

КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ТАРАСА
ШЕВЧЕНКА

ФАКУЛЬТЕТ ПСИХОЛОГІЇ
КАФЕДРА СОЦІАЛЬНОЇ ПСИХОЛОГІЇ

ДИПЛОМНА РОБОТА:

«Психологічні особливості ставлення до грошей дорослої
особистості»

на здобуття освітньо-кваліфікаційного рівня «магістр»
з напрямку 053 «Психологія»

студентки ОКР «магістр»

Довбик Жанни Сергіївни

Науковий керівник: доктор психологічних наук, професор

Траверсе Тетяна Михайлівна

Допустити до захисту в ДЕК

кафедра соціальної психології

протокол № _____ від _____

завідувач кафедри: доктор психологічних наук, професор,

Траверсе Тетяна Михайлівна _____

КИЇВ – 2024

ЗМІСТ

ВСТУП.....	4
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ФІНАНСОВОЇ ПОВЕДІНКИ ДОРΟΣЛИХ.....	8
1.1. Основні підходи до трактування фінансової поведінки дорослої людини.....	8
1.2. Закономірності ставлення особистості до грошей у дорослому віці.....	13
1.3. Особливості ставлення до грошей дорослих людей: переконання, форми поведінки, переживання.....	21
Висновки до розділу 1.....	25
РОЗДІЛ 2. МЕТОДИ ТА МЕТОДИКИ ЕМПІРИЧНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ.....	27
2.1. Опис процедури дослідження.....	27
2.2. Методи дослідження.....	32
2.2.1. «Шкала грошових уявлень та поведінки» А. Фернема.....	33
2.2.2. «Шкала монетарної етики» Е. Танга.....	34
2.2.3. «Діагностика індивідуальних цінностей» Ш. Шварц.....	34
Висновки до розділу 2.....	35
РОЗДІЛ 3. АНАЛІЗІ РЕЗУЛЬТАТІВ ЕМПІРИЧНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ ФІНАНСОВОЇ ПОВЕДІНКИ ДОРΟΣЛИХ.....	37
3.1. Характеристика вибірки та емпіричної частини дослідження.....	37
3.2. Результати емпіричного дослідження по методиках.....	52
3.2.1. Результати анкети «Шкала грошових уявлень та поведінки».....	52
3.2.2. Результати методики «Шкала монетарної етики».....	57

3.2.3. Результати методики «Діагностика індивідуальних цінностей».....	62
3.3. Узагальнення результатів емпіричного дослідження.....	67
3.4. Рекомендації психологам щодо корекції ставлення до грошей серед дорослих людей.....	73
Висновки до розділу 3.....	79
ВИСНОВКИ.....	82
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	84

ВСТУП

Актуальність дослідження. Війна в Україні суттєво вплинула на соціально-психологічні аспекти життя населення, що, в свою чергу, призвело до значних змін у фінансовій поведінці громадян. Економічна нестабільність, викликана військовими діями, змусила багатьох людей переосмислити своє ставлення до грошей. В умовах, коли матеріальні ресурси стали менш доступними, а ризики втрати роботи і доходів зросли, гроші почали сприйматися як один з головних ресурсів для забезпечення базової безпеки та виживання. Це призвело до підвищення рівня фінансового стресу, що проявляється в посиленій увазі до накопичення та збереження фінансових засобів.

Засвоєння нових економічних реалій є складним психологічним процесом, в якому гроші відіграють ключову роль. В умовах війни гроші набули особливого значення як засіб забезпечення не лише матеріальних потреб, але й психологічної стабільності. Для багатьох людей гроші стали символом безпеки і контролю над життям в умовах хаосу. Це змінило їхню мотивацію до роботи, стимулюючи пошук стабільних джерел доходу та підвищення фінансової грамотності.

Різні соціальні групи реагують на ці виклики по-різному. Люди, які мають стабільні доходи або доступ до фінансових ресурсів, можуть проявляти більшу готовність до інвестицій і довгострокового планування, тоді як інші можуть більше зосереджуватись на короткострокових цілях, спрямованих на негайне забезпечення фінансової безпеки. У сучасних умовах важливо вивчати, як саме змінюється ставлення до грошей серед різних категорій населення, щоб зрозуміти основні тенденції у фінансовій поведінці та розробити ефективні стратегії для підтримки психологічної стабільності.

Монетарна поведінка в умовах війни демонструє суттєві відмінності між людьми з різним рівнем доступу до фінансових ресурсів. Соціальні статуси та ролі безпосередньо впливають на ставлення до грошей, визначаючи різні підходи до управління фінансовими ресурсами та формування фінансових стратегій. Люди, які мають більший вплив на фінансові рішення та доступ до ресурсів, можуть проявляти більшу готовність до інвестицій і довгострокового планування, тоді як інші можуть зосереджуватись на короткострокових цілях, спрямованих на негайне забезпечення фінансової безпеки.

Зовнішні умови, зумовлені війною, значно вплинули на фінансову мотивацію та задоволеність життям багатьох людей. Нестабільна економічна ситуація призвела до зміни пріоритетів та очікувань, стимулюючи активний пошук нових фінансових можливостей і стратегій для забезпечення стабільності. Це, в свою чергу, впливає на мотивацію та визначає підходи до управління фінансовими ресурсами, орієнтуючи людей на різні стратегії забезпечення фінансової безпеки.

Об'єкт дослідження - фінансова або монетарна поведінка дорослих людей.

Предмет дослідження - психологічні особливості ставлення до грошей серед дорослих людей.

Мета дослідження - з'ясувати особливості ставлення до грошей серед дорослих людей.

Відповідно поставленій меті було сформульовано ряд **завдань дослідження**:

1. В результаті теоретико-методологічного аналізу з'ясувати основні підходи до трактування фінансової поведінки в сучасній психології;
2. Добрати блок методик фінансової поведінки дорослих людей;
3. З'ясувати профіль ставлення до грошей дорослих осіб;

4. Розробити рекомендації для психологічного супроводу роботи з фінансовою поведінкою дорослих.

Методи емпіричного дослідження складаються з теоретичних та емпіричних:

теоретичні – аналіз, синтез та узагальнення сучасних знань з теми дослідження;

емпіричні (психодіагностичні методики) – «Шкала грошових уявлень та поведінки» А. Фернема, адаптація М. Сімків (Сімків, 2012), «Шкала монетарної етики» Е. Танга (Кокун & Максименко, 2011), «Діагностика індивідуальних цінностей» Ш. Шварц адаптація О. Тихоманрицької та Е. Дубовської.

математико-статистичні – описова статистика (зріз медіани, середнього і тд), частотний аналіз (співвідношення провідних типів ставлення і тд), критерій порівняння (t-критерій Стьюдента, u-критерій Мана-Уїтні), а також буде кореляційний аналіз (r-критерій Пірсона, rho-критерій Спірмена).

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ФІНАНСОВОЇ ПОВЕДІНКИ ДОРΟΣЛИХ

1.1. Основні підходи до трактування фінансової поведінки дорослої людини

Психоекономічний підхід до фінансової поведінки розглядає взаємодію між економічними обставинами та психологічними процесами людини, такими як прийняття рішень, ризикова поведінка та фінансова грамотність. Цей підхід спирається на психологічні основи фінансового планування, наголошуючи, що думки, емоції та поведінкові схеми людей значною мірою визначають їх фінансові цілі, готовність до ризику та навички економії.

Н. Дембицька (2008) визначає економічну культуру особи як її психолого-економічні властивості, що імпліцитно містять нормативний образ людини економічного типу, який формується в процесі економічної соціалізації та виконує функцію соціальної адаптації (Васютинський & et al., 2016).

В. Хащенко (2004) підкреслює, що формування економічної ідентичності особи має вагомі психологічні детермінанти (Васютинський & et al., 2016).

Згідно з Т. Парсонсом (2000), економічна мотивація включає багато різних мотивів, і поведінка не є результатом єдиноманітної природи, а скоріше інституційних змін, які впливають на соціальні системи (Васютинський & et al., 2016).

Зокрема, на формування фінансової грамотності значний вплив мають компетентнісний підхід і систематичний розвиток знань, що дозволяє людині ефективніше управляти своїми фінансовими ресурсами. Н. Захарова, С. Осипенко та С. Павленко (2023) відзначають, що

фінансова грамотність стає ключовою складовою економічного мислення, що підвищує здатність приймати обґрунтовані фінансові рішення (Захарова, Осипенко & Павленко, 2023).

Важливим аспектом фінансової поведінки є також успішність особистості, яка відображає здатність адаптуватися до змін та ефективно управляти ресурсами. О. Матеюк (2012) підкреслює, що успішність є однією з головних характеристик сучасної людини, яка прагне досягати фінансових цілей, балансуючи між ризиком і стабільністю (Матеюк, 2012). Це підтверджується і дослідженнями О. Ільчишин (2021), де наголошується на важливості формування фінансово-грамотної особистості, яка має необхідні знання та вміння для управління фінансами (Ільчишин, 2021).

Психологічні аспекти монетарної спрямованості також відіграють ключову роль у фінансовій поведінці. О. Нікітіна, Т. Хомуленко та А. Іванченко (2020) розглядають психологічні чинники, що впливають на ставлення людини до грошей, зокрема такі, як мотивація до заощаджень, інвестицій і контроль витрат (Нікітіна, Хомуленко & Іванченко, 2020). М. Сімків (2015) зазначає, що гроші є не тільки економічним інструментом, але й соціально-психологічним феноменом, який формує ціннісні орієнтації та впливає на поведінкові патерни особистості (Сімків, 2015).

Фінансова поведінка дорослих людей також залежить від їх психологічних характеристик. Л. Опаєць (2022) доводить, що існує тісний взаємозв'язок між ставленням до грошей і психологічними характеристиками людей, зокрема їхнім рівнем тривожності та здатністю контролювати фінансові рішення (Опаєць, 2022). Л. Карамушка, О. Креденцер та О. Паршак (2020) підкреслюють важливість дослідження психології грошей як на національному, так і на міжнародному рівні, зазначаючи, що розвиток цієї сфери допомагає глибше зрозуміти, як

економічні та психологічні фактори впливають на фінансову поведінку (Карамушка, Креденцер & Паршак, 2020).

Економічна психологія, за словами С. Фера (2020), фокусується на вивченні поведінкових реакцій людей у відповідь на зміни в економічному середовищі, що підтверджує важливість розуміння психологічних механізмів фінансової поведінки (Фера, 2020). Це особливо важливо для економічної соціалізації молоді, як показано в роботах І. Зубіашвілі (2009), де підкреслюється значення ставлення до грошей у процесі соціалізації та вплив фінансових переконань на подальшу фінансову поведінку (Зубіашвілі, 2009).

Психологічні елементи, такі як когнітивні упередження, емоції та рівень самоконтролю, відіграють ключову роль у процесі прийняття фінансових рішень (Jian-peng et al., 2019). Наприклад, страх втрати або надмірна самовпевненість можуть призводити до неправильних інвестиційних рішень, що підтверджує важливість розвитку фінансової грамотності та імпульсного контролю для запобігання подібним ситуаціям.

Дослідження також підкреслюють роль поведінкових моделей, зокрема поведінкової економіки, яка досліджує відхилення від раціональної моделі через емоційні та когнітивні чинники (Karpyshyn & Tabaka, 2020). Вплив таких факторів, як упередження щодо втрат та етичні міркування, часто стають вирішальними при прийнятті фінансових рішень, що проявляється у високих ризиках або нерациональних витратах. Психоекономічний підхід зосереджується на встановленні чіткої взаємодії між об'єктивними економічними умовами та психологічними реакціями людини, що дозволяє глибше зрозуміти мотиваційні чинники у фінансовій поведінці дорослих (Lorenza & Wargenegara, 2022).

Соціально-когнітивний підхід до фінансової поведінки дорослих ґрунтується на ідеї, що зовнішні фактори, такі як соціальне середовище,

культурні норми та колективний досвід, суттєво впливають на фінансові установки та рішення людей. Згідно з теорією соціального навчання, люди набувають поведінкових патернів через спостереження та моделювання поведінки інших, що особливо виражено у фінансових рішеннях. Наприклад, дослідження показують, що соціальне порівняння, зокрема вплив сім'ї, колег і соціальних груп, формує фінансову поведінку через процеси навчання та пристосування до соціальних норм (Deenanath et al., 2019).

Особлива увага в цьому підході приділяється процесам пристосування та навчання, де спільнота відіграє роль у формуванні фінансових переконань. Дослідження показують, що люди, спостерігаючи за поведінкою інших, засвоюють фінансові установки та розвивають відповідні навички, такі як самоконтроль та планування. Це підтверджується в моделі фінансового планування, де знання і установки, засновані на соціальному досвіді, безпосередньо впливають на фінансові результати (Mahapatra et al., 2019).

Соціально-когнітивна теорія також підкреслює значення культурних норм та соціального середовища для фінансової грамотності та прийняття рішень. В умовах економічної нестабільності або кризи, такі як пандемія COVID-19, спостерігається посилений вплив поведінкових та когнітивних факторів, зокрема емоцій і стереотипів, на фінансові рішення, що знижує раціональність вибору.

Психоаналітичний підхід до фінансової поведінки базується на розумінні глибинних несвідомих мотивацій і конфліктів, що лежать в основі ставлення людини до грошей. У цьому підході гроші розглядаються не просто як інструмент обміну чи накопичення, а як символ, що відображає важливі психічні переживання, такі як страх, тривога, контроль або компенсація. Згідно з психоаналітичною теорією, ставлення до грошей формується через ранні дитячі переживання, часто пов'язані з

батьками та іншими авторитетними фігурами, що потім впливає на дорослі рішення у фінансовій сфері.

Фрейд визначив, що несвідомі процеси можуть керувати фінансовою поведінкою через такі механізми, як почуття провини чи агресія, які проєктуються на зовнішні об'єкти, включаючи гроші. У багатьох випадках гроші стають символом влади або безпеки, що допомагає компенсувати почуття безсилля або втрати контролю, які виникають внаслідок ранніх психологічних травм або невирішених конфліктів (Azmi, 2023).

Психоаналітичні дослідження також наголошують на ролі грошей у розвитку особистісних комплексів, таких як Едіпів комплекс, коли успішні індивіди можуть стикатися з підсвідомими почуттями провини за «дискваліфікацію» батьківської фігури, що ускладнює насолоду власними досягненнями та фінансовими успіхами (Steinmair & Löffler-Stastka, 2022). Такі почуття можуть проявлятися у вигляді страху втратити гроші або небажання витратити, що є наслідком внутрішнього конфлікту між бажанням і заборонами, закладеними у дитинстві.

Поведінкова економіка досліджує, як психологічні та емоційні фактори впливають на фінансові рішення, особливо на відхилення від раціональних моделей поведінки. Однією з ключових концепцій є когнітивні упередження, такі як схильність до короткострокових винагород і уникнення втрат. Згідно з теорією перспектив Канемана та Тверські, люди надають більшої ваги можливим втратам, ніж еквівалентним виграшам, що впливає на їхні фінансові рішення. Це явище відоме як упередження втрат і підтверджується численними дослідженнями, які демонструють, що люди часто уникають ризиків, коли стикаються з можливими втратами, навіть якщо такі ризики можуть принести вигоду в довгостроковій перспективі (Molins & Serrano, 2019).

Інші дослідження в цій галузі також розглядають вплив когнітивних упереджень, таких як надмірна впевненість і поведінка натовпу. Надмірна

впевненість може призводити до того, що інвестори переоцінюють свої можливості або потенційну прибутковість інвестицій, що часто призводить до фінансових втрат. Крім того, поведінка натовпу, коли інвестори приймають рішення на основі дій інших, також може призводити до нераціональних рішень, що спричиняє нестабільність на ринку та ризик фінансових втрат (Abu Khalaf, 2023).

Такі упередження, як упередження короткострокових винагород, також суттєво впливають на індивідуальну поведінку. Дослідження показують, що багато людей схильні переоцінювати короткострокові вигоди та недооцінювати довгострокові результати, що ускладнює прийняття ефективних інвестиційних рішень. Це особливо проявляється в контексті складних фінансових продуктів або в умовах, коли наявна інформація є надлишковою та складною для обробки, що спричиняє «перевантаження вибору» (Lyons & Kass-Hanna, 2021).

Поведінкова економіка також розробляє інструменти для коригування цих упереджень, такі як «архітектура вибору» та «підштовхування» (англ. nudges), які допомагають людям приймати більш раціональні фінансові рішення. Ці інструменти включають такі механізми, як попереднє зобов'язання, яке допомагає уникнути імпульсивних витрат, або використання фреймінгу для презентації фінансової інформації в такий спосіб, щоб сприяти прийняттю більш зважених рішень (Jain et al., 2019).

Поведінкова економіка надає важливе розуміння того, як когнітивні упередження і емоційні фактори впливають на фінансові рішення, що дозволяє розробляти більш ефективні стратегії управління фінансовою поведінкою.

1.2. Закономірності ставлення особисті до грошей у дорослому віці

Фінансові переконання дорослих людей, пов'язані з такими аспектами, як заощадження, інвестиції та відношення до боргів, формуються під впливом особистого життєвого досвіду та соціальних факторів. А. Москаленко (2008) зазначає, що економічна поведінка особистості часто спрямована на досягнення значущих життєвих смислів, цінностей та ідеалів, що підкреслює важливість суб'єктності у прийнятті фінансових рішень. Фінансові рішення часто виходять за рамки безпосередніх економічних інтересів, враховуючи життєві принципи, цінності та цілі близьких людей або соціальних груп (Москаленко, 2008; Васютинський & et al., 2016).

Л. Коробка (2014) підкреслює, що ставлення до фінансових ресурсів впливає на економічну поведінку особистості, особливо в контексті сприйняття бідності та соціальних обмежень. Це відображається у специфічних патернах заощадження і витрат, де фактори соціального середовища і економічні умови відіграють суттєву роль (Коробка, 2014; Васютинський & et al., 2016).

О. Посипанова (2004) розглядає споживчу поведінку як багатовимірне соціально-психологічне явище, яке включає як процеси прийняття рішень, так і подальші дії, пов'язані з придбанням і використанням продуктів або послуг. Споживча поведінка є активністю, спрямованою на задоволення потреб, яка формується під впливом економічного статусу та соціальних факторів (Посипанова, 2004; Васютинський & et al., 2016).

В. Васютинський (2016) акцентує увагу на фінансовій самопрезентації як важливій формі економічної поведінки, що використовується особистістю для утвердження своєї соціальної позиції. Самопрезентація через демонстрацію фінансових переваг дозволяє людині підвищити впевненість у своїй економічній самостійності та соціальному статусі (Васютинський & et al., 2016).

М. Мастинець (2009) наголошує, що фінансова поведінка дорослих визначається комплексом чинників, включаючи культурні, соціально-психологічні, економічні та ситуативні. Ці чинники впливають на рішення щодо заощадження, інвестицій і витрат, визначаючи загальний підхід до управління фінансовими ресурсами (Мастинець, 2009; Васютинський & et al., 2016).

Дослідження показують, що одним із основних чинників, який визначає фінансову поведінку, є рання фінансова соціалізація, тобто те, як людина засвоює фінансові моделі поведінки в дитинстві та юнацтві. Зокрема, вплив батьків і фінансова соціалізація в дитинстві відіграють ключову роль у формуванні ставлення до заощаджень і боргів у дорослому віці. В. Кутерецин, Б. Хомуленко та Н. Скрипник (2024) зазначають, що процес економічної соціалізації є критичним для студентської молоді, коли формуються основні установки стосовно грошей. У цьому віці молоді люди розвивають свої перші фінансові переконання, багато з яких базуються на моделі поведінки, засвоєній у дитинстві, що підтверджує ключову роль ранньої соціалізації у фінансових установках у дорослому житті. У контексті студентської молоді особливо помітними є типологічні особливості ставлення до грошей, які формуються під впливом як сім'ї, так і економічної ситуації в суспільстві (Кутерецин, Хомуленко & Скрипник, 2024).

В. Сич (2011) також вказує на важливість економічної свідомості у формуванні фінансових переконань індивіда. Вона формується не лише під впливом батьків, а й через економічну самостійність і власні фінансові досягнення (Сич, 2011). Людина, яка має чітко визначену економічну свідомість, легше адаптується до фінансових змін та приймає обґрунтовані рішення щодо заощаджень та інвестицій. О. Нікітіна (2010) зазначає, що ставлення до грошей у системі ставлень особистості школяра динамічно змінюється під впливом когнітивних і соціальних факторів. Досвід

отримання грошей, управління ними та відповідальність за власні фінанси формують ставлення до боргів та інвестицій, яке переноситься у доросле життя (Нікітіна, 2010).

Н. Клименко (2024) розглядає вплив особистісно-професійних стилів поведінки жінок на їх ставлення до грошей. Дослідження показують, що жінки схильні більш обережно ставитися до інвестицій та ризикованих фінансових операцій, що частково пов'язано із соціальними очікуваннями та професійними ролями, які вони виконують (Клименко, 2024).

І. Зубіашвілі (2008) аналізує соціально-психологічну сутність грошей, зазначаючи, що гроші не лише функціонують як засіб обміну, а й є важливим елементом соціальної влади та впливу. Люди формують своє ставлення до грошей у процесі соціалізації, що в подальшому впливає на їхню поведінку у дорослому житті, особливо стосовно боргів та заощаджень (Зубіашвілі, 2008).

О. Комарова і Л. Братченко (2019) підкреслюють, що гроші є потужним соціально-психологічним чинником, який впливає на особистісні переконання. Їхня роль у сучасному суспільстві часто виходить за рамки простої фінансової цінності, впливаючи на статус, самопочуття та життєві пріоритети дорослих людей (Комарова & Братченко, 2019).

Л. Опаєць (2022) вивчає взаємозв'язок ставлення до грошей та психологічних характеристик людей раннього дорослого віку, підкреслюючи, що індивідуальні психологічні особливості, такі як рівень тривожності або самоконтроль, значно впливають на те, як людина розпоряджається фінансами і ставиться до ризиків, пов'язаних з інвестиціями та боргами (Опаєць, 2022).

М. Шкрєбець (2010) розглядає процес формування грошової культури в Україні, зазначаючи, що культурний контекст і соціально-економічні умови країни також відіграють значну роль у формуванні

фінансових переконань дорослих людей (Шкребець, 2010). Різні економічні реалії призводять до формування специфічних моделей фінансової поведінки, таких як консервативне ставлення до боргів або схильність до заощаджень.

С. Колач і Ю. Періг (2018) розглядають сприйняття грошей у суспільстві через економічний аспект, підкреслюючи, що гроші є не лише економічним інструментом, а й важливим елементом соціальної ідентичності (Колач і Періг, 2018). Ставлення до грошей формується через взаємодію соціальних, культурних і економічних чинників, що впливають на фінансові переконання у дорослому віці.

В. Орел і Л. Рябченко (2007) також зазначають, що формування економічної свідомості та ставлення до грошей у процесі соціалізації є невід'ємною частиною розвитку особистості (Орел & Рябченко, 2007). У дорослому віці ці переконання допомагають особі приймати зважені фінансові рішення, які ґрунтуються на досвіді, отриманому на ранніх етапах соціалізації. Дослідження показали, що заохочення до заощаджень у дитинстві позитивно впливає на здатність дорослих людей до фінансового планування і підтримання низького рівня боргу в майбутньому (Ammerman & Stueve, 2019).

Фінансова коректність є важливою складовою фінансової поведінки дорослих людей, що включає дотримання етичних принципів у фінансових рішеннях, своєчасну сплату боргів та податків, а також відповідальне ставлення до фінансових зобов'язань. Сплата податків є обов'язковим аспектом фінансової поведінки громадян, що сприяє підтримці стабільності суспільства та забезпеченню економічного розвитку. Дослідження показують, що дорослі, які відповідально ставляться до податкових зобов'язань, частіше мають вищий рівень фінансової грамотності та економічної свідомості (Morris & Andrews, 2021).

Інвестиції є ще одним важливим аспектом фінансової поведінки дорослих людей, що відображає їхню готовність до управління фінансовими ресурсами з метою отримання прибутку. Люди, які регулярно інвестують, зазвичай мають чіткий фінансовий план і орієнтовані на досягнення довгострокових цілей. Інвестування дозволяє не лише збільшити капітал, але й забезпечити фінансову безпеку в майбутньому. Приклади успішного інвестування можна побачити у біографіях відомих підприємців, таких як В. Баффет, який наголошує на важливості довгострокових інвестицій та фінансової дисципліни (Buffett, 2019).

Соціальна стратифікація суспільства також впливає на ставлення до грошей та фінансову поведінку. Наприклад, люди з вищим соціальним статусом зазвичай мають більшу схильність до інвестування і ризикових фінансових операцій, оскільки вони мають доступ до більшого капіталу і фінансових інструментів. На відміну від цього, люди з нижчим соціальним статусом частіше зосереджуються на заощадженнях і мають обмежений доступ до інвестиційних можливостей, що знижує їхню готовність до фінансових ризиків (Piketty, 2014). Така диференціація фінансової поведінки впливає на економічну мобільність і здатність людей досягати фінансової стабільності в майбутньому.

Релігійні відмінності також відіграють роль у формуванні фінансових переконань та поведінки. Наприклад, в ісламі існує заборона на стягнення процентів (ріба), що впливає на те, як мусульмани ставляться до позик та інвестицій. Це призводить до розвитку альтернативних фінансових інструментів, таких як ісламські банки, які діють без стягнення процентів (Khan, 2020). На відміну від цього, в інших релігійних групах, таких як християнство, фінансові переконання можуть включати ідеї про етичне використання грошей та допомогу нужденним, що також впливає на ставлення до заощаджень та благодійності.

Статеві відмінності у ставленні до грошей також є важливим аспектом, який потрібно враховувати. Як зазначалося раніше, жінки схильні до більш обережної фінансової поведінки, часто уникають ризикових інвестицій та надають перевагу стабільним заощадженням. Чоловіки, навпаки, частіше беруть участь у ризикових фінансових операціях, що може бути пов'язано як із соціальними очікуваннями, так і з особистісними особливостями, такими як більша готовність до ризику (Wagner & Walstad, 2022). Наприклад, дослідження показують, що чоловіки частіше інвестують у фондовий ринок, тоді як жінки більше орієнтуються на довгострокові заощадження та фінансову безпеку.

Соціальна стратифікація, релігійні та статеві відмінності значно впливають на фінансову поведінку дорослих людей. Ці чинники визначають підходи до заощаджень, інвестицій та сплати податків, а також формують різні моделі фінансової поведінки залежно від соціального статусу, релігійних переконань і статевих особливостей.

Окрім цього, дослідження відзначають, що статеві відмінності у ставленні до грошей значною мірою пов'язані з соціальною роллю, яку відіграє кожна зі статей у суспільстві та родині. Наприклад, вивчення ставлення до грошей серед молодих жінок і чоловіків показує, що жінки частіше за чоловіків відчують стрес через фінансові питання, що може бути результатом очікувань суспільства щодо жінок, які, як правило, орієнтовані на забезпечення внутрішньої стабільності в сім'ї, а не на досягнення фінансових успіхів (Bandelj et al., 2021).

Інші дослідження підкреслюють, що відмінності у фінансовій поведінці також можуть бути пояснені рівнем фінансової грамотності. Чоловіки зазвичай демонструють вищі рівні фінансової грамотності та впевненості у фінансових рішеннях, хоча жінки часто проявляють більш обдуману поведінку при витратах та інвестиціях, що зменшує їхню схильність до ризику (Robson & Peetz, 2020). Ці дослідження показують,

що чоловіки частіше беруть участь у фінансових ринках та інвестуванні, тоді як жінки більше орієнтовані на безпеку і стабільність у довгостроковій перспективі. Статеві відмінності у ставленні до грошей є результатом комплексної взаємодії психологічних, соціальних і культурних факторів, які впливають на те, як чоловіки та жінки приймають фінансові рішення та розподіляють ресурси.

Перетворення дорослих людей в умовах фінансових криз та труднощів є важливим аспектом психологічного благополуччя, особливо в умовах економічної нестабільності. Фінансові кризи, як показали численні дослідження, можуть мати серйозні наслідки для психічного здоров'я, спричиняючи підвищений рівень стресу, тривоги і депресії. Фінансові труднощі, такі як борги, безробіття або зниження доходів, збільшують ризик розвитку психічних захворювань, особливо у вразливих групах населення, зокрема осіб з попередніми психічними розладами або низькими доходами (Guan et al., 2022).

У подібних ситуаціях важливим стає розвиток психологічних механізмів подолання стресу та управління фінансовими ризиками. Одним із таких механізмів є проактивне подолання (coping), яке дозволяє особам ефективніше справлятися з фінансовими труднощами. Проактивні стратегії допомагають мінімізувати негативні психологічні наслідки, такі як депресія та тривожність, які часто супроводжують фінансові загрози (Viseu et al., 2019). Ці стратегії включають управління особистими фінансами, заощадження та пошук додаткових джерел доходів.

Психологічна підтримка також відіграє важливу роль у подоланні фінансових криз. Наприклад, дослідження серед португальських респондентів під час економічної кризи показали, що соціальна підтримка може допомогти пом'якшити негативні психологічні наслідки фінансових проблем, хоча її вплив виявився не завжди вирішальним для зниження

рівня стресу і депресії, викликаних фінансовою загрозою (Matavelli et al., 2021).

Крім того, фінансовий стрес може сприяти виникненню специфічних поведінкових патернів. Дослідження показують, що у ситуаціях криз люди частіше змінюють свої споживчі звички і використовують різні стратегії для зменшення витрат, зокрема скорочують витрати на основні потреби та люксові товари. Такі механізми пристосування є типовими відповідями на фінансові труднощі, які дозволяють підтримувати мінімальний рівень життєвого комфорту в умовах фінансової нестабільності (Schröder et al., 2020).

Отже, пристосування дорослих до фінансових криз базується на використанні проактивних стратегій подолання стресу, управління ризиками та соціальної підтримки, що дозволяє зменшити негативні наслідки кризових ситуацій для психічного здоров'я та фінансового благополуччя.

1.3. Особливості ставлення до грошей дорослих людей: переконання, форми поведінки, переживання

У дорослому віці важливу роль у формуванні фінансових переконань також відіграє суб'єктивна оцінка власної фінансової ситуації. Дослідження виявили, що такі фактори, як соціальний статус батьків, рівень освіти та професійні досягнення, істотно впливають на здатність до заощаджень та інвестування серед дорослих людей. Найбільш потужним предиктором фінансової поведінки виявилась особиста оцінка фінансового стану індивіда, що підтверджує важливість суб'єктивних факторів у процесі фінансового ухвалення рішень (Furnham & Cheng, 2019).

Крім того, фінансові переконання формуються під впливом ширшого соціального контексту. Дослідження серед студентів у Словенії показало, що мотивація до заощаджень часто пов'язана із зовнішніми

факторами, такими як бажання досягти фінансової безпеки у майбутньому та накопичення для значних інвестиційних цілей. Вплив батьків також виявився важливим фактором у формуванні фінансових моделей поведінки у молоді, що відображається у схожості мотивів заощаджень між батьками та їхніми дітьми (Lep et al., 2021).

Загалом, фінансові переконання дорослих людей є результатом складної взаємодії між раннім досвідом, суб'єктивними оцінками власного фінансового становища та соціальними факторами, такими як вплив батьків і освітні досягнення. Ці фактори визначають, як люди ставляться до заощаджень, боргів і інвестицій на різних етапах життя.

Емоційні переживання, пов'язані з фінансовими рішеннями дорослих людей, відіграють вирішальну роль у їхній фінансовій поведінці та можуть бути як позитивними, так і негативними. Однією з найбільш поширених емоцій, що супроводжує фінансові рішення, є тривога, яка зазвичай виникає через невизначеність та страх втрати грошей. Дослідження виявили, що люди, які зазнають сильного стресу через свої фінансові рішення, частіше ухвалюють менш раціональні та імпульсивні рішення, що може призводити до збитків та фінансових проблем (Guan et al., 2022). Наприклад, тривога щодо можливих втрат іноді може призвести до ухвалення рішень з метою уникнення ризику, навіть якщо це суперечить довгостроковій фінансовій вигоді.

Інша важлива емоція, яка впливає на фінансові рішення, – це впевненість. Дослідження показують, що люди, які відчувають високу впевненість у своїх фінансових знаннях, частіше беруть участь у ризикових інвестиціях та ухвалюють активніші фінансові рішення. Проте, надмірна впевненість також може бути шкідливою, оскільки вона часто пов'язана з неправильним оцінюванням ризиків та переоцінкою власних можливостей (Zaleskiewicz & Traczyk, 2020). Це підтверджується дослідженнями, які показали, що люди з високим рівнем впевненості в

собі можуть більше інвестувати в ризикові активи, що, в результаті, може призвести до значних фінансових втрат у разі невдачі.

Страх втрат також є важливим емоційним чинником, який впливає на поведінку під час ухвалення фінансових рішень. Люди, які відчують сильний страх втрат, зазвичай схильні до більш обережної фінансової поведінки, обираючи стратегії, що зменшують ймовірність втрати грошей. Це підтверджують дослідження, які показали, що страх втрат суттєво впливає на вибір фінансових інструментів та ставлення до ризиків (Mei et al., 2021). Зокрема, особи з сильним страхом втрат частіше вибирають низькоризикові активи, такі як депозити або страхові продукти, замість інвестицій у більш ризикові, але потенційно прибутковіші активи.

Відчуття фінансової безпеки або нестабільності також тісно пов'язане з емоційним станом людини. Дослідження серед дорослих людей показують, що ті, хто відчуває фінансову стабільність, зазвичай мають вищий рівень психологічного благополуччя та менше відчувають тривогу щодо майбутнього. На відміну від цього, люди, які переживають фінансові труднощі, схильні до підвищеного рівня стресу та депресії, що може негативно позначатися на їхньому психічному здоров'ї та загальному життєвому задоволенні (Wolfe et al., 2021).

Емоційні переживання, такі як тривога, страх втрат, впевненість та відчуття фінансової безпеки, є важливими чинниками, які впливають на ухвалення фінансових рішень і можуть суттєво змінювати поведінкові моделі дорослих людей.

Фінансова поведінка дорослих людей значно залежить від соціальних ролей, які вони виконують у своєму житті, зокрема ролі керівника, рядового співробітника чи члена сім'ї. Кожна з цих ролей формує різні підходи до фінансових рішень, таких як витрати, заощадження та інвестиції. Дослідження показують, що керівники частіше проявляють більш ризикову фінансову поведінку порівняно з рядовими

співробітниками, оскільки вони мають більше впливу на фінансові ресурси організації та часто володіють більшими фінансовими знаннями і досвідом інвестування. Водночас керівники відчують більший тиск на прийняття рішень, що може призводити до більшої схильності до ризику в умовах невизначеності (Revathy & Anitha, 2023).

Для рядових співробітників фінансова поведінка зазвичай має більш обережний характер, оскільки вони менше залучені до управління великими фінансовими активами і більше орієнтовані на заощадження. Дослідження показують, що особи з меншими доходами частіше вибирають більш стабільні фінансові інструменти, такі як депозити або страхові продукти, для зниження ризиків і забезпечення фінансової безпеки. Це підтверджується дослідженням, яке виявило, що робітники державних університетів в Індії більше схильні до заощаджень, ніж до інвестицій, а їхні витрати частіше стосуються основних потреб, таких як харчування та освіта для дітей (Damong, 2023).

Що стосується фінансової поведінки у контексті сімейної ролі, то дослідження показують, що жінки, особливо ті, хто працюють, відіграють все більшу роль у прийнятті інвестиційних рішень у родині. Жінки зазвичай схильні до менш ризикованих інвестиційних стратегій і надають перевагу інструментам, які забезпечують довгострокову стабільність, таким як заощадження, страхові поліси або пенсійні плани. Водночас, чоловіки, як правило, більше залучені до ризикових фінансових інструментів, таких як акції та облігації (Sharma & Kota, 2019).

Фінансова поведінка дорослих людей є динамічною і змінюється залежно від виконуваних соціальних ролей. Кожна роль накладає свої вимоги та очікування щодо витрат, заощаджень і інвестицій, що формує різні фінансові стратегії і підходи до управління грошовими ресурсами.

Психологічний комфорт та фінансова стабільність дорослих людей є тісно пов'язаними, і фінансова стабільність відіграє вирішальну роль у

забезпеченні загального самопочуття, життєвої задоволеності та рівня стресу. Фінансові труднощі, зокрема нестабільність доходів, борги або відсутність заощаджень, можуть спричиняти значні емоційні навантаження, що проявляються через підвищену тривожність, депресію та інші психічні проблеми. Дослідження показують, що суб'єктивна оцінка фінансового благополуччя впливає на рівень життєвої задоволеності, а також є важливим фактором психічного здоров'я. Наприклад, серед молодих людей, які відчувають високий рівень фінансового стресу через борги або нестабільні доходи, спостерігається підвищений рівень тривоги та зниження задоволеності життям (Fan & Ryu, 2023).

Крім того, фінансова стабільність має особливе значення для психічного благополуччя людей у похилому віці. Дослідження серед літніх людей у п'яти країнах, що розвиваються, показало, що високий рівень фінансового стресу був асоційований з низькою якістю життя, погіршенням самопочуття та підвищеним ризиком депресії. Лише невеликий відсоток респондентів повідомляв, що вони мають достатньо грошей для покриття основних потреб, що корелювало з вищим рівнем задоволеності життям та психологічним комфортом (Huang et al., 2020).

Фінансова стабільність також впливає на здатність людей впоратися зі стресовими ситуаціями та зберігати емоційну рівновагу. Дослідження серед військових родин показали, що зниження фінансового стресу значно покращує психологічний комфорт і підвищує рівень життєвої задоволеності. Це свідчить про те, що наявність фінансових ресурсів та відчуття стабільності допомагають людям ефективніше долати щоденні труднощі та зберігати високу якість життя. Фінансова стабільність є ключовим чинником для підтримки психологічного комфорту та життєвої задоволеності дорослих людей. Відчуття контролю над фінансами знижує рівень стресу, покращує психічне здоров'я та сприяє більшій життєвій задоволеності (Wang & Pullman, 2019).

Висновки до розділу 1

У ході аналізу було встановлено кілька ключових закономірностей фінансової поведінки дорослих людей, які охоплюють різні психологічні, соціальні та економічні аспекти. Психоекономічний підхід підкреслює важливість психологічних процесів, таких як фінансова грамотність, прийняття рішень і ризикова поведінка, які взаємодіють з економічними обставинами. Важливим чинником у формуванні фінансової поведінки є також успішність особистості, що визначає здатність адаптуватися до економічних змін і ефективно управляти ресурсами. Встановлено, що рання фінансова соціалізація має вирішальний вплив на подальші фінансові установки дорослих, зокрема через моделі поведінки, засвоєні в дитинстві та підлітковому віці.

Соціально-когнітивний підхід до фінансової поведінки вказує на вплив зовнішніх факторів, таких як соціальне середовище, культурні норми та колективний досвід, на фінансові рішення та переконання дорослих. Було встановлено, що фінансові рішення значною мірою базуються на моделюванні та спостереженні за поведінкою інших, що підтверджується процесами соціального навчання. Психоаналітичний підхід акцентує увагу на глибинних, несвідомих мотиваціях, що впливають на ставлення до грошей, зокрема, через символічне значення грошей як об'єкту контролю та влади.

Поведінкова економіка розглядає відхилення від раціональних моделей поведінки через вплив когнітивних упереджень, таких як упередження щодо втрат або схильність до короткострокових винагород. Це підкреслює важливість розвитку фінансової грамотності та раціонального мислення для ухвалення ефективних фінансових рішень.

РОЗДІЛ 2

МЕТОДИ ТА МЕТОДИКИ ЕМПІРИЧНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ

2.1. Опис процедури дослідження

Процедура дослідження була сформована на основі логіки дослідницького процесу, що поєднує теоретичний і практичний підходи до аналізу фінансової поведінки та ставлення до грошей серед дорослих. Вона включала кілька етапів: від детального вивчення наукових джерел, що допомогло уточнити теоретичні основи проблеми, до розробки рекомендацій на основі отриманих емпіричних даних.

Таблиця 2.1

Етапи процедури дослідження

№	Назва етапу	Опис
1	Аналіз сучасних наукових джерел з проблематики дослідження	Вивчення теоретичних основ проблеми, аналіз праць провідних авторів у цій галузі
2	Проведення онлайн опитування за допомогою інструменту Google Forms	Збір даних за допомогою онлайн-анкети для вивчення ставлення до грошей серед респондентів
3	Використання методів математико-статистичного аналізу для	Застосування статистичних методів для обробки та аналізу зібраних результатів

	обробки отриманих даних	
4	Розробка рекомендацій на основі отриманих результатів	Формулювання практичних рекомендацій для психологів та консультантів на основі аналізу даних

Аналіз сучасних наукових джерел з теми дослідження відіграв важливу роль у формуванні теоретичної бази та методологічного підґрунтя роботи. Дослідження фінансової поведінки та ставлення до грошей у дорослих ґрунтується на багатьох підходах, які охоплюють економічну психологію, соціальні аспекти поведінки, а також особистісно-психологічні характеристики. Вивчення робіт провідних авторів у цій галузі допомогло уточнити концепції, які описують ставлення до грошей як складного психологічного феномену, що включає когнітивні, емоційні та поведінкові компоненти.

Особлива увага приділялася дослідженням, що аналізують вплив соціокультурних чинників на формування монетарної етики та економічної поведінки. Важливими є теорії, які пояснюють, як фінансова поведінка залежить від цінностей, переконань і життєвих пріоритетів особистості. В контексті психології дорослих було також актуальним вивчення робіт, присвячених впливу життєвого досвіду, професійної діяльності та соціального середовища на ставлення до грошей.

Ретельний аналіз наукових джерел не лише дозволив уточнити основні поняття, а й окреслити ключові тенденції у дослідженні фінансової поведінки, зокрема роль емоційних установок і моральних орієнтирів у прийнятті фінансових рішень. Це створило основу для вибору методик, здатних охопити різні аспекти ставлення до грошей у дорослих

людей. Аналіз літератури забезпечив цілісне уявлення про проблему, що досліджується, і визначив напрямок подальшого емпіричного вивчення.

Проведення онлайн-опитування за допомогою Google Forms стало ключовим етапом емпіричного дослідження, що дозволило зібрати необхідні дані для аналізу психологічних особливостей ставлення до грошей. Цей підхід було обрано через його ефективність, доступність та зручність у контексті сучасних технологічних можливостей. Онлайн-формат забезпечив швидке поширення анкети серед респондентів, що сприяло охопленню різноманітної цільової аудиторії, включаючи дорослих людей з різними соціальними статусами та рівнями доходу.

Опитування було організовано так, щоб респонденти могли легко та зручно надавати свої відповіді. Google Forms дозволив створити анкету з логічно побудованими блоками, які включали питання, спрямовані на вивчення ставлення до грошей, монетарної етики та індивідуальних цінностей. Кожен розділ анкети був пов'язаний з обраними методиками дослідження, що забезпечило системність і точність у зборі даних.

Застосування цього інструменту також дозволило автоматизувати процес збору даних, що зменшило ймовірність технічних помилок і підвищило валідність результатів. Крім того, онлайн-формат забезпечив анонімність респондентів, що знизило ризик соціально бажаних відповідей і підвищило щирість учасників дослідження. Завдяки цьому вдалося отримати об'єктивні дані, які стали основою для подальшого аналізу фінансової поведінки.

Математико-статистичний аналіз став важливим етапом дослідження, оскільки забезпечив об'єктивність і надійність обробки отриманих даних. Після завершення збору інформації всі результати були структуровані та підготовлені для подальшого аналізу за допомогою спеціалізованих статистичних методів. Основна увага була зосереджена на використанні описової статистики для визначення загальних тенденцій у

відповідях респондентів, включаючи обчислення середніх значень, медіан, мод та стандартних відхилень.

Для порівняння характеристик двох груп — чоловіків і жінок — були застосовані критерії Стюдента (t-критерій) і Мана-Уїтні (u-критерій), що дозволило виявити статистично значущі статеві відмінності у ставленні до грошей. Це допомогло оцінити вплив гендеру на фінансову поведінку. Додатково використовувалися методи кореляційного аналізу, зокрема коефіцієнти Пірсона і Спірмена, які допомогли встановити взаємозв'язки між різними аспектами фінансової поведінки та індивідуальними цінностями респондентів.

Аналіз результатів базувався на сучасних підходах до інтерпретації даних, що дозволило отримати всебічну картину взаємозв'язків між досліджуваними змінними. Математико-статистичні методи не лише підтвердили гіпотези, сформульовані на основі теоретичного аналізу, а й надали емпіричну основу для формулювання практичних рекомендацій. Такий підхід сприяв підвищенню наукової цінності дослідження та достовірності його висновків.

Розробка рекомендацій на основі отриманих результатів стала заключним етапом дослідження, спрямованим на практичне застосування зібраних даних. Рекомендації були сформульовані з урахуванням виявлених особливостей ставлення до грошей серед різних груп респондентів, включаючи чоловіків і жінок. Цей етап включав систематизацію результатів та їх інтерпретацію в контексті теоретичних положень і сучасних підходів до корекції фінансової поведінки.

Особлива увага була приділена рекомендаціям для психологів і консультантів, які працюють у сфері організаційної психології. Ці рекомендації включали методи роботи з установками, цінностями та переконаннями, що стосуються фінансів, з метою формування більш адаптивного ставлення до грошей. Окремо підкреслено необхідність

врахування гендерних відмінностей, оскільки виявлені відмінності у фінансовій поведінці чоловіків і жінок свідчать про різну роль грошей у їхньому житті.

Розроблені рекомендації також враховували можливість використання результатів для планування тренінгів з фінансової грамотності та розвитку навичок управління особистими фінансами. Таким чином, практична цінність дослідження полягає у створенні інструментів для підвищення ефективності роботи з фінансовою поведінкою, що сприятиме не лише особистісному розвитку, а й оптимізації професійної діяльності. Це підкреслює важливість інтеграції наукових результатів у практичну діяльність, забезпечуючи її більш глибоке і цілеспрямоване розуміння.

Комплексна процедура дослідження дозволила системно підійти до аналізу фінансової поведінки та ставлення до грошей дорослих. Послідовність етапів — від теоретичного обґрунтування до емпіричного аналізу та розробки рекомендацій — забезпечила глибоке і точне розуміння отриманих результатів. Це дозволило сформулювати практичні висновки та рекомендації, які можуть бути використані у психологічній роботі для корекції фінансової поведінки.

2.2. Методи дослідження

У табл. 2.2 представлено інструменти, що використовувалися для емпіричного дослідження психологічних особливостей ставлення до грошей серед дорослих осіб. Кожна методика спрямована на дослідження різних аспектів фінансової поведінки, таких як переконання, цінності, шляхи заробітку та етичне ставлення до грошей. Використані інструменти базуються на сучасних підходах до діагностики психологічних характеристик особистості.

Таблиця 2.2

Інструментальна картка дослідження

№	Назва інструменту	Автори	Шкали
1	«Шкала грошових уявлень та поведінки»	А. Фернем	Грошова одержимість Влада Економність Неадекватна поведінка з грошима
2	«Шкала монетарної етики»	Е. Танга	Гроші як благо Гроші як зло Гроші як засіб досягнення та демонстрації успіху Гроші як чинник поваги до людини Планування видатків Гроші як засіб досягнення свободи та влади
3	«Діагностика індивідуальних цінностей»	Ш. Шварц	Саморегуляція Стимулювання Гедонізм Досягнення Влада Безпека Конформність Традиції Прихильність Самоорієнтація

Комплексне використання цих інструментів дозволяє отримати всебічну картину фінансової поведінки дорослих осіб, зокрема визначити

її психологічні детермінанти. Ці методики є надійними, валідними та широко застосовуваними в психологічних дослідженнях.

2.2.1. «Шкала грошових уявлень та поведінки» А. Фернем

Методика «Шкала грошових уявлень та поведінки» розроблена А. Фернемом і спрямована на діагностику фінансової поведінки та ставлення дорослих до грошей. Ця методика дозволяє дослідити ключові аспекти фінансової поведінки через кілька взаємопов'язаних параметрів, які охоплюють різні аспекти психологічного сприйняття грошей.

До її складу входять такі шкали: «Грошова одержимість», «Влада», «Економність» та «Неадекватна поведінка з грошима». Шкала «Грошова одержимість» характеризує рівень прив'язаності до грошей, де акцент робиться на тому, наскільки інтенсивно гроші домінують у життєвих установках людини. Шкала «Влада» оцінює, як гроші сприймаються як інструмент впливу на інших, тоді як шкала «Економність» відображає тенденцію до раціонального чи надмірного заощадження. Шкала «Неадекватна поведінка з грошима» вивчає схильність до імпульсивних чи незбалансованих фінансових дій.

Ця методика є корисною для аналізу фінансової поведінки дорослих, оскільки вона визначити базові уявлення про гроші, а також виявити деструктивні моделі, які можуть впливати на прийняття рішень у фінансовій сфері. Застосування цієї методики особливо актуальне в контексті дослідження відмінностей у ставленні до грошей серед дорослих людей, що допомагає формувати глибше розуміння фінансових пріоритетів і поведінкових стратегій.

2.2.2. «Шкала монетарної етики» Е. Танга

Методика «Шкала монетарної етики» Е. Танга є інструментом, що дозволяє вивчити етичні аспекти ставлення до грошей, які формуються під

впливом соціальних та культурних факторів. Концепція монетарної етики, що лежить в основі цієї методики, базується на розумінні грошей як явища, що має двоїсту природу і викликає різноманітні реакції: від схвалення і визнання їхньої користі до осуду і критики. Гроші розглядаються як соціальний конструкт, що може служити як засобом досягнення цілей, так і джерелом моральних дилем.

Опитувальник включає кілька шкал, які відображають основні аспекти монетарної етики. Шкала «Гроші як благо» показує позитивне ставлення до грошей, що передбачає їхню здатність приносити користь, забезпечувати комфорт і сприяти добробуту. Натомість шкала «Гроші як зло» фокусується на негативних асоціаціях із фінансами, таких як надмірний матеріалізм, аморальність чи використання грошей задля власної вигоди. Окреме значення має шкала «Гроші як засіб досягнення та демонстрації успіху», яка підкреслює, що гроші можуть бути символом досягнень, престижу та соціального статусу.

2.2.3. «Діагностика індивідуальних цінностей» Ш. Шварц

Методика «Діагностика індивідуальних цінностей» Ш. Шварца призначена для вивчення базових ціннісних орієнтацій особистості, які визначають її поведінку, мотивацію та сприйняття світу. Концептуальна основа методики базується на теорії Шварца, яка стверджує, що всі людські цінності можуть бути структуровані в універсальну модель, яка охоплює мотиваційні цілі та їхній вплив на життєві пріоритети. Ця модель дозволяє зрозуміти, як різні аспекти ціннісної системи впливають на рішення людини в соціальному, професійному чи особистому контексті.

Методика включає широкий спектр шкал, що охоплюють основні аспекти цінностей. Шкала «Досягнення» відображає прагнення до успіху та самореалізації, а шкала «Влада» характеризує орієнтацію на домінування і контроль. Безпека є ще одним важливим виміром, що

підкреслює значення стабільності, гармонії та передбачуваності у житті. Традиції та конформність досліджуються як цінності, що регулюють поведінку відповідно до соціальних норм і культурного контексту. Шкала «Гедонізм» спрямована на вивчення прагнення до задоволення і насолоди, тоді як стимулювання пов'язане з пошуком нових вражень та інновацій.

Додаткові аспекти включають саморегуляцію, яка забезпечує автономність і здатність до самостійного прийняття рішень, а також прихильність, що демонструє важливість міжособистісних зв'язків. Шкала самоорієнтації дозволяє оцінити здатність людини зосереджуватися на власних пріоритетах і цілях, не втрачаючи при цьому соціального контексту.

Висновки до розділу 2

У другому розділі роботи було обґрунтовано використання методів і методик, які забезпечили комплексний підхід до вивчення психологічних особливостей ставлення до грошей серед дорослих осіб. Кожна обрана методика мала чітко визначене призначення, яке відповідало завданням дослідження та забезпечувало глибокий аналіз різних аспектів фінансової поведінки.

Методика «Шкала грошових уявлень та поведінки» (А. Фернема, адаптація М. Сімків) була спрямована на дослідження уявлень, переконань та поведінкових аспектів, пов'язаних з фінансами. Ця методика дозволила оцінити, як респонденти сприймають гроші, які емоційні реакції вони викликають, та які моделі поведінки вони обирають у фінансових ситуаціях. Це дало можливість виявити основні фактори, що впливають на фінансову поведінку дорослих осіб.

«Шкала монетарної етики» (Е. Танга) дала змогу вивчити морально-етичні аспекти сприйняття грошей, їхнє значення як символу успіху,

джерела поваги чи потенційного зла. Ця методика дозволила дослідити, як етичні установки впливають на фінансові рішення і ставлення до грошей.

Методика «Діагностика індивідуальних цінностей» (Ш. Шварц) забезпечила аналіз основних ціннісних орієнтацій особистості, таких як досягнення, влада, безпека, традиції, саморегуляція, що дозволило встановити взаємозв'язок між цінностями респондентів і їхньою фінансовою поведінкою.

Використання цих методик, доповнене математико-статистичними методами обробки даних, дозволило систематизувати результати, виявити ключові тенденції та запропонувати рекомендації, спрямовані на корекцію фінансової поведінки. Таким чином, обрані методики забезпечили надійну теоретико-емпіричну основу для проведення дослідження.

РОЗДІЛ 3

АНАЛІЗ РЕЗУЛЬТАТІВ ЕМПІРИЧНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ ФІНАНСОВОЇ ПОВЕДІНКИ ДОРОСЛИХ

3.1. Характеристика вибірки та емпіричної частини дослідження

Було проведено аналіз вибірки учасників дослідження з метою характеристики респондентів за кількома ключовими соціально-демографічними параметрами (див. табл. 3.1,3.2,3.3.).

Таблиця 3.1

Розподіл вибірки за статтю

Відповіді	Кількість	Співвідношення у %
Чоловіки	30	50%
Жінки	30	50%

За результатами розподілу вибірки за статтю було встановлено, що дослідження охоплювало рівну кількість чоловіків та жінок.

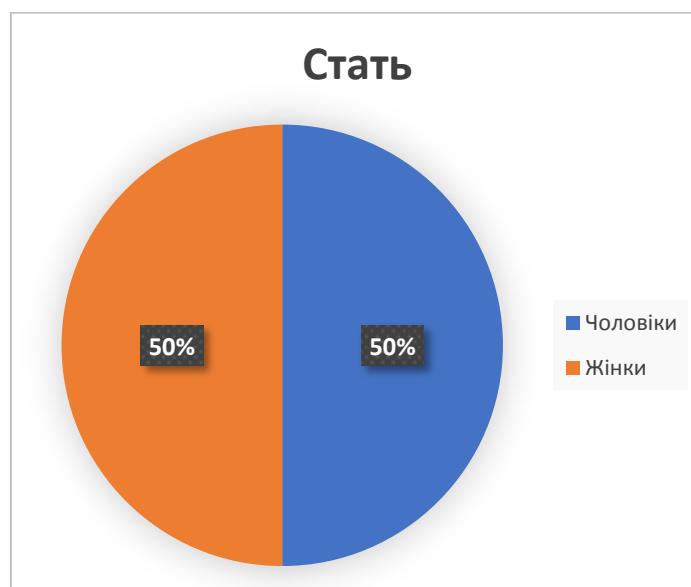


Рис. 3.1. Розподіл вибірки за статтю

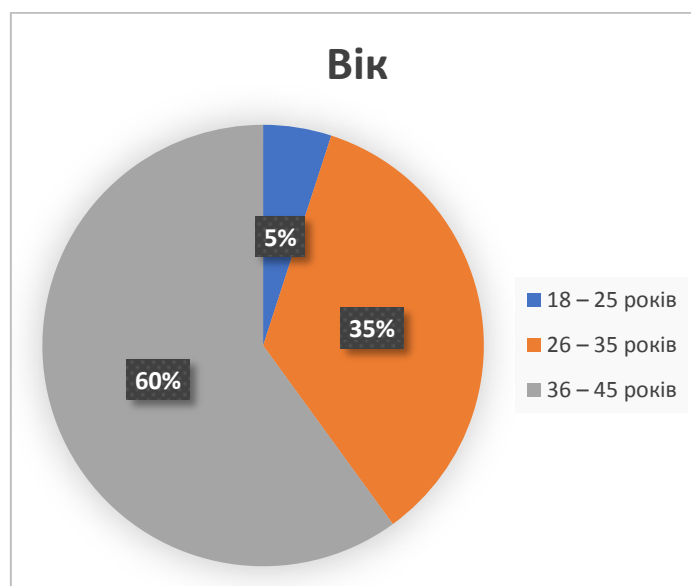
Загалом у вибірці взяли участь 30 чоловіків (50%) і 30 жінок (50%), що забезпечує гендерний баланс та дозволяє уникнути потенційного впливу статевої нерівності на результати дослідження.

Таблиця 3.2

Розподіл вибірки за віковими діапазонами

Відповіді	Кількість	Співвідношення у %
18 – 25 років	3	5%
26 – 35 років	21	35%
36 – 45 років	36	60%

Аналіз вікових діапазонів респондентів засвідчив, що більшість учасників належали до вікової групи від 36 до 45 років, яка становила 60% вибірки (36 осіб). Відносно менше було учасників у віковому діапазоні 26–35 років, які склали 35% (21 особа).

**Рис. 3.2. Розподіл вибірки за віковими діапазонами**

Найменшу частку респондентів становили особи у віці від 18 до 25 років, які склали лише 5% вибірки (3 особи). Таким чином, вибірка репрезентує переважно зрілу аудиторію, що може свідчити про високий рівень професійного досвіду та стабільність фінансової поведінки.

Таблиця 3.3

Розподіл вибірки за питанням «Чи є Ви внутрішнім переселенцем?»

Відповіді	Кількість	Співвідношення у %
Ні	52	86,7%
Так	8	13,3%

Окремо було проаналізовано респондентів за критерієм статусу внутрішнього переселенця. Виявилось, що переважна більшість учасників, а саме 86,7% (52 особи), не належать до категорії внутрішньо переміщених осіб, тоді як 13,3% (8 осіб) визнали себе такими. Ця характеристика важлива для розуміння впливу соціальних та економічних обставин на фінансову поведінку, оскільки внутрішні переселенці можуть мати специфічні фінансові стратегії через зміну місця проживання та адаптацію до нових умов.

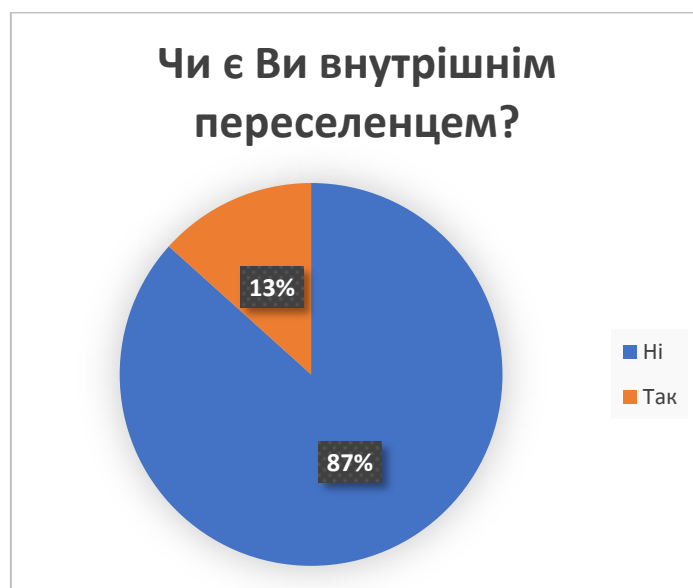


Рис. 3.3. Розподіл вибірки за питанням «Чи є Ви внутрішнім переселенцем?»

Таке репрезентативне представлення учасників створює передумови для отримання об'єктивних і узагальнених результатів дослідження.

У ході аналізу відповідей на авторське анкетування досліджуваних було встановлено цікаві особливості щодо їхнього середнього щомісячного доходу та уявлень про достатню суму для комфортного життя (див. табл. 3.4, 3.5).

Таблиця 3.4

Розподіл вибірки за питанням «Який ваш середній щомісячний дохід (у гривнях)?»

Відповіді	Кількість	Співвідношення у %
До 5 000	4	6,7%
5 001 - 10 000	8	13,3%
10 001 - 15 000	26	43,3%
15 001 - 20 000	17	28,3%
Більше 20 000	5	8,3%

Результати свідчать про значну варіативність у рівнях доходу респондентів. Найбільша частка, а саме 43,3% (26 осіб), зазначила, що їхній середній місячний дохід становить від 10 001 до 15 000 гривень. Другою за чисельністю групою є респонденти з доходом у межах 15 001–20 000 гривень, які склали 28,3% (17 осіб).



Рис. 3.4. Розподіл вибірки за питанням «Який ваш середній щомісячний дохід (у гривнях)?»

Відносно невелика кількість учасників, 13,3% (8 осіб), заробляє в межах 5 001–10 000 гривень. Ще менше респондентів, лише 6,7% (4 особи), має дохід до 5 000 гривень, а найвищий рівень доходу, понад 20

000 гривень, зазначили 8,3% (5 осіб). Такий розподіл демонструє, що вибірка загалом представлена особами із середнім або трохи вищим за середній рівнем доходів, що потенційно впливає на їх фінансові переконання та поведінку.

Таблиця 3.5

Розподіл вибірки за питанням «Скільки грошей, на вашу думку, є достатньою сумою для комфортного життя на місяць?»

Відповіді	Кількість	Співвідношення у %
До 10 000	4	6,7%
10 001 - 20 000	27	45%
20 001 - 30 000	25	41,7%
Більше 30 000	4	6,7%

Щодо уявлень про достатню суму для комфортного життя, було виявлено, що більшість респондентів, а саме 45% (27 осіб), вважають достатньою сумою від 10 001 до 20 000 гривень на місяць. Майже така ж велика частка, 41,7% (25 осіб), вказала на суму в межах 20 001–30 000 гривень. Значно менше осіб, лише 6,7% (4 особи), задоволилися б сумою до 10 000 гривень, і стільки ж респондентів вважають необхідним понад 30 000 гривень для комфортного життя.



Рис. 3.5. Розподіл вибірки за питанням «Скільки грошей, на вашу думку, є достатньою сумою для комфортного життя на місяць?»

Ці результати свідчать про те, що уявлення про достатній рівень доходу для комфортного життя в цілому корелюють із середнім рівнем доходів респондентів. Водночас можна припустити, що уявлення про комфортний рівень доходів зумовлені як поточними матеріальними обставинами, так і особистими цінностями, очікуваннями та стилем життя.

У ході аналізу відповідей на авторське анкетування досліджуваних було встановлено важливі особливості їхньої фінансової поведінки, які відображають уявлення про мінімальні витрати для задоволення основних потреб, а також індивідуальні уявлення про «багато грошей» (див. табл. 3.6 та 3.7).

Таблиця 3.6

Розподіл вибірки за питанням «Яку мінімальну суму ви могли б витратити на тиждень, щоб задовольнити основні потреби?»

Відповіді	Кількість	Співвідношення у %
До 500	9	15%
501 - 1 000	25	41,7%
1 001 - 2 000	21	35%
Більше 30 000	5	8,3%

Результати питання про мінімальну суму, необхідну для забезпечення базових потреб на тиждень, продемонстрували значну варіативність у відповідях. Найбільша частка респондентів, а саме 41,7% (25 осіб), вказала суму в межах 501–1 000 гривень. Водночас 35% учасників (21 особа) зазначили, що можуть витратити на основні потреби від 1 001 до 2 000 гривень.

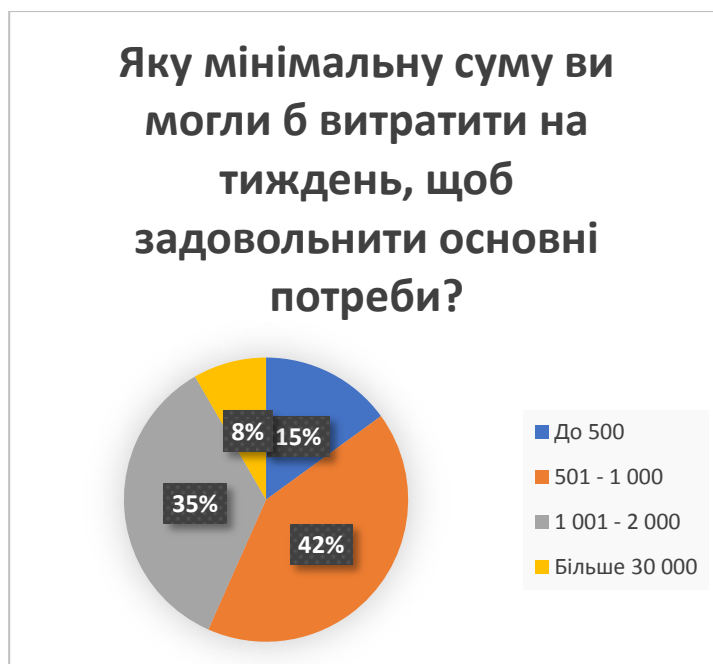


Рис. 3.6. Розподіл вибірки за питанням «Яку мінімальну суму ви могли б витратити на тиждень, щоб задовольнити основні потреби?»

Помітно менше респондентів, 15% (9 осіб), задовольняються сумою до 500 гривень, що свідчить про їхню більш обмежену фінансову стратегію. Цікаво, що 8,3% респондентів (5 осіб) готові витратити значно більше, що може бути зумовлено їхнім вищим рівнем доходів або звичкою до витрат. Такі результати відображають різний рівень фінансових можливостей і потреб учасників, а також потенційний вплив соціальних та економічних умов на їхні витратні стратегії.

Таблиця 3.7

Розподіл вибірки за питанням «Що для вас означає «багато грошей?»»

Відповіді	Кількість	Співвідношення у %
До 50 000	6	10%
50 001 – 100 000	4	6,7%
100 001 - 500 000	44	73,3%
Більше 500 000	6	10%

Аналіз відповідей на питання про сприйняття «багато грошей» демонструє ще більшу варіативність і суб'єктивність уявлень про фінансовий достаток. Найбільша частка респондентів, а саме 73,3% (44

особи), вважає «великими грошима» суму в межах від 100 001 до 500 000 гривень. Значно менша кількість учасників, лише 10% (6 осіб), відносить до цієї категорії суми до 50 000 гривень, що свідчить про більш скромні фінансові орієнтири.



Рис. 3.7. Розподіл вибірки за питанням «Що для вас означає «багато грошей»?»

Цікаво, що аналогічна частка респондентів (10%, 6 осіб) визначила «багато грошей» як суми понад 500 000 гривень, що може свідчити про високі матеріальні очікування або значну фінансову амбіційність. Лише 6,7% учасників (4 особи) вказали, що «багато грошей» для них — це сума в межах 50 001–100 000 гривень. Ці результати вказують на те, що уявлення про фінансовий достаток значною мірою залежать від індивідуального рівня доходів, стилю життя та особистих фінансових цілей.

Також у ході аналізу відповідей на анкетування досліджуваних було встановлено особливості їхніх уявлень про професії, що забезпечують високий рівень доходу, а також сприйняття зв'язку між матеріальним добробутом і щастям (див. табл. 3.8, 3.9).

Таблиця 3.8

Розподіл вибірки за питанням «Яка професія, на вашу думку, забезпечує «великий дохід»? (ефект стереотипів щодо професій та заробітку)»

Відповіді	Кількість	Співвідношення у %
Лікар	6	10%
Юрист	5	8,3%
Підприємець	4	6,7%
ІТ-спеціаліст	42	70%
Інша (вказіть)	3	5%

Дані свідчать, що переважна більшість респондентів, а саме 70% (42 особи), вважають, що професія ІТ-спеціаліста є найбільш перспективною з точки зору забезпечення «великого доходу». Цей результат, ймовірно, відображає сучасні тенденції на ринку праці, де сфера інформаційних технологій сприймається як одна з найбільш прибуткових і стабільних. Водночас 10% респондентів (6 осіб) віддали перевагу професії лікаря, що може бути зумовлено традиційно високим статусом медичних працівників у суспільстві.

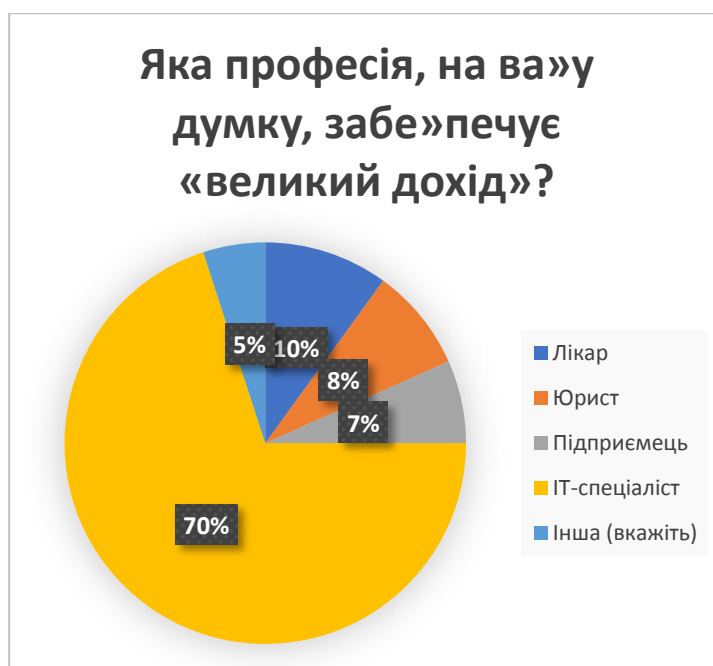


Рис. 3.8. Розподіл вибірки за питанням «Яка професія, на вашу думку, забезпечує «великий дохід»?»

Дещо менша частка учасників, 8,3% (5 осіб), вважає, що великий дохід забезпечує професія юриста, тоді як професія підприємця набрала лише 6,7% (4 особи). Ці результати підкреслюють існування стереотипів щодо професійного успіху, які можуть бути зумовлені як культурними, так і економічними чинниками. Інші професії були зазначені лише 5% респондентів, що свідчить про обмежене сприйняття ширшого спектру можливостей для досягнення високих доходів.

Таблиця 3.9

Розподіл вибірки за питанням «Чи вважаєте ви, що люди з високим доходом щасливіші? (Оцінка ілюзії контролю над емоційним благополуччям за допомогою грошей)»

Відповіді	Кількість	Співвідношення у %
Так, щастя безпосередньо залежить від доходу	7	11,7%
Частково, дохід має значення, але не є основним фактором	47	78,3%
Ні, щастя не залежить від доходу	6	10%

Щодо зв'язку між рівнем доходу і щастям, більшість респондентів, 78,3% (47 осіб), зазначили, що дохід має значення, проте не є основним чинником емоційного благополуччя. Цей результат відображає поширене уявлення про те, що гроші можуть створити певні умови для комфортного життя, але не гарантують щастя як такого. Лише 11,7% учасників (7 осіб) дотримуються переконання, що щастя безпосередньо залежить від доходу, що вказує на ілюзію контролю над емоційним станом через матеріальний добробут.

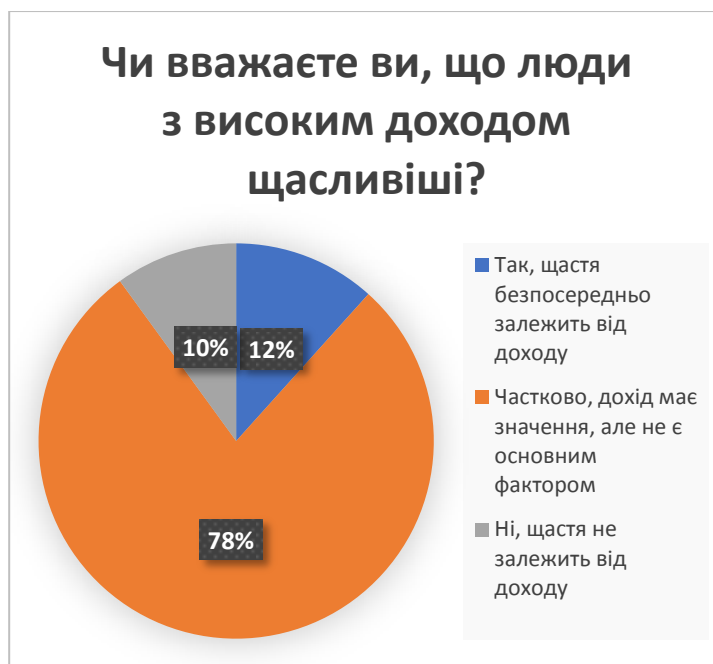


Рис. 3.9. Розподіл вибірки за питанням «Чи вважаєте ви, що люди з високим доходом щасливіші?»

Натомість 10% респондентів (6 осіб) вважають, що щастя взагалі не залежить від доходу, акцентуючи увагу на значущості інших аспектів життя, таких як стосунки, здоров'я чи самореалізація.

Фінансові уявлення досліджуваних є багатограними і часто базуються на стереотипах, актуальних суспільних тенденціях та особистому досвіді. Уявлення про професії з великим доходом вказують на домінування сфери ІТ у суспільній свідомості як символу фінансового успіху. Водночас сприйняття щастя через призму доходу відображає складність взаємозв'язку між матеріальним і емоційним благополуччям, що потребує глибшого аналізу.

Останнім з анкети було встановлено ключові особливості їхніх фінансових уподобань та схильності до ризику, що відображають індивідуальні стратегії ухвалення рішень у фінансових питаннях (див. табл. 3.10, 3.11, 3.12).

Таблиця 3.10

Розподіл вибірки за питанням «Що для вас є більш вигідним рішенням: накопичення чи інвестиції? (відображається упередження втрати або страх перед ризиками)»

Відповіді	Кількість	Співвідношення у %
Накопичення, бо це безпечно	24	40%
Інвестиції, оскільки вони приносять прибуток	34	56,7%
Залежить від суми та ситуації	2	3,3%

Результати щодо вибору між накопиченням і інвестиціями свідчать про те, що більшість респондентів (56,7%, або 34 особи) віддають перевагу інвестиціям, розглядаючи їх як спосіб отримання прибутку. Однак значна частка учасників (40%, або 24 особи) вважає накопичення більш вигідним рішенням через його безпечність.

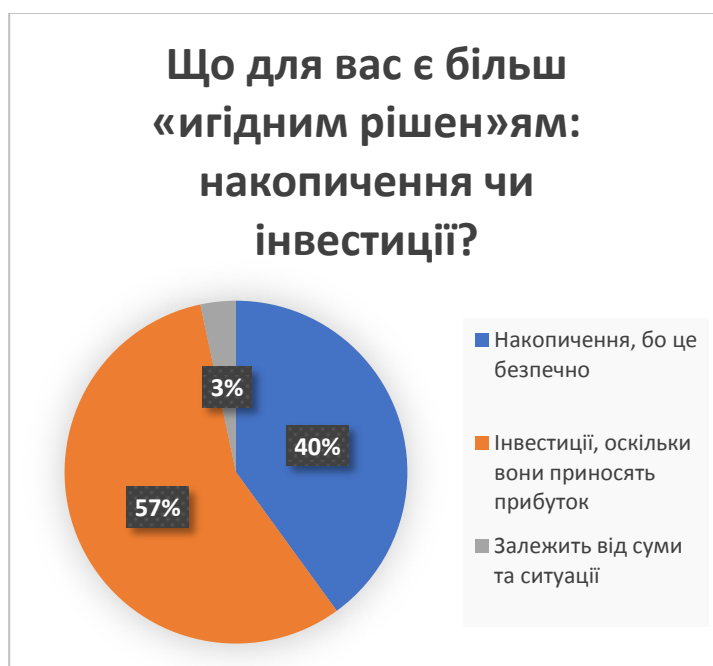


Рис. 3.10. Розподіл вибірки за питанням «Що для вас є більш вигідним рішенням: накопичення чи інвестиції?»

Лише незначна частка респондентів (3,3%, або 2 особи) зазначила, що їхній вибір залежить від суми чи конкретної ситуації. Це свідчить про

існування двох основних підходів до управління фінансами — орієнтованого на збереження капіталу та спрямованого на його збільшення через інвестиції. Такий розподіл може бути зумовлений рівнем фінансової грамотності, особистими переконаннями та страхом перед ризиками.

Таблиця 3.11

Розподіл вибірки за питанням «Ви готові ризикнути 1000 гривень, щоб потенційно виграти 2000 гривень? Або ви віддасте перевагу точно отримати 500 гривень? (Мета: Люди часто більше бояться втрат, ніж радіють виграшам)»

Відповіді	Кількість	Співвідношення у %
Важко сказати	5	8,3%
Отримати 500 грн	33	55%
Ризикнути 1000 грн	22	36,7%

Відповіді на питання про готовність ризикувати грошима для можливого збільшення виграшу виявили переважання обережної стратегії серед респондентів. Більшість учасників (55%, або 33 особи) віддали перевагу гарантованому отриманню 500 гривень, що свідчить про їхній страх втрат і орієнтацію на забезпечення стабільності.

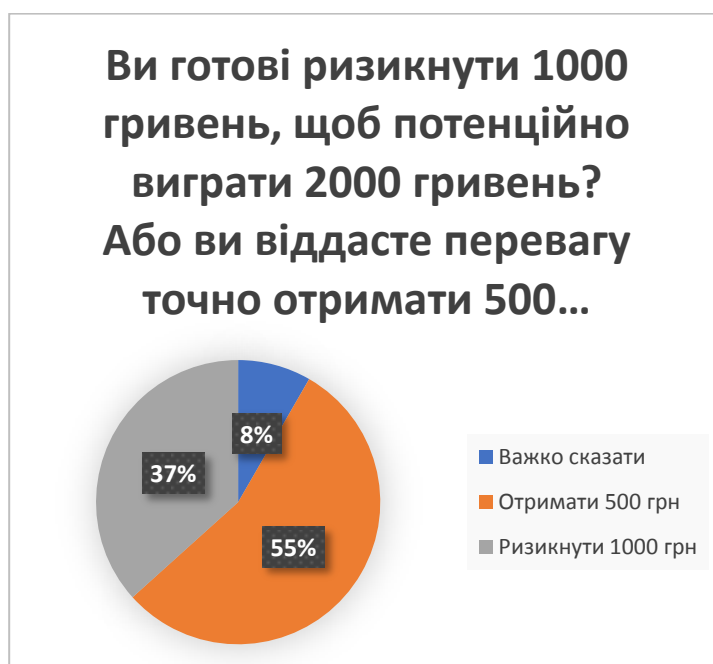


Рис. 3.11. Розподіл вибірки за питанням «Ви готові ризикнути 1000 гривень, щоб потенційно виграти 2000 гривень? Або ви віддасте перевагу точно отримати 500 гривень?»

У той же час 36,7% (22 особи) респондентів були готові ризикнути 1000 гривень заради можливості виграти 2000 гривень, демонструючи більшу готовність до ризику. Водночас 8,3% (5 осіб) не змогли однозначно визначитися з вибором. Це свідчить про те, що страх втрати переважає у значної частини досліджуваних, що є типовим явищем у контексті людської поведінки, коли негативні емоції від втрати перевищують позитивні емоції від виграшу.

Таблиця 3.12

Розподіл вибірки за питанням «Ви придбали новий смартфон. Через кілька місяців вийшла нова модель з кращими характеристиками. Чи готові ви продати свій старий смартфон і купити новий, навіть якщо він ще повністю справний?»

Відповіді	Кількість	Співвідношення у %
Так, готовий	5	8,3%
Ні, не готовий	33	55%

Аналіз відповідей на питання щодо готовності купувати нову модель смартфона, навіть якщо попередній пристрій ще повністю справний, засвідчив домінування раціонального підходу до витрат. Більшість респондентів (55%, або 33 особи) зазначили, що не готові здійснити таку покупку, що свідчить про їхню схильність до практичності та уникнення непотрібних витрат.

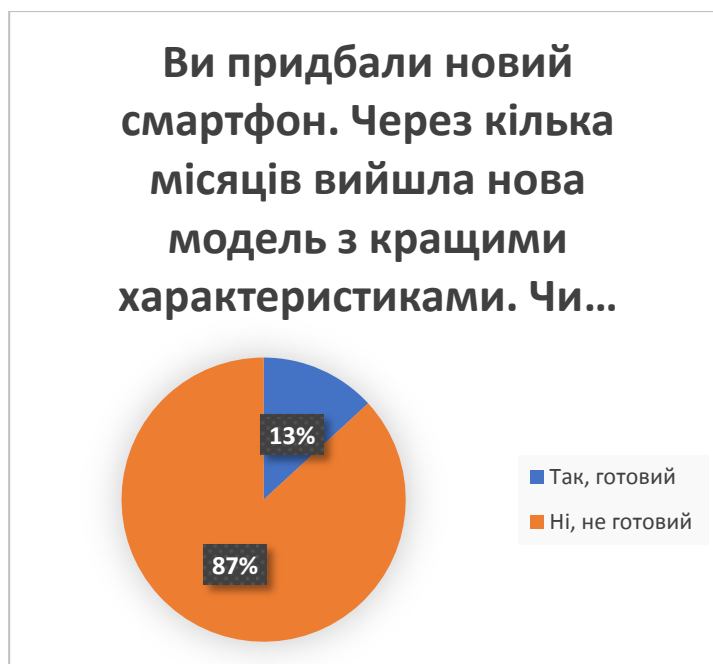


Рис. 3.12. Розподіл вибірки за питанням «Ви придбали новий смартфон. Через кілька місяців вийшла нова модель з кращими характеристиками. Чи готові ви продати свій старий смартфон і купити новий, навіть якщо він ще повністю справний?»»

Лише 8,3% (5 осіб) заявили про готовність продати старий смартфон і придбати новий, навіть якщо попередній ще працює. Це може вказувати на вплив модних тенденцій, імпульсивності чи прагнення до новизни в окремих респондентів.

Більшість досліджуваних надають перевагу безпечним фінансовим рішенням, обережно ставляться до ризику та проявляють раціональний підхід до витрат. Ці особливості відображають значення особистих переконань і страху перед втратами у фінансовій поведінці та виборі стратегій.

3.2. Результати емпіричного дослідження по методиках

3.2.1. Результати анкети «Шкала грошових уявлень та поведінки»

У ході аналізу результатів методики «Шкала грошових уявлень та поведінки» було отримано глибокі та багатогранні дані, які дозволяють оцінити специфіку фінансових переконань і поведінкових моделей серед респондентів (див. табл. 3.13 та 3.14).

Таблиця 3.13

Результати методики «Шкала грошових уявлень та поведінки»

Змінні	Середнє	Медіана	SD	Min	Max
Грошова одержимість	5,62	5,50	2,74	1	10
Влада	5,72	6	2,97	1	10
Економність	4,75	4	2,66	1	9
Неадекватна поведінка з грошима	5,80	6	2,94	1	10

Середні значення показників вказують на важливі тенденції у ставленні до грошей. Зокрема, показник грошової одержимості має середнє значення 5,62, що демонструє помірну схильність учасників до надмірного зосередження на грошах як ключовому факторі в їхньому житті. Медіанний показник 5,50 підтверджує, що більшість респондентів знаходяться ближче до середнього рівня прояву цієї змінної. Однак, значення стандартного відхилення ($SD = 2,74$) свідчить про суттєву варіативність серед відповідей, що вказує на різні підходи до сприйняття грошей — від практичного до емоційно-обумовленого.

Показник влади, який характеризує уявлення про гроші як інструмент впливу та домінування, має трохи вищий середній бал (5,72) та медіану 6, що свідчить про дещо більшу значущість цієї змінної для респондентів. Гроші сприймаються не лише як ресурс, а й як символ соціального статусу та контролю, що може бути важливим у професійній

та міжособистісної взаємодії. Високе стандартне відхилення (2,97) також вказує на значний розкид думок, що може свідчити про вплив особистих цінностей та індивідуального досвіду.

Економність, з найнижчим середнім показником 4,75 і медіаною 4, демонструє менш виражену тенденцію до ощадливості серед респондентів. Це може вказувати на перевагу витрат на поточні потреби над накопиченням або на низький рівень фінансової дисципліни. Водночас стандартне відхилення (2,66) свідчить, що частина учасників дослідження демонструє високий рівень економічного планування, тоді як інша частина поводить менш раціонально у витратах.

Показник неадекватної поведінки з грошима (середнє 5,80, медіана 6) є одним із найбільш виражених у вибірці. Це може свідчити про часткову імпульсивність, необґрунтовані витрати або нездатність респондентів до довгострокового фінансового планування. Показник стандартного відхилення (2,94) вказує на значну варіативність, що може бути зумовлена відмінностями у рівні фінансової грамотності, особистісних установках або впливом емоційних чинників

Таблиця 3.14

Розподіл вибірки за рівнем прояву показників грошових уявлень та поведінки (у %)

Відповіді	Низький	Середній	Високий
Грошова одержимість	26,7%	43,3%	30%
Влада	26,7%	43,3%	30%
Економність	38,3%	38,3%	23,3%
Неадекватна поведінка з грошима	25%	43,3%	31,7%

Розподіл респондентів за рівнями прояву кожної змінної надає додатковий вимір для аналізу. Для показників грошової одержимості і влади спостерігається схожа структура: 43,3% мають середній рівень, 30%

демонструють високий рівень, а 26,7% – низький. Це вказує на те, що значна частина респондентів надає грошам важливого значення, але не всі вони асоціюють гроші із виключно владою чи впливом. Подібність у розподілі цих двох змінних також може вказувати на їхній взаємозв'язок у свідомості респондентів.

Економність показала інший розподіл, де 38,3% мають середній рівень, ще 38,3% – низький рівень, а лише 23,3% демонструють високий рівень ощадливості. Це свідчить про недостатню схильність до заощаджень і, можливо, про слабку фінансову дисципліну у більшості респондентів. Низький рівень економності може бути результатом впливу культури споживання, а також недостатньої обізнаності щодо стратегій фінансового планування.

Неадекватна поведінка з грошима виявилася яскравішим показником: 43,3% респондентів мають середній рівень, 31,7% – високий, і лише 25% – низький. Це свідчить про наявність значного сегменту осіб, які демонструють фінансову імпульсивність або нерозважливість, що може впливати на їхній добробут і довгострокові перспективи.

Результати вказують на те, що респонденти мають помірно виражені фінансові переконання та моделі поведінки, орієнтовані на баланс між економічною раціональністю та емоційними чинниками. Водночас високі показники влади та неадекватної поведінки з грошима вказують на необхідність розвитку фінансової грамотності та впровадження стратегій, які допоможуть респондентам уникати надмірної імпульсивності та підвищувати рівень ощадливості.

У ході перевірки значущих відмінностей за показниками методики «Шкала грошових уявлень та поведінки» було виявлено кілька важливих статевих та вікових відмінностей, які свідчать про специфіку фінансових переконань і поведінки в різних соціально-демографічних групах (див. табл. 3.15 та 3.16).

Таблиця 3.15

Статеві відмінності за показниками методики «Шкала грошових уявлень та поведінки»

Змінні	Мана-Уїтні	р	Сила ефекту	Середнє чоловіки	Середнє жінки
Грошова одержимість	351	0,014*	0,221	6,13	5,10
Влада	415	0,607	0,077	5,93	5,50
Економність	437	0,846	0,030	4,70	4,80
Неадекватна поведінка з грошима	393	0,039*	0,127	6,10	5,50

Примітка «*» - статистична значущість на рівні $p < 0,005$

Аналіз статевих відмінностей за допомогою критерію Мана-Уїтні виявив статистично значущі розбіжності за змінними «грошова одержимість» ($p = 0,014$) та «неадекватна поведінка з грошима» ($p = 0,039$). Чоловіки продемонстрували більш виражену грошову одержимість із середнім значенням 6,13 у порівнянні з жінками, які мали середнє значення 5,10. Це може свідчити про більшу схильність чоловіків до сприйняття грошей як центрального елемента свого життя, що, ймовірно, відображає традиційні соціальні ролі та очікування щодо успіху й матеріального забезпечення чоловіків. Подібна тенденція спостерігається і за показником неадекватної поведінки з грошима, де середнє значення у чоловіків становило 6,10, тоді як у жінок — 5,50. Це може свідчити про більшу імпульсивність або ризикованість у фінансових рішеннях серед чоловіків, що також корелює з їхньою більшою схильністю до грошової одержимості.

Інші показники, такі як «влада» та «економність», не виявили статистично значущих відмінностей між чоловіками та жінками. Це свідчить про те, що обидві статі мають схожу оцінку грошей як інструмента впливу, а також подібний рівень уваги до економності у фінансових питаннях.

Таблиця 3.16

Вікові особливості за показниками методики «Шкала грошових уявлень та поведінки»

Змінні	ANOVA F	p	Середнє 18–25р.	Середнє 26–35р.	Середнє 36–45р.
Грошова одержимість	2,85	0,013*	2,33	5,95	5,69
Влада	0,29	0,759	7,00	5,90	5,50
Економність	0,12	0,886	4,33	4,90	4,69
Неадекватна поведінка з грошима	0,19	0,830	7,33	5,86	5,64

Примітка «*» - статистична значущість на рівні $p < 0,005$

Аналіз вікових особливостей за допомогою ANOVA виявив статистично значущі відмінності лише за змінною «грошова одержимість» ($p = 0,013$). Найвищий рівень цього показника було зафіксовано у респондентів вікової групи 26–35 років із середнім значенням 5,95, тоді як у групі 36–45 років цей показник був дещо нижчим — 5,69. Найнижчий рівень грошової одержимості спостерігався у наймолодшій віковій групі 18–25 років із середнім значенням 2,33. Це може вказувати на те, що грошова одержимість досягає свого піку у період найбільшої активності у професійному житті, коли матеріальні здобутки стають важливим критерієм успіху. У старшій віковій групі це значення дещо знижується, можливо, через більшу стабільність і зменшення залежності від фінансових показників як відображення особистої цінності.

Інші змінні, такі як «влада», «економність» і «неадекватна поведінка з грошима», не показали статистично значущих відмінностей між віковими групами. Це свідчить про те, що ці аспекти фінансової поведінки є більш стабільними і не залежать суттєво від вікового досвіду або стадії життєвого циклу.

Отже, результати підтверджують, що статеві та вікові фактори впливають на деякі аспекти фінансових уявлень і поведінки. Зокрема, чоловіки та респонденти у віці 26–35 років демонструють більшу схильність до грошової одержимості та імпульсивності у фінансових рішеннях.

3.2.2. Результати методики «Шкала монетарної етики»

У ході аналізу результатів методики «Шкала монетарної етики» було встановлено важливі особливості ставлення до грошей, що відображають різноманітні цінності, переконання та поведінкові стратегії респондентів (див. табл. 3.17 та 3.18).

Таблиця 3.17

Результати методики «Шкала монетарної етики»

Змінні	Середнє	Медіана	SD	Min	Max
Гроші як благо	5,50	5	3,11	1	10
Гроші як зло	5,87	6	2,90	1	10
Гроші як засіб досягнення та демонстрації успіху	3,87	5	2,91	1	10
Гроші як чинник поваги до людини	5,87	6	2,75	1	10
Планування видатків	5,30	5	2,78	1	10
Гроші як засіб досягнення свободи та влади	5,85	6	2,94	1	10

Дані свідчать, що гроші сприймаються респондентами через призму різних функцій та значень. Показник «гроші як благо» має середнє значення 5,50, що вказує на помірну схильність розглядати гроші як позитивний ресурс, який може приносити користь та поліпшувати життя. Медіанний показник 5 та розподіл вибірки, де високий рівень цього уявлення мають 33,3%, а середній – 31,7%, свідчать про те, що значна

частина респондентів позитивно оцінює гроші, хоча і з певними застереженнями.

Змінна «гроші як зло» демонструє трохи вищий середній показник – 5,87, що вказує на виражену схильність частини респондентів розглядати гроші як джерело проблем, моральної деградації або конфліктів. Високий рівень цієї змінної мають 35% респондентів, а середній рівень – 40%, що свідчить про значущість цього уявлення в суспільній свідомості. Це може бути пов'язано з культурними або особистими переконаннями, які акцентують увагу на негативних аспектах грошей.

Особливий інтерес викликає змінна «гроші як засіб досягнення та демонстрації успіху», яка має найнижчий середній показник серед усіх досліджуваних змінних – 3,87. Це свідчить про те, що респонденти менш схильні розглядати гроші як індикатор досягнень або символ статусу. Водночас високий рівень цього уявлення продемонстрували лише 21,7% респондентів, що підтверджує загальну тенденцію до більш стриманого ставлення до демонстрації успіху через матеріальні цінності.

Таблиця 3.18

Розподіл вибірки за рівнем прояву показників грошових уявлень та поведінки (у %)

Відповіді	Низький	Середній	Високий
Гроші як благо	35%	31,7%	33,3%
Гроші як зло	25%	40%	35%
Гроші як засіб досягнення та демонстрації успіху	40%	38,3%	21,7%
Гроші як чинник поваги до людини	25%	43,3%	31,7%
Планування видатків	35%	36,7%	28,3%
Гроші як засіб досягнення свободи та влади	25%	41,7%	33,3%

. Змінна «гроші як чинник поваги до людини» має середнє значення 5,87, що є досить високим показником. Це вказує на те, що респонденти

часто асоціюють гроші з повагою або соціальним визнанням. Близько 43,3% респондентів продемонстрували середній рівень цього уявлення, а високий рівень мають 31,7%. Такий результат може свідчити про вплив суспільних норм, які пов'язують матеріальне становище із соціальним статусом.

Середній показник змінної «планування видатків» становить 5,30, що вказує на помірний рівень уваги до раціонального управління фінансами. Високий рівень цього показника мають 28,3% респондентів, тоді як 36,7% демонструють середній рівень. Це свідчить про те, що хоча частина респондентів активно займається плануванням витрат, у більшості цей підхід є менш вираженим, що може бути пов'язано з відсутністю фінансової грамотності або звичкою до імпульсивних витрат.

Змінна «гроші як засіб досягнення свободи та влади» має середнє значення 5,85, що є одним із найвищих показників серед усіх змінних. Це свідчить про те, що для значної частини респондентів гроші асоціюються з можливістю досягнення незалежності, контролю над власним життям і впливу на інших. Високий рівень цього уявлення мають 33,3% респондентів, тоді як середній – 41,7%. Такий розподіл вказує на велику роль грошей у досягненні особистих і професійних цілей.

Отже, респонденти сприймають гроші як багатогранний феномен, наділений як позитивними, так і негативними характеристиками. Найвищі середні показники були зафіксовані у змінних, які пов'язують гроші з повагою, владою та свободою, тоді як менш вираженим виявилось уявлення про гроші як символ успіху.

У ході перевірки значущих відмінностей за показниками методики «Шкала монетарної етики» було виявлено кілька статистично значущих розбіжностей як за статевими, так і за віковими характеристиками. Це дозволяє глибше зрозуміти вплив соціально-демографічних факторів на сприйняття грошей та пов'язані з ними уявлення (див. табл. 3.19 та 3.20).

Таблиця 3.19

Статеві відмінності за показниками методики «Шкала монетарної етики»

Змінні	Мана-Уїтні	р	Сила ефекту	Середнє чоловіки	Середнє жінки
Гроші як благо	419	0,644	0,070	5,30	5,70
Гроші як зло	419	0,645	0,070	5,67	6,07
Гроші як засіб досягнення та демонстрації успіху	375	0,026*	0,266	5,30	4,43
Гроші як чинник поваги до людини	445	0,947	0,011	5,90	5,83
Планування видатків	450	1	0,001	5,30	5,30
Гроші як засіб досягнення свободи та влади	449	0,988	0,003	5,87	5,83

Примітка «*» - статистична значущість на рівні $p < 0,005$

Статеві відмінності проявилися у змінній «гроші як засіб досягнення та демонстрації успіху», де рівень значущості склав $p = 0,026$, що свідчить про суттєву різницю між чоловіками та жінками. Середній показник для чоловіків становив 5,30, тоді як для жінок — 4,43. Це вказує на те, що чоловіки частіше сприймають гроші як символ успіху та засіб його демонстрації, тоді як для жінок така функція грошей є менш важливою. Подібна тенденція може бути зумовлена культурними установками, які акцентують роль чоловіка як «забезпечувача» матеріального успіху, а також традиційними очікуваннями від соціальної ролі статей.

Таблиця 3.20

Вікові особливості за показниками методики «Шкала монетарної етики»

Змінні	ANOVA F	p	Середнє 18–25р.	Середнє 26–35р.	Середнє 36–45р.
Гроші як благо	0,33	0,728	7,33	5,38	5,42
Гроші як зло	0,70	0,532	5,00	5,33	6,25
Гроші як засіб досягнення та демонстрації успіху	1,62	0,027*	2,67	4,71	5,14
Гроші як чинник поваги до людини	2,79	0,013*	3,67	6,24	5,83
Планування видатків	0,57	0,591	3,67	5,43	5,31
Гроші як засіб досягнення свободи та влади	4,89	0,040*	7,33	7,05	5,03

Примітка «*» - статистична значущість на рівні $p < 0,005$

Віковий аналіз за допомогою ANOVA виявив кілька статистично значущих відмінностей. Наприклад, змінна «гроші як засіб досягнення та демонстрації успіху» показала значущу різницю між віковими групами ($p = 0,027$). Найнижчий середній показник спостерігався у наймолодшій групі (18–25 років) — 2,67, тоді як у групі 26–35 років він зріс до 4,71, а у найстаршій групі (36–45 років) досяг 5,14. Це свідчить про те, що з віком важливість грошей як символу успіху зростає, ймовірно, через накопичення професійного досвіду та зростання відповідальності за власний добробут.

Інша суттєва відмінність спостерігалася у змінній «гроші як чинник поваги до людини» ($p = 0,013$). Найнижчий середній показник знову був зафіксований у групі 18–25 років (3,67), тоді як у групі 26–35 років він зріс до 6,24, а в групі 36–45 років дещо знизився до 5,83. Ці результати можуть свідчити про те, що середній вік є періодом, коли гроші найчастіше сприймаються як важливий інструмент для здобуття соціальної поваги, що пов'язано зі становленням професійного статусу та соціальних ролей.

Змінна «гроші як засіб досягнення свободи та влади» також виявила значущу різницю між віковими групами ($p = 0,040$). Найвищий середній показник спостерігався у групі 18–25 років (7,33), що може вказувати на амбіції та прагнення до незалежності серед молоді. У групі 26–35 років цей показник дещо знизився (7,05), а в групі 36–45 років значно впав до 5,03. Це може свідчити про те, що з віком прагнення до фінансової свободи і влади поступається місцем іншим пріоритетам, таким як стабільність та безпека.

Таким чином, результати дослідження демонструють, що статеві та вікові фактори суттєво впливають на уявлення про гроші та їх функції. Чоловіки більше схильні розглядати гроші як інструмент досягнення успіху, тоді як жінки приділяють цьому менше уваги. Водночас у віковому розрізі молодь асоціює гроші із свободою та владою, тоді як у середньому віці вони набувають важливості як символ поваги та досягнень.

3.2.3. Результати методики «Діагностика індивідуальних цінностей»

У ході аналізу результатів методики «Діагностика індивідуальних цінностей» було встановлено, що респонденти демонструють різний рівень вираженості базових цінностей, які впливають на їхню поведінку та ставлення до грошей (див. табл. 3.21 та 3.22).

Таблиця 3.21

Результати методики «Діагностика індивідуальних цінностей»

Змінні	Середнє	Медіана	SD	Min	Max
Саморегуляція	3,95	4	2,18	0	7
Стимулювання	3,13	3	2,15	0	7
Гедонізм	3,52	3,50	2,25	0	7
Досягнення	2,80	2	2,31	0	7
Влада (цінність)	3,62	3,50	2,39	0	7
Безпека	3,90	4	2,29	0	7
Конформність	3,55	3	2,07	0	7
Традиції	3,50	3	2,22	0	7
Прихильність	3,03	3	2,36	0	7
Самоорієнтація	3,58	4	2,29	0	7

Середні значення змінних дозволяють зрозуміти загальні тенденції у системі ціннісних орієнтацій. Наприклад, саморегуляція, що має середнє значення 3,95 та медіану 4, є однією з найбільш виражених цінностей у вибірці. Це вказує на те, що значна частина респондентів надає пріоритету контролю власних дій та плануванню, що може позитивно впливати на їхню здатність ухвалювати зважені фінансові рішення. Високий рівень саморегуляції мають 33,3% респондентів, тоді як середній рівень спостерігається у 36,7%, що свідчить про гармонійний баланс між дисципліною та адаптивністю.

Цінність безпеки також демонструє високий середній рівень (3,90), а її високий рівень спостерігається у 28,3% респондентів, тоді як середній – у 45%. Це свідчить про важливість стабільності, передбачуваності та захищеності для більшості учасників дослідження. Такий акцент на безпеці може пояснювати їхню схильність до уникнення ризиків у фінансовій поведінці, що узгоджується з результатами інших методик.

Таблиця 3.22

Розподіл вибірки за рівнем прояву показників грошових уявлень та поведінки (у %)

Відповіді	Низький	Середній	Високий
Саморегуляція	30%	36,7%	33,3%
Стимулювання	46,7%	36,7%	16,7%
Гедонізм	40%	31,7%	28,3%
Досягнення	55%	28,3%	16,7%
Влада	35%	38,3%	26,7%
Безпека	26,7%	45%	28,3%
Конформність	38,3%	38,3%	23,3%
Традиції	31,7%	45%	23,3%
Прихильність	43,3%	38,3%	18,3%
Самоорієнтація	33,3%	38,3%	28,3%

Значення влади як цінності має середній рівень 3,62 і медіану 3,50, що вказує на помірну роль цієї змінної у системі цінностей респондентів. Високий рівень цієї цінності демонструють 26,7% учасників, тоді як середній рівень мають 38,3%. Це свідчить про те, що для частини респондентів влада та вплив є значущими аспектами, проте вони не є домінуючими.

Інші цінності, такі як гедонізм, конформність, самоорієнтація та традиції, мають схожі середні значення (приблизно 3,5), що вказує на помірний рівень їхньої важливості для респондентів. Наприклад, гедонізм, який характеризує прагнення до задоволення і насолоди, має середнє значення 3,52.

Високий рівень цієї цінності демонструють 28,3% респондентів, що свідчить про те, що прагнення до задоволення не є домінуючим у системі цінностей учасників. Водночас 40% мають низький рівень гедонізму, що вказує на схильність до раціонального використання ресурсів.

Цінності досягнень та стимулювання мають найнижчі середні значення (2,80 та 3,13 відповідно), що вказує на менш виражену мотивацію до постійного розвитку, здобутків і пошуку нових можливостей у фінансовій та життєвій сферах. Високий рівень досягнень мають лише

16,7% респондентів, тоді як низький рівень спостерігається у 55%. Це свідчить про те, що для більшості учасників особисті досягнення та амбіції мають менш вагоме значення порівняно з іншими цінностями.

Результати свідчать про помірний баланс між різними ціннісними орієнтаціями респондентів. Домінуючими цінностями є саморегуляція, безпека та влада, які забезпечують структурованість і стабільність у фінансовій поведінці. Менш вираженими є цінності досягнень та стимулювання, що може вказувати на пріоритет забезпечення базових потреб над особистими амбіціями. Така система цінностей створює умови для більш раціонального та обережного ставлення до грошей, що може бути корисним у сучасних соціально-економічних умовах.

У ході перевірки значущих відмінностей за результатами методики «Діагностика індивідуальних цінностей» було виявлено декілька важливих статевих і вікових особливостей, які відображають різноманітні аспекти ціннісних орієнтацій учасників дослідження (див. табл. 3.23 та 3.24).

Таблиця 3.23

Статеві відмінності за показниками методики «Діагностика індивідуальних цінностей»

Змінні	Мана-Уїтні	р	Сила ефекту	Середнє чоловіки	Середнє жінки
Саморегуляція	399	0,451	0,113	3,73	4,17
Стимулювання	389	0,362	0,136	3,40	2,87
Гедонізм	402	0,473	0,107	3,73	3,30
Досягнення	434	0,811	0,036	2,67	2,93
Влада	402	0,478	0,106	3,40	3,83
Безпека	447	0,970	0,006	3,90	3,90
Конформність	345	0,017*	0,234	4,00	3,10
Традиції	374	0,260	0,168	3,20	3,80

Прихильність	361	0,055	0,197	2,63	3,43
Самоорієнтація	338	0,009*	0,250	3,07	4,10

Примітка «*» - статистична значущість на рівні $p < 0,005$

Статеві відмінності найбільш чітко проявилися у змінних «конформність» і «самоорієнтація». Для змінної «конформність» рівень значущості становив $p = 0,017$, що підтверджує наявність суттєвих розбіжностей між чоловіками та жінками. Середнє значення цього показника для чоловіків становило 4,00, а для жінок — 3,10. Це свідчить про більшу схильність чоловіків дотримуватися соціальних норм і правил, що може бути пов'язано з бажанням зберегти стабільність і уникати конфліктів у соціальній взаємодії. Водночас для змінної «самоорієнтація» ($p = 0,009$) середнє значення було вищим у жінок (4,10) порівняно з чоловіками (3,07). Це вказує на те, що жінки більше орієнтовані на особистісний розвиток і досягнення індивідуальних цілей, що може бути відображенням сучасних тенденцій до гендерної рівності та прагнення жінок до самореалізації.

Таблиця 3.24

Вікові особливості за показниками методики «Діагностика індивідуальних цінностей»

Змінні	ANOVA F	p	Середнє 18–25р.	Середнє 26–35р.	Середнє 36–45р.
Саморегуляція	2,00	0,021*	5,66	3,52	3,05
Стимулювання	16,70	0,001*	0,66	3,42	3,16
Гедонізм	12,49	0,001*	1,33	3,71	3,58
Досягнення	0,79	0,047*	4,66	2,61	2,75
Влада	3,59	0,049*	1,33	3,28	4,00
Безпека	2,16	0,200	3,00	3,19	4,44
Конформність	0,61	0,564	3,00	3,85	3,41
Традиції	0,02	0,979	3,33	3,42	3,55

Прихильність	1,81	0,042*	5,00	3,09	2,83
Самоорієнтація	33,17	0,001*	6,66	2,19	4,13

Примітка «*» - статистична значущість на рівні $p < 0,005$

Аналіз вікових особливостей також виявив низку значущих відмінностей. Змінна «саморегуляція» показала значущу різницю між віковими групами ($p = 0,021$). Найвищий середній показник спостерігався у наймолодшій групі (18–25 років) — 5,66, тоді як у групі 26–35 років він знизився до 3,52, а у групі 36–45 років — до 3,05. Це свідчить про те, що молодь більш схильна до самоорганізації, що може бути зумовлено прагненням до контролю власного майбутнього та адаптації до життєвих викликів. Зі зростанням віку рівень саморегуляції знижується, ймовірно, через більшу стабільність і досвід, що зменшує потребу в постійному контролі.

Інша суттєва відмінність була виявлена для змінної «стимулювання» ($p = 0,001$), де найнижчий середній показник спостерігався у наймолодшій групі (0,66), тоді як у групах 26–35 років і 36–45 років він становив 3,42 та 3,16 відповідно. Це може вказувати на те, що молодь менше потребує зовнішніх стимулів для активності, покладаючись на внутрішні мотиви, тоді як з віком зростає значення зовнішніх чинників у формуванні мотивації.

Значущі відмінності також виявлено у змінній «самоорієнтація» ($p = 0,001$), де найвищий середній показник зафіксовано у групі 18–25 років (6,66), тоді як у групах 26–35 років і 36–45 років цей показник значно знизився (2,19 і 4,13 відповідно). Молодь більше зосереджена на власних інтересах і цінностях, що може бути проявом прагнення до самовираження на початкових етапах життєвого шляху. У старшому віці акцент зміщується до більш збалансованого поєднання індивідуальних і колективних інтересів.

Загалом результати свідчать про те, що статеві та вікові чинники мають суттєвий вплив на ціннісні орієнтації. Чоловіки більше схильні до конформності, тоді як жінки демонструють вищий рівень самоорієнтації. У віковому аспекті молодь вирізняється високою саморегуляцією та акцентом на особистісних цілях, тоді як з віком ці тенденції змінюються на користь стабільності, соціальної адаптації та колективних цінностей.

3.3. Узагальнення результатів емпіричного дослідження

Узагальнюючи результати емпіричного дослідження, можна стверджувати, що фінансова поведінка, переконання та ціннісні орієнтації респондентів мають виражену варіативність, зумовлену як індивідуальними, так і соціально-демографічними особливостями. Дослідження, яке охопило рівномірний гендерний розподіл та широку вікову варіативність, дозволило виявити важливі закономірності, які окреслюють профіль фінансової поведінки учасників дослідження.

Результати свідчать, що чоловіки виявляють більш виражену грошову одержимість та схильність до неадекватної фінансової поведінки, тоді як жінки більше зосереджені на самоорієнтації та прагненні до особистісного розвитку. Чоловіки також частіше сприймають гроші як засіб демонстрації успіху, тоді як жінки менш схильні до такого підходу. Віковий аналіз виявив, що молодь (18–25 років) характеризується високою саморегуляцією, стимулюванням і самоорієнтацією, що свідчить про їхню спрямованість на самовираження та незалежність. У середньому віці (26–35 років) зростає значення грошей як символу поваги та успіху, а також знижується рівень стимулювання та гедонізму, що може бути пов'язано зі зростанням відповідальності. У старшій віковій групі (36–45 років) спостерігається акцент на стабільності, безпеці та традиціях, що може свідчити про зрілість і прагнення до передбачуваності.

Більшість респондентів розглядають гроші як багатогранний феномен із як позитивними, так і негативними характеристиками. Високі показники за змінними «гроші як чинник поваги» та «гроші як засіб досягнення свободи і влади» свідчать про значущість соціального статусу та незалежності в уявленнях учасників. Водночас уявлення про гроші як символ демонстрації успіху виявилися менш вираженими, що свідчить про прагматичний підхід до матеріальних цінностей. Ці дані також підкреслюють важливість стабільності та раціонального планування витрат, яке помірно виражене у більшості респондентів.

Дослідження демонструє, що більшість респондентів мають середній рівень доходів (10 001–15 000 грн на місяць), який узгоджується з уявленнями про достатню суму для комфортного життя (10 001–30 000 грн). Водночас сприйняття «великих грошей» значно варіюється, але найчастіше асоціюється з сумами у межах 100 001–500 000 грн. Такі результати свідчать про загальну раціональність у фінансових очікуваннях і амбіціях респондентів.

Аналіз поведінкових стратегій показав, що більшість респондентів обирає безпечні фінансові рішення, уникаючи ризиків. Лише 36,7% готові ризикувати грошима заради можливого збільшення прибутку, тоді як 55% обирають гарантовані результати. Подібний підхід відображає орієнтацію на стабільність, що узгоджується із загальними уявленнями про гроші як інструмент забезпечення безпеки.

Уявлення про професії також демонструють вплив сучасних тенденцій: 70% респондентів вважають ІТ-сферу найперспективнішою щодо доходу, тоді як інші професії отримали значно менше підтримки. Це свідчить про стереотипізацію у сприйнятті професійного успіху, що може впливати на фінансові очікування.

Важливим етапом подальшого дослідження є аналіз взаємозв'язків між усіма показниками фінансової поведінки, ціннісними орієнтаціями та

переконаваннями щодо грошей. Кореляційний аналіз дозволить глибше зрозуміти структуру цих зв'язків, виявити взаємозалежності між схильністю до ризику, плануванням витрат, рівнем доходів і уявленнями про гроші. Це відкриє нові можливості для інтерпретації отриманих даних і створення комплексної моделі фінансової поведінки респондентів.

У ході кореляційного аналізу вдалося встановити деякі особливості взаємозв'язків між показниками фінансової поведінки, монетарної етики та ціннісних орієнтацій, які дозволяють глибше зрозуміти структуру цих явищ і їхню взаємодію. Аналіз даних підтвердив наявність статистично значущих кореляцій між низкою змінних, що вказує на складність і багатогранність фінансової поведінки респондентів (див. табл. 3.25).

Таблиця 3.25

Кореляційний аналіз показниками методики «Шкала грошових уявлень та поведінки» з показниками «Шкала монетарної етики»

Змінні	Грошова одержимість	Влада	Економність	Неадекватна поведінка з грошима
Гроші як благо	0,063	-0,040	-0,064	-0,295*
Гроші як зло	-0,002	0,087	0,054	-0,033
Гроші як засіб досягнення та демонстрації успіху	0,313*	0,052	0,124	-0,026
Гроші як чинник поваги до людини	-0,006	-0,019	-0,039	-0,147
Планування витрат	0,111	-0,035	0,143	0,312*
Гроші як засіб досягнення свободи та влади	-0,272*	0,258*	0,164	-0,018

Примітка «*» - статистична значущість на рівні $p < 0,005$

Перш за все, у взаємозв'язках між показниками методик «Шкала грошових уявлень та поведінки» і «Шкала монетарної етики» було виявлено, що неадекватна поведінка з грошима має значущу негативну

кореляцію з уявленням про гроші як благо ($r = -0,295$, $p < 0,005$). Це свідчить про те, що респонденти, які сприймають гроші переважно як позитивний ресурс, менш схильні до імпульсивних або необдуманих фінансових рішень. У той же час планування видатків позитивно корелює з неадекватною поведінкою ($r = 0,312$, $p < 0,005$), що може свідчити про те, що навіть імпульсивні рішення супроводжуються певною мірою усвідомлення й корекції через фінансове планування. Також виявлено, що сприйняття грошей як засобу свободи та влади негативно пов'язане з грошовою одержимістю ($r = -0,272$, $p < 0,005$), але позитивно з владою як уявленням ($r = 0,258$, $p < 0,005$). Це демонструє, що респонденти, які асоціюють гроші зі свободою, менш схильні до нав'язливого акценту на фінансах, але більше зосереджені на їх використанні як інструменту впливу.

Подальший аналіз кореляцій між показниками методик «Шкала грошових уявлень та поведінки» та «Діагностика індивідуальних цінностей» виявив декілька важливих зв'язків (див. табл. 3.26).

Таблиця 3.26

Кореляційний аналіз показниками методики «Шкала грошових уявлень та поведінки» з показниками «Діагностика індивідуальних цінностей»

Змінні	Грошова одержимість	Влада	Економність	Неадекватна поведінка з грошима
Саморегуляція	-0,345*	0,082	0,234	0,296*
Стимулювання	-0,077	0,003	-0,146	0,060
Гедонізм	-0,103	0,059	-0,256*	-0,094
Досягнення	-0,194	-0,154	-0,009	0,044

Влада	-0,047	0,028	-0,063	0,052
Безпека	0,047	0,083	0,090	0,062
Конформність	0,328*	0,126	0,309*	-0,295*
Традиції	0,142	0,021	-0,161	0,309*
Прихильність	-0,053	0,164	0,048	-0,094
Самоорієнтація	-0,038	0,030	0,026	0,010

Примітка «*» - статистична значущість на рівні $p < 0,005$

Зокрема, грошова одержимість має значущу негативну кореляцію із саморегуляцією ($r = -0,345$, $p < 0,005$), що свідчить про те, що більш самодисципліновані респонденти менш схильні до нав'язливого зосередження на фінансах. У той же час неадекватна поведінка з грошима позитивно пов'язана із саморегуляцією ($r = 0,296$, $p < 0,005$), що вказує на те, що навіть за імпульсивних витрат респонденти демонструють певний рівень контролю. Цікаво, що економність негативно корелює з гедонізмом ($r = -0,256$, $p < 0,005$), що може вказувати на конфлікт між прагненням до задоволення та ощадливістю.

Також варто зазначити значущу позитивну кореляцію між грошовою одержимістю і конформністю ($r = 0,328$, $p < 0,005$). Це свідчить про те, що ті респонденти, які орієнтуються на соціальні норми і схильні дотримуватися правил, мають більшу схильність до акценту на грошах. Аналогічно, економність позитивно пов'язана з конформністю ($r = 0,309$, $p < 0,005$), що може вказувати на бажання дотримуватися встановлених стандартів у фінансовій поведінці. Неадекватна поведінка з грошима негативно корелює із конформністю ($r = -0,295$, $p < 0,005$) і позитивно з традиціями ($r = 0,309$, $p < 0,005$), що підкреслює складність цих зв'язків і вплив культурних норм на фінансові рішення.

Кореляційний аналіз між показниками «Шкали монетарної етики» та «Діагностики індивідуальних цінностей» також виявив кілька цікавих закономірностей (див. табл. 3.27).

Таблиця 3.27

Кореляційний аналіз показниками методики «Шкала монетарної етики» з показниками «Діагностика індивідуальних цінностей»

Змінні	Гроші як благо	Гроші як зло	Гроші як засіб досягнення та демонстрації успіху	Гроші як чинник поваги до людини	Планування видатків	Гроші як засіб досягнення свободи та влади
Саморегуляція	0,080	-0,069	0,041	0,043	0,015	-0,015
Стимулювання	0,128	-0,082	0,132	-0,041	-0,067	0,051
Гедонізм	0,126	-0,013	0,083	-0,124	0,063	-0,120
Досягнення	-0,032	0,001	-0,121	0,110	-0,309*	0,036
Влада	-0,061	-0,288*	0,130	0,067	0,078	0,064
Безпека	0,010	0,122	0,278*	0,323*	0,102	-0,030
Конформність	-0,044	0,052	0,163	-0,151	-0,111	0,001
Традиції	-0,032	-0,105	0,016	-0,050	0,286*	0,032
Прихильність	-0,019	0,019	-0,038	-0,322*	-0,003	-0,104
Самоорієнтація	-0,003	0,297*	-0,109	0,078	0,075	0,164

Примітка «*» - статистична значущість на рівні $p < 0,005$

Уявлення про гроші як зло позитивно пов'язане із самоорієнтацією ($r = 0,297$, $p < 0,005$), що може свідчити про те, що респонденти, орієнтовані на власний розвиток, схильні бачити у грошах джерело моральних дилем. Водночас гроші як засіб досягнення та демонстрації успіху мають позитивну кореляцію з безпекою ($r = 0,278$, $p < 0,005$) і конформністю ($r = 0,323$, $p < 0,005$), що демонструє прагнення респондентів до соціального визнання та стабільності через матеріальні здобутки.

Результати кореляційного аналізу свідчать про складну мережу взаємозв'язків між фінансовою поведінкою, цінностями та переконаннями щодо грошей.

3.4. Рекомендації психологам щодо корекції ставлення до грошей серед дорослих людей

Обґрунтування необхідності диференційованого підходу до роботи з дорослими людьми базується на розбіжностях у їхніх ролях, відповідальності та потребах в управлінні фінансами. Дослідження підтверджують, що ставлення до грошей, фінансова грамотність і поведінкові стратегії відрізняються залежно від статі, віку та соціального статусу (Fenton- O'Creevy & Furnham, 2022). Наприклад, чоловіки частіше орієнтовані на стратегічне управління ресурсами та інвестування, тоді як жінки більше зосереджуються на забезпеченні поточних фінансових потреб і безпеки.

Встановлено, що чоловіки частіше сприймають гроші як інструмент влади і свободи, тоді як для жінок гроші асоціюються із засобом забезпечення базових потреб та соціального статусу (Fenton- O'Creevy & Furnham, 2022). Це вимагає різного підходу до тренінгів, що спрямовані на розвиток фінансової грамотності та раціональної поведінки.

Згідно з дослідженням, для чоловіків корисними є програми, які зосереджуються на управлінні фінансовими ризиками, стратегіях

інвестування та прийнятті рішень в умовах невизначеності. Жінкам доцільно пропонувати тренінги, спрямовані на підвищення фінансової грамотності, формування ощадливості та раціонального планування бюджету. Програми повинні враховувати їхні особисті цінності та переконання щодо грошей, що підтверджується зв'язком між фінансовою грамотністю та ставленням до грошей (Coşkun & Dalziel, 2020).

Крім того, ефективність програм залежить від їхньої адаптації до специфіки роботи та психологічних особливостей учасників. Наприклад, чоловіки можуть брати участь у групових дискусіях та кейс-стаді, спрямованих на аналіз складних фінансових сценаріїв, тоді як жінкам краще підходять практичні вправи та ігрові моделі для розвитку навичок управління фінансами (Coşkun & Dalziel, 2020).

Робота з фінансовою одержимістю та неадекватною поведінкою серед дорослих людей є критично важливою для забезпечення стабільності й ефективності їхньої фінансової поведінки. Деякі люди стикаються з високим рівнем фінансової одержимості, що може призводити до ризикованих рішень і емоційної напруги. Водночас інші часто демонструють імпульсивну або неадекватну поведінку з грошима, що може впливати на їх фінансове благополуччя.

Зменшення рівня фінансової одержимості досягається через впровадження програм емоційного інтелекту та управління стресом. Дослідження показують, що люди з розвиненим емоційним інтелектом краще контролюють імпульсивність у фінансових рішеннях і здатні знижувати рівень фінансової залежності (Gopinath, 2020). Крім того, програми стрес-інокуляції допомагають ефективніше справлятися з фінансовими викликами і знижують емоційну напругу, пов'язану з прийняттям рішень у складних умовах (Dannels & Masters, 2020).

Для інших важливим є розвиток фінансової грамотності та навичок планування бюджету. Дослідження показують, що навіть невеликі освітні

втручання можуть значно покращити розуміння фінансових концепцій і підвищити здатність до раціонального управління коштами (Custódio et al., 2020). Наприклад, проведення тренінгів, які включають сценарії управління бюджетом і аналіз особистих витрат, дозволяє краще контролювати свої фінанси.

Крім того, суб'єктивна самоконтрольність відіграє ключову роль у зменшенні неадекватної поведінки з грошима. Дослідження демонструють, що розвиток навичок самоконтролю є більш ефективним у зміні поведінки, ніж когнітивні втручання, орієнтовані на раціоналізацію фінансових рішень (Strömbäck et al., 2020).

Ефективна робота з фінансовою одержимістю та неадекватною поведінкою вимагає інтегрованого підходу, який враховує специфіку кожної групи дорослих людей. Психологічні втручання, орієнтовані на розвиток емоційного інтелекту, самоконтролю та фінансової грамотності, сприяють формуванню більш раціонального ставлення до грошей і зменшують негативний вплив неадекватних фінансових рішень.

Розробка тренінгів з фінансової грамотності має враховувати специфіку потреб кожної групи, адаптуючи матеріали для різного рівня професійної підготовки та фінансового досвіду. Наукові дослідження підтверджують, що інтерактивні методи навчання, такі як використання кейсів і цифрових симуляцій, значно підвищують ефективність засвоєння знань. Наприклад, інтеграція цифрових технологій у навчальні програми сприяє кращому розумінню сучасних фінансових продуктів та послуг, забезпечуючи їхню адаптацію до реальних умов використання (Golden & Cordie, 2022).

Тренінги з фінансової грамотності для людей з більш розвиненим фінансовим досвідом мають акцентувати увагу на стратегічному плануванні витрат, управлінні фінансовими ризиками та використанні сучасних інструментів для оцінки ефективності фінансових рішень.

Важливим є навчання принципам довгострокового планування та прогнозування. Наприклад, цифрові симуляції, що дозволяють оцінити наслідки фінансових рішень у різних сценаріях, значно підвищують здатність до прийняття обґрунтованих рішень (Gottlieb et al., 2023).

Для людей з базовим рівнем фінансової грамотності корисними є курси, які охоплюють основи управління бюджетом, уникнення фінансових шахрайств та розуміння податкових систем. Дослідження демонструють, що навчання за принципом ситуативного підходу сприяє більш ефективному засвоєнню знань, оскільки дозволяє учасникам тренінгів застосовувати теорію до реальних ситуацій (Prevett et al., 2020). Практичні завдання, такі як створення особистих фінансових планів чи аналіз реальних фінансових документів, допомагають формувати навички фінансового планування.

Застосування інтерактивних методів, таких як комп'ютерні симуляції, також демонструє високу ефективність. Наприклад, використання програмного забезпечення на зразок FinLit, яке дозволяє симулювати управління фінансами у різних економічних і культурних контекстах, допомагає користувачам зрозуміти базові принципи фінансового планування та уникати помилок у витратах (Gottlieb et al., 2023).

Загалом, впровадження програм фінансової грамотності, які враховують специфіку кожної групи, сприяє підвищенню ефективності їхньої фінансової поведінки та допомагає зменшити негативний вплив необдуманих рішень. Формування навичок раціонального планування витрат стає важливим фактором стабільності фінансового становища як особистості, так і їхнього оточення.

Формування позитивного ставлення до грошей як ресурсу є важливим компонентом психологічної роботи, спрямованої на подолання деструктивних стереотипів про гроші, таких як сприйняття грошей як

абсолютного «зла», і забезпечення розвитку конструктивних фінансових переконань. Наукові дослідження свідчать, що емоційні аспекти ставлення до грошей можуть значно впливати на економічну поведінку людини, ігнорування цих аспектів може призводити до фінансових проблем та психологічного стресу (Ślęczka et al., 2020).

Ключовим завданням у роботі з такими стереотипами є створення програми психологічної допомоги, яка включатиме когнітивно-поведінкові техніки. Ці методи довели свою ефективність у подоланні негативних установок та формуванні більш збалансованого ставлення до грошей (Sesini & Lozza, 2023). Техніки когнітивної реструктуризації допомагають виявляти та змінювати деструктивні переконання про гроші, замінюючи їх на конструктивні уявлення про гроші як про ресурс, що може бути використаний для досягнення особистих цілей, без втрати моральної ідентичності або відчуття добробуту (Ślęczka et al., 2020).

Також важливо враховувати вплив соціальних факторів, які впливають на ставлення до грошей. Наприклад, дослідження показують, що позитивна соціальна підтримка та навчання фінансових навичок у сприятливому середовищі сприяють зміцненню раціонального ставлення до грошей. Інтерактивні методи роботи, такі як групові тренінги, рольові ігри та індивідуальні консультації, сприяють більш глибокому усвідомленню ролі грошей у житті і формують здатність бачити гроші як засіб досягнення свободи, а не як джерело конфліктів чи стресу (Nadeem et al., 2020).

Когнітивно-поведінкові техніки, спрямовані на роботу з негативними уявленнями про гроші, у поєднанні з соціально підтримуваними тренінговими програмами, мають потенціал значно покращити економічну поведінку і зменшити фінансові тривоги.

Врахування особистісних і ціннісних орієнтацій у розробці рекомендацій для дорослих людей є важливим елементом корекції

фінансової поведінки. Інтеграція індивідуальних цінностей у стратегії фінансового управління допомагає створювати більш ефективні підходи, які відповідають внутрішнім потребам і мотиваційним особливостям різних груп людей. Наприклад, дослідження показують, що з віком зростає пріоритетність традиційних і соціально орієнтованих цінностей, тоді як стимулюючі та індивідуалістичні орієнтації знижуються (Borg, 2021). Це слід враховувати при розробці рекомендацій для старших осіб, надаючи перевагу стабільним та колективно орієнтованим підходам до управління фінансами.

Гендерні особливості також мають значний вплив на ставлення до грошей. Жінки частіше пов'язують фінансову поведінку з безпекою та стабільністю, тоді як чоловіки віддають перевагу досягненню статусу та демонстрації успіху через фінансові ресурси (Liu, 2021). Ці дані можна використати для адаптації тренінгів: для жінок корисними можуть бути програми, які акцентують увагу на стабільності та захисті фінансових ресурсів, тоді як чоловікам підходять тренінги, що сприяють розвитку стратегій інвестицій та досягнення довгострокових цілей.

Додатково, культурні та соціальні контексти впливають на фінансову поведінку через рольові очікування. Дослідження свідчать, що жінки часто демонструють більшу фінансову відповідальність, але водночас відчують більше стресу через фінансові зобов'язання (Vilar et al., 2020). Це вимагає створення програм підтримки, які допомагають знижувати психологічне навантаження та підвищувати впевненість у прийнятті фінансових рішень.

Адаптація рекомендацій залежно від вікових особливостей вимагає урахування змін у ціннісних пріоритетах. Молодь частіше асоціює гроші зі свободою та можливостями, тоді як старші люди орієнтовані на безпеку та соціальне визнання (Vilar et al., 2020). У зв'язку з цим молодим людям слід пропонувати програми, що фокусуються на розвитку фінансової

незалежності, тоді як для старших підходять стратегії, які акцентують на стабільності та плануванні пенсійного періоду.

Таким чином, врахування особистісних та ціннісних орієнтацій, а також адаптація програм залежно від вікових і гендерних особливостей сприяють підвищенню ефективності заходів з корекції фінансової поведінки, що дозволяє забезпечити більш персоналізований підхід, що враховує специфіку кожної групи людей, і створити умови для більш раціонального управління фінансовими ресурсами.

Висновки до розділу 3

У результаті емпіричного дослідження встановлено, що фінансова поведінка дорослих демонструє значну залежність від соціально-демографічних характеристик, рівня доходів та особистісних цінностей. Репрезентативна вибірка, до якої увійшли респонденти з рівним гендерним розподілом і переважанням вікової групи 36–45 років, забезпечила можливість об'єктивного аналізу. Результати свідчать про наявність фінансової стабільності в учасників, більшість з яких мають середній дохід у межах 10 001–15 000 гривень. Це відповідає їхнім уявленням про комфортний рівень життя, що коливається між 10 001 і 30 000 гривень.

Дослідження виявило переважання безпечних фінансових стратегій. Значна частина респондентів обирає інвестиції як засіб досягнення фінансових цілей, хоча накопичення розглядається як більш надійний варіант для забезпечення стабільності. Витратна поведінка також демонструє різницю залежно від доходів: більшість учасників витрачає на базові потреби до 1 000 гривень на тиждень, але вищі доходи корелюють зі збільшенням витрат.

Фінансові переконання респондентів характеризуються значною схильністю до сприйняття грошей як символу впливу та інструмента

досягнення соціального статусу. При цьому виявлено, що чоловіки частіше демонструють грошову одержимість і схильність до імпульсивності у фінансових рішеннях, тоді як жінки відзначаються більш поміркованими підходами. Вікові особливості свідчать про те, що молодші учасники більше асоціюють гроші зі свободою та владою, тоді як для старших вони стають інструментом забезпечення стабільності та захищеності.

У структурі цінностей переважають саморегуляція, безпека та влада, які забезпечують раціональність і передбачуваність у фінансовій поведінці. Водночас менш вираженими є такі цінності, як досягнення та стимулювання, що вказує на схильність до пріоритетного задоволення базових потреб, а не до амбіційних прагнень. Ціннісні орієнтації також залежать від вікових і статевих чинників: молодші учасники демонструють більшу самоорієнтацію та прагнення до самореалізації, тоді як старші надають перевагу соціальній адаптації та стабільності.

Дослідження показало, що сприйняття професій і доходів також значною мірою визначається сучасними суспільними тенденціями. ІТ-сфера визнана найбільш перспективною у забезпеченні високих доходів, а більшість учасників погоджуються, що дохід впливає на щастя, хоча не є його основним чинником. Виявлені особливості свідчать про багатогранність фінансової поведінки дорослих та її значну залежність від індивідуальних і соціальних факторів, що створює основу для подальших досліджень у цій сфері.

Аналіз статевих відмінностей показав, що чоловіки значно частіше демонструють вищий рівень грошової одержимості та неадекватної поведінки з грошима порівняно з жінками. Це може вказувати на більшу імпульсивність та ризикованість фінансових рішень серед чоловіків, що корелює із соціокультурними стереотипами про чоловічу роль як «забезпечувача». Жінки, навпаки, характеризуються більш

збалансованими підходами до управління фінансами, хоча значущих відмінностей за показниками ощадливості чи планування витрат не виявлено.

Вікові відмінності демонструють, що у молодших респондентів (18–25 років) спостерігається менша грошова одержимість, але вищий акцент на грошах як засобі досягнення свободи. У віковій групі 26–35 років грошова одержимість і значущість фінансового статусу досягають свого піку, що може бути обумовлено періодом активного кар'єрного зростання та формуванням матеріального добробуту. У старшій групі (36–45 років) ці показники знижуються, поступаючись місцем цінностям стабільності та безпеки. Водночас для старшої групи характерна тенденція до зваженості у фінансових рішеннях.

Кореляційний аналіз підтвердив взаємозв'язок між рівнем доходів і схильністю до ризикованих фінансових рішень: респонденти з вищими доходами частіше обирають інвестиційні стратегії, тоді як ті, хто має нижчі доходи, віддають перевагу накопиченню. Значущі кореляції також були виявлені між рівнем грошової одержимості та імпульсивністю у фінансовій поведінці, що свідчить про тісний зв'язок цих характеристик. Додатково, позитивна кореляція між цінностями влади та грошовою одержимістю вказує на важливість грошей як інструмента впливу для певних респондентів.

Узагальнюючи, аналіз за статтю та віком, а також результати кореляційного аналізу свідчать про багатогранність і варіативність фінансової поведінки дорослих, яка визначається соціально-демографічними характеристиками, індивідуальними установками та життєвими цінностями.

ВИСНОВКИ

Відповідно до мети та поставлених завдань дослідження, можна зробити наступні висновки:

1. У процесі теоретико-методологічного аналізу були визначені основні підходи до трактування фінансової поведінки дорослих людей. Виявлено, що фінансова поведінка формується під впливом різних психологічних, соціальних та економічних чинників. Основні підходи включали психоекономічний, соціально-когнітивний та психоаналітичний. Психоекономічний підхід підкреслював значення психологічних процесів, таких як фінансова грамотність і прийняття рішень, які взаємодіють з економічними умовами. Соціально-когнітивний підхід зосереджував увагу на впливі соціального середовища та культурних норм на фінансові рішення, а психоаналітичний підхід розкривав несвідомі мотивації, що впливають на ставлення до грошей як до символу контролю та влади.

2. Для дослідження фінансової поведінки дорослих людей було використано три основні методики: «Шкала грошових уявлень та поведінки» А. Фернема, «Шкала монетарної етики» Е. Танга, та «Діагностика індивідуальних цінностей» Ш. Шварца. Ці інструменти забезпечили комплексний підхід до вивчення психологічних особливостей ставлення до грошей, включаючи когнітивні, емоційні та етичні аспекти, що дозволило глибше зрозуміти різні аспекти фінансової поведінки

3. Результати емпіричного дослідження свідчать про наявність різних профілів фінансової поведінки серед дорослих людей. Дослідження показало, що чоловіки частіше сприймають гроші як інструмент влади і свободи, тоді як жінки розглядають гроші як засіб забезпечення базових потреб та соціального статусу. Виявлені відмінності були підтверджені результатами анкетування за шкалою грошових уявлень та поведінки А. Фернема, де чоловіки демонстрували вищі оцінки за шкалами влади та

самореалізації, у порівнянні з жінками, які віддавали перевагу аспектам безпеки та стабільності.

Статеві та вікові відмінності також мали значний вплив на фінансову поведінку. Жінки частіше підкреслювали важливість ощадливості та уникали ризикових фінансових операцій, тоді як чоловіки частіше обирали ризиковані стратегії інвестування. Вікові відмінності виявили, що молодші учасники дослідження (до 35 років) більше фокусувалися на короткострокових фінансових цілях, таких як купівля споживчих товарів, тоді як старші учасники (понад 35 років) надавали перевагу накопиченню та довгостроковому плануванню.

Кореляційний аналіз показав значущі взаємозв'язки між рівнем доходу та типом фінансової поведінки. Зокрема, було встановлено, що вищий рівень доходу позитивно корелює з вибором стратегій інвестування та управління ризиками. Також виявлено позитивний кореляційний зв'язок між рівнем освіти та здатністю до фінансового планування. Аналіз за допомогою ρ -критерію Спірмена підтвердив, що особи з вищим рівнем доходу частіше демонструють більш високу фінансову самостійність та схильність до інвестування.

4. Були сформульовані рекомендації для підвищення ефективності тренінгів з фінансової грамотності, що враховують специфіку різних груп дорослих людей. Зокрема, для осіб з розвиненим фінансовим досвідом рекомендовано акцентувати увагу на управлінні фінансовими ризиками та інвестиційних стратегіях, тоді як для тих, хто має базовий рівень, — на раціональному плануванні бюджету та розвитку ощадливості. Практична цінність дослідження полягає в можливості використання результатів для планування тренінгів і формування адаптивного ставлення до грошей, що сприяє як особистісному розвитку, так і оптимізації фінансової поведінки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Банделюк, В. А. (2021). Психологічні закономірності розвитку ціннісно-сміслової сфери особистості в юнацькому віці (Doctoral dissertation, Тернопіль, ЗУНУ).
2. Васютинський, В. О., Белавіна, Т. І., Вінков, В. Ю., Голота, А. С., Губеладзе, І. Г., Гусєв, І. М., ... & Овчар, О. В. (2016). Соціальна психологія бідності.
3. Дембицька, Н. М. (2014). Особливості становлення економічної культури особистості у шкільні роки. Актуальні проблеми психології: збірник наукових праць Інституту психології імені ГС Костюка, 10(26), 270-282.
4. Дембицька, Н. М. (2015). Особливості когнітивного компоненту економічної культури підлітків. Психологічний часопис: збірник наукових праць, 1, 19-24.
5. Дембицька, Н. М. (2020). Психологія економічної соціалізації школярів.
6. Захарова, Н., Осипенко, С., & Павленко, С. (2023). Формування фінансової грамотності на засадах компетентнісного підходу. Науковий вісник Мелітопольського державного педагогічного університету імені Богдана Хмельницького. Серія: Педагогіка, (2 (29)), 33-40.
7. Зубіашвілі, І. (2008). Соціально-психологічна сутність грошей. Соціальна психологія, 1(27), 128-141.
8. Зубіашвілі, І. К. (2009). Ставлення до грошей як фактор економічної соціалізації старшокласників (Doctoral dissertation, Інститут психології ім. ГС Костюка АПН України).
9. Зубіашвілі, І. К. (2009). Теоретичні передумови становлення теорії психології грошей. Збірник наукових праць» Проблеми сучасної психології», 1(6).
10. Льчишин, О. В. (2021). Ключові аспекти формування фінансово-грамотної особистості.

11. Карамушка, Л. М., & Ходакевич, О. Г. (2017). Психологічні особливості ставлення студентської молоді до грошей.
12. Карамушка, Л. М., Креденцер, О. В., & Паршак, О. І. (2020). Основні тенденції розвитку психології грошей у зарубіжній та вітчизняній психології. *Організаційна психологія. Економічна психологія*, 4(21), 49-59.
13. Клименко, М. А. (2021). Статеві особливості встановлення міжособистісних стосунків у ранньому дорослому віці.
14. Клименко, Н. Г. (2024). Особистісно-професійні стилі поведінки як чинник ставлення жінок до грошей (Doctoral dissertation, Інститут психології імені ГС Костюка).
15. Кокун, О. М., & Максименко, С. Д. (2011). Адаптація модифікованого україномовного варіанту методики Т. Танга «Шкала грошової етики»(ШГЕ).
16. Колач, С. М., & Періг, Ю. А. (2018). Сприйняття грошей у суспільстві (економічний аспект). *Обліковоаналітичне забезпечення інноваційного розвитку економіки*, 14-15.
17. Комарова, О. О., & Братченко, Л. Є. (2019). Гроші як чинник соціально-психологічного впливу на людей у сучасному суспільстві.
18. Кутерецин, В., Хомуленко, Б., & Скрипник, Н. (2024). Типологічні особливості ставлення до грошей у процесі економічної соціалізації студентської молоді. *Вісник ХНПУ імені ГС Сковороди» Психологія*, (70), 8-19.
19. Матеюк, О. А. (2012). Успішність особистості: сутність та зміст феномену. *Вісник національної академії Державної прикордонної служби України*, (4).
20. Нікітіна, О. П. (2010). Чинники динаміки ставлення до грошей у системі ставлень особистості школяра.

21. Нікітіна, О. П., Хомуленко, Т. Б., & Іванченко, А. Д. (2020). Психологія монетарної спрямованості особистості.
22. Олійник, А. (2024). Емоційно-вольова саморегуляція особистості в дорослому віці.
23. Опаєць, Л. С. (2022). Взаємозв'язок ставлення до грошей осіб раннього дорослого віку з їхніми психологічними характеристиками.
24. Орел, В. В., & Рябченко, Л. О. (2007). Формування економічної свідомості і ставлення до грошей у процесі соціалізації особистості. Проблеми інженерно-педагогічної освіти, (16), 376-382.
25. Прохорова, К. Г. (2023). Особливості трансформації Я-образу особистості раннього дорослого віку.
26. Резвих, Є., & Булах, І. (2022). Мотивація професійної діяльності дорослих.
27. Сич, В. О. (2011). Ставлення до грошей та економічна свідомість індивіда як фактори його економічного самовизначення. Вісник післядипломної освіти, (3), 503-507.
28. Сімків, М. В. (2012). Модифікований варіант методики А. Фернема «Шкала грошових уявлень та поведінки». Освіта регіону, 2, 295-301.
29. Сімків, М. В. (2015). Гроші як соціально-психологічний феномен. Молодий вчений, (10 (2)), 191-194.
30. Фера, С. В. (2020). Економічна психологія.
31. Шиминюк, І. В. (2024). Особливості ставлення до грошей в період юнацтва та ранньої дорослості (Bachelor's thesis, Волинський національний університет імені Лесі Українки).
32. Шкребець, М. С. (2010). Особливості формування і розвитку грошової культури в Україні. Методологія, теорія та практика соціологічного аналізу сучасного суспільства, 238-242.

33. Ameer, R., & Khan, R. (2020). Financial Socialization, Financial Literacy, and Financial Behavior of Adults in New Zealand. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 31, 313 - 329.
34. Ammerman, D., & Stueve, C. (2019). Childhood Financial Socialization and Debt-Related Financial Well-Being Indicators in Adulthood. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 30, 213 - 230.
35. Azmi, N. (2023). Analysis of Individual Behavior Through a Psychoanalytical Approach: A Literature Review. *International Journal of Education and Humanities*.
36. Bandelj, N., Lanuza, Y., & Kim, J. (2021). Gendered Relational Work: How gender shapes money attitudes and expectations of young adults. *Journal of Cultural Economy*, 14, 765 - 784.
37. Borg, I. (2021). Age and the subjective importance of personal values. *Personality and Individual Differences*, 173, 110605.
38. Coşkun, A., & Dalziel, N. (2020). Mediation effect of financial attitude on financial knowledge and financial behavior. *International Journal of Research In Business and Social Science*, 9, 01-08.
39. Custódio, C., Mendes, D., & Metzger, D. (2020). The Impact of Financial Education of Executives on Financial Practices of Medium and Large Enterprises. *Swedish House of Finance Research Paper Series*.
40. Damong, G. (2023). Developing Finance Strategies: A Narrative on Financial Behavior of a State University Employees. *International Journal For Multidisciplinary Research*.
41. Dannels, L., & Masters, J. (2020). Getting executives to SIT: building leaders' resilience and stress tolerance for enhanced organizational effectiveness. *Development and Learning in Organizations*.
42. Deenanath, V., Danes, S., & Jang, J. (2019). Purposive and Unintentional Family Financial Socialization, Subjective Financial Knowledge, and

- Financial Behavior of High School Students. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 30, 83 - 96.
43. Fan, L., & Park, N. (2021). Factors Mediating the Association Between Financial Socialization and Well-Being of Young Adults: Testing a Conceptual Framework. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 32, 202 - 216.
44. Fan, L., & Ryu, S. (2023). Financial Debts and Subjective Well-Being of Young Adults: An Adaptation of the Stress Process Model. *Journal of Consumer Affairs*.
45. Fenton-O'Creevy, M., & Furnham, A. (2022). Money attitudes, financial capabilities, and impulsiveness as predictors of wealth accumulation. *PLOS ONE*, 17.
46. Furnham, A., & Cheng, H. (2019). Factors influencing adult savings and investment: Findings from a nationally representative sample. *Personality and Individual Differences*, 151, 109510.
47. Gaur, S., Supramaniam, S., Yap, S., & Foliaki, M. (2020). Consumption of financial products amongst vulnerable Pacific island people in New Zealand. *Journal of Consumer Marketing*.
48. Golden, W., & Cordie, L. (2022). Digital Financial Literacy. *Adult Literacy Education: The International Journal of Literacy, Language, and Numeracy*.
49. Gopinath, R. (2020). Reduction of Executive Stress by Development of Emotional Intelligence- a Study With Reference to Cmts, Bsnl, TN Circle. *Electrical Engineering eJournal*.
50. Gottlieb, T., Jung, P., & Cohen, B. (2023). Teaching Financial Literacy with a Computer Application. *2023 IST-Africa Conference (IST-Africa)*, 1-8.
51. Guan, N., Guariglia, A., Moore, P., Xu, F., & Al-Janabi, H. (2022). Financial stress and depression in adults: A systematic review. *PLoS ONE*, 17.
52. Huang, R., Ghose, B., & Tang, S. (2020). Effect of financial stress on self-reported health and quality of life among older adults in five developing

- countries: a cross sectional analysis of WHO-SAGE survey. *BMC Geriatrics*, 20.
53. Jain, J., Walia, N., & Gupta, S. (2019). Evaluation of behavioral biases affecting investment decision making of individual equity investors by fuzzy analytic hierarchy process. *Review of Behavioral Finance*.
54. Jian-peng, D., Hang, L., Xiao-Ling, P., Chao-Ni, Z., Tian-Huai, Y., & Xian-Min, J. (2019). Research progress of quantum memory. *Acta Physica Sinica*.
55. Karpyshyn, N., & Tabaka, S. (2020). Behavioral financial decisions of the population in the process of consumption. , 19-28.
56. Kasper, H., Mathur, A., Ong, F., Shannon, R., & Yingwattanakul, P. (2019). Contextual influences on financial preparedness of middle-aged workers: A four-country comparative life course study. *Journal of Global Scholars of Marketing Science*, 29, 423 - 439.
57. Khalaf, B. (2023). An empirical investigation on investor psychological biases. *Corporate and Business Strategy Review*.
58. Lep, Ž., Zupančič, M., & Poredoš, M. (2021). Saving of Freshmen and Their Parents in Slovenia: Saving Motives and Links to Parental Financial Socialization. *Journal of Family and Economic Issues*, 1 - 18.
59. Liu, F. (2021). The Impact of Gender on Financial Goal Setting and Planning. *International journal of economics and finance*, 13, 36.
60. Lorenza, C., & Wargenegara, D. (2022). A Study On Real Estate Investment Decisions in an Indonesian Free Trade Zone: A Behavioral Finance Approach. *JURNAL AKUNTANSI DAN BISNIS : Jurnal Program Studi Akuntansi*.
61. Lyons, A., & Kass- Hanna, J. (2021). Behavioral Economics and Financial Decision Making. *FEN: Behavioral Finance (Topic)*.
62. Mahapatra, M., Raveendran, J., & De, A. (2019). Building a Model on Influence of Behavioural and Cognitive Factors on Personal Financial

- Planning: A Study Among Indian Households. *Global Business Review*, 20, 1009 - 996.
63. Matavelli, R., Jesus, S., Pinto, P., & Viseu, J. (2021). Does coping mediate the effect of financial threat on life satisfaction? A multigroup analysis. *Análise Psicológica*.
64. Mei, D., He, S., Li, L., & Zhu, Y. (2021). The Effect of Subjective Loss in Financial Risk Taking and Negative Emotion. *Frontiers in Psychology*, 12.
65. Molins, F., & Serrano, M. (2019). The neural bases of loss aversion in economic contexts: a systematic review according to the PRISMA guidelines.. *Revista de neurologia*, 68 2, 47-58 .
66. Nadeem, M., Qamar, M., Nazir, M., Ahmad, I., Timoshin, A., & Shehzad, K. (2020). How Investors Attitudes Shape Stock Market Participation in the Presence of Financial Self-Efficacy. *Frontiers in Psychology*, 11.
67. Nam, Y., Kim, K., & Han, G. (2022). Couples' financial behaviors and satisfaction among korean baby boomers. *Innovation in Aging*, 6, 628 - 628.
68. Prevett, P., Pampaka, M., Farnsworth, V., Kalambouka, A., & Shi, X. (2020). A Situated Learning Approach to Measuring Financial Literacy Self-Efficacy of Youth. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 31, 229 - 250.
69. Robson, J., & Peetz, J. (2020). Gender differences in financial knowledge, attitudes, and behaviors: Accounting for socioeconomic disparities and psychological traits. *Journal of Consumer Affairs*, 54, 813-835.
70. Schröder, S., Schumann, N., Fink, A., & Richter, M. (2019). Coping mechanisms for financial toxicity: a qualitative study of cancer patients' experiences in Germany. *Supportive Care in Cancer*, 28, 1131-1139.
71. Sesini, G., & Lozza, E. (2023). Understanding Individual Attitude to Money: A Systematic Scoping Review and Research Agenda. *Collabra: Psychology*.

72. Sharma, M., & Kota, H. (2019). The Role of Working Women in Investment Decision Making in the Family In India. *Australasian Accounting, Business and Finance Journal*.
73. Sivasankaran, R., & Selvakrishnan, A. (2023). Family Demographics Sway With a Role of Financial Advisor in Risk Tolerance and Investment Decision of Women Working in it Sector, Chennai. *International Journal of Professional Business Review*.
74. Ślęczka, P., Braun-Michl, B., & Kraus, L. (2020). Gamblers' attitudes towards money and their relationship to gambling disorder among young men. *Journal of Behavioral Addictions*, 9, 744 - 755.
75. Steinmair, D., & Löffler- Stastka, H. (2022). Personalized treatment - which interaction ingredients should be focused to capture the unconscious. *World Journal of Clinical Cases*, 10, 2053 - 2062.
76. Vilar, R., Liu, J., & Gouveia, V. (2020). Age and gender differences in human values: A 20-nation study.. *Psychology and aging*.
77. Viseu, J., Jesus, S., Leal, A., Pinto, P., Ayala-Nunes, L., & Matavelli, R. (2019). Coping and social support as moderators: Relationship between financial threat and negative psychological outcomes. *Current Psychology*, 1-13.
78. Wagner, J., & Walstad, W. (2022). Gender Differences in Financial Decision-Making and Behaviors in Single and Joint Households. *The American Economist*, 68, 5 - 23.
79. Wang, Z., & Pullman, L. (2019). Financial stress, financial stability, and military spousal well-being. *Journal of Military, Veteran and Family Health*.
80. Wolfe, J., Baker, E., Uddin, J., & Kirkland, S. (2021). Varieties of Financial Stressors and Midlife Health Problems.. *The journals of gerontology. Series B, Psychological sciences and social sciences*.
81. Zaleskiewicz, T., & Traczyk, J. (2020). Emotions and Financial Decision Making. , 107-133.