, позитивного та нестандартного мислення; формування психології успішної людини в рамках професійної діяльності.

ВИСНОВКИ

У процесі виконання даної роботи була виявлена тісна взаємодія між грошовими установками та суб'єктивним економічним благополуччям. Визначено, що особливості відношення людини до грошей є ведучим фактором суб'єктивного, психологічного характеру, детермінуючим суб'єктивне економічне благополуччя людини. Встановлений статистично значущий взаємозв'язок між показниками факторів ставлення до грошей та інтегральним індексом суб'єктивного економічного благополуччя. Найбільше значення серед розглянутих монетарних настановлень має фактор грошової одержимості. Тривожність з приводу грошей та занепокоєність своїм фінансовим станом, нарівні зі схильністю до матеріального меркантилізму, мають найбільш негативний вплив на оцінку благополуччя в економічній сфері. Зазначимо, що дослідження проводилось у грудні-січні 2021-2022 рр, тому ми не могли врахувати вплив ситуації вийськового всторгнення, але вважаємо, що ситуація війни, економічної кризи, що супроводжує війну, так і повоєнне відновлення може змінити установки по відношенню суб'єкта до грошей, і саме сприйняття суб'єктивного економічного благополуччя.

Факторні характеристики грошових установок відрізняються у респондентів за рівнем суб'єктивного економічного благополуччя. В осіб з низьким рівнем суб'єктивного економічного благополуччя в найбільшій мірі проявляються стурбованість та незадоволеність своїм фінансовим станом, хвилювання та тривога з приводу грошей, сумніви з приводу витрат, матеріальний меркантилізм. Зростання рівня суб'єктивного економічного благополуччя супроводжується значним і прогресивним зниженням показників цих характеристик, а також зростанням суб'єктивної значущості монетарних цінностей, прихильності асоціювати гроші з владою та силою.

Визначений вплив рівня відповідного фактора грошових установок на показники самооціночних характеристик суб'єктивного економічного

благополуччя в цілому має суттєвий характер. Більш адекватне сприйняття особистого доходу згідно матеріальних цінностей, впевненість у наявності об'єктивних умов для поліпшення свого добробуту, менший рівень тривожності та хвилювання з приводу свого матеріального положення має особистість з низькими показниками факторних характеристик таких грошових установок як грошова одержимість та неадекватна поведінка з грошима. Лінійне зростання значень часткових індексів самооціночних характеристик суб'єктивного економічного благополуччя просліджується при зростанні показника такого фактора грошових установок як влада.

Взявши до уваги все вищесказане, можна стверджувати: гіпотеза, що загальний показник СЕБ має взаємозв'язок з факторними характеристиками відношення до грошей підтверджується. Це обумовлюється здійсненням опитуванням та порівнянням результатів за допомогою коефіцієнту кореляції Пірсона та критерію Крускала-Воліса.

За результатами показників вищеназваних коефіцієнтів кореляції ми отримали однакові показники взаємозв'язку СЕБ та грошових установок. Це у свою чергу говорить, що ступінь достовірності та надійності отриманих даних є досить високим.

У роботі виявлений зв'язок між важливими компонентами економічної свідомості особистості. Такі факторні характеристики грошових установок як «грошова одержимість», «влада», «неадекватна поведінка з грошима» окрім впливу на загальний показник СЕБ мають зв'язок з кожним його частковим показником. Вони впливають на відношення людини в оцінюванні своїх внутрішніх та зовнішніх вимог до зростання матеріального благополуччя, на суб'єктивну адекватність прибутку згідно з вимогами та потребами особистості, на суб'єктивну оцінку матеріального стану сім'ї та ступінь добробуту, на економічне занепокоєння та тривогу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Авер'янова Г. Особливості економічної соціалізації молоді в умовах трансформації українського суспільства / Г.Авер'янова, В.Москаленко // Соціально-психологічний вимір демократичних перетворень в Україні. / За ред. Максименка С.Д., Циби В.Т., Шайгородського Ю.Ж. та ін. Київ: Український центр політичного менеджменту, 2003. С. 296-318.
2. Васютинський В. О. Питальник «Психологічне тяжіння до бідності»: методологічне обґрунтування, процедура розробки, зміст / В. О. Васютинський. [Наукові студії із соціальної та політичної психології](#) : зб. статей. Київ : Міленіум, 2013. Вип. 32 (35). С. 54–62.
3. Галецька І.І. Критерії психологічного здоров'я. Вісник Львівського університету. Філософські науки. 2007. Вип. 10. С. 317– 328.
4. Галецька І.І. Психологічне здоров'я. Психологія здоров'я: теорія і практика / І. Галецька, Т. Сосновський. Львів: ЛНУ ім. І. Франка, 2006. С. 89–122.
5. Галецька І.І. У пошуках свободи: внутрішня свобода як критерій психологічного здоров'я. Проблеми сучасної психології. 2010. Вип. 10. С. 129–139.
6. Головаха Є. Показники стилю життя особистості / Є. Головаха, Н. Паніна // Життєтворчість: концепція, досвід, проблеми. Запоріжжя: Центріон, 2004. С. 52–61.
7. Горбаль І.С. Вплив життєстійкості на задоволеність життям мешканців геріатричного пансіонату. Науковий часопис НПУ імені М.П. Драгоманова. Серія №12. Психологічні науки: зб. наукових праць. Київ: НПУ імені М.П. Драгоманова, 2012. № 37 (61). С. 181–185.

8. Гуляс І.А. Феномен щастя: аксіопсихологічні аспекти. Збірник наукових праць інституту психології ім. Г.С. Костюка НАПНУ. Т. XII, Ч. 4. С. 103–109.
9. Гупаловська В.А. Гендерні особливості задоволеності життям чоловіків. Проблеми сучасної психології: збірник наукових праць Кам'янець-Подільського національного університету імені І. Огієнка; Інституту психології ім. Г. С. Костюка АПН України; за ред. С.Д. Максименка, НАУКОВИЙ ВІСНИК 2 (2)' Львівського державного університету внутрішніх справ Л.А. Онуфрієвої. Кам'янець-Подільський: Аксіома, 2009. Вип. 4. 522 с. С. 67–86.
10. Зубіашвілі І. Ставлення до грошей як фактор економічної соціалізації. Соціальна психологія, 2008. № 5 (31). С. 109-123.
11. Князева Е.В. Удовлетворенность жизнью как социальный феномен. Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. 2011. № 941. С. 160–165.
12. Коробка Л. Методичні засади соціально-психологічного дослідження ставлення до здоров'я осіб з різним рівнем психологічного тяжіння до бідності. Освіта регіону. 2013. № 3. С. 286–290.
13. Коробка Л. Особливості ставлення до здоров'я носіїв бідності як стилю життя. Науковий вісник Чернівецького університету. Вип. 686. Педагогіка та психологія. Чернівці : Черн. нац. ун-т, 2014. С. 49–58.
14. Коробка Л. М. Психологічне здоров'я людини в контексті здорового способу життя. Освіта регіону: політологія, психологія, комунікації. Київ: Університет «Україна», 2012. № 2. С. 332–337.
15. Лібанова Е. М. Вимірювання якості життя в Україні, аналітична доповідь: монографія / Е. М. Лібанова, О. М. Гладун, Л. С. Лісогор та ін. Київ, 2013.

16. М'яленко В.В. Соціально-психологічні механізми фінансової поведінки молоді: Автореф. дис. канд. психол. наук: 19.00.05/ М'яленко В.В. // Інститут соціальної та політичної психології АПН України. Київ, 2008. 20с.
17. Олександров Ю.М. Саморегуляція як чинник психологічного благополуччя. Вісник Харківського національного педагогічного університету імені Г.С. Сковороди. 2009. Психологія, Випуск 32 Електронний ресурс. Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/VKhnpu_psykhol/2009_32/18.html.
18. Семків І. І. Соціальний капітал як чинник громадянської активності студентської молоді: психологічна модель: дис. ... канд. психол. наук. Львів, 2009.
19. Титаренко Т. М. Формування в молоді настанов на здоровий спосіб життя : метод. рек. / Т. М. Титаренко, Л. А. Лепіхова, О. Я. Кляпець. Київ: Міленіум, 2006.
20. Титаренко Т. М. Як допомогти свідкам і учасникам травматичних подій: горизонти соціально-психологічної реабілітації. Актуальні проблеми соціології, психології, педагогіки : зб. наук. праць. Київ, 2015. № 4 (29). С. 163–170.
21. Abric J. What are the «elements» of a representation? Papers on Social Representations. 2011. № 20. P. 20.1–20.10.
22. Argyle M. The Psychological Causes of Happiness / M. Argyle, M. Martin // Subjective Well-Being: an interdisciplinary perspective / ed. by F. Strack, M. Argyle, N. Schwarz. 1st ed. Oxford: Pergamon Press, 1991. P. 77–100.
23. Bradburn N.M. The structure of psychological well-being. Chicago: Aldine, 1969. 187 p.
24. Cho J. The Relationship between Physical Health and Psychological Well-Being among Oldest-Old Adults / J. Cho, P. Martin, J. Margrett, M. MacDonald, L.W. Poon // Journal of Aging Research. 2011. Vol. 2011. Available from. Електронний ресурс. Режим доступу: <http://www.hindawi.com/journals/jar/2011/605041/>

25. Diener E. Temporal Stability and Cross-Situational Consistency of Affective, Behavioural and Cognitive Responses / E. Diener, R.J. Larsen // *Journal of Personality and Social Psychology*. 1984. No. 47. P. 580–592.
26. Diener E. The Satisfaction With Life Scale / E. Diener // *Journal of Personality Assessment*. 1985. Vol. 49. No. 1. P. 71–75.
27. Headey B. Subjective Well-Being: The Stocks and Flows Framework / Bruce Headey, Alexander Wearing // *Subjective Well-Being: an interdisciplinary perspective* / ed. by F. Strack, M. Argyle, N. Schwarz. 1st ed. Oxford: Pergamon Press, 1991. P. 49–73.
28. Lewinsohn P. The Relationship between Life Satisfaction and Psychological Variables: New Perspectives / Peter M. Lewinsohn, Julie E. Redner, John R. Seeley // *Subjective Well-Being: an interdisciplinary perspective* / ed. by F. Strack, M. Argyle, N. Schwarz. 1st ed. Oxford Pergamon Press, 1991. P. 141–172.
29. Lyubomirsky S. The how of happiness: A scientific approach to getting the life you want / S. Lyubomirsky. New York: Penguin Press, 2008. 366 p.
30. McKenzie K. Social capital and mental health / K. McKenzie, R. Whitley, S. Weich // *The British Journal of Psychiatry*. 2002. № 181 (4). P. 280–283.
31. Murali V. Бедность, социальное неравенство и психическое здоровье. Электронный ресурс. / Murali V., Oyeboode F. // *Обзор современной психиатрии*. 2004. Вып. 23. Режим доступа: <http://www.psyobsor.org/1998/23/2-1.php>.
32. Rosenberg M. Organizations and values / M. Rosenberg. Glencoe, IL: Free Press, 1957.
33. Ryff C. Know Thyself and Become what You Are: A Eudaimonic Approach to Psychological Well-Being / Carol D. Ryff, Burton H. Singer // *Journal of Happiness*. 2008. No. 9. P. 13–39.

34. Ryff C. The Structure of Psychological Well-Being Revisited / Carol D. Ryff and Corey Lee M. Keyes // *Journal of Personality and Social Psychology*. 1995. Vol. 69, No. 4. P. 719–727.

35. Ryff C. D. The structure of psychological well-being revisited / C. D. Ryff & C. L. M. Keyes // *Journal of Personality and Social Psychology*. 1995. № 69. P. 719–727.

36. Schwarz N. Evaluating One's Life: a Judgment Model of Subjective Well-Being / Norbert Schwarz, Fritz Strack // *Subjective Well-Being: an interdisciplinary perspective* / ed. by F. Strack, M. Argyle, N. Schwarz. 1st ed. Oxford: Pergamon Press, 1991. P. 27–47.

37. Veerhoven R. Questions on Happiness: Classical Topics, Modern Answers, Blind Spots. *Subjective Well-Being: an interdisciplinary perspective* / ed. by F. Strack, M. Argyle, N. Schwarz. 1st ed. Oxford: Pergamon Press, 1991. P. 7–26.

38. Ventegodt S. Quality of Life Theory II. Quality of Life as the Realization of Life Potential: A Biological Theory of Human Being / S. Ventegodt, J. Merrick, N. Andersen // *The Scientific World Journal*. 2003. No. 3. P. 1041–1049.

ДОДАТОК

Додаток А

Методика «Шкала грошових уявлень та поведінки» (ШГУП)

Автор модифікованого україномовного варіанта: Сімків Мар'яна Володимирівна (2011).

Мета: виявити переважаючий тип грошових установок.

Структура методики. Методика складається з 47 тверджень, що відображають 4 типи грошових установок.

Вік досліджуваних: 20–40 років.

Час проведення: 30 хв.

Хід роботи. Досліджуваним роздають бланки для відповідей і пропонують оцінити кожне твердження за 5 – бальною шкалою.

Опрацювання результатів. Після проведення дослідження підраховують суму сирих балів, які набрав досліджуваний за кожний тип ставлення до грошей (шкалу). Кількість балів відповідає обраному варіанту відповіді (від 1 до 5). Після чого, за допомогою таблиці 8, сирі бали переводять у стандартизовані Т– бали (стени).

Таблиця переводу сирих балів у стандартизовані Т-бали (стени)

Шкали	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Грошова одержимість	15-21	21-27	28-32	33-37	38-43	44-48	49-53	54-59	60-64	65-75
Влада (сила)	8-9	10-12	13-14	15-17	18-19	20-22	23-24	25-27	28-30	31-40
Економність	11-20	21-25	26-29	30-33	34-37	38-41	41-46	47-50	51-54	55-60
Неадекватна поведінка з грошима	-	11-15	16-20	21-24	25-28	29-33	34-38	39-42	43-46	47-60

Ключ для обрахування сирих балі

Шкали	Номери тверджень
Грошова одержимість	10, 14, 17, 18, 23, 24, 26, 32, 34, 40, 41, 43, 44, 45, 47
Влада (сила)	13, 15, 16, 28, 31, 33, 36, 38
Економність	6, 7, 9, 11, 19, 20, 22, 25, 27, 35, 39, 46
Неадекватна поведінка з грошима	1, 2, 3, 4, 5, 8, 12, 21, 29, 30, 37, 42

Інтерпретація результатів. У даній методиці беруть до уваги лише ті грошові установки, за які респондент отримав найменшу (1–4 стени) та найбільшу (7–10) кількість стенив.

«Грошова одержимість»

Низькі показники (1–4 стени). Людина вважає, що не варто постійно думати про гроші і хвилюватись за своє фінансове становище. Гроші, на її думку, це не єдине, на що можна розраховувати, і вони не вирішують усіх проблем. Така

особа не відчуває себе нижче від тих людей, у кого грошей більше, ніж у неї.

Високі показники (7–10 стенив). Людина постійно відчуває потребу у грошах і готова на все в рамках закону заради їх примноження. Постійно хвилюється за своє фінансове становище та часто фантазує про те, що можна придбати за гроші. Вважає, що її дохід менший, ніж вона заслуговує на своїй роботі, і відчуває себе нижче, від тих, у кого дохід більший. Така людина думає, що гроші — це єдине, на що можна розраховувати, і вони можуть вирішити всі її проблеми. На її думку, скільки б не зекономив, завжди буде мало. Віддає перевагу щотижневій зарплаті та намагається не давати грошей у борг.

«Влада (сила)»

Низькі показники (1–4 стени). Така особа не використовує гроші в якості зброї з метою впливу на інших людей. Гроші для неї не є предметом гордості та вона не вважає, що гроші дають їй перевагу над тими, у кого їх менше. *Високі показники (7–10 стенив).* Для людини гроші — це засіб, за допомогою якого можна впливати на інших людей та досягати таким чином власних цілей. Вона може використовувати гроші для того, щоб керувати, залякувати та «купувати» людей власною щедрістю. Гордиться власними фінансовими успіхами та намагається не брати грошей у борг.

«Економність»

Низькі показники (1–4 стени). Людина не схильна до економії та накопичування грошей. Також вона не приховує свої доходи від близьких та друзів. Не завжди знає точно, скільки грошей у її гаманці та на рахунку у банку. *Високі показники (7–10 стенив).* Така Людина завжди намагається економити гроші та гордиться цим умінням. Часто обмежує себе у покупках, намагається купувати речі довготривалого використання, завжди думає про ціну та постійно відчуває потребу сперечатися стосовно ціни товарів, які купує. Вона завжди знає точну кількість грошей, якими володіє, вчасно сплачує рахунки задля уникнення штрафів. Людина вважає за потрібне не розголошувати інформації стосовно власних доходів та вважає, що розпитувати людину про її зарплату некультурно.

«Неадекватна поведінка з грошима»

Низькі показники (1–4 стени). Така Людина добре контролює своє фінансове становище та адекватно поводить з грошима, тобто легко приймає рішення стосовно власних покупок, купує тільки потрібні їй речі і не відчуває провини, коли витрачає гроші.

Високі показники (7–10 стенив). Людина часто купує непотрібні їй речі тільки тому, що на них є знижка чи вони є модними. Їй важко приймати рішення стосовно покупок, і вона часто залюбки витрачає гроші на інших

людей, проте дуже неохоче на себе. Така особа відчуває провину, коли витрачає гроші, проте не комфортно себе почуває, доки все не витратить. Вона погано контролює своє фінансове становище та вважає, що не може його змінити.

Методика «ШГУП»

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. Я горджусь 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.