

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Київський національний університет імені Тараса Шевченка
Факультет психології
Кафедра соціальної психології

ДИПЛОМНА РОБОТА
«ЗВ'ЯЗОК СТАВЛЕННЯ ДО ГРОШЕЙ ІЗ ЗАДОВОЛЕНІСТЮ
ЖИТТЯМ У СТУДЕНТІВ»

Освітньо-професійна програма «Психологія»

Спеціальність 053 «Психологія»

Студентки 4 курсу, 1 групи
ОС «Бакалавр»
Спеціальності 053 «Психологія»
Яковенко Дар'ї Миколаївни

Науковий керівник:
кандидат психологічних наук,
доцент кафедри соціальної психології
Паньковець Віталій Леонідович

Допустити до захисту в ЕК
Кафедра соціальної психології
Завідувачка кафедри соціальної психології,
доктор психологічних наук, професор Коваленко А.Б.

(підпис)

Київ – 2023

ЗМІСТ

ВСТУП	2
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ЗАДОВОЛЕНОСТІ ЖИТТЯМ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗКУ ЗІ СТАВЛЕННЯМ ДО ГРОШЕЙ	5
1.1 Визначення особливостей ставлення до грошей	5
1.2. Розкриття феномену задоволеності життям	13
1.3. Зв'язок задоволеності життям зі ставлення до грошей у студентів Огляд сучасних досліджень.....	21
Висновок до 1 розділу	25
РОЗДІЛ 2. МЕТОДОЛОГІЯ ДОСЛІДЖЕННЯ	28
2.1. Опис методів дослідження.....	28
2.2 Опис вибірки.....	32
Висновки до 2 розділу.....	34
РОЗДІЛ 3. ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ЗВ'ЯЗКУ СТАВЛЕННЯ ДО ГРОШЕЙ ІЗ ЗАДОВОЛЕНІСТЮ ЖИТТЯМ У СТУДЕНТІВ.....	35
3.1. Описова статистика результатів дослідження.....	35
3.2 . Пошук взаємозв'язку між задоволеністю життям та ставленням до грошей	51
3.3. Пошук відмінностей	57
Висновок до 3 розділу	64
ВИСНОВКИ.....	67
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	70

ВСТУП

Актуальність. Швидкість змін сучасного світу, виражається у економічних, соціальних, культурних, ціннісних змінах, а також у зміні балансу між матеріальними благами та моральними орієнтирами. Вивчення ставлення до грошей студентів є актуальним у наш час тому що, це ставлення має вплив на самооцінку, спосіб життя, самопочуття, задоволеність життям. У той самий час, як задоволеність життям залежить від багатьох факторів об'єктивних та суб'єктивних передумов економічного, політичного, психологічного, соціального та психологічного характеру. На сьогоднішній день у межах психології вивчаються різні фактори пов'язані з цим феноменом: матеріальне благополуччя; соціальний статус; досягнення поставлених цілей; рівень самореалізації і самоактуалізації; соціальна безпека; здоров'я тощо.

Найбільш впливовим є саме матеріальні показники, тому що ми працюємо, щоб заробити гроші, купуємо щось щоб почувати себе краще, накопичуємо гроші і не можемо з ними розлучитися, тому що знаємо, як тяжко їх заробляли, або навпаки не можемо заспокоїтись поки не витратимо усе до останньої копійки. Здавалося, що тільки гроші є запорукою кращого життя, але вони ніяк не можуть замістити почуття задоволеності життям.

На сьогоднішній день дуже велика кількість дослідників займаються вивченням зв'язку задоволеності життям зі ставленням до грошей, а саме: дослідження траєкторії задоволеності життям та визначення показників, які пояснюють її стабільність (Хіді Б. та Муфелі Р.); дослідження задоволеності життям та ставленням до грошей у осіб юнацького віку (О.Власова-Чмерук, А.Юдко); вивчення зв'язку задоволеності та жадібності (Яновська С.Г., Криворучко С.М., Самохін О.О., Кононенко Н.М., Білоус Н.С); здійснення процесів економічної та монетарної соціалізації (В.В. Москаленко, О.В. Ніконенко; А. Furnham). Окрім того, досліджувалися особливості прояву ставлення до грошей у різних вікових групах, таких як підлітки (Г.М. Аверьянова), старшокласники (І.К. Зубіашвілі), студенти (Л.М. Карамушка,

О.Г. Ходакевич; О.П. Нікітіна; С.Г. Яновська, Р.Л. Туренко, Г.В. Феломеєва; L. Falahati та ін.).

Мета: дослідити зв'язок задоволеності життям зі ставлення до грошей у студентів.

Об'єкт: задоволеність життям у студентів.

Предмет: зв'язок задоволеності життям зі ставленням до грошей у студентів.

Завдання:

1. Теоретично проаналізувати феномен задоволеності життям та особливості ставлення до грошей у сучасних психологічних дослідженнях.

2. Побудувати модель та підібрати методи емпіричного дослідження.

3. Емпіричне виявлення зв'язку задоволеності життям зі ставленням до грошей у студентів.

Методи дослідження: нами було використано систему загальнонаукових методів дослідження:

- теоретичні: аналіз, узагальнення, систематизація та інтерпретація наукових джерел

- емпіричні: тест «Індекс задоволеності життям» в адаптації Н. В. Паніної; тест «Шкала задоволеності життям» Е. Дінера в модифікації Т. Грубі; методика «Шкала грошових уявлень та поведінки» в модифікації М. В Сімків; та авторська анкета

- математично-статистичні: коефіцієнт кореляції Спірмена; U-критерій Манна-Уїтні, H-критерій Краскала-Уоліса.

Вибірка: студенти трьох вищих навчальних закладів міста Київ, а саме студенти КНУ імені Тараса Шевченка, КПІ ім. Ігоря Сікорського та НУБіПу. Загалом вибірка складала 57 досліджуваних з них 29 жінок (51%) та 28 чоловіків (49%) віком від 18 до 23 років.

Обсяг роботи: Дипломна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел, що налічує 58 найменувань, з них – 15 іноземною мовою. Основний обсяг дипломної роботи складає 68 сторінок. Загальний обсяг дипломної роботи становить 75 сторінки.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ЗАДОВОЛЕНОСТІ ЖИТТЯМ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗКУ ЗІ СТАВЛЕННЯМ ДО ГРОШЕЙ

1.1 Визначення особливостей ставлення до грошей

Аналіз літератури показав, що поняття «гроші» має міждисциплінарний характер та є предметом аналізу багатьох наук.

В зв'язку з цим, Л.М. Карамушка, О.Г. Ходакевич зазначають, що в наукових дослідженнях сутності грошей існують наступні підходи: економічний, філософський, культурологічний, політологічний, юридичний, соціологічний та психологічний. До основних із них авторки відносять економічний, соціологічний та психологічний підходи [19].

Дивлячись на те, що економічний та соціологічний підходи не є предметом нашого дослідження, тому одразу перейдемо до розгляду психологічного аспекту.

Отже, відповідно до психологічного підходу гроші вивчаються в контексті суб'єктивного сприйняття їх як блага і як символу, а також у контексті виконуваних ними соціально-психологічних функцій. Це певним чином вплинуло на виникнення окремого розділу економічної психології, який був присвячений психологічним аспектам грошей — «психології грошей», яка у свою чергу вивчає зміну психіки людей і їх поведінку під впливом грошей.

Важливо зазначити, що одна з найважливіших психологічних проблем, цього напрямку, є проблема ставлення до грошей, зокрема, аналіз значення грошей для особистості.

Вивчаючи проблему значення грошей для особистості, дослідники вирізняють сакральне та профанне значення та використання грошей [44, 45, 46, 52].

Згідно з підходом Р. Белк та М. Валендорф, профанні об'єкти — взаємозамінювані і їх можна оцінювати виключно утилітарно, відповідно до їх корисності [45].

Загалом, сакральні предмети не використовують за своїм прямим призначенням, такі предмети не підлягають обміну. Якщо обміняти такі предмети, то вони вже втрачають своє сакральне значення, тому що відбувається контакти зі сферою профанного. До сфери сакрального можна віднести: фотографії, родинні реліквії, подарунки, антикваріат, подорожі.

Виходячи з цього, робимо висновок, що загалом переважаючий погляд на гроші зосереджується на їх профанному (мирському) значенні. Це — утилітаристська точка зору, відповідно до якої грошові операції носять суб'єктивний характер і є вільними від сакральних грошей. Але якщо розглянути нелогічну поведінку колекціонерів, дарувальників, добродійників, то стає очевидним, що гроші можуть мати сакральні значення як позитивні, так і негативні. Саме сакральні значення значно впливають на ставлення людей до грошей [45].

У роботі О. Паршака проаналізовано гроші з точки зору психології. Науковець зазначає, що деякі дослідники висувають думку, що гроші існують не тільки за для покращення ефективності функціонування економіки, а й для формування «економічної людини». Тобто для людини вони стають засобом досягнення певної цілі, але з розвитком суспільства, вони з засобу трансформуються вже на самоціль, на абсолютну незалежну цінність. Ці зміни породили і зміни у внутрішньому світі людини. Насамперед, з'являється така якість як заощадливість, прогностичність, скупість, що у свою чергу є ознаками раціональності. [30]

Варто зазначити, що тепер людина має на меті накопичення грошей, що дасть їй абстрактну владу, а витрата цих грошей вже буде супроводжуватися відчуттям втрати цієї влади.

Оскільки гроші – це абстрактна величина, виходячи з цього, у накопичувальній поведінки відсутні межі. На сьогоднішній день, важливою рисою грошової культури людини є показова трата грошей для демонстрації багатства, соціального статусу та абстрактної влади [31].

У своїй роботі І.К. Зубіашвілі зазначає, що психологія досліджує психологічні особливості впливу інституту грошей на життєдіяльність, інтереси, потреби, свідомість особистості і статусну стратифікацію суспільства. У всіх цих випадках гроші виявляють конкретні соціальні функції, відповідно впливаючи на всі сфери життєдіяльності (від економічної до духовної і політичної), а також на реалізацію усіх форм економічної поведінки особистості. Гроші – особлива економіко-психологічна реальність, особливий символ. Їх своєрідність проявляється в тім, що в них збігається матеріальне й ідеальне, річ і думка, і це забезпечує їх об'єктивно і суб'єктивно представлену у свідомості загальносутність [11, 13].

М.В. Сімків розглядає концепцію, яка названа «Психологічною теорією грошей», та визначається як спроба узагальнити та описати різні підходи до розуміння феномену грошей з точки зору психології. Головною ідеєю цієї концепції є твердження про символічне відображення грошей в психіці людини. Але варто звернути увагу, що символічним є не тільки гроші та товари, які можна за них придбати, а й джерела їх надходження. Автори зазначають, що для різних людей та груп існують відмінні їх символічні значення. Ці символічні значення мають свою особливість – вони зберігаються протягом довгого часу [36].

М.В. Сімків звертає увагу, що у даній концепції особливий акцент робиться на символах, які відображають конкретні грошові характеристики, що проявляються у поведінці. Такими характеристиками є: форма вираження (кредитні картки, банкноти, чеки та ін.), номінал (крупні чи розмінні монети), зовнішній вигляд (чисті, потерті, нові чи старі), вага та матеріал, з якого вони виготовлені (папір, метал та ін.), величина. «Психологічна теорія грошей» охоплює у своєму аналізі три групи чинників [36].

Перша група чинників пов'язана з розвитком символізму, так як різні культури схильні по-різному сприймати грошові характеристики (розмір, колір, малюнок та ін.), і відповідно самостійно формують свої особливі

символічні значення та їх цінність, які мають зміст виключно в межах певної культури.

Друга група чинників стосується виключно самого символізму як явища. Вони виражають певне ставлення до різних характеристик: негативне, позитивне або нейтральне.

Третя група чинників стосується використання грошей. Різні форми, типи грошей мають своє призначення: одні використовують для збереження, інші краще підходять для подарунків тощо [36, 37].

Ще однією психологічною проблемою дослідження ставлення до грошей є аналіз психологічної оцінки грошей. На відміну від економічної теорії, де подільність грошей на купюри і монети різним номіналом сприймаються нейтрально, психологічне сприйняття такого поділу грошей відрізняється своєю суб'єктивністю і поєднується з процесом психологічної оцінки грошей.

А.Фурхам провів цікаве дослідження, як люди сприймають та витрачають гроші різного номіналу, як висновок було виявлено, що великі та дрібні купюри витрачаються по-різному: великі більше асоціюються з нагромадженням, накопиченням, а дрібні – зі споживанням [51].

Людина може вчинити нераціонально і не купити потрібну, чи купити більш дешеву річ, щоб не розмінювати велику купюру, а на дрібні гроші може купити більше, ніж було заплановано. Невідповідність суб'єктивної оцінки грошей їх номіналу виявляється й у різному ставленні до нових і старих купюр у період грошового реформування. В такі періоди люди охочіше позбуваються старих купюр, хоча номінальною цінністю вони не поступаються новим купюрам [51].

Також дослідниками було встановлено, що психологічні оцінки грошей пов'язані з джерелом походження конкретної суми. Бережливому й ощадливому ставленню до заробітної плати часто протистоїть марнотратне ставлення до несподіваного доходу, наприклад, премії, як до легко зароблених грошей [27, 40].

При дослідженні вікової kleптоманії виявилось, що вкрадені гроші частіше витрачаються на непорядні справи, на відміну від тих, що отримані від батьків. Щось подібне в економічній поведінці демонструється не лише окремими людьми, але й на рівні підприємств і навіть держави [1].

Що стосується сутності ставлення особистості, то Карамушка Л.М. у своїй роботі висвітлює такі думки, що в найбільш загальному вигляді під ставленням розуміється система настанов, орієнтацій, очікувань, стереотипів та інших диспозицій, через яку люди оцінюють одне одного [15].

Введення поняття «ставлення» в психологію належить О.Ф. Лазурському. У 1912 році О. Лазурський публікує у співавторстві з відомим філософом С. Франком дослідницьку програму дослідження особистості в її ставленнях до середовища. Вчений визначав поняття «ставлення» як структурний компонент спрямованості особистості. Вчений виділяє 15 різних категорій ставлень: ставлення до речей, до природи і тварин, загальне ставлення до окремих людей, статева любов, загальне ставлення до соціальної групи, ставлення до сім'ї, до держави, до праці, до матеріального забезпечення та власності, до зовнішніх норм життя, до моральності, до світогляду і релігії, до знань та науки, до мистецтва (естетичний інтерес), ставлення до себе самого [24]

В структурі ставлення до грошей найчастіше виділяють такі компоненти, як когнітивний, афективний та конативний [50].

Афективний компонент об'єднує ті феномени економічної свідомості, що пов'язані з емоційним ставленням до грошової системи суспільства і проявляється через оціночні судження і грошові емоції. Емоційно-оціночна складова ставлення до грошей особистості виражає особливості сприйняття й оцінку нею економічної дійсності, ступінь залученості в економічне життя.

Когнітивний компонент ставлення до грошей являє собою інформацію, яка міститься в індивідуальній або груповій чи суспільній свідомості і потрібна людині для побудови картини економічного світу,

визначає придбання закінченості, цілісності і несуперечливості внутрішньої картини економічної дійсності, усвідомлення місця власного “Я” у системі монетарних відносин.

Конативний компонент ставлення до грошей у свідомості суб’єкта пов’язаний з регуляцією уявлень у вигляді грошових мотивів, норм, намірів та готовності до вчинків [50].

Також важливо поговорити про грошові мотиви, вони відносяться до особливої категорії мотивів. Мотиви, які відносяться до накопичення грошей, конкуренції, егоїзму та альтруїзму, схильність до ризику, мають економічну спрямованість. Вони повинні допомогти пояснити монетарну поведінку особистості [1].

Поняття мотиву тісно пов’язане з поняттям потреби. Потреби виявляються в мотивах поведінки (потягах, бажаннях, інтересах), що спонукають людину до діяльності. Виходячи з цього, потреба в грошах – це об’єктивна необхідність суб’єкта в грошах, вона виражається в бажанні грошей, у прагненні їх одержати.

Тобто можна стверджувати, що об’єктивні умови існування в сучасному соціальному середовищі та обмінна універсальність грошей у процесі взаємодії людей є основним підґрунтям того, що людина як соціальна істота відчуває потребу в грошах. З цього випливає, що потреба в грошах є не вроджена, а набута в процесі соціалізації.

Соціальні потреби людини (до них можна віднести і потребу в грошах) відбивають її зв’язки із соціальними спільнотами різних рівнів, а також умови існування і розвитку соціальних систем [27].

Монетарна потреба розглядається дослідниками як генералізована потреба, в якій акумульовано енергетичний потенціал інших потреб. Такий підхід дозволяє пояснити феномен фетишизації грошей.

Ставлення до грошей реалізується через монетарну поведінку. Монетарна поведінка – це економічно-фінансова поведінка, що включає в себе роботу виключно з грошовими ресурсами на основі установок і правил

поводження з грошима, які вже сформувалися в конкретної особи. Тому можна виділити, що монетарна поведінка це певний процес дій, вчинків, а також те, що вона реалізується в результаті процесів ухвалення рішень стосовно грошей. На неї можуть впливати культурні особливості тієї місцевості, в якій виховується та проживає людина; значною мірою на формування монетарної поведінки впливають поведінкові патерни найближчого оточення людини.

О. Власова-Чмерук та А. Юдко зазначали, що тип монетарної поведінки буде змінюватися залежно від ставлення особистості до грошей. З погляду гармонійної монетарної поведінки, гроші повинні виступати знаряддям для досягнення певних цілей, таких як комфортне існування, високий рівень життя, саморозвиток та інше, але при цьому самі гроші не є запорукою абсолютного щастя і самоціллю, до якої потрібно прагнути [5]

Важливе місце серед досліджень ставлення до грошей займають роботи, які аналізують чинники, що впливають на ставлення до грошей. Саме тому у своїй роботі Паршак А. проаналізував основні праці зарубіжних та вітчизняних дослідників щодо чинників ставлення до грошей. Наступним етапом, використовуючи підхід розроблений в лабораторії організаційної та соціальної психології імені Г.С. Костюка НАПН України [33, 34], були визначені чинники, які відповідно розподілили на три рівні: макро-, мезо- та мікрорівень. Розглянемо послідовно зазначені групи чинників.

Розглянемо, насамперед, з чинники макрорівня. До цього рівня відносять чинники ставлення до грошей на рівні держави та нації.

Так, А. Medina провів крос-культурне дослідження за допомогою MAS (Money Attitude Scale), метою дослідження було порівняння монетарних атитюдів іспаноамериканців та англо-американців. Дослідження показало, що іспаноамериканці мали більш низькі показники по факторам «час збереження» та «якість». Автори довели, що національні та етнічні особливості суттєво впливають на грошову поведінку, особливо, що пов'язано зі збереженням, витратами та азартними іграми. Атитюди, що

стосуються часу та контролю є важливими корелятами грошової поведінки [49].

R. Lynn дослідив національні особливості ставлення до грошей (на прикладі 43 країн). Він встановив, що ступінь цінності грошей для жителів країни пов'язана з показниками її економічного зростання, тобто важливість грошей в житті людей стимулює їх економічну активність і економічний прогрес країни. Було виявлено також, що коли гроші в достатку, люди починають сприймати їх як меншу цінність [48].

В іншому дослідженні, виконаному J. Hitchcock, R. Munroe, R. Munroe, порівнювався середній дохід на душу населення в 84-х країнах і середній розмір грошових знаків в країні. Статистично значущий результат кореляційного аналізу полягав у тому, що в країнах з меншим доходом купюри і монети були більшого розміру, ніж в країнах з високим доходом [57].

Переходимо до розгляду чинників мезорівня, до них були віднесені чинники ставлення до грошей у різних соціально-економічних групах та організаціях.

С.Г. Яновська досліджуючи ціннісний аспект ставлення до грошей та особливості грошової задоволеності підприємців, встановила такі особливості: по-перше, існують суттєві особливості ставлення до грошей у людей, що займаються підприємництвом. Ці особливості виявляються на рівні потреб і ступеня їх задоволення, соціальних установок, переживань, пов'язаних з грошима; по-друге, у підприємців нижче цінність грошей і вище рівень грошової задоволеності. У них раціональніше і усвідомлене ставлення до грошей, порівняно з не підприємцями; по-третє, підприємці швидше навчаються новим правилам поведінки в економічній ситуації, впевненіші в собі у фінансових питаннях, частіше орієнтовані на об'єктивне і раціональне сприйняття ситуації, що склалася, і пошук вирішення проблеми, більш раціонально ставляться до грошей, є більш впевненими у фінансових питаннях [42].

І, нарешті, розглянемо чинники ставлення до грошей на мікрорівні, які включають психологічні особливості особистості, такі як мотиваційно-вольові якості, темперамент, локус контролю, впевненість в собі та інші.

У роботі Паршака розглянуті роботи зарубіжних дослідників в яких досліджувалися мотиваційно-вольові кореляти ставлення до грошей. В цих дослідженнях було виявлено, що люди, які більш рішучі та мають виражене самовладдя, менш відчують комплекс неповноцінності та заздрість з приводу грошей, менш турбуються ними. Отримані результати свідчать також про те, що більш рішучі та самостійні не вважають гроші єдиною опорою, не ставляться до них дуже значуще. Люди, яким важко брати на себе відповідальність, демонструють деформацію в грошовій поведінці. Для несамостійних людей гроші часто слугують компенсатором дефіцитів певних якостей особистості [30].

Отже можна дійти висновку, що люди, які володіють вольовими якостями, мотивом досягнення, інтернальністю менш хвилюються щодо нестачі грошей, краще контролюють фінансову ситуацію, не вважають гроші моральним злом, не демонструють обмеженої споживчої поведінки, менш відчують утруднення, приймаючи рішення про витрати [29].

Формування в особистості ставлення до грошей – невід’ємна частина монетарної соціалізації, в ході якої засвоюються також монетарні цінності, монетарні мотиви, монетарні норми, монетарні домагання особистості, стратегії монетарної поведінки [12].

1.2. Розкриття феномену задоволеності життям

Історична ретроспектива вивчення феномену «задоволеність життям» показала започаткування роботи в цьому напрямку в західній психології десь у другій половині 60-х років ХХ століття. Водночас існували окремі клінічні концепції, що ґрунтувались на досвіді психологічної практики. В радянській психології ця проблема мало розроблялась і тільки на початку 90-х років почали з’являтися публікації з цього приводу [27].

В українській науці розробляються соціологічний та соціально-психологічний ракурси проблематики задоволеності життям (В.А. Гупаловська, Є.І. Головаха, Н.В. Паніна, В.М. Духневич, О.М. Плахова, Т.М. Титаренко, Д.К. Корольов, М.В. Савчин, Ю.М. Олександров).

В історії психології як науки існує достатня кількість різних поглядів на проблему визначення феномену задоволеність життям в багатьох галузях психології. Так, задоволеність життям розумілася або була пов'язана з низкою факторів: у низці психолого-філософських поглядів – відсутність невдоволення й отримання вигоди від своїх дій; форма або один із видів кінцевого результату задоволення потреб, або виникнення смислів у підходах гуманістів та екзистенціалістів; результат первинної когнітивної оцінки того, що буде критерієм стану задоволеності й подальшим зіставленням із ним свого життя, яке задовольняє критеріям або не задовольняє в когнітивній психології [39].

Так само задоволеність життям пов'язують із доданими зусиллями для досягнення поставлених цілей, тобто чим сильніша депривація, тим більшим буде задоволеність від її зникнення в деяких відгалуженнях біхевіоральної парадигми. Існують також психофізіологічні напрями вивчення питання задоволеності життям, що пов'язують його з роботою мозкових систем та ін [18, 20].

Якщо ми звернемо погляд на саме тлумачення терміну «задовольняти» то його визначають, як «бути відповідним до чіїхось вимог, сподівань», а термін «задоволеність» (satisfaction) розглядається як суб'єктивна оцінка якості тих чи інших об'єктів, умов життя й діяльності, життя в цілому, відносин із людьми, самих людей, у тому числі й самого себе (самооцінка).

Поняття «задоволеність життям» широко використовується в суспільних науках як категорія, яке певним чином є відображенням якості умов життя людини, ступінь задоволення її потреб. При цьому, якість життя також можна визначити як ступінь комфортності людини як у своєму внутрішньому світі, так і в рамках свого суспільства. Критерії якості життя

використовуються для оцінки рівня життя людей при розробці різних медичних і соціальних програм для різних груп населення. Якість життя особистості є індивідуальним і суб'єктивним поняттям, що об'єднує в своїй суті найважливіші сфери життя людини, задоволення яких свідчить про позитивну якість життя, а негативне сприйняття свого життя – про негативну якість життя [32].

Отже, можемо зробити висновок, що соціальне самопочуття й благополуччя людини значною мірою визначається системою соціального управління життєзабезпечення, де проектується єдиний рекреаційний комплекс, що охоплює всі напрямки взаємодії людини з її природним, культурним і соціальним оточенням. Однією з найважливіших складових категорії «задоволеність життям» є суб'єктивні умови екзистенції людини.

Дуже часто поняття «задоволеність життям» пов'язують із фактором суб'єктивного благополуччя особистості. Суб'єктивне благополуччя – це когнітивно-афективна оцінка ситуації, що склалася, як благополучної чи неблагополучної. Роль когнітивної оцінки грає відповідно задоволеність життям, яка є оцінкою різниці між існуючим станом справ та ідеальною ситуацією, а роль афективної оцінки відіграють позитивні та негативні емоції та стани, які пов'язані із буденним досвідом [23].

Дослідники часто визначають задоволеність життям як суб'єктивну, когнітивну та рефлексивну оцінку, думка про те на скільки все було і залишається благополучним.

Сучасні синоніми задоволеності життям: «щастя» і «суб'єктивне благополуччя». Однією з переваг використання терміна «задоволеність життям» замість слова «щастя» є те, що він підкреслює суб'єктивний характер поняття. Слово щастя також використовується для позначення об'єктивного блага; особливо філософами. Крім того, перевага терміну «задоволеність життям» перед терміном «суб'єктивне благополуччя» полягає в тому, що задоволеність життям відноситься до загальної оцінки життя, а не до поточних почуттів чи конкретних психосоматичних симптомів [8].

Поняття «задоволеність життям» є дуже неоднозначним. Найчастіше його використовують лише для опису того, що відчуває людина в певний проміжок часу, тобто конкретного феноменологічного стану людини. Це той стан, в якому ми знаходимося, коли відчуваємо задоволення, ейфорію тощо. Ми усі безпосередньо з ним стикалися у житті, це той момент коли ми несподівано розуміємо, що у нас все у житті добре, життя йде згідно визначеного нами шляхом, і ми від цього відчуваємо себе задоволеними. Коли термін «задоволення життям» використовується в цьому першому значенні, нічого більше не потрібно, щоб бути задоволеним, ніж відчувати себе щасливим або бути в щасливому настрої. Таку задоволеність життям називають «психологічною» (або «місцевою») задоволеністю життям [41].

Крім того, деякі філософи, такі як Фельдман, використовують термін «задоволеність життям» у іншому значенні. Коли вони говорять про задоволеність життям особистості, вони мають на увазі лише те, що вона живе добре. Крім того, вони розуміють, що життя є хорошим, якщо воно має високий рівень добробуту [54].

Одним з основних компонентів особистісного благополуччя, більшістю дослідниками, вважається задоволеність життям, яке може розглядатися як усвідомлена оцінка свого життя [22].

При побудові концепції якості життя для економістів об'єктивним є рівень життя в сенсі економічних, тобто соціально-побутових умов, а для представників гуманістичних наук є ступінь задоволення потреб. Таким чином, переживання задоволеності життям залежить від задоволення потреб, рівня домагань, вимог до себе й очікувань від життя, а також від можливостей реалізації своїх прагнень. Особистість має балансувати між задоволенням власних потреб і потреб суспільства; вона повинна підтримувати рівновагу між внутрішніми механізмами функціонування й умовами середовища, соціально-психологічного простору. Таку внутрішню рівновагу особистості визначають як суб'єктивне благополуччя [40].

Подальший розвиток дістало положення про детермінованість задоволеності життям, ставленням до себе, самооцінкою, характером міжособистісних стосунків.

Також задоволеність життям розглядають крізь призму емоційно-оціночного ставлення до життя. Воно визначається основними ставленнями особистості до себе, до соціального світу, до окремих найбільш значущих для індивіда осіб. Характер емоційного ставлення до життя головним чином детермінований інтерперсональними чинниками, тобто ставленням особи до значущих інших, ставленням з їхнього боку, у цілому – задоволенням потреб соціальної належності, а також емоційним ставленням до себе. Оціночний компонент ставлення до життя зумовлюється самооцінкою, задоволенням потреб компетентності в цілому [6].

Вірна Ж.П. у своїх роботах зазначає, що задоволеність життям виходить від соціального інтересу як основи людського існування. Вона припускала, що люди живуть певною своєю вигадкою й уявленнями про належне, і на поведінку людини більшою мірою впливають очікування, пов'язані з майбутнім, ніж події минулого. Тоді можна говорити про те, що задоволеність життям людей залежить від їхніх власних очікувань стосовно майбутнього, тобто людина буде задоволена своїм власним життям, якщо воно буде збігатися з її вимогами та сподіваннями. Дослідниця посилалася на те, що люди, визначаючи за допомогою створення своїх особистих цілей, визначають свою поведінку й стиль життя [3].

Для представників гуманістичних наук задоволеність життям визначається задоволеністю потреб. Потреба – це особливий стан психіки індивіда, усвідомлена ним незадоволеність, відчуття нестачі чогось, відображення невідповідності між внутрішнім станом і зовнішніми умовами [21].

В основу теорії ієрархії потреб А. Маслоу покладено: по-перше, тезу про те, що поведінка людини спрямовується намаганням задовольнити її найсильнішу на даний момент потребу; по-друге, передбачення, що потреби

людини мають ієрархічну структуру, тобто вони можуть бути впорядковані за критерієм зростання їх важливості для людини; по-третє, припущення, що найсильніша потреба визначає поведінку людини доти, доки вона не буде задоволена [25].

Якщо одночасно існують дві або більше однаково сильні потреби, то домінуючою є потреба нижчого рівня. Це означає, що потреби задовольняються в певному порядку: потреби нижчого рівня мають бути в прийнятному ступені задоволені, перш ніж для даної людини стануть істотно важливими потреби більш високого рівня. Задоволення потреб вищих рівнів можна досягти шляхом створення атмосфери, котра поліпшує міжособистісні контакти індивідів [4].

На задоволеність життям людей впливають різноманітні чинники. У сучасних психологічних дослідженнях вказують на такі: матеріальне благополуччя; соціальний статус; досягнення поставлених цілей; рівень самореалізації і самоактуалізації; особиста і сімейна безпека (рівень криміналізації життя і свавілля влади); соціальна стабільність; клімат й інші умови середовища; наявність вільного часу і добре організованого дозвілля; гармонійні стосунки у сім'ї; міжособистісні стосунки; здоров'я; вік та ін [10, 17].

Задоволеність життям – це інтегральний показник, який об'єднує в собі багато компонентів. Задоволеність життям, головним чином, визначається досягнутими цілями, подоланими труднощами, своєчасністю змін, які відбуваються в особистому та професійному житті. І відповідно до того, як задоволеність життям пов'язана із досягненнями і бажаними змінами, вона залежить від таких характеристик, як віра у власні сили, вміння оцінити наслідки своїх дій, планування.

На рівень задоволеності життям впливає весь комплекс характеристик пов'язаних із невротизмом, - підвищена тривожність, схильність відчувати почуття провини знижують задоволеність життям, що виявляється на клінічних популяціях.

Поняття задоволеності життям є поліфакторним. Одним з факторів, який впливає на задоволеність життям, є наявність роботи, але тут варто зауважити, що не стільки сам факт роботи, скільки психологічні аспекти роботи, такі, як: різноманітність та самостійність праці, її усвідомленість, суспільна цінність, емоційний фон, характер відносин із колегами та керівництвом [9].

Наступний фактор який виділяють дослідники є вільний час (рукоділья, перегляд ЗМІ, заняття спортом, прогулянки, відвідування музеїв, виставок, подорожі, відвідування кафе, ресторанів, танців тощо). Цей фактор має більшу значущість, ніж робота, це можна пояснити наявністю власного вільного простору для діяльності, який пов'язаний з внутрішньою мотивацією індивіда, отриманням задоволення від спілкування, украпленням почуття ідентичності, наявністю можливостей для розрядки та відпочинку.

Ще одним важливим фактором є здоров'я. Тут логічно все зрозуміло, у стані хвороби ні про яке задоволення життям не може йти мова.

Деякі вчені пропонують виділяти ще один фактор, а саме фактор-особистість. До нього включають рівень самоповаги, самооцінку, екстраверсія/інтроверсія, усвідомленість життям.

Варто зазначити, що рівень задоволеності життям завжди залежить від декількох факторів, але не зводиться до їх суми.

Поняття задоволеності життям означає загальну оцінку життя. І тут цікавий момент, оцінка того, що життя «захоплює», не обов'язково означає, що воно «приносить задоволення». У житті може бути занадто багато хвилювань і занадто мало інших якостей. Тому відповідно загальна оцінка життя включає в себе всі відповідні критерії у свідомості людини: наприклад, наскільки добре людина себе почуває, наскільки вірогідно виправдаються очікування, наскільки бажаними вважаються різні фактори тощо. Отже, коли ми оцінюємо задоволення життям, то ми має оцінювати життям загалом, а не якусь конкретну сферу життя, бо задоволеність від

якоїсь сфери життя може збільшити оцінку життя, але не є її прямою складовою [58].

Поняття «задоволеність життям» широко використовується в суспільних науках як категорія, що відображає якість умов життя людини, ступінь задоволення її потреб. При цьому, якість життя також можна визначити як міру комфортності людини як у своєму внутрішньому світі, так і в рамках свого суспільства. А. Адлер зазначав, що задоволеність життям виходить від соціального інтересу як основи людського існування. Він припускав, що люди живуть вигадкою й уявленнями про належне, і на поведінку людини набагато більше впливають очікування, пов'язані з майбутнім, ніж події минулого [7].

Деякі дослідники, в основному філософського спрямування, визначають Задоволення як стан душі. В їх розумінні цей термін стосується як «задоволення», так і «насолоди». Таким чином, він охоплює когнітивні, а також емоційні оцінки. Задоволення може бути як швидкоплинним, так і стабільним у часі [58].

Специфіка психологічного дослідження якості життя зосереджується, насамперед, у тому, що акцент робиться на його суб'єктивному характері. Із погляду психології, задоволеність життям являє собою «складну, динамічну соціально-психологічну освіту, яка заснована на інтеграції когнітивних й емоційально-вольових процесів, які характеризуються суб'єктивним емоційально-оцінним відношенням і володіє спонукальною силою, що сприяє дії, пошуку, керуванням внутрішніми та зовнішніми об'єктами» [40].

Поширена думка, що залежність задоволеності життям від віку має «U-образну форму», причому задоволеність життям знижується до середнього віку, а потім зростає. Так було проведене масштабне міжнаціональне дослідження вікових періодів та задоволеності життям і дослідники визначили, що у більшості вивчених суспільств благополуччя зазвичай буває високим у молодому і літньому віці та найнижчим у віці близько 40 років. Більшість дослідників, що вивчають взаємозв'язок між станом в шлюбі і

задоволеністю життям, вважають, що останнє впливає на сімейний стан – щасливіші люди з більшою вірогідністю одружилися і продовжують жити щасливим сімейним життям. Дохід і освіта, викликають підозру, як фактори, оскільки взаємозв'язок між ними і благополуччям може бути частково неправданим. У цього роду дослідженнях основна контрольна змінна – це лонгітюдне дослідження, яке дозволяє вивчати зміну благополуччя людей упродовж їх життєвого шляху. Так само проводилися відтворюючі дослідження в США з даними про щастя і так само було отримано підтвердження того, що результати наближаються до U-образної моделі [53].

1.3. Зв'язок задоволеності життям зі ставлення до грошей у студентів. Огляд сучасних досліджень.

В загальному вважається, що задоволеність життям залежить від різноманітних чинників: об'єктивних і суб'єктивних передумов економічного, політичного, психологічного та соціально-психологічного характеру. У сучасній психології досліджено багато факторів, які пов'язані з цим явищем: матеріальне благополуччя; соціальний статус; досягнення поставлених цілей; рівень самореалізації і самоактуалізації; особиста і сімейна безпека (рівень криміналізації та свавілля влади); соціальна стабільність; клімат й інші умови середовища; наявність вільного часу і добре організованого дозвілля; гармонійні стосунки у сім'ї; міжособистісні стосунки; здоров'я; вік та ін. Найбільш впливовим є матеріальні показники. Люди працюють, щоб заробляти більше. Купують, щоб почувати себе краще. Накопичують гроші і не можуть з ними розлучитися, тому що вони далися важкою працею, або витрачають все до останньої копійки і відчуваються спустошеними. Здається, що гроші дають змогу жити краще, але вони не заміщують почуття задоволеності, благополуччя і добробуту [43].

Дослідники зі всього світу вивчають зв'язок задоволеності життям зі ставленням до матеріальної вигоди й грошей та того, наскільки людина є зануреною в процес їх накопичування, яким чином їх витрачає.

Хіді Б. та Муфелі Р. визначили фактори, які змінювали траєкторію задоволеності життям: стабільність задоволеності життям насамперед обумовлена стабільними рисами особистості, батьківським впливом, також це пов'язано з відмінностями та змінами в особистих цінностях/життєвих пріоритетах (просоціальні, сімейні та матеріалістичні цінності) та поведінкових виборах (фізичні вправи, соціальна участь і мережі, відвідуваність церкви, баланс між роботою і дозвіллям) [56].

С.Г. Яновська досліджуючи ціннісний аспект ставлення до грошей та особливості грошової задоволеності підприємців, встановила, що, існують суттєві особливості ставлення до грошей у людей, що займаються підприємництвом. Ці особливості виявляються на рівні потреб і ступеня їх задоволення, соціальних установок, переживань, пов'язаних з грошима. В ході дослідження було виявлено, що у підприємців нижче цінність грошей і вище рівень грошової задоволеності. У них раціональніше і усвідомлене ставлення до грошей, порівняно з не підприємцями. Також було з'ясовано, що підприємці швидше навчаються новим правилам поведінки в економічній ситуації, впевненіші в собі у фінансових питаннях, частіше орієнтовані на об'єктивне і раціональне сприйняття ситуації, що склалася, і пошук вирішення проблеми, більш раціонально ставляться до грошей, є більш впевненими у фінансових питаннях [42].

Цікавим дослідженням було М.Сімків, вона досліджувала відмінності між молодими людьми, які працюють в державних та комерційних установах. Як результат виявилось, що молоді люди, які працювали в комерційних організаціях демонстрували вищі показники за фактором «гроші як благо» і «гроші як засіб для досягнення і демонстрації успіху», а люди, які працювали у державних установах продемонстрували більш високі показники за шкалою «планування витрат». Як висновок, молоді люди, які працюють в

комерційних організаціях, зазвичай, надають грошам високу вартість, а працюючі в державних установах характеризуються як більш педантичні, бо проектують всі доходи та витрати, і для них гроші є емоційно більш негативно забарвлені, та символізують більше зло, ніж добро [37].

С.Г. Яновська, Р.Л. Туренко, Г.В. Фоломеева, досліджуючи ставлення студентів до грошей, виявила відмінності в оцінці грошей: у студентів, що демонструють високий рівень суб'єктивної готовності до фінансового самозабезпечення, гроші цінуються значно вище, ніж у студентів, що демонструють низький рівень готовності до фінансового самозабезпечення. Але для обох груп студентів гроші несуть конфліктний зміст: при високих показниках за фактором «оцінка», характеристики за факторами «сила» та «активність» значно нижчі. Були виявлені також відмінності в емоційному ставленні до великих грошей студентів двох груп: в групі, суб'єктивно готової до фінансового самозабезпечення, великі гроші викликають одноманітні емоції, а в групі з низькою готовністю до фінансового самозабезпечення - суперечливі. Також у більшій частині студентів, що демонструють високий рівень суб'єктивної готовності до фінансового самозабезпечення, гроші викликають почуття щастя, радості, захвату, а у студентів, що демонструють низький рівень суб'єктивної готовності до фінансового самозабезпечення, гроші викликають менше щастя, а також почуття самотності та агресії [43].

У своїх дослідженнях Л.М. Карамушка та О. Г. Ходакевич встановили, що з підвищенням рівня вираження мотивації досягнення знижується значущість для студентів власних переконань, принципів та цінностей у їх ставленні до грошей [16].

При дослідженні впливу темпераменту (за Айзенком) на ставлення до грошей було виявлено, що екстраверти ставляться до грошей більш відкритими, комфортніше, ніж інтроверти. У свій час люди з сильним почуттям контролю над своїми грошима демонстрували слабшу тривожність та екстравертованість. Щодо нейротичних інтровертів, то вони схильні

вважати, що гроші є більш важливими у їх житті та вони більш скритні в грошових питаннях, в порівнянні з емоційно стабільними інтровертами [14].

A. Hanley, M. Wilhelm проводячи дослідження підтвердили свою гіпотезу про те, що компульсивні споживачі мають відносно нижчу самооцінку, ніж «звичайні» споживачі, і мають більшу віру в гроші, що відображає їх символічну здатність підвищувати самооцінку [55].

Л.М. Карамушка та О. Г. Ходакевич також вивчали вплив локус контролю на різні вияви ставлення студентів до грошей і у ході дослідження були зроблені такі висновки:

а) з підвищенням рівня вираження інтернального локус контролю підвищується орієнтація студентів на власну трудову (підприємницьку) активність, на оцінку того, що вищий навчальний заклад іде назустріч студентам, однак знижується орієнтація на роботу у фірмі батьків та вплив на ставлення до грошей друзів та однокурсників;

б) з підвищенням рівня вираження екстернального локус контролю підвищується орієнтація студентів на роботу у фірмі батьків, а також знижується оцінка вищого навчального закладу щодо сприяння проходженню практики, де студенти отримують заробітну плату [16].

Яновська С. встановила, що задоволеність життям пов'язана зі ставленням до грошей і самооцінкою власної жадібності. Люди з високим рівнем задоволеності життям високо оцінюють поняття «гроші», надають їм силу та активність. Гроші визначаються як засіб, за допомогою якого можливо змінювати власне життя, вони надають сили та можливості для перетворення себе й оточуючого світу та контролю за витратами, заощаджень без проблем та конфліктів [41].

Було визначено наявність зв'язку задоволеності життям та факторами самооцінки жадібності: зворотній зв'язок між шкалою задоволеності життям та фактором «безмежна жадібність» та прямий зв'язок з фактором «Завбачлива жадібність» та «Розумна жадібність». Людина, сенсом життям якої стає накопичення втрачає саме життя, адже безмежне накопичення та

користолобство не робить людину щасливою та задоволеною, з іншого боку, наявність розважливості та передбачливості гармонізує заробітки та витрати. (Яновська про жадібність)

Дослідження К.Радіонової та Т.Вашеки зв'язку задоволеності життям з ціннісно-сміисловою сферою студентської молоді показало, що існує зв'язок рівня задоволеності власним життям та осмисленістю життя, його насиченістю цікавими позитивними подіями та емоціями, а також наявністю цілі в житті. Виявилось, що більш задоволеними були ті студенти, які вважали, що вони є господарями свого власного життя та в змозі їх керувати. Позитивна оцінка пройденого етапу життя також підвищує рівень задоволеності життям і навпаки. Отже, можемо зробити висновок, що пошук сенсу в житті, позитивна переоцінка минулого та постановка досяжних, реалістичних цілей сприяє підвищенню рівня задоволеності власним життям у студентської молоді [35].

Проведене дослідження О.Власова-Чмерук та А. Юдко дозволило зафіксувати актуальний стан економічної свідомості сучасної молоді в аспекті ставлення до грошей та їх зв'язку з показниками задоволеності життям. Негативна валентність установок щодо грошей (грошова одержимість, неадекватна поведінка з грошима, сприйняття грошей як інструменту влади і впливу) погіршує переживання задоволеності життям у різних сферах. Натомість економічний оптимізм, спокійне і зважене ставлення до грошей, відчуття того, що власний достаток відповідає власним потребам, допомагає людині відчувати задоволення від життя [5].

Висновок до 1 розділу

Після теоретичного аналізу сутності грошей та ставлення до них, ми дійшли висновку, що в історичній рестроспективі гроші певним чином трансформувалися, якщо раніше гроші були засобом досягненні певної цілі, то під час розвитку суспільства гроші стали вже самоціллю, перетворилися на

незалежну цінність, тобто гроші тепер існують не лише для покращення функціонування економіки, а й для формування «економічної людини».

Монетарна поведінка – це економічно-фінансова поведінка, що включає в себе роботу виключно з грошовими ресурсами на основі установок і правил поводження з грошима, які вже сформувалися в конкретної особи.

Також були розглянуті чинники які певним чином впливають на ставлення студентів до грошей, ці чинники були розподілені між трьома рівнями, а саме: макрорівень – чинники, які спричинені особливостями розвитку суспільства (політика, соціокультурне середовище, економіка); мезорівень – ставлення до грошей у різних соціально-економічних групах/організаціях; мікрорівень стосується психологічних особливостей людини (темперамент, мотиваційно-вольові якості, локус контролю та інше)

При теоретичному дослідженні феномену задоволеність життям нами було пропрацьовано ряд термінів, аби виділити чим вони відрізняються та як взаємопов'язані між собою, отже, Суб'єктивне благополуччя – це когнітивно-афективна оцінка ситуації, що склалася, як благополучної чи неблагополучної. Роль когнітивної оцінки грає відповідно задоволеність життям, яка є оцінкою різниці між існуючим станом справ та ідеальною ситуацією, а роль афективної оцінки відіграють позитивні та негативні емоції та стани, які пов'язані із буденним досвідом. Щодо відмінностей у понятті «щастя та задоволеність» то тут можна говорити про те, що «щастя» використовується більше для позначення об'єктивного блага, у той час як «задоволеність життям» підкреслює саме суб'єктивний характер поняття.

Отже, задоволеність життям у нашій роботі ми визначали, як оцінка різниці між існуючим станом справ та ідеальною ситуацією.

Було виділено чинники, які впливають на рівень задоволеності життям. На задоволеність життям людей впливають різноманітні чинники: матеріальне благополуччя; соціальний статус; досягнення поставлених цілей; рівень самореалізації і самоактуалізації; особиста і сімейна безпека (рівень криміналізації життя і свавілля влади); соціальна стабільність; клімат й інші

умови середовища; наявність вільного часу і добре організованого дозвілля;
гармонійні стосунки у сім'ї; міжособистісні стосунки; здоров'я; вік.

РОЗДІЛ 2. МЕТОДОЛОГІЯ ДОСЛІДЖЕННЯ

2.1. Опис методів дослідження

Для нашого дослідження були відібрані 3 методики, а саме: методики на вивчення задоволеності життям – «Індекс життєвої задоволеності» А.О. Неугартен в адаптації Н.М.Паніної [29] та «Шкала задоволеності життям» Дінера в адаптації Т.Грубі [2]; для дослідження ставлення до грошей було використано методичку «Шкала грошових уявлень та поведінки» А. Фернема в модифікації М.Сімків [38] та авторська анкета. Розглянемо більш детально кожен з методик.

1. «Індекс життєвої задоволеності». Опитувальник, що діагностує індекс життєвої задоволеності, відображає загальний психологічний стан людини, ступінь її психологічного комфорту та соціально-психологічної адаптованості. Тест «Індекс задоволеності життям» може бути використаний для диференційованої оцінки особливостей стилю життя, потреб, мотивів, установок, ціннісних орієнтацій людини з метою визначення, які з них позитивно позначаються на його загальному психологічному стані, а які негативно.

Тест «Індекс життєвої задоволеності» (Neugarten A.O.), розроблений групою американських учених, які займаються соціально-психологічними проблемами геронтопсихології, був вперше опублікований у 1961 році і незабаром набув широкого поширення. Методика була перекладена та адаптована Н.В. Паніною у 1993 році. Опитувальник ІЖУ складається з 20 питань, що відображають різні аспекти загального психологічного стану людини та її задоволеності життям.

Цей опитувальник, окрім загального ІЖЗ, також має 5 шкал, а саме:

1) Інтерес до життя. Шкала відображає ступінь ентузіазму, захопленого ставлення до звичайному повсякденному житті.

2) Послідовність в досягненні цілей. Високі показники за даною шкалою відображають такі особливості ставлення до життя, як рішучість, стійкість, спрямовані на досягнення цілей. Низька оцінка за цією шкалою відображає пасивне примирення з життєвими невдачами, покірне прийняття всього, що приносить життя.

3) Узгодженість між поставленими і досягнутими цілями. Високі показники відображають переконаність людини в тому, що він досяг або здатний досягти тих цілей, які вважає для себе важливими.

4) Позитивна оцінка себе і власних вчинків. Так само як оцінка людиною своїх зовнішніх і внутрішніх якостей. Високий бал відображає високу самооцінку.

5) Загальний фон настрою. Шкала показує ступінь оптимізму, задоволення від життя.

Індекс загальної життєвої задоволеності визначається нарахуванням балів за ключом. Максимальний індекс життєвого задоволення становить 40 балів. Для власників високого значення індексу характерні низький рівень емоційної напруженості, висока емоційна стійкість, низький рівень тривожності, психологічний комфорт, високий рівень задоволеності ситуацією та своєю роллю у ній. Середня життєва задоволеність – 25–30 балів. Показники менше ніж 25 балів вважаються низькими. (ДОДАТОК А)

2. «Шкала задоволеності життям» Е. Дінера. Методика SWLS (Satisfaction With Life Scale) розроблена у 1985 році групою вчених під проводом професора Е. Дінера.

Задоволеність життям, згідно з авторською концепцією, це широке поняття про психологічний комфорт людини, яка передбачає:

- інтерес до життя, мотивованість, азарт;
- цілеспрямованість та рішучість;
- вміння розставляти пріоритети та систематично рухатися від мети до мети;
- позитивне сприйняття власних якостей та вчинків;

- піднятий загальний настрій фону [46].

В основі оцінки опитувальника – психічне здоров'я респондента та його позитивне світосприйняття. Порушити такий баланс можуть як суб'єктивні, так і глобальні чинники. Навіть забезпечена та успішна людина в умовах зтяжненого політичного чи соціального конфлікту відчує дискомфорт, стрес, які можуть перерости у депресію. Навпаки, незаможна, нещасна людина не зможе адекватно сприйняти загальну атмосферу гармонії та тріумфу в суспільстві, оскільки сама вона щодня стикається з серйозними пригнічуючими труднощами. Життєве задоволення рівною мірою відображає стан респондента та соціально-економічних умов, у яких той перебуває, загалом. (ДОДАТОК Б)

3. «Шкала грошових уявлень та поведінки» А. Фернема в модифікації М.Сімків. А. Фернем є автором методики «Шкала грошових уявлень та поведінки» (Money Belief and Behaviour Scale) (1984)), яка вимірює типи грошових настановлень. Ця методика в оригіналі налічує 60 тверджень, що відображають особистісні уявлення стосовно грошей та поведінку з ними. Для формулювання списку тверджень автором було використано такі джерела: 1) методика «Шкала Монетарних Настановлень» (MAS) (автори К. Ямаучі та Д. Темплер); 2) твердження, які зазначаються в роботах, пов'язаних із психологічними особливостями грошей (Г. Голдберг та Р. Льюїс); 3) твердження з опитувальника «Мідас» (Midas) (автор В. Рубінштейн) [5].

Текст методики «Шкала грошових уявлень та поведінки» був перекладений Мар'яною Сімків на українську мову та відредагований. У процесі перекладу були враховані морфологічні та синтаксичні особливості української мови та особливості української психологічної термінології. Унаслідок цього, формулювання деяких тверджень були змінені. Проте основний зміст кожного твердження збережений. Також піл час адаптації буда зменшена кількість запитань з 60 до 47. Ця методика включає такі шкали:

«Грошова одержимість» Низькі показники свідчать про те, що людина не зацікавлена в грошах і не вважає за потрібне постійно хвилюватися за своє фінансове становище, така людина не відчуває себе нижчою за людей, які мають більш високий фінансовий статус. Високі показники говорять про те, що людина постійно хвилюється за своє фінансове становище та часто фантазує про те, що можна придбати за гроші. Така людина думає, що гроші — це єдине, на що можна розраховувати, і вони можуть вирішити всі її проблеми.

«Влада (сила)». Низькі показники по даній шкалі демонструють, що людина не схильна використовувати гроші як засіб впливу на інших людей. У той час високі показники свідчать про те, що Для людини гроші — це засіб, за допомогою якого можна впливати на інших людей та досягати таким чином власних цілей. Вона може використовувати гроші для того, щоб керувати, залякувати та «купувати» людей власною щедрістю.

«Економність». Низькі показники - людина не схильна до економії та накопичування грошей. Високі показники говорять, що 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.

«Неадекватна поведінка з грошима». Низькі показники характеризують людину, яка 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 ж показники (7–10 стенів). 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.(ДОДАТОК В)

Також для дослідження ставлення до грошей ми використали авторську анкету, яка включала запитання, які мали б виявити, куди респонденти витрачають гроші, як би вони хотіли заробляти гроші, у якому віці на їх погляд варто починати заробляти гроші та інші (ДОДАТОК Г)

2.2 Опис вибірки

В дослідженні прийняли участь студенти трьох вищих навчальних закладів міста Київ, а саме студенти КНУ імені Тараса Шевченка, КПІ ім. Ігоря Сікорського та НУБіПу. Загалом вибірка складала 57 досліджуваних з них 29 жінок (51%) та 28 чоловіків (49%) віком від 18 до 23 років.

Вибірку склали студенти різних спеціальностей: психологія (25%), педагогіка(21%), інженерія(28%), журналістика(26%).

Серед респондентів були присутні представники всіх курсів бакалаврату та магістратури, більшу частину вибірки представляли студенти 2 курсу (24,1%) та 3 курсу (35,2) бакалаврату.

Для більш детального аналізу до авторської анкети нами було введено питання «Чи маєте Ви досвід роботи?». Відповіді респондентів розподілилися таким чином «Так» відповіли 28 респондентів (49,1%), «Ні» – 29 респондентів (50,9%).

Також ми ввели запитання про місце проживання респондентів, щоб дослідити, які ще чинники можуть впливати на задоволеність життям. Як бачимо з результатів 75% проживають в Україні під контролем ЗСУ, та лише 7% - на тимчасово окупованій території після 24.02.2022 р. Такий розподіл не дає підстав говорити про вплив місця проживання на задоволеність життям у даному дослідженні (рис.2.2.1).

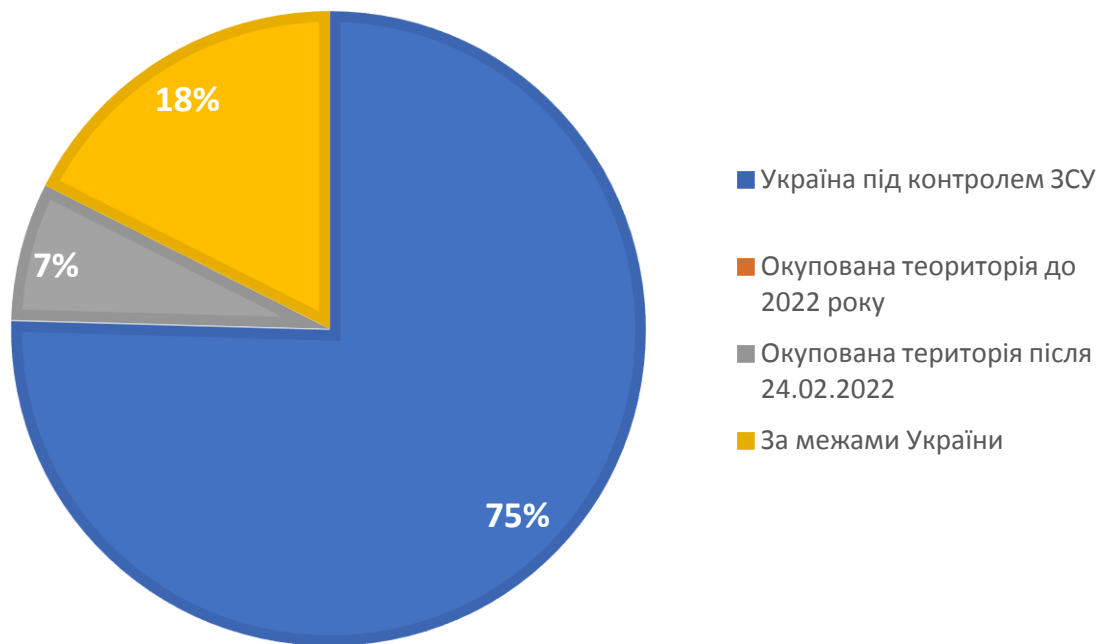


Рис. 2.2.1. Результати опитування місця проживання респондентів (%)

На питання чи є у Вас родичі, які знаходяться на тимчасово окупованій території 74% відповіли «Ні».

З опитаних на питання «Чи маєте Ви втрати пов'язані з війною?» 5 осіб зазначили втратити майна та 2 особи – втрата близьких, інші 50 респондентів сказали, що не мають ніяких втрат пов'язаних з повномасштабним вторгненням.

Також вдалося встановити, що 70% опитаних нами студентів не мають родичів або знайомих у ЗСУ. Відповіді на ці питання дозволяють нам відкинути певною мірою вплив деяких чинників на задоволення життям, саме у нашій вибірці, а саме проживання власне чи родичів на тимчасово окупованих територіях; тривога за рідних і близьких, які знаходяться у ЗСУ.

Висновки до 2 розділу

1. При проведенні дослідження нами було використано три методики: дві з них на вивчення задоволеності життям, а саме «Індекс життєвої задоволеності» О. Неогартен в адаптації Н. Паніної, «Шкала задоволеності життям» Е. Дінера в мотивізації Т. Грубі; одна методика на вивчення ставлення до грошей «Шкала грошових уявлень та поведінки» в модифікації М. Сімків; а також була застосована авторська анкета на дослідження ставлення до грошей та умов життя.

2. Вибірку склали студенти трьох вищих навчальних закладів міста Київ, а саме студенти КНУ імені Тараса Шевченка, КПІ ім. Ігоря Сікорського та НУБіПу. Загалом вибірка складала 57 досліджуваних з них 29 жінок (51%) та 28 чоловіків (49%) віком від 18 до 23 років.

РОЗДІЛ 3. ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ЗВ'ЯЗКУ СТАВЛЕННЯ ДО ГРОШЕЙ ІЗ ЗАДОВОЛЕНІСТЮ ЖИТТЯМ У СТУДЕНТІВ

3.1. Описова статистика результатів дослідження

3.1.1 Наступним етапом було дослідження як студенти ставлять до грошей та як схильні їх витратити. Ми запитали як студенти ставляться до грошей: 33 особи (58%) відповіли, що позитивно, 19 осіб (33%) – нейтрально, і лише 5 респондентів відповіли, що мають негативне ставлення до грошей (рис. 3.1.1).

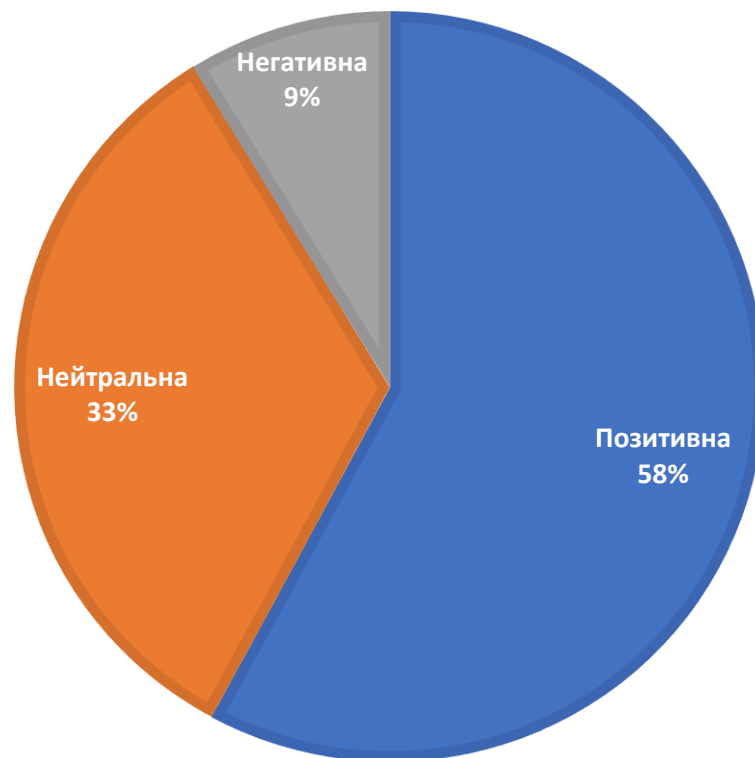


Рис. 3.1.1. Результати опитування ставлення до грошей (%)

На запитання «Який Ваш фінансовий статус зараз» відповіді респондентів розподілилися таким чином: 31 особа утримує себе сама, 12 особам частково допомагають батьки і 14 осіб повністю утримують батьки (рис. 3.1.2.).

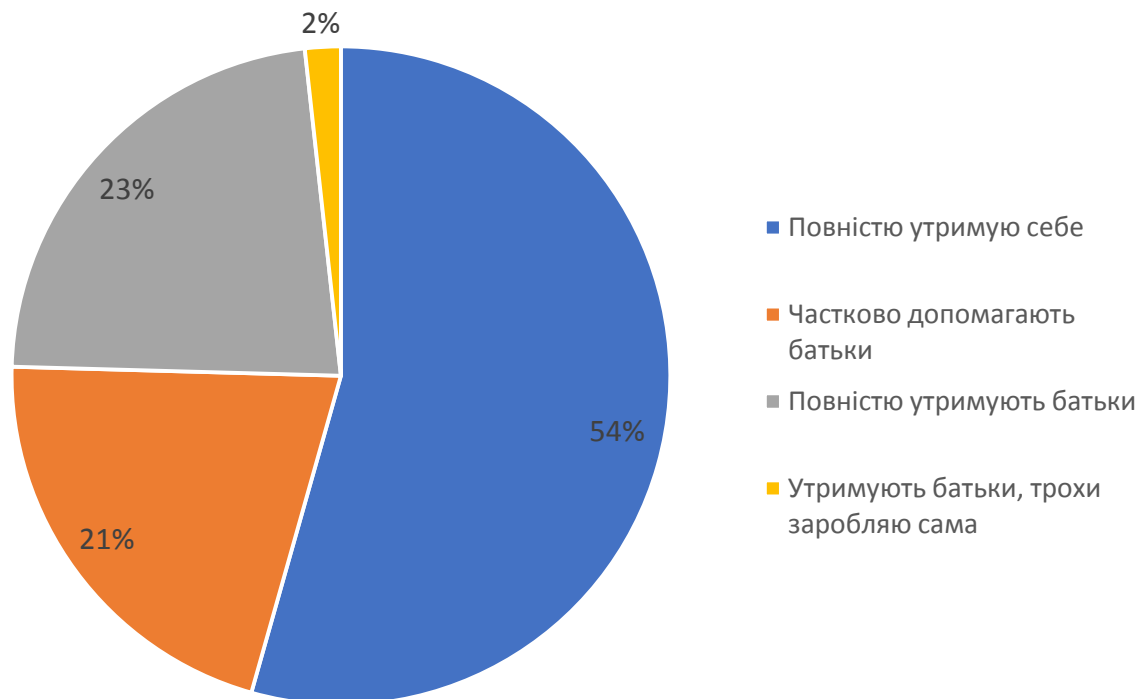


Рис. 3.1.2. Результати опитування про фінансовий статус респондентів

Цікавим виявилось дослідити куди студенти витрачають гроші, ми запропонували вибрати зі списку можливі варіанти (можна було обирати кілька варіантів) або дописати власні. В результаті ми отримали, що 88% витрачають свої гроші на саморозвиток; 42% – на допомогу близьким; 63% – на задоволення власних життєво важливих потреб; 44% - на розваги; на волонтерство витрачає 10,5%; на допомогу ЗСУ – 26%. Як бачимо більшість студентів насамперед задовольняють свої буденні потреби та спрямовують свої фінанси на саморозвиток, найменшу частину вони спрямовують на волонтерство та допомогу ЗСУ (рис. 3.1.3).

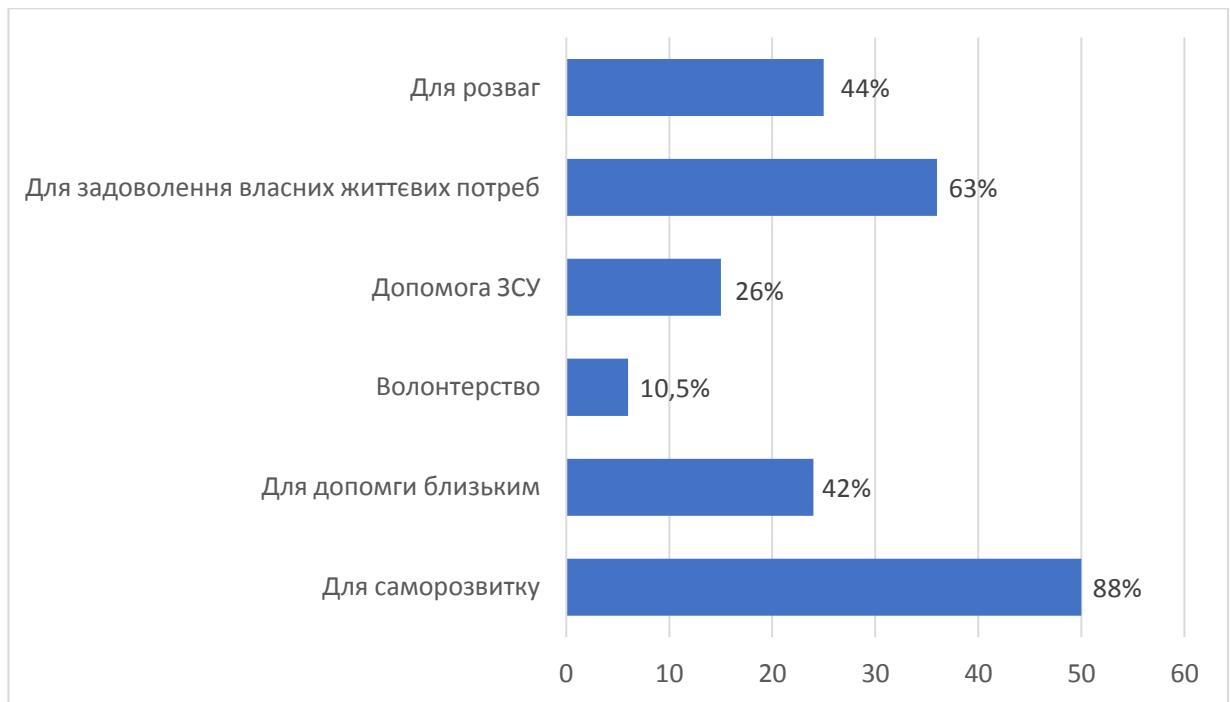


Рис. 3.1.3. Результати розподілу напрямків витрачання грошей респондентами

Опитувані студенти також давали відповідь на запитання у якому віці на їх думку варто починати заробляти гроші. Відповіді розподілилися таким чином: 19 осіб вважають, що незалежно від віку, коли є потреба; 18 осіб сказали, що необхідно починати заробляти гроші до 20 років; 12 респондентів – від 20 до 24 років, і лише 8 осіб вважає, що необхідно починати заробляти гроші після 24. Такий розподіл можна пояснити, що більшість молодих людей вступивши до ВНЗ мають бажання повністю сепаруватися від батьків і тому свої перші гроші починають заробляти ще до 20 років. 24 роки – це той вік, коли в середньому особа закінчує магістратуру і скоріш за все особи, які обрали цей варіант націлені заробляти гроші за професією. Загалом бачимо тенденцію, що студенти в сучасному світі намагаються починати заробляти гроші після 18 років, або коли бачать у цьому потребу (сюди також відносяться особи, які можуть заробляти з 16 років (рис. 3.1.4.).

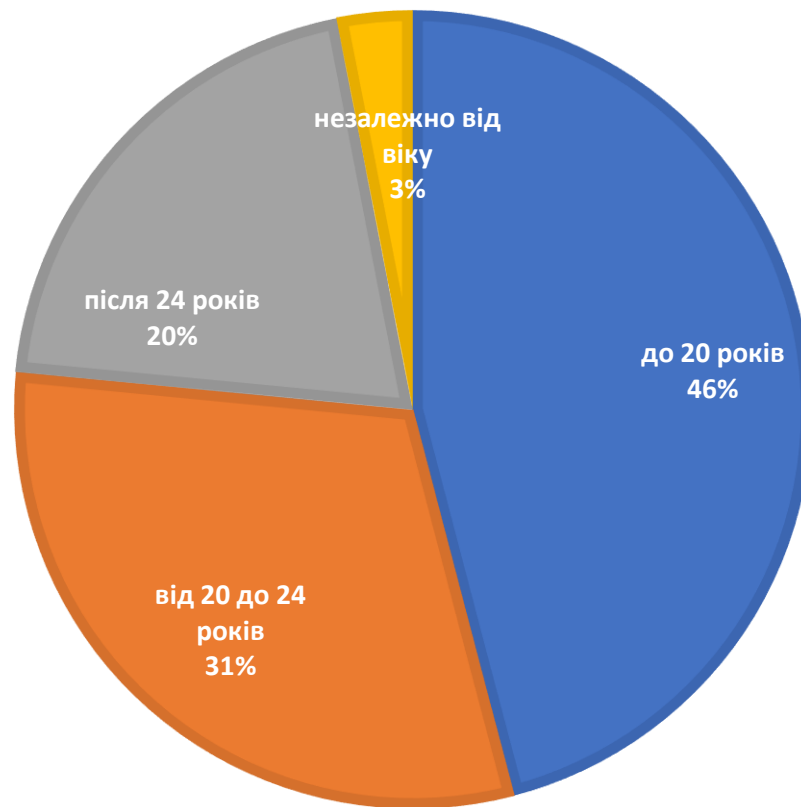


Рис. 3.1.4. Розподіл поглядів у якому віці варто починати заробляти гроші (%)

Ми проаналізували яким способом опитані нами респонденти заробляють гроші, найчастіше студенти надають перевагу підробітку не пов'язаному з обраною ними спеціальністю (сюди можна віднести кафе/ресторани, кур'єрські служби і тд) 47,3%, також часто студенти заробляють гроші виконанням навчальних завдань/практичних 29,1%, рідше займаються роботою за спеціальністю 23%.

Також можемо проаналізувати бажаний шлях отримання грошей, загалом опитані нами студенти бажають заробляти гроші шляхом заробляння грошей у результаті виконання того чи іншого виду діяльності 82,5%; шляхом діяльності, яка швидко приносить прибуток – 50,9%; через отримання спадку чи у виграші в лотерею всього 21,1%; та шляхом укладання вигідного шлюбу трохи більше 22,8% (рис. 3.1.5.).

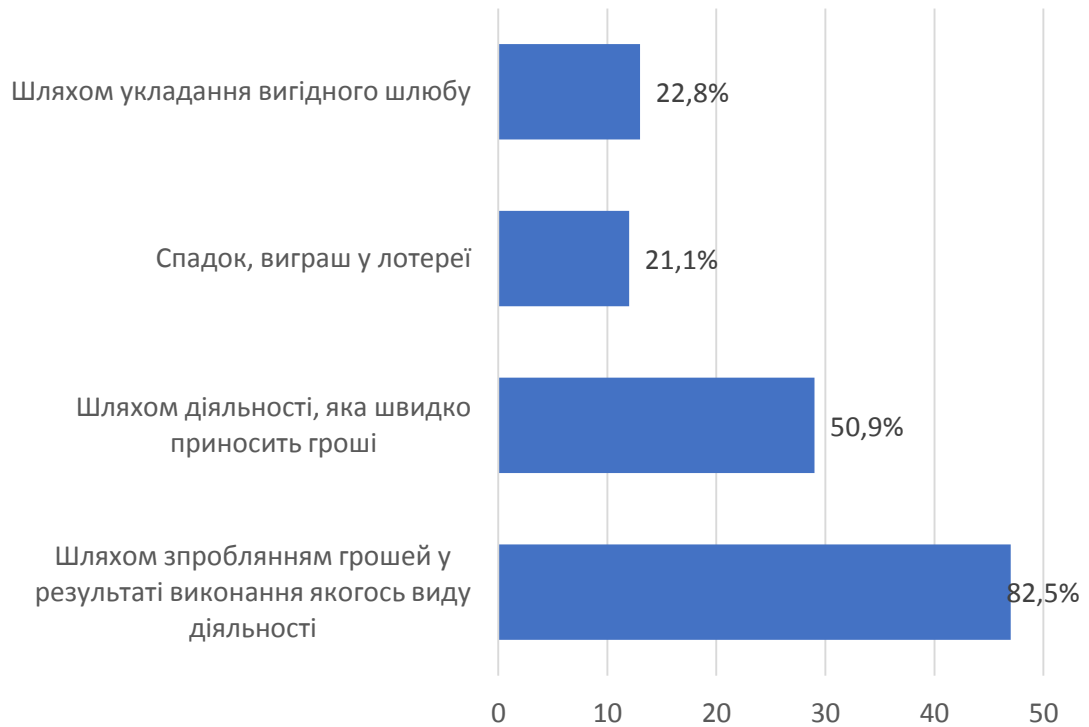


Рис. 3.1.5. Розподіл бажаних шляхів заробляння грошей (%)

Також було питання стосовно того, хто чи що впливає на формування ставлення до грошей, загалом більшість студентів дали відповідь, що в основному впливають родина (61,4%), власний життєвий досвід(61,4%) та власні переконання, принципи(56,1%); найнижчі показники були за шкалами друзі (19,3%), обрана спеціальність (14%), політика ВНЗ (1,8%), одногрупники (3,5%) (рис. 3.1.6.).

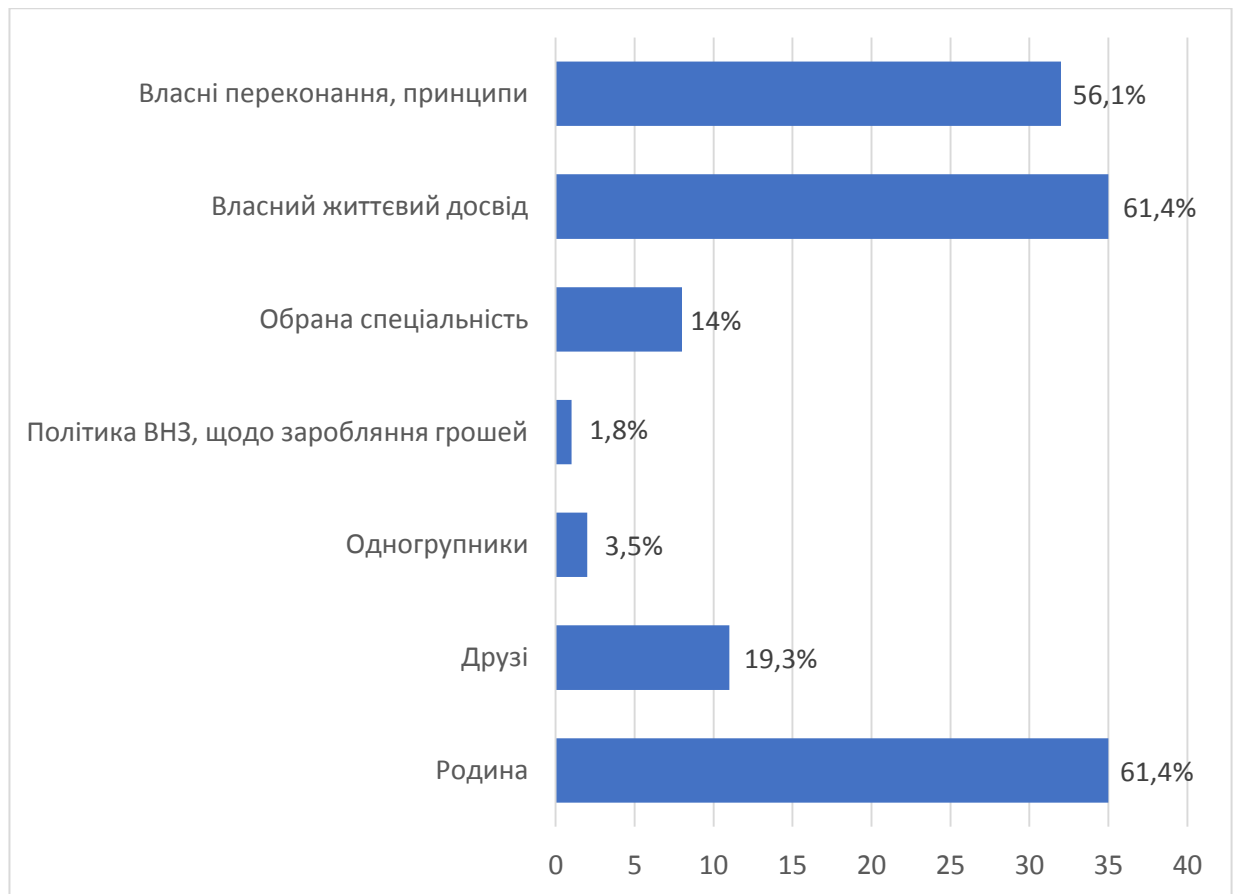


Рис. 3.1.6. Розподіл факторів впливу на ставлення до грошей

3.1.2

Розглянемо більш детально результати респондентів за методикою «Індекс життєвої задоволеності» в адаптації Н.М.Паніної. Аналізуючи сучасні дослідження для порівняння отриманих нами результатів ми використовували результати отримані М.А.Наливайко у своїй роботі «Вплив ціннісних орієнтацій на міру задоволеності власним життям у молодому віці» [26].

Перша шкала цієї методики є «Інтерес до життя» результати за цієї шкалою можуть коливатися від 0 до 8 балів. Як бачимо з результатів найбільше студенти набирали 4 та 6 балів, що свідчить про наявний позитивний інтерес до життя ($\sigma = 1,85$; $M = 6$; $\bar{x} = 4,6$), для порівняння результати М. Наливайко ($\sigma = 1,9$; $\bar{x} = 3,58$), як бачимо середні показники нижчі. Отримані нами результати можуть бути пов'язані з тим, що студентські роки, це такі найбільш активні роки, коли людина намагається

якомога більше відкрити для себе, спробувати щось нове, опановує професію, здобуває нові навички у різноманітних сферах і це безумовно підвищує інтерес до життя особистості. (рис. 3.1.7.).

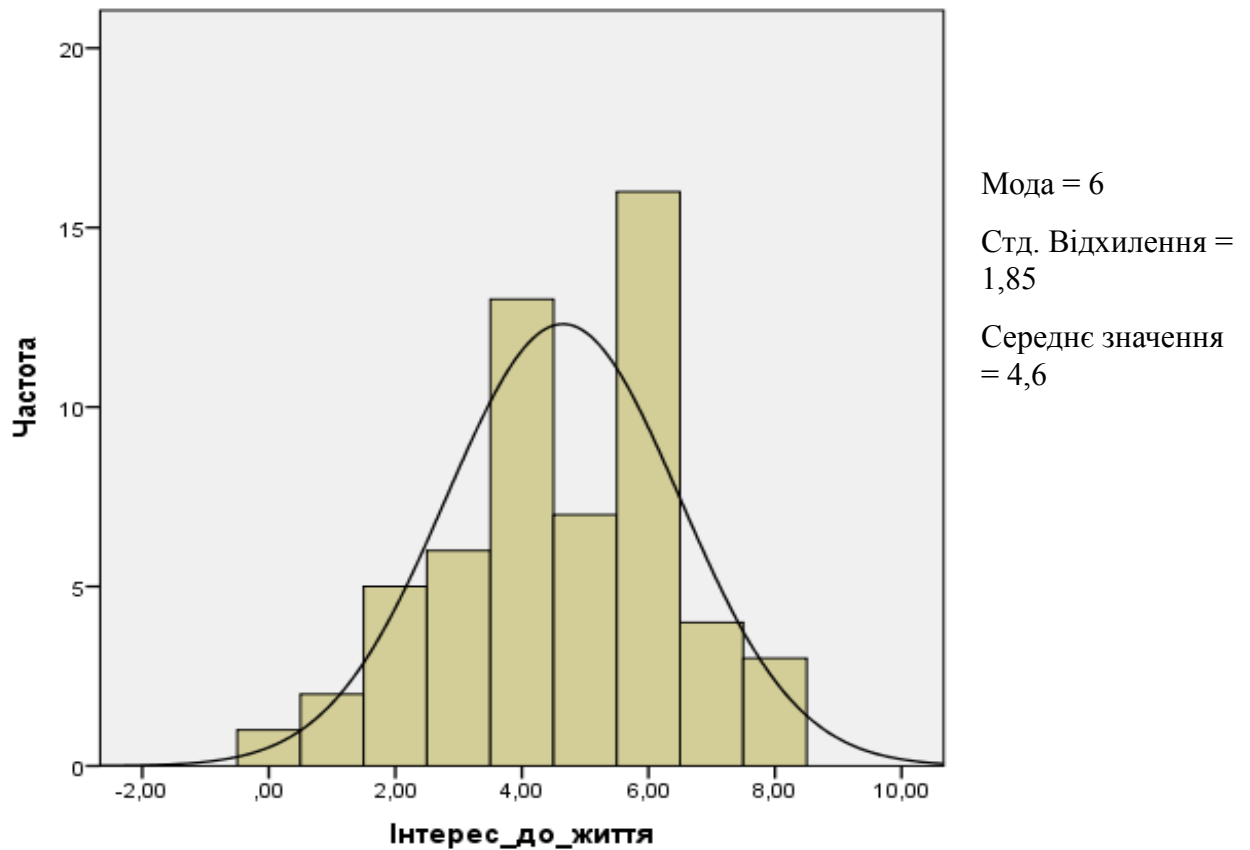


Рис. 3.1.7. Розподіл результатів за шкалою «Інтерес до життя» за методикою «Індекс життєвої задоволеності»

Наступна шкала «Послідовність в досягненні цілей». Як бачимо розподіл навіть нагадує нормальний, більшість результатів свідчить про середній рівень послідовності в досягненні цілей ($\sigma = 1,79$; $M = 4$; $\bar{x} = 4,1$), за результатами М. Наливайко ($\sigma = 1,89$; $\bar{x} = 5,34$), середні показники вищі. Респонденти, які отримали високі показники характеризуються як рішучі, стійкі, спрямовані на досягнення цілей, щодо низьких результатів, то вони описують студентів як осіб з пасивним примиренням з життєвими невдачами, покірне прийняття всього, що відбувається у житті (рис. 3.1.8.).

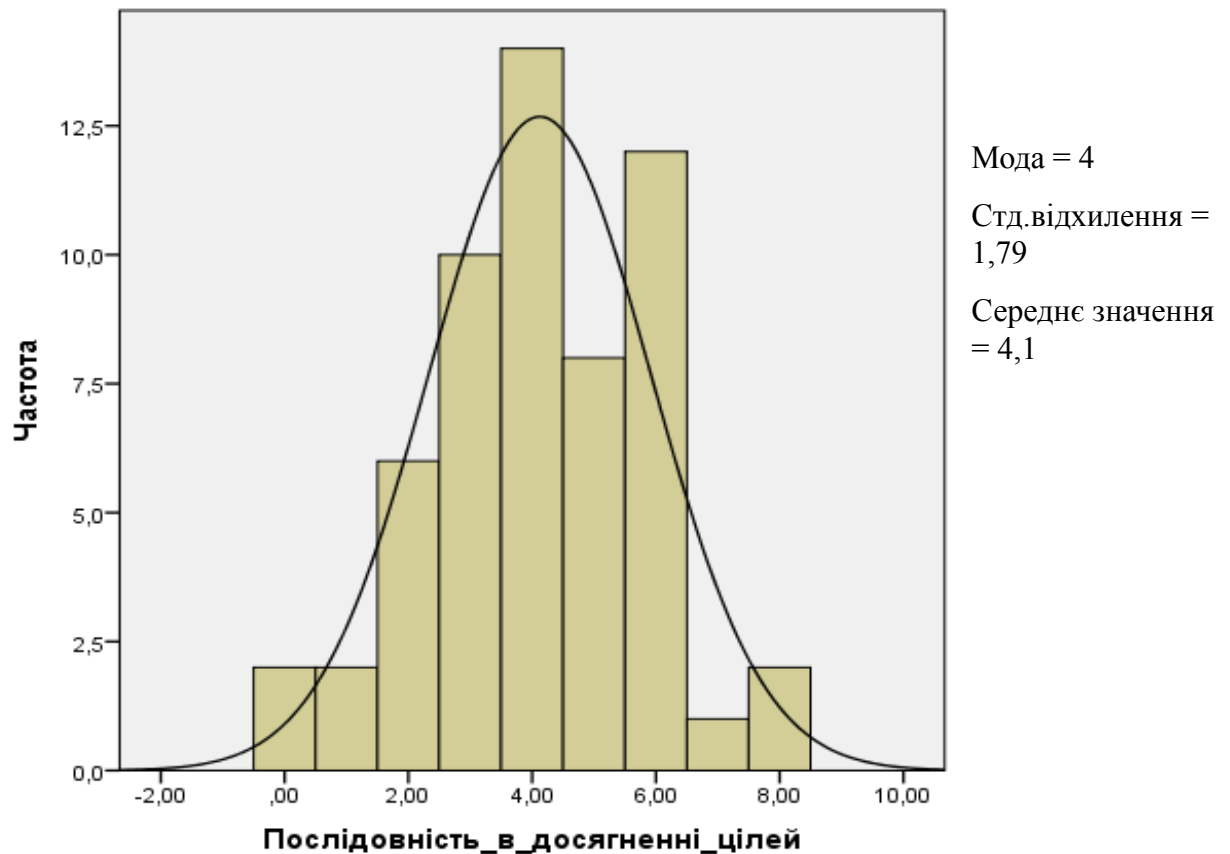


Рис. 3.1.8. Розподіл результатів за шкалою «Послідовність в досягненні цілей» за методикою «Індекс життєвої задоволеності»

Переходимо до шкали «Узгодженість між поставленими і досягнутими цілями», як бачимо з графіку респонденти більше тяжіють до низьких та середніх результатів ($\sigma = 1,7$; $M = 2$; $\bar{x} = 3,7$), за результатами дослідження М. Наливайко ($\sigma = 1,98$; $\bar{x} = 3,82$) показники подібні. Низькі результати характеризують особистість як таку, що не впевнена, що вона досягла або здатна досягти тих цілей, які вважає для себе важливими. Можливо такий розподіл пов'язаний з тим, що студентський вік, це вік певного переосмислення себе, вік повної сепарації від батьків і у такий період людина не завжди впевнена у своїх силах, поки не спробує себе у досягненні бажаного (рис.3.1.9).

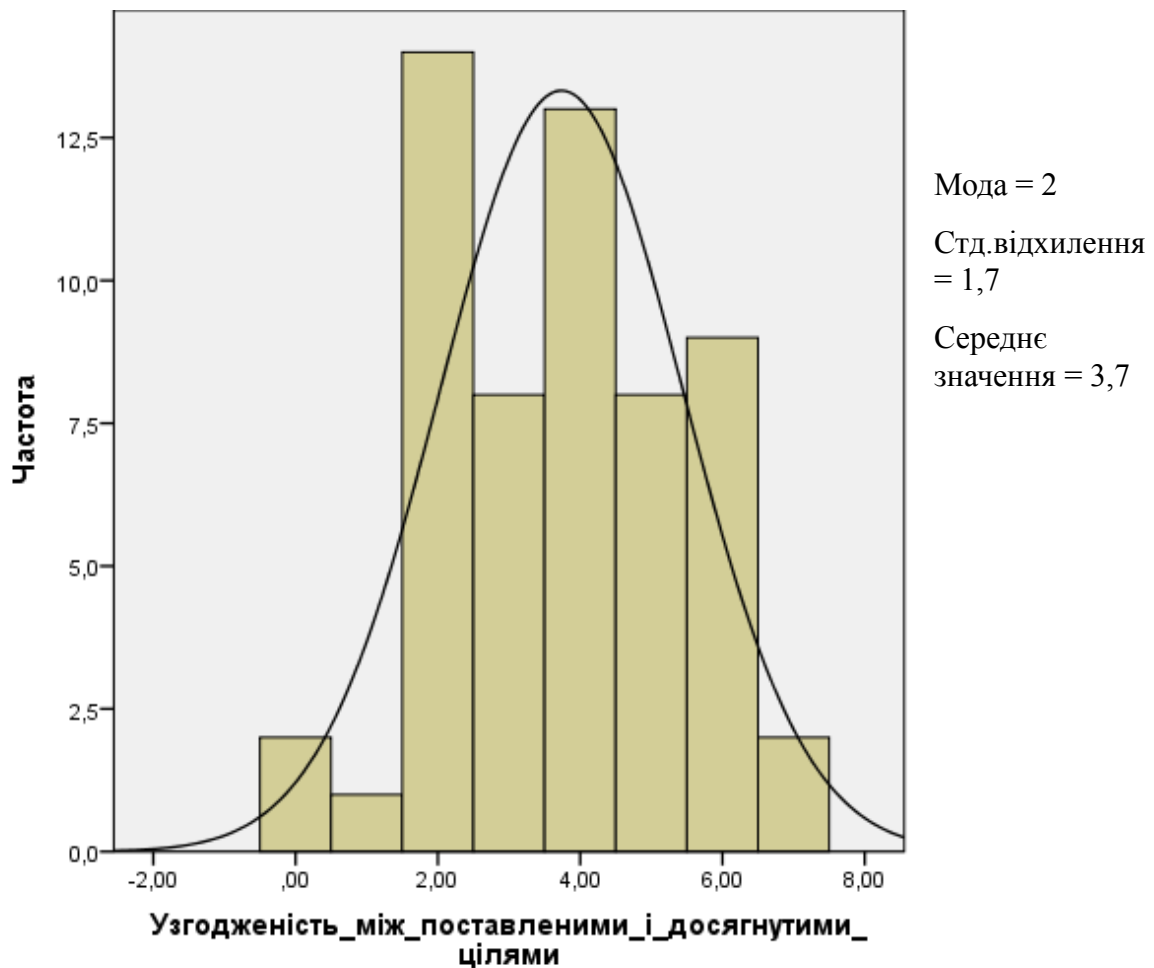


Рис. 3.1.9. Розподіл результатів за шкалою «Узгодженість між поставленими і досягнутими цілями» за методикою «Індекс життєвої задоволеності»

Четверта шкала «Позитивна оцінка себе» за результатами респондентів по цій шкалі можна зробити висновок, що опитані нами студенти схильні оцінювати себе більш позитивно ($\sigma = 2,06$; $M = 6$; $\bar{x} = 5,19$); це свідчить про їх високу самооцінку (рис.3.1.10). А в роботі М. Наливайко ($\sigma = 1,78$; $\bar{x} = 5,46$), стандартне відхилення нижче, що свідчить про те, що респонденти були розподілені ближче у середньому рівні.

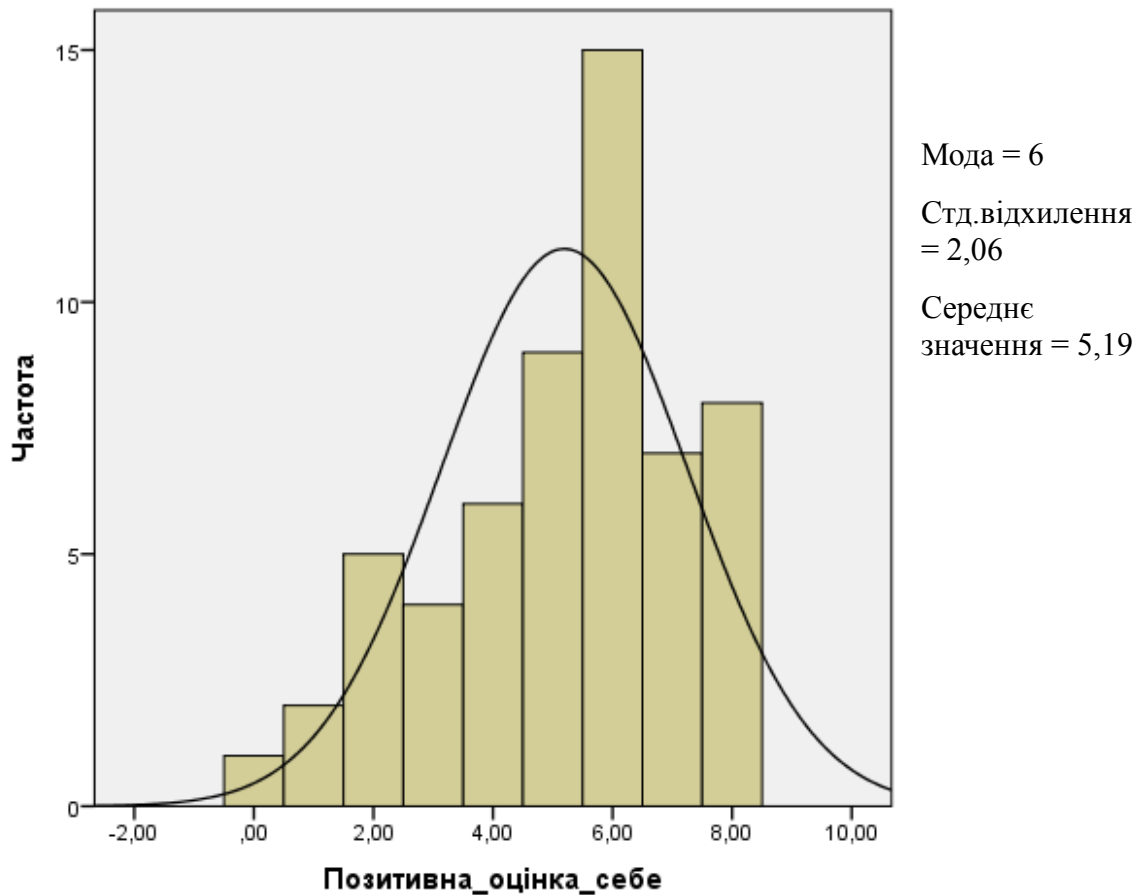


Рис. 3.1.10. Розподіл результатів за шкалою «Позитивна оцінка себе» за методикою «Індекс життєвої задоволеності»

Наступна шкала для розгляду «Загальний фон настрою», тут ми можемо бачити такі результати студенти більше отримали показники, що відносяться до середнього та високо рівня загального фону настрою ($\sigma = 1,9$; $M = 6$; $\bar{x}=5,09$), для прикладу результати описової статистики в роботі М. Наливайко ($\sigma = 2,48$; $\bar{x} = 4,45$), середнє значення трохи нижче ніж у нашому дослідженні, а стандартне відхилення вище, що говорить про, що респонденти більш віддалені від середнього рівня . Оскільки дана шкала відображає ступінь оптимізму, задоволення від життя, то можемо говорити, що в цілому більша частина опитаних нами респондентів відносяться до життя оптимістично і задоволені своїм життям (рис. 3.1.11).

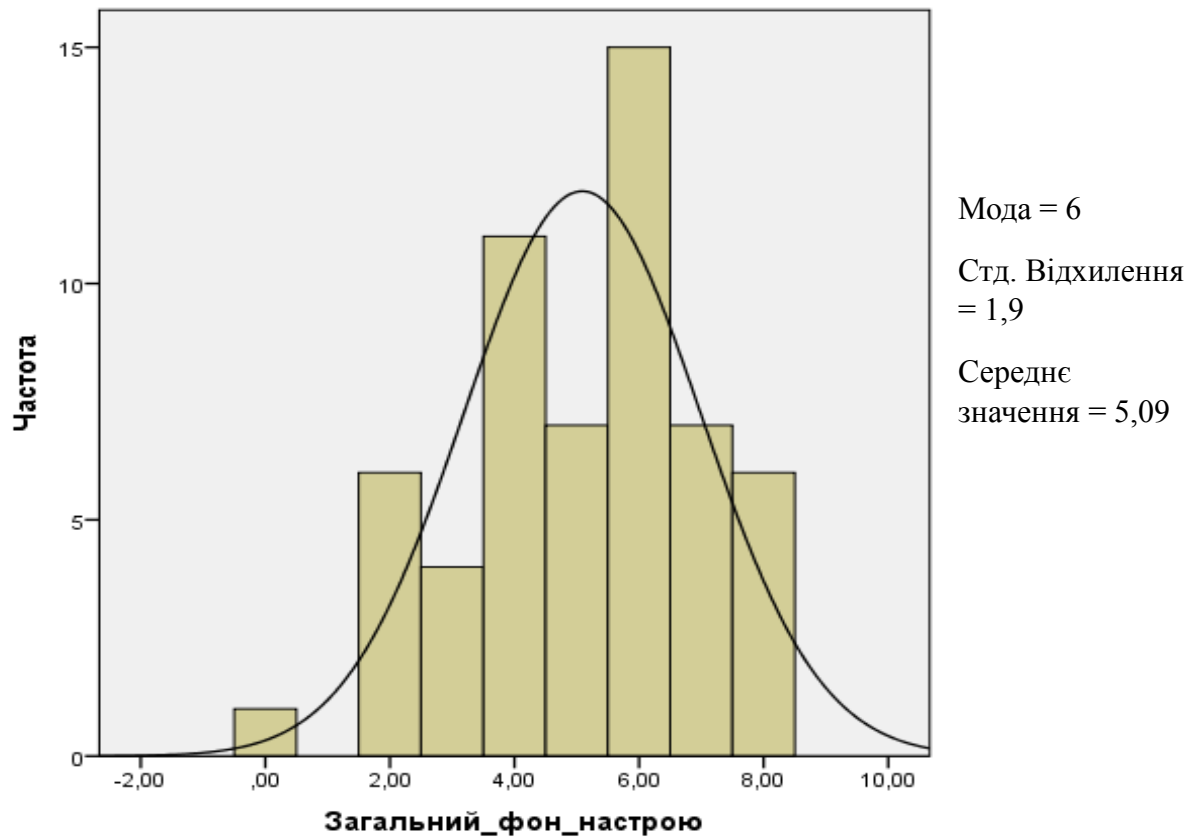


Рис. 3.1.11. Розподіл результатів за шкалою «Загальний фон настрою» за методикою «Індекс життєвої задоволеності»

На останок розглянемо загальний *ІЖЗ* (див.рис.3.1.12.) . Як бачимо з результатів за даною шкалою наша вибірка розмістилася в основному в діапазоні середніх та низьких результатів ($\sigma = 4,7$; $M = 25$; $\bar{x} = 22,8$). У відсотковому співвідношенні маємо 42% задоволених, та відповідно 58 % незадоволених респондентів.

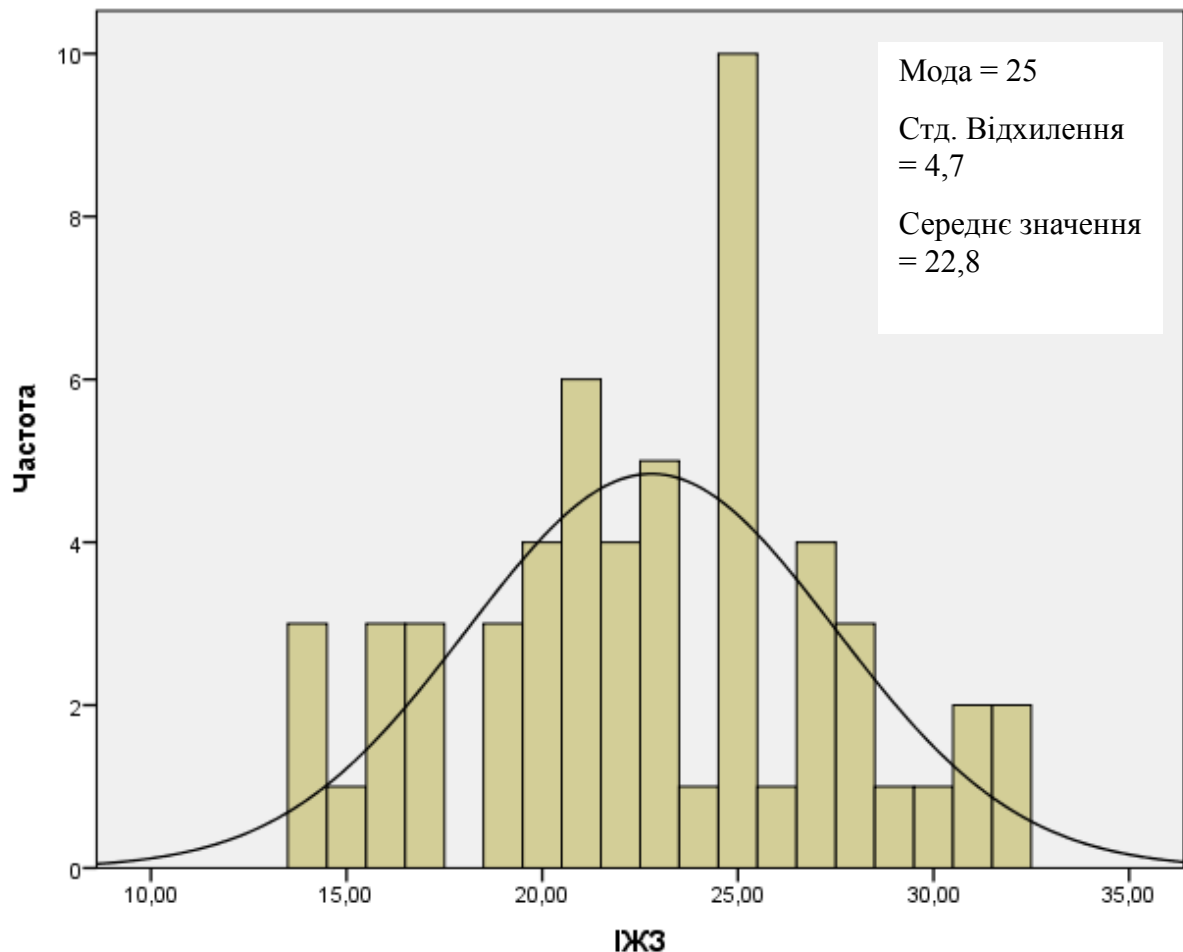


Рис.3.1.12. Розподіл результатів за загальним ІЖЗ за методикою «Індекс життєвої задоволеності»

3.1.3.

Переходимо до розгляду результатів за наступною методикою, а саме «Шкала задоволеності життям» Е.Дінера. Як бачимо результати розподілилися наступним чином ($\sigma = 6,6$; $M = 14$; $\bar{x} = 21,1$) респонденти, які задоволені своїм життям – 52%, при цьому більшість показників зосереджені на рівні «майже задоволені»; не задоволені життям – 40%, і також більшість показників зосереджена на рівні «майже незадоволені» (рис. 3.1.13).

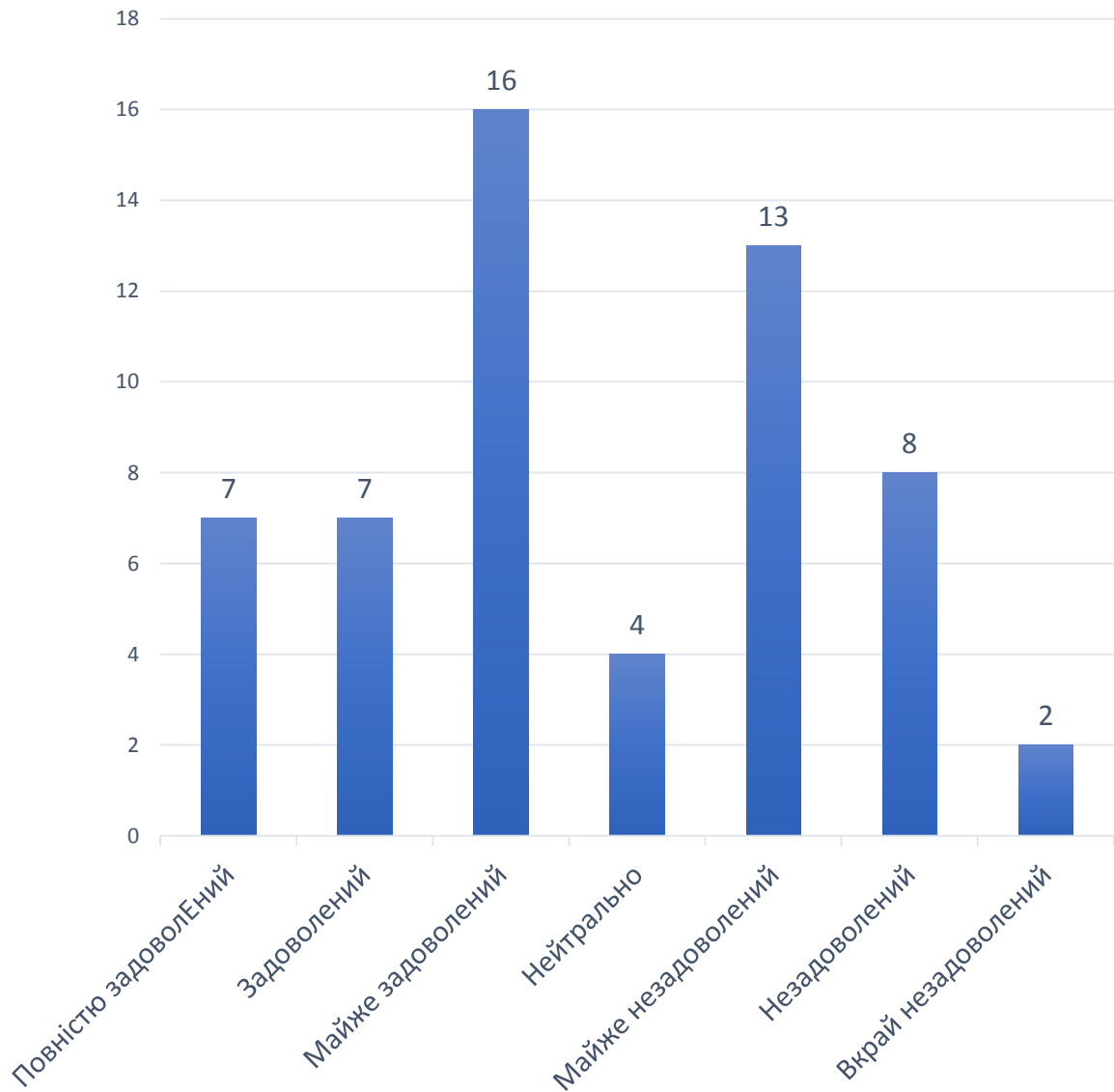


Рис. 3.1.13. Розподіл результатів за методикою «Шкала задоволеності життям» Е. Дінера.

3.1.4

Наостанок розглянемо шкали за методикою «Шкала грошових уявлень та поведінки» А. Фернема в модифікації М.Сімків. Розглянемо дані описової статистики, а саме: мода, середнє значення та стандартне відхилення (див. таблиця 3.1.3).

Таблиця 3.1.3.

Дані описової статистики за шкалами методики «Шкала грошових уявлень та поведінки»

Методика «Шкала грошових уявлень та поведінки»	Мода	Середнє значення	Стандартне відхилення
Грошова одержимість	7	5,7	1,53
Влада	8	6,2	2,08
Економність	5	5,15	1,5
Неадекватна поведінка з грошима	7	5,63	1,64

Перша шкала «Грошова одержимість» З діаграми видно, що більшість результатів зосереджено на середньому рівні – 49%, високий – 33%, низький – 18%. Тобто більшість наших респондентів не мають одержимості грошами, вони не вважають за потрібне постійно преїматися своїм фінансовим становищем, гроші для них не єдина цінність (рис. 3.1.14).

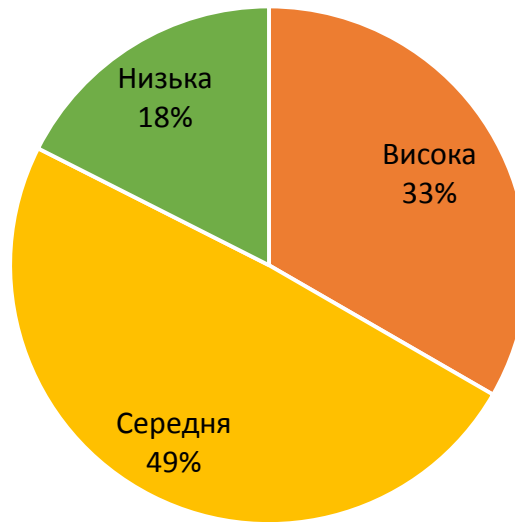


Рис. 3.1.14. Розподіл результатів за шкалою «Грошова одержимість» за методикою «Шкала грошових уявлень та поведінки» М.Сімків

Наступна шкала «Влада». Тут показники розподілилися нерівномірно високому рівню відповідає 49%, середньому – 26%, низькому – 25%. Як бачимо з результатів більшість опитаних нами респондентів мають високий рівень, гроші для таких осіб засіб впливу на інших людей задля досягання своїх цілей, вони пишаються своїм фінансовим статусом (рис. 3.1.15).



Рис. 3.1.15. Розподіл результатів за шкалою «Влада» за методикою «Шкала грошових уявлень та поведінки» М.Сімків

Далі розглянемо шкалу «Економність». Після проведення дослідження виявилось, що 39% опитаних нами студентів мають високий рівень економності, 10% – середній рівень, та 51% – низький рівень економності. Респондентів з низьким рівнем економності можна описати, як не схильних до економії та накопичення, тоді як особи з високим рівнем – намагаються завжди і на всьому економити, завжди думає про ціну (рис. 3.1.16).

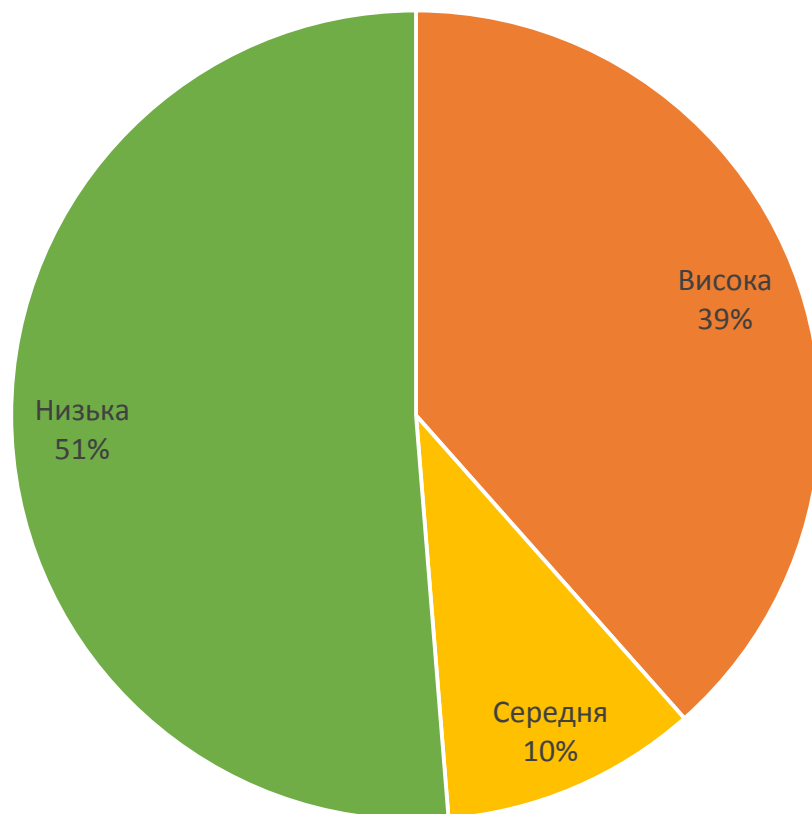


Рис. 3.1.16. Розподіл результатів за шкалою «Економність» за методикою «Шкала грошових уявлень та поведінки» М.Сімків

І остання шкала у цій методиці «Неадекватна поведінка». У цій шкалі відносно рівномірний розподіл між рівнями: високий – 37%, середній – 35% та низький – 28%. Низький рівень демонструє адекватне ставлення до грошей, контроль свого фінансового становища, легко приймаються рішення щодо покупок, у той час як високий рівень характеризується купуванням не потрібних, не обдуманих речей, відчуття провини за витрачання грошей або

навпаки некомфортне самопочуття поки не витратяться останні гроші (рис.3.1.17).

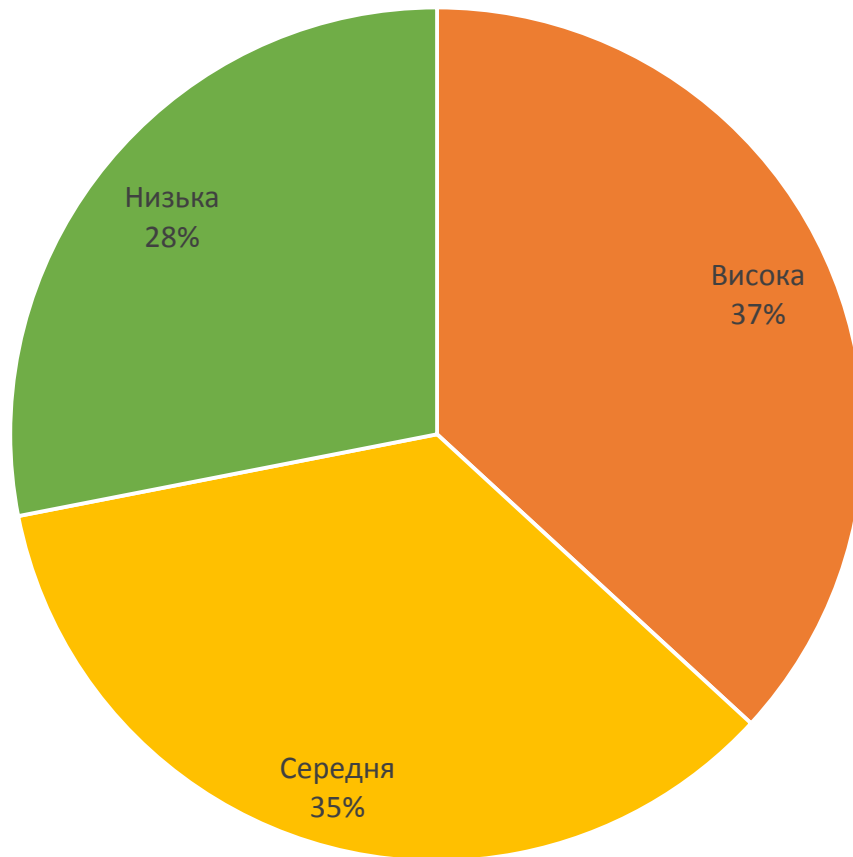


Рис. 3.1.17. Розподіл результатів за шкалою «Неадекватна поведінка з грошима» за методикою «Шкала грошових уявлень та поведінки» М.Сімків

3.2 . Пошук взаємозв'язку між задоволеністю життям та ставленням до грошей

Наступним кроком було проведення нами кореляційного аналізу за коефіцієнтом кореляції r -Спірмена між шкалами методики «Шкала грошових уявлень та поведінки» адаптація М.Сімків (шкали: грошова одержимість, влада, економність та неадекватна поведінка з грошима) та шкалами методики «Індекс життєвої задоволеності» в адаптації Н.М.Паніної (шкали: інтерес до життя, послідовність в досягненні цілей, узгодженість між поставленими та досягнутими цілями, позитивна оцінка себе, загальний фон

настрою та загальний індекс задоволеності життям), а також за «Шкалою задоволеності життям» Е. Дінера в адаптації Т.Грубі.

Після проведення аналізу за допомогою платформи SPSS, нами були виявлені такі кореляційні зв'язки, для початку розглянемо зв'язки між шкалами методик «Шкала грошових уявлень» та «Індекс життєвої задоволеності». Нами були виявлені зв'язки різної направленості, різної сили та різної достовірності. Розберемо кожен зв'язок детальніше (див. таблицю 3.2.1).

Таблиця 3.2.1

**Результати пошуку кореляційних зв'язків
між методикою «Індекс життєвої задоволеності»
та «Шкалами грошових уявлень та поведінки»**

	Шкала грошових уявлень та поведінки, адаптація М.Сімків			
Індекс життєвої задоволеності в адаптації Н.М.Паніної	Грошова одержимість	Влада	Економніст ь	Неадекватна поведінка з грошима
Інтерес до життя		$r = 0,232^*$ $p = 0,041$		
Послідовніст ь в досягненні цілей		$r = -$ $0,392^{**}$ $p = 0,001$		
Узгодженість між поставленим и і досягнутими цілями			$r = 0,226^*$ $p = 0,046$	
Позитивна оцінка себе				$r = - 0,331^{**}$ $p = 0,006$
Загальний фон настрою	$r = 0,502^{**}$ $p = 0,00$		$r = 0,232^*$ $p = 0,041$	
ІЖЗ	$r = 0,286^*$ $p = 0,016$		$r = 0,316^{**}$ $p = 0,008$	$r = - 0,302^*$ $p = 0,011$

*кореляція значима на рівні 0,05

**кореляція значима на рівні 0,01

Отже, між шкалами «*Інтерес до життя*» та «*Влада*» ($r = 0,232$; $p = 0,041$) простежується значимий прямий слабкий зв'язок. Інтерес до життя характеризується ступенем ентузіазму, задоволеного ставлення до життя, у той час як влада характеризує людину, як така що схильна використовувати гроші як засіб впливу на людей. Виходить чим більше рівень інтересу до життя, тим вище рівень вираженості влади. Виходить, що люди які схильні використовувати гроші як засіб маніпуляції або засіб досягнення власних цілей через зашедрення інших мають виражений ентузіазм, відповідно пов'язаний з цими діями, і як результат задоволено сприймають навколишню дійсність, бо схильні досягати своїх цілей, навіть через вплив та маніпуляції.

Наступними розглянемо шкали «*Послідовність в досягненні цілей*» та «*Владу*», між цими шкалами простежується слабкий зворотній зв'язок високої значимості ($r = -0,392$; $p = 0,001$). Послідовність в досягненні цілей характеризується, як стійкість, рішучість, спрямованість на досягнення поставленої цілі, коли рівень влади говорить нам про схильність використовувати гроші як засіб впливу на людей. Отже, маємо, що чим вищий рівень послідовності в досягненні цілей, то тим нижче намагання використовувати гроші як засіб влади. Насправді трохи неочікуваний результат, бо на нашу думку тут міг би бути прямий зв'язок, але бачимо, що наші респонденти трохи відмежовують ці вираження, отже, виходить, що для людини послідовної в досягненні цілей не властиво використовувати гроші, як владу над іншими людьми, такі особи схильні покладатися на власні сили та здібності, аніж просто когось підкупити або зашедрити.

Між шкалами «*Узгодженість між поставленими і досягнутими цілями*» та «*Економність*» також був виявлений зв'язок у даному випадку він прямий слабкий та значимий ($r = 0,226$; $p = 0,046$). Узгодженість між поставленими та досягнутими цілями відображає впевненість людини у тому, що вона досягла або може досягти поставлених цілей, а економність описує людину схильну до заощаджень. Отож, маємо, що людина більш впевнена у тому що їй вдасться досягнути поставлених цілей, через те що вона вміє

правильно заощаджувати кошти, адже це можуть бути певні цілі пов'язані з фінансами (купівля нерухомості, вартісних речей, або навіть навчання у ВНЗ на контрактній формі навчання).

Шкали *«Позитивна оцінка себе»* та *«Неадекватна поведінка з грошима»* описуються слабким зворотнім зв'язком високого рівня значимості ($r = -0,331$; $p = 0,006$). Позитивна оцінка себе відображає рівень самооцінки та задоволення собою та власними вчинками, у той час, як неадекватна поведінка з грошима характеризується необмеженим витрачанням грошей на необдумані, часто не потрібні речі на хвилях моди, новизни і тд. Тобто тут можна говорити про те, що низька самооцінка людини провокує ось цю неадекватну поведінку з грошима, тобто коли людина не впевнена у собі вона схильна купувати якісь трендові речі/предмети, сучасні новинки, навіть якщо вони їй не потрібні, задля того щоб виділитися, похизуватися, таким чином людина намагається здаватися кращою, а головне довести собі, що вона чогось варто і що ці всі не потрібні, але трендові речі принесуть їй визнання.

Наступні до розгляду шкали *«Загальний фон настрою»* та *«Грошова одержимість»* між ними простежується прямий помірний зв'язок з високим рівнем значимості ($r = 0,502$; $p = 0,000$). Загальний фон настрою демонструє рівень оптимізму та задоволеності життям. Грошова ж одержимість описує наскільки людина занурена у думки про гроші, у фантазії як можна ще витратити гроші, відчуває постійне бажання отримати ще грошей. Виходить, що людина яка оптимістично мислить, дивиться на життя оптимістично у певній мірі одержима грошима, такий рівень оптимізму можуть підтримувати фантазії про майбутнє витрачання грошей на вадливі для неї речі. Оптимістичні погляди визначаються як віра у краще, віра у покращення життя, а грошова одержимість виступає як певний інструмент такого покращення, адже людина зациклюється на думці, як покращити своє фінансове становище.

Наступні шкали, які ми розглянемо відповідно до поданої таблиці – це *«Загальний фон настрою»* та *«Економність»*. За цими шкалами отримано

значимий слабкий прямий зв'язок ($r = 0,232$; $p = 0,041$). Як виражаються ці шкали ми вже описували, отже, одразу перейдемо до інтерпретації, маємо, що як ми і говорили, що оптимістичні погляди на життя передбачають його покращення, а покращити його можна також завдяки економності, тобто вмиле накопичення грошей може дати нам у майбутньому зробити якісний стрибок у розвитку/побудові нашого життя (наприклад: купівля чогось, відпустка, освіта).

На останок розглянемо зв'язки по шкалі загального ІЖЗ, по-перше, зі шкалою «*Грошова одержимість*» нами був виявлений прямий слабкий зв'язок ($r = 0,286$; $p = 0,016$), це говорить нам про те, що чим вище людина задоволена своїм життям, то тим вище в неї проявляється одержимість думками про гроші, шляхи їх заробляння та постійні мрії про майбутні покупки. По-друге, був виявлений зв'язок зі шкалою «*Економність*», його можна описати як прямий слабкий та з високою значимістю ($r = 0,316$; $p = 0,008$), переходячи до інтерпретації, може говорити про те, що чим вища задоволеність життям, то тим більше людина схильна до економності. По-третє, був виявлений зв'язок зі шкалою «*Неадекватна поведінка*» ($r = -0,302$; $p = 0,011$), він зворотній слабкий та значимий, тобто чим вища задоволеність, тим нижча неадекватна поведінка з грошима. Тут можемо говорити, що людина яка по суті задоволена життям, не відчуває потреби купувати не потрібні їй речі лише через трендовість, аби підняти свій статус.

Далі розглянемо показники r-Спірмана за шкалами методик «*Шкала грошових уявлень*» та «*Шкала задоволеністю життям*». При проведенні даного аналізу був виявлений лише один кореляційний зв'язок (див. таблицю 3.2.2).

Таблиця 3.2.2.

Результати пошуку кореляційних зв'язків між «Шкалою задоволеності життям» та «Шкалами грошових уявлень та поведінки»

Дінер	Грошова одержимість	Влада	Економність	Неадекватна поведінка з грошима
Шкала задоволеності життям				$r = - 0,512^{**}$
				$p = 0,00$

**кореляція значима на рівні 0,01

Отже, розглянемо більше детальніше цей кореляційний зв'язок між шкалами. «Шкала задоволеності життям» та «Неадекватна поведінка з грошима» має помірний зворотній зв'язок високої значимості. Шкала задоволеності життям описує психічне здоров'я респондента та його позитивне світосприйняття, у той час як неадекватна поведінка характеризується безвідповідальним та необдуманим витрачанням грошей на по суті не потрібні для людини речі. Виходить, що чим більше людина невдоволена своїм життям, негативно сприймає оточуючий світ, тим більше вона витрачає грошей на необманні покупки, напевно з метою, щоб хоча б на якусь мить життя здалося кращим, але такі покращення задоволеності життям насправді фантомні і способи вирішення необхідно шукати у інших аспектах життя.

Також ми шукали кореляційний зв'язок між шкалами методики «Індекс життєвої задоволеності» та ставленням респондентів до грошей за авторською методикою, а саме запитання «Як Ви ставитесь до грошей?» з можливими варіантами відповідей: позитивно, нейтрально та негативно (див. таблицю 3.2).

Таблиця 3.2.3

**Результати пошуку кореляційних зв'язків між шкалами
опитувальника «Індекс життєвої задоволеності»
та питання Анкети «Ставлення до грошей»**

	Індекс життєвої задоволеності в адаптації Н.М.Паніної					
Авторська анкета	Інтерес до життя	Послідовність в досягненні цілей	Узгодженість між поставленими і досягнутими цілями	Позитивна оцінка себе	Загальний фон настрою	ІЖЗ
Ставлення до грошей		$r = 0,284^*$				
		$p = 0,016$				

*кореляція значима на рівні 0,05

Як бачимо між шкалою «*Послідовність в досягненні цілей*» та ставлення до грошей був виявлений прямий слабкий та значимий зв'язок ($r = 0,284$; $p = 0,016$). Можемо зробити висновок, що чим вищий рівень послідовності в досягненні цілей, а саме: чим вище її стійкість, рішучість, спрямованість на досягненні цілі, тим більш позитивно особа ставиться до грошей.

3.3. Пошук відмінностей

Разом з пошуком зв'язків ми провели пошук статистично значимих відмінностей за статтю та за фактом наявності досвіду роботи, для цього ми використовували критерій Манна-Уїтні, отже, розглянемо отримані результати.

3.3.1 Першим розглянемо результати за шкалою «*Індекс життєвої задоволеності*» та «*Шкалу задоволеності життям*» за групуючою змінною «*стать*» (див. таблицю 3.3.1. та 3.3.2).

Таблиця 3.3.1.

**Результати пошуку статистично значимої відмінності за «статтю»
по шкалах методики «Індекс життєвої задоволеності»**

«Індекс життєвої задоволеності»	Середній ранг		Асимптотична значимість
	жінки	чоловіки	
Інтерес до життя	30,93	27,00	0,362
Послідовність в досягненні цілей	32,03	25,86	0,153
Узгодженість між поставленими і досягнутими цілями	31,47	26,45	0,245
Позитивна оцінка себе	26,17	31,93	0,184
Загальний фон настрою	26,76	31,32	0,292
ІЖЗ	29,52	28,46	0,810

Таблиця 3.3.2.

**Результати пошуку статистично значимої відмінності за «статтю»
по шкалах методики «Шкала задоволеності життям»**

Методика Е. Дінера	Середній ранг		Асимптотична значимість
	жінки	чоловіки	
SWLS	28,55	29,46	0,835

Як бачимо з наведеної таблиці статистично значимих відмінностей між чоловіками та жінками не виявлено, це означає, що по суті жінки та чоловіки однаково оцінюють своє задоволення життям, і не виявляється що хтось з них схильний оцінювати краще або гірше.

Далі розглянемо результати за «Шкалою грошових уявлень» за тією самою групууючою змінною «*стать*» (див. таблицю 3.3.3.).

Таблиця 3.3.3.

Результати пошуку статистично значимої відмінності за «статтю» по шкалах методики «Шкала грошових уявлень та поведінки»

Шкалою грошових уявлень	Середній ранг		Асимптотична значимість
	жінки	чоловіки	
Грошова одержимість	26,88	31,20	0,314
Влада	27,22	30,84	0,404
Економність	29,95	28,02	0,653
Неадекватна поведінка з грошима	28,22	29,80	0,715

Знову ж таки ніяких статистично значимих відмінностей не виявлено, а отже вибірки відносно один одного розподілилися рівномірно.

3.3.2. Цікавіші результати ми отримали при пошуку статично значимих відмінностей за групууючою змінною «*Наявність досвіду роботи*», спочатку пропоную розглянути результати за шкалами методик «*Індекс життєвої задоволеності*» та «*Шкала задоволеності життям*» (див. таблицю 3.3.4.)

Таблиця 3.3.4.

Результати пошуку статистично значимої відмінності за «наявністю досвіду роботи» по шкалах методики «Індекс життєвої задоволеності»

Шкали	Середній ранг	Асимптотична
-------	---------------	--------------

	З досвідом	Без досвіду	значимість
Інтерес до життя	27,30	30,64	0,440
Послідовність в досягненні цілей	30,05	27,98	0,632
Узгодженість між поставленими і досягнутими цілями	28,98	29,02	0,994
Позитивна оцінка себе	35,7	22,53	0,002
Загальний фон настрою	34,20	23,98	0,018
ІЖЗ	33,89	24,28	0,028

Після застосування критерію Манна-Уїтні було виявлено статично значиму різницю за шкалами «*Позитивна оцінка себе*» ($p = 0,002$), «*Загальна оцінка настрою*» ($p = 0,018$), «*ІЖЗ*» ($p = 0,028$). Відповідно до цієї таблиці нами були розглянуті середні рангові показники, щоб зрозуміти як саме відрізнялися наші групи.

Як бачимо, результати за середнім рангом значимо вищі у респондентів з досвідом роботи, отже, можемо зробити висновок, що люди, які мали/мають досвід роботи схильні більш позитивно оцінювати себе, свої внутрішні та зовнішні якості ніж респонденти без досвіду роботи. Так само можемо проаналізувати отримані результати за шкалою «*Загальний фон настрою*», маємо що особи з досвідом роботи більш оптимістично ставляться до життя та по суті більш ним задоволені. Такі результати можуть бути пов'язані з тим, що особи без досвіду роботи, ще не досить впевнені у собі, не до кінця сепарувалися від батьків, можливо тут присутні переживання перед передчуттям першого досвіду роботи.

За методикою «Шкала задоволеності життям» Е.Дінера за групууючою змінною «наявність досвіду роботи» статистично значимої відмінності не виявлено (див. таблицю 3.3.5.).

Таблиця 3.3.5.

Результати пошуку статистично значимої відмінності за «наявністю досвіду роботи» по методиці «Шкала задоволеності життям»

Методика Е. Дінера	Середній ранг		Асимптотична значимість
	З досвідом	Без досвіду	
SWLS	28,04	29,93	0,666

Далі розглянемо таблицю з результатами пошуку відмінностей за «Шкалою грошових уявлень» (див. таблицю 3.3.6).

Таблиця 3.3.6

Результати пошуку статистично значимої відмінності за «наявністю досвіду роботи» по шкалах методики «Шкала грошових уявлень та поведінки»

Шкали	Середній ранг		Асимптотична значимість
	З досвідом	Без досвіду	
Грошова одержимість	34,68	23,52	0,009
Влада	27,45	30,50	0,481
Економність	29,88	28,16	0,689
Неадекватна поведінка з грошима	26,61	31,31	0,276

Як бачимо тут теж існує статистично значима різниця за шкалою «Грошова одержимість» ($p = 0,009$). Відповідно до цієї таблиці нами були розглянуті середні рангові показники, щоб зрозуміти як саме відрізнялися наші групи.

Отже, з результатів видно, що результати респондентів за даною шкалою значимо вище у осіб, які мали досвід роботи, це можна пояснити тим, що особа, яка почала сама заробляти, починає більш чітко

усвідомлювати цінність грошей та виникає бажання у покращенні свого фінансового становища, виникають мрії про наступні покупки.

3.3.3 Також нами був проведений пошук статистично значимої відмінності за групуючою змінною «*фінансовий статус*» для цього ми використовували критерій Краскала-Уоліса. Першим розглянемо результати за методикою «*Індекс життєвої задоволеності*» (див таблицю 3.3.7.).

Таблиця 3.3.7

**Результати пошуку статистично значимої відмінності за
«фінансовим статусом» по шкалах методики «Індекс життєвої
задоволеності»**

«Індекс життєвої задоволеності»	Середній ранг			Асимптотична значимість
	Утримують батьки	Частково утримують батьки	Повністю утримують себе самі	
Інтерес до життя	32,04	22,04	30,65	0,207
Послідовність в досягненні цілей	24,27	32,54	29,50	0,420
Узгодженість між поставленими і досягнутими цілями	33,42	30,62	26,47	0,400
Позитивна оцінка себе	20,92	28,85	32,45	0,103
Загальний фон настрою	25,50	25,58	31,90	0,342
ІЖЗ	24,50	26,50	31,94	0,326

Як бачимо з результатів, статистично значимих різниць виявлено не було. Але, можемо звернути увагу на показники середніх рангів за шкалою «*Позитивна оцінка себе*» за групами *утримують батьки* (сер.ранг = 20,92) та *повністю утримують себе самі* (сер.ранг = 32,45), як бачимо присутня велика різниця. Отже, ми можемо говорити про те, що респонденти, які повністю утримують себе самі схильні оцінювати себе більш позитивно. Це може бути пов'язано з тим, що особа, яка сама заробляє на своє життя більш

впевнена у собі, у своїх можливостях та свідчить про її фінансову сепарацію від батьків.

Наступним до розгляду «Шкала задоволеності життям» Е. Дінера за тією ж групууючою змінною «фінансовий статус» (див. таблицю 3.3.8.).

Таблиця 3.3.8.

Результати пошуку статистично значимої відмінності за «фінансовим статусом» по методиці «Шкала задоволеності життям»

Методика Е. Дінера	Середній ранг			Асимптотична значимість
	Утримують батьки	Частково утримують батьки	Повністю утримують себе самі	
SWLS	27,15	33,50	27,89	0,533

Як бачимо результати демонструють відсутність статистично значимої відмінності за цією шкалою.

На останок розглянемо отримані результати пошуку за методикою «Шкала грошових уявлень» М. Сімків (див. таблицю 3.3.9.).

Таблиця 3.3.9.

Результати пошуку статистично значимої різниці за «фінансовим статусом» по шкалах методики «Шкала грошових уявлень та поведінки»

Шкали	Середній ранг			Асимптотична значимість
	Утримують батьки	Частково утримують батьки	Повністю утримують себе самі	
Грошова одержимість	23,23	28,15	31,77	0,273
Влада	30,65	29,77	27,98	0,869
Економність	35,62	30,00	25,81	0,181
Неадекватна	36,27	30,19	25,45	0,127

поведінка з грошима				
----------------------------	--	--	--	--

По даній методиці за групуючою змінною «*фінансовий статус*» статистично значимих різниць виявлено не було. Але знову ж таки, звернемо увагу на показники середнього рангу по шкалі «*Економність*» в групах *утримують батьки* (сер.ранг = 35,62) та *утримують себе самі* (сер.ранг = 25,81). Як бачимо показники суттєво відрізняються, тому можемо говорити про те, що респонденти, яких повністю утримують батьки схильні до більшої економії та накопиченням грошей, ніж ті, котрі забезпечують себе самі. Це може бути пов'язано з тим, що особи, які заробляють гроші самі, легше їх витрачають на свої потреби, і не мають на меті економити на тих чи інших речах, коли впевнені у своїх можливостях заробити ці гроші.

Також звернемо увагу на показники середніх рангів по шкалі «*Неадекватна поведінка з грошима*» в групах *утримують батьки* (сер.ранг = 36,37) та *повністю утримують себе самі* (сер.ранг = 25,45). Як видно з результатів порівняння середніх рангів, особи яких повністю утримують батьки, схильні до більш неадекватного поводження з грошима, ніж ті, які утримують себе самі. Це може бути пов'язано з тим, що особи, які самі заробляють на життя, вони знають, якою працею зароблені ці гроші, і тому використовують їх більш раціонально.

Висновок до 3 розділу

У нашому дослідженні взяли участь 57 студентів. Було виявлено, що на їх ставлення до грошей впливає родина, власний досвід, та власні переконання та принципи. При цьому у вибірці, ми мали рівномірний розподіл за статтю та рівнем задоволеності життям та з різним досвідом роботи, що дозволило нам проводити подальший аналіз.

Нами було з'ясовано, що, в основному, молодь схильна починати заробляти гроші до 20 років, що говорить про те, що студенти утворюють одну з ланок ринку праці.

Під час проведення дослідження було визначено, що маємо приблизно рівномірний розподіл респондентів за рівнем задоволеності життям. А при детальному розгляді шкал маємо більше високих результатів по шкалам: «Позитивна оцінка себе» та «Загальний фон настрою»; середніх – «Інтерес до життя», «Послідовність в досягненні цілей»; а наближені до низьких результатів по шкалі «Узгодженість між поставленими і досягнутими цілями»

При проведенні кореляційного дослідження нами були виявлені зв'язки різної сили, направленості та значимості, серед них прямий зв'язок прослідковується між шкалами «Інтерес до життя» та «Влада»; «Узгодженість між поставленими та досягнутими цілями» та «Економність»; «Загальний фон настрою» та «Грошова одержимість»; «Загальний фон настрою» та «Економність»; «ІЖЗ» та «Грошова одержимість»; «ІЖЗ» та «Економність». Зворотній зв'язок прослідковується між шкалами: «Послідовність в досягненні цілей» та «Влада»; «Позитивна оцінка себе» та «Неадекватна поведінка з грошима»; «Шкала задоволеності життям» та «Неадекватна поведінка з грошима»; «ІЖЗ» та «Неадекватна поведінка з грошима». При чому можна з них виділити шкали з помірним рівнем зв'язку при високій значимості, а саме прямий зв'язок між шкалами «Загальний фон настрою» та «Влада», а також зворотній зв'язок між шкалами «Шкала задоволеності життям» та «Неадекватна поведінка з грошима».

При проведенні порівняльного аналізу у показниках задоволеності життям та ставленні до грошей між чоловіками та жінками, статистично значимої різниці виявлено не було. А ось при аналізі статично значимих різниць за групуючою змінною «наявність досвіду роботи» було виявлено значимі відмінності за шкалами «Позитивна оцінка себе», «Загальний фон настрою» та «Грошова одержимість». При цьому результати респондентів, які мають досвід роботи мають значимо вищі середні показники по всім зазначеним шкалам.

Також не було виявлено статистично значимих відмінностей у показниках задоволеності життям та ставленні до грошей між респондентами

з різним фінансовим статусом: утримують батьки, частково утримують батьки, повністю утримують самі себе, але за результатами порівняння середніх рангів маємо, що респонденти, які утримують себе самі мають вищі показники по шкалі «Позитивна оцінка себе», та нижчі – за шкалами «Економність» та «Неадекватна поведінка з грошима», ніж показники респондентів, яких утримують батьки.

ВИСНОВКИ

Результати дослідження дають підстави зробити такі висновки:

1. Під монетарною поведінкою розуміється економічно-фінансова поведінка, що включає в себе роботу виключно з грошовими ресурсами на основі установок і правил поводження з грошима, які вже сформувалися в конкретної особи. На формування ставлення до грошей впливає безліч чинників макро-, мезо- та мікрорівнів, серед них державний рівень, рівень установ, та психологічні особливості особистості. Ми відділили поняття «задоволеність життям» від інших подібних за сенсом понять, і визначили його для себе, як оцінка різниці між бажаним та реальним життям.

2. У дослідженні ми використали 3 методики: дві з них на вивчення задоволеності життям, а саме «Індекс життєвої задоволеності» О. Неогартен в адаптації Н. Паніної, «Шкала задоволеності життям» Е. Дінера в модифікації Т. Грубі; одна методика на вивчення ставлення до грошей «Шкала грошових уявлень та поведінки» в модифікації М. Сімків; а також була застосована авторська анкета на дослідження ставлення до грошей та умов життя.

3. Під час проведення емпіричного дослідження, нами було з'ясовано як студенти схильні витратити гроші, в основному на забезпечення базових потреб, саморозвитку та допомоги близьким. У той же час респонденти вказали, що родина та власний життєвий досвід мають найбільший вплив на формування їх ставлення до грошей.

4. При проведенні кореляційного аналізу, було виявлено, що існують зв'язки між задоволеністю життям та ставленням до грошей, а саме, нами було відмічено, що люди, які використовують гроші, як засіб влади, відчувають вищий ентузіазм і як результат більш задоволені своїм життям, але у той самий час, якщо ми говоримо про послідовність досягнення власних цілей, то тут навпаки люди не схильні покладатись на гроші як на засіб влади, вони скоріше оберуть покладатися на свої власні сили та

навички, ніж будуть вдаватися до защедрювання грошима. Констатовано, що студенти більш впевнені у тому, що досягнуть своїх цілей, якщо вони вміють економити свої гроші, адже такі особи зможуть накопичити певну суму і скоріш за все завдяки їй досягти певних поставлених цілей. Також було виявлено, що чим вища в студентів позитивна оцінка себе, тим менше вони буде необдуманно поводитися з грошима, витрачаючи на речі, які є трендовими, але насправді їм не потрібні, а от коли в студент має низьку самооцінку, він навпаки буде шукати підвищення статусу та підняття рівня самопочуття, через отримання сучасних, новомодних речей, яких насправді людина не потребує. Щодо аналізу фону настрою, під яким ми розуміємо рівень оптимізму та задоволеність життям, ми виявили декілька кореляцій, одна з них з грошовою одержимістю. З'ясовано, що чим більше студенти думають про своє збагачення, фантазують куди можна витратити гроші, то тим більш оптимістично дивляться на життя, адже вони продумують найкращі сюжети, за якими планують діяти. А інший зв'язок був виявлений з економністю, тобто не тільки думки про шляхи заробляння грошей, але й безпосереднє їх накопичення можуть підвищувати рівень оптимізму. І, наостанок, можемо говорити, що, в загальному, рівень задоволеності життя зворотно корелює з неадекватною поведінкою з грошима, коли студенти певною мірою не задоволені своїм життям, то вони відчують потребу знайти миттєве задоволення у витрачанні гроші на зайві речі.

5. Аналізуючи статистично значимі відмінності, нами було з'ясовано, що студенти, які мають досвід роботи схильні вище оцінювати себе, свої якості та навички, це можливо пов'язано з тим, що у таких студентів зникає страх перед невідомим у даному випадку, перед входом у новий вид діяльності, можливо вони вдосконалили або розширили своє коло навичок, що так чи інакше підвищує їх самооцінку. Також у респондентів з наявним досвідом роботи показники по загальному фону настрою виявлені вищі результати, ніж у тих у кого відсутній такий досвід, знову ж таки відкриття нового, яке тепер не лякає, додає оптимізму. Щодо ставлення до

грошей, то студенти, які мають досвід роботи виявилися більше одержимими грошима, по суті це говорить про наявність досвіду самостійного заробітку і відповідно самостійного розпорядженням грошей, що певною мірою змушує шукати нові шляхи заробітку та спонукає до фантазій про майбутні витрати.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Авер'янова Г.М. Кишенькові гроші як фактор економічної соціалізації підлітків. Психологія : зб. наук. праць. Київ : НПУ ім. М.П. Драгоманова, 2002. Вип. 18. С. 87–96.
2. Грубі Т. Шкала задоволеності життям [Електронний ресурс] / Т. Грубі – Режим доступу до ресурсу:https://www.academia.edu/23958143/%D0%9C%D0%95%D0%A2%D0%9E%D0%94%D0%98%D0%9A%D0%90_SWLS_THE_SATISFACTION_WITH_LIFE_SCALE_
3. Вірна Ж.П. Адаптаційний профіль задоволеності життям особистості. Проблеми сучасної психології, 2013. №2. С. 20-25.
4. Вірна Ж.П. Аксиологія якості життя особистості. Психологія особистості, 2013. № 1. С. 104-112.
5. Власова-Чмерук О., Юдко А. Зв'язок задоволеності життям зі ставленням до грошей у осіб юнацького віку. Психологія особистості. 2019. № 1 (10). С. 123-128
6. Григор'єва, М. О. Суб'єктивна задоволеність життям студентської молоді: підходи до оцінки/ М. О. Григор'єва//Вісник Приазовського державного технічного університету : зб. наук. праць/ДВНЗ «ПДТУ».- Маріуполь, 2018. №1. С. 25–30.
7. Жорова В. Взаємозв'язок задоволеності життям та задоволеності роботою працівників організацій. Редакційна колегія, 2017. №66.
8. Даценко О. Задоволеність життям як критерій позитивного функціонування особистості/ Актуальні проблеми психології в закладах освіти, 2020. №10. С. 31-42.
9. Духневич В.М. Психологічне благополуччя професіонала: модель досягнення/дотримання (на прикладі професії психолога-консультанта) / В.М. Духневич. – Проблеми загальної та педагогічної психології: зб. наук. праць Інституту психології імені Г.С. Костюка АПН України. – К.: 2002. – Т. 4. – Ч. 3. – С. 57-63.

10. Єрмолова Є.С. Теорії дослідження психологічного благополуччя особистості. Науково методологічні та соціальні аспекти психології: збірник тез Всеукраїнської науково-практичної конференції, 2017. С. 15-18.

11. Зубіашвілі І.К. Монетарна культура як складова економічної культури особистості. Актуальні проблеми психології: зб. наук. праць Інституту психології імені Г.С. Костюка НАПН України. Т.1. 2018. Вип. 52. С. 40-45.

12. Зубіашвілі І.К. Проблема монетарних відносин особистісно зрілих людей у сучасній психології. Наукові записки Інституту психології ім. Г. С. Костюка АПН України / За ред. С. Д. Максименка. К., 2007. Вип. 32. С. 116– 123.

13. Зубіашвілі І.К. Соціально-психологічна сутність грошей. Соціальна психологія. 2008. № 1 (27). С. 128–141.

14. Зубіашвілі І.К. Ставлення до грошей як фактор економічної соціалізації старшокласників : автореф. дис. ... канд. психол. наук: 19.00.05. Київ, 2009. 16 с.

15. Карамушка Л.М., Паршак О.І. Оцінка працівниками комерційних організацій ролі грошей у їх життєдіяльності: зв'язок з соціальнодемографічними та організаційно-професійними характеристиками працівників. Організаційна психологія. Економічна психологія. 2018. № 4 (15). С. 35–47

16. Карамушка Л.М., Паршак О.І. Оцінка персоналом комерційних організацій чинників формування ставлення до грошей: вплив соціальнодемографічних та організаційно-професійних характеристик персоналу. Актуальні проблеми психології : зб. наук. праць Інституту психології імені Г.С. Костюка НАПН України. Т. 1. 2019. Вип. 53. С. 35–43.

17. Карамушка Л.М., Ходакевич О.Г. Психологічні особливості ставлення студентської молоді до грошей : монографія. Київ : КНЕУ, 2017. 200 с.

18. Кашпур Ю., Остапюк А. Задоволеність життям як чинник особистісного зростання в умовах сучасного суспільства. Актуальні проблеми особистісного зростання. Ж. : Збірник наукових праць за матеріалами Всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції, 2021. С. 58–61.
19. Ключко Л. Психологічні чинники феномену суб'єктивного благополуччя та його впливу на задоволеність життям особистості/ Психологія: реальність і перспективи: збірник наукових праць РДГУ. 2019.- Вип. 13.- С.36-41.
20. Ключко Л. Теоретико-методологічний аналіз феномену задоволеності якістю життя як умови розвитку професійної я-концепції особистості / Л. Ключко // Психологічні перспективи. - 2018. - Вип. 32. - С. 135-148.
21. Кологривова Е.І. Функції особистісних прагнень в переживанні молодою людиною суб'єктивного благополуччя: автореф. дис. канд. психол. наук: 19.00.05. Ін-т соц. та політ. психології АПН України. К., 2008. 23 с. 130.
22. Корольов Д.К. Позитивне емоційно-оціночне ставлення до життя як умова прояву здібностей індивіда / Д.К. Корольов // Вісник Київського університету імені Тараса Шевченка. Соціологія. Психологія. Педагогіка. – 2000. – № 8. – С. 38-41.
23. Курова А.В. Концепт суб'єктивного благополуччя особистості в психології. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Психологічні науки, 2015. Вип. 1(1). С. 38-41.
24. Лазурский А.Ф., Франк С.Л. Программа исследования личности в ее отношениях к среде. Русская школа. 1912. № 1. С. 1-24
25. Маслоу А. Психология бытия / А.Маслоу. – М.: Вести, 1997. – 168с.
26. Наливайко М. Вплив ціннісних орієнтацій на міру задоволеності власним життям у молодому віці. Львів, 2022. 89 с.

27. Непочатова Д. Психологічні особливості жінок з різним рівнем задоволеності життям, 2021.
28. Нікітіна О.П. Дослідження взаємозв'язку мотивів навчальної діяльності студентів та психологічних особливостей ставлення до грошей. Вісник ХНПУ ім. Г. С. Сковороди. Серія «Психологія». Харків : ХНПУ, 2011. Вип. 40. С. 168–175.
29. Паніна Н. Індекс задоволеності життям , 1993.
30. Паршак О.І. Аналіз загального ставлення персоналу комерційних організацій до грошей: рівень вираженості та зв'язок з психологічними характеристиками персоналу та організації. Актуальні проблеми психології : зб. наук. праць Інституту психології імені Г.С. Костюка НАПН України. Т. 1. 2020. Вип. 57. С. 59–66.
31. Паршак О.І. Оцінка персоналом комерційних організацій ролі грошей у його життєдіяльності: зв'язок з психологічними та організаційнофункціональними характеристиками організацій. Організаційна психологія. Економічна психологія. 2020. № 2–3 (20). С. 92–100
32. Пахоль Б. (2017). Суб'єктивне благополуччя: сучасні і класичні підходи, моделі та чинники. Український психологічний журнал, 2017. №1. С. 80–104.
33. Психологічні детермінанти розвитку організаційної культури : монографія / Л.М. Карамушка, О.В. Креденцер, К.В. Терещенко [та ін.] ; За ред. Л. М. Карамушки. К. : Педагогічна думка, 2015. 288 с.
34. Психологічні засади організаційного розвитку : монографія. За наук. ред. Л.М. Карамушки. Кіровоград : Імекс-ЛТД, 2013. 206 с
35. Радіонова К., Вашека Т. Зв'язок задоволеності життям з ціннісносмісловою сферою студентської молоді// Індивідуальність у психологічних вимірах спільнот та професій: збірник наукових праць/ за заг.ред. Л.В. Помиткіної, ОМ. Ічанської.- К.: ТОВ «Альфа-ПК», 2020.- С. 299-303.

36. Сіmkів М.В. Суб'єктивний контроль як чинник ставлення до грошей у жінок. Проблеми загальної та педагогічної психології: зб. наук. пр. Інституту психології імені Г. С. Костюка АПН України / за ред. С. Д. Максименка. Т. 12. Ч. 1. К., 2010. С. 541–551.

37. Сіmkів М.В. Тип ставлення до оточуючих як чинник монетарних установок. Проблеми сучасної психології : зб. наук. праць Кам'янець-Подільського національний університет імені Івана Огієнка, Інституту психології імені Г. С. Костюка АПН України ; за ред. С. Д. Максименка, Л. А. Онуфрієвої. Вип. 10. Кам'янець-Подільський : Аксіома, 2010. С. 720–731.

38. Сіmkів М. Соціально-психологічні аспекти ставлення до грошей. Соціогуманітарні проблеми людини. 2010. № 5. С. 209-217.

39. Скрипаченко, Т. В. Психологічний аналіз феномену задоволеності життям. К. : Збірник наукових праць «Проблеми сучасної психології». Інститут психології імені Г. С. Костюка НАПН України , 2016. 2 (10), С. 124–130.

40. Шамне А.В. Ставлення до грошей, монетарні установки і цінності сучасної молоді України. Проблеми сучасної психології. 2018. № 1. С. 189-195.

41. Яновська С.Г. Особливості зв'язку задоволеності життям та самооцінкою власної жадібності у студентів. Режим доступу: <https://core.ac.uk/download/pdf/232952796.pdf>

42. Яновська С.Г., Криворучко С.М., Самохін О.О., Кононенко Н.М., Білоус Н.С. Особливості задоволеності життям людей з різним ставленням до грошей і власної жадібності. Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. Серія «Психологія». 2019. Вип. 66. С. 47-53.

43. Яновська С.Г., Туренко Р.Л., Фоломеева Г.В. Емоційне ставлення до грошей студентів, які суб'єктивно готові до фінансового

самозабезпечення. Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. Серія «Психологія». 2011. № 959. С. 212-215.

44. Bailey, W., & Gustafson, W. (1986). Gender and gender-role orientation differences in attitudes and behaviors toward money. In *Proceedings of the 4th Annual Conference of the Association of Financial Counseling and Planning Educators* (pp. 11-20). Westerville, OH: AFCPE.

45. Belk, R. and Wallendorf, M. (1990). The sacred meaning of money. *Journal of Economic Psychology*, 11, 35-67

46. Burgess, S. M. (2005). The importance and motivational content of money attitudes: South Africans with living standards similar to those in industrialised Western countries. *South African Journal of Psychology*, 35(1), 106-126.

47. Diener, E. & Lucas, R. E., (2009). Personality and subjective well-being.

48. Lynn, R. (1991). *The secret of the miracle economy: Different national attitudes to competitiveness and money*. Social Affairs Unit.

49. Medina, J. F., Saegert, J., & Gresham, A. (1996). Comparison of Mexican- American and Anglo- American attitudes toward money. *Journal of Consumer Affairs*, 30(1), 124-145.

50. Falahati, L., & Paim, L. H. (2011). A comparative study in money attitude among university students: a gendered view. *Journal of American Science*, 7(6), 11 - 44.

51. Furnham, A. (1983). Inflation and the estimated sizes of notes. *Journal of Economic Psychology*, 4(4), 349-352.

52. Furnham, A., & Argyle, M. (1998). *The psychology of money*. Psychology Press.

53. Glenn, N. (2009). Is the apparent U-shape of well-being over the life course a result of inappropriate use of control variables? A commentary on Blanchflower and Oswald (66: 8, 2008, 1733–1749). *Social science & medicine*, 69(4), 481-485.

54. Goldberg, H., & Lewis, R. T. (1978). Money madness: The psychology of saving, spending, loving, and hating money: New York: William Morrow. The reviewer, Thomas L. Ruble, teaches administrative and behavioral studies at the Indiana University School of Business. *Business Horizons*, 21(5), 94-96.
55. Hanley, A., & Wilhelm, M. S. (1992). Compulsive buying: An exploration into self-esteem and money attitudes. *Journal of economic Psychology*, 13(1), 5-18.
56. Headey, B., & Muffels, R. (2018). A theory of life satisfaction dynamics: Stability, change and volatility in 25-year life trajectories in Germany. *Social Indicators Research*, 140, 837-866.
57. Hitchcock, J. L., Munroe, R. L., & Munroe, R. H. (1976). Coins and countries: The value-size hypothesis. *The Journal of Social Psychology*, 100(2), 307-308.
58. Veenhoven, R. (1996). The study of life-satisfaction.