

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ I. ТЕОРЕТИЧНИЙ АНАЛІЗ ПРОБЛЕМИ СТАВЛЕННЯ ЛЮДЕЙ ДО ГРОШЕЙ	8
1.1. Гроші як чинник формування економічної свідомості особистості.....	8
1.2. Характеристика грошових типів особистості.....	15
1.3. Визначальні умови формування ставлення до грошей	21
Висновок до розділу I	25
РОЗДІЛ II. ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ВІДНОШЕННЯ ЛЮДИНИ ДО ГРОШЕЙ ТА ЇХНЬОЇ РОЛІ У ЖИТТІ	27
2.1. Організація та проведення психодіагностичного дослідження	27
2.2. Аналіз результатів емпіричного дослідження	30
Висновки до розділу II.....	39
РОЗДІЛ III. ПСИХОЛОГІЧНА ПРОГРАМА ФОРМУВАННЯ СТАВЛЕННЯ ДО ГРОШЕЙ	42
3.1. Інтердисциплінарний підхід у розробці програми ставлення до грошей.....	42
3.2. Зміст та структура тренінгу з підвищення фінансової грамотності.....	43
Висновки до розділу III	56
IV. ОХОРОНА ПРАЦІ ТА БЕЗПЕКА В НАДЗВИЧАЙНИХ СИТУАЦІЯХ ..	57
4.1. Система управління охороною праці в відділенні ПАТ «Банк»	57
4.2. Аналіз небезпечних і шкідливих факторів умов праці банку	60
ЗАГАЛЬНІ ВИСНОВКИ	63
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	66
ДОДАТКИ	72

ВСТУП

Актуальність дослідження. У сучасному суспільстві гроші є важливою частиною життя. Спочатку це було суто економічне явище, але з розвитком суспільства воно набуло соціально-психологічних характеристик. Гроші поступово проникли в усі сфери життєдіяльності суспільства та людей і почали впливати на економіку, культуру, політику та економічну свідомість.

В економічній свідомості не просто відображається буття, а опосередковане соціально-економічним положенням (статусом) людини, практичним досвідом, індивідуально-психологічними особливостями, традиціями й конкретними ситуаціями. Тобто економічна свідомість формується під впливом конкретно-історичних умов і визначається об'єктивною необхідністю осмислення соціально-економічних змін, що відбуваються. Це означає, що економічна свідомість є результатом взаємодії різних факторів, які впливають на людину в її повсякденному житті [3].

Рекордна кількість людей зараз переживає несприятливі фінансові події, включаючи банкрутство, повернення майна та труднощі з погашенням іпотеки та кредиту. Хоча беззаперечно, вони частково пов'язані з глобальною економічною кризою, але на фінансовий досвід також впливають психологічні та соціально-економічні факторів. Щоб зрозуміти, чому одні люди страждають від неналежного фінансового становища, а інші – менш чутливі, необхідно враховувати індивідуальні особливості у здатності бути фінансово забезпеченим.

Значення грошей у соціальних взаємодіях важко переоцінити. У суспільстві, що базується на економіці товарно-грошової форми, фінанси стають одним з ключових інструментів формування особистості, незалежно від обраної моделі фінансової поведінки. Якщо кошти стають засобом досягнення цілей, важливо оцінювати їхню ефективність. Гроші функціональні й різноманітні, їхнє застосування не завжди передбачуване. Тим не менш, валюта є безумовним засобом, який надає людині відчуття свободи вибору та дії.

Проблема грошей зазвичай розглядається в економічній галузі знань. За думкою економістів, гроші – це специфічний товар, який має спеціальну споживчу вартість, що робить його загальним еквівалентом товарів і перетворює на капітал. Гроші мають власне економічні функції, такі як міра вартості, засіб обігу, платежу, нагромадження, функція світових грошей. Крім того, гроші є фактором формування психіки людини у виживанні, існуванні, самозадоволенні, посіданні певного статусу в суспільстві тощо. Психологія грошей як наука вивчає зміну психіки людей та їх поведінку внаслідок впливу грошей. Проблема багатства і бідності пов'язана з психологією грошей. У реальному економічному світі людина перебуває у двох сферах – духовній і матеріальній. Гроші є узагальненою формалізованою стороною матеріального світу. Наявність різних речей у людей встановлює між ними певну ієрархію, яку вони сприймають природно і прагнуть посісти в ній певне місце [6].

Гроші є важливим атрибутом сучасної економіки, оскільки вони стимулюють економічний і соціальний прогрес, виконуючи свої основні функції як міри вартості, засобу обігу, платежу, нагромадження та функції світових грошей. Психологія грошей як наука вивчає зміну психіки людей та їх поведінку внаслідок впливу грошей. Різні психологічні відтінки використання грошей мають різні грошові форми, такі як готівка, векселі, облігації та інші, а також способи наявного та безготівкового розрахунку, такі як електронні картки [49].

Гроші є предметом дослідження багатьох соціальних наук, таких як антропологія, економіка, психологія та соціологія. Розходження в підходах до грошей визначається, головним чином, ставленням до фундаментального принципу економічної раціональності. Всі економічні теорії базуються на передумові раціональної поведінки економічних агентів. Раціональною з економічного погляду є поведінка, що забезпечує максимізацію доходу. Тому такі типи поведінки, як добровільна безкоштовна праця, добродійність, подарунки, гра в лотерею, розглядаються як ірраціональні [6].

У західноєвропейській та американській економічній психології досліджують відношення людей до грошей (А. Ферн, Т. Танг), грошові типи

особистості (Г. Голдберг, Р. Левіс), психічні розлади, пов'язані із грошима (А. Фернем, С. Ференці) та інші аспекти. Зіммель і Парсонс розглядали гроші як не тільки економічний феномен, але й ключовий символ власності та посередника у соціальних відносинах [28].

Враховуючи важливість розгляду даної проблематики, було визначено тему для проведення магістерського дослідження – «Дослідження психологічних особливостей ставлення до грошей».

Мета магістерського дослідження полягає в аналізі психологічних особливостей ставлення до коштів осіб різного статусу та розробці й апробації тренінгової програми для переосмислення власного ставлення до грошей.

Завдання дослідження:

1. Розглянути ключові аспекти ставлення до грошей і провести теоретичний аналіз проблеми у науковій психологічній літературі.
2. Систематизувати та охарактеризувати грошові типи особистості.
3. Проаналізувати середній рівень заробітку, відповідно до професії, людей кожної досліджуваної групи.
4. Емпірично дослідити ставлення до грошей та інших їхніх еквівалентів.
5. Розробити тренінгову програму для підвищення фінансової компетентності.

Об'єкт дослідження – гроші як економіко-психологічний феномен.

Предмет дослідження – психологічне ставлення до грошей в залежності від розвитку економічної свідомості.

Методи дослідження:

– Теоретичні – аналіз та синтез наукових даних щодо ставлення людей до грошей, вивчення основних характеристик типів особистостей, що мають певне ставлення до фінансів, вивчення визначальних умов формування ставлення до грошей.

– Емпіричні – застосування методів, присвячених дослідженню особливостей ставлення до грошей та кредитів осіб різного віку і професій,

зокрема: опитувальник «Ставлення до грошей та кредиту здобувачів вищої освіти» (автор С. В. Шевченко), модифікований варіант методики А. Фернема «Шкала грошових уявлень та поведінки» (ШГУП), методика «Індекс організаційної напруженості (на прикладі освітніх організацій)» (Р.Л. Кан та ін.) (модифікація Л.М. Карамушки, К.В. Терещенко).

– Статистичні – обчислення емпіричних даних і статистики.

Теоретико-методологічною базою становлять дослідження вчених, які вивчали питання ставлення людей до грошей З. Фрейда, К. Феніхеля, С. Ференці, Е. Торндайка, Б. Скіннера, когнітивізм А. Тверські, Д. Канемана, Р. Солсо, а також у психології розвитку А. Строса та К. Дагцігера, В. Рубінштейна, Т. Танга, А. Фернема, Д. Темплера, К. Ямаучі.

Наукова новизна: використання психологічних підходів у дослідженні ставлення осіб до грошей та кредитів, а також їхньої фінансової поведінки у залежності від місця роботи, виявляється новим інструментом для аналізу фінансової культури. Отримані результати розкривають важливі зв'язки між психологічним уявленням про гроші, індивідуальним підходом до кредитів та фінансовим становищем, що може слугувати основою для розвитку більш глибоких стратегій фінансового планування та розуміння взаємозв'язків між фінансовими рішеннями та професійною діяльністю.

Практичне значення: отримані результати можна використовувати при розробці, апробуванні й перевірці ефективності програм, що забезпечують формування економічної свідомості у людей різного статусу.

Експериментальна база дослідження. Емпіричне дослідження проводилося у Зборівській міській раді, серед військових Збройних сил України, у ЗОШ І-ІІІ ст.№1 м. Зборова та серед студентів Тернопільських ЗВО.

Апробація результатів дослідження. Основні обговорення базових теоретичних та практичних результатів дослідження доповідались на XII Міжнародної науково-практичної конференції молодих учених та студентів «АКТУАЛЬНІ ЗАДАЧІ СУЧАСНИХ ТЕХНОЛОГІЙ», яка відбувалась 6-7 грудня 2023 року, Тернопіль.

Структура та обсяг роботи: магістерська робота складається зі вступу, чотирьох розділів, висновків, списку використаних джерел (53 найменування) та 4 додатків. Загальний обсяг роботи – 65 сторінок комп'ютерного набору.

РОЗДІЛ І. ТЕОРЕТИЧНИЙ АНАЛІЗ ПРОБЛЕМИ СТАВЛЕННЯ ЛЮДЕЙ ДО ГРОШЕЙ

1.1. Гроші як чинник формування економічної свідомості особистості

Психологія грошей досліджує, як люди сприймають, використовують, реагують на кошти та як вони впливають на людську свідомість. Економічна свідомість – це специфічний тип усвідомлення суспільства про його економічне функціонування, пов'язаний із виробництвом, організацією та розподілом матеріальних цінностей. Вона є відображенням економічного життя суспільства, включаючи процеси виробництва, управління ресурсами та розподіл економічних благ. Економічна свідомість зумовлюється знаннями, теоріями та оцінками соціально-економічної діяльності, а також враховує потреби суспільства. Це сукупність уявлень, поглядів та ідей господарюючих суб'єктів, які відображають економічну реальність і відображають їхнє ставлення до різних аспектів економічного життя суспільства в певний історичний період [33].

Гроші можуть впливати на емоційний стан, мотивацію, поведінку та відношення людини до себе, інших і світу. Їхня роль у психології може бути досить складною, оскільки вони можуть викликати різні емоції, включаючи задоволення, стрес, амбівалентність тощо.

Гроші є важливим елементом економічного функціонування у сучасному світі. Як міра вартості, засіб обігу, нагромадження та спосіб платежу, вони сприяють економічному та соціальному прогресу. Різноманітність функцій грошей в економічних взаємодіях робить їх психологічно важливим явищем.

Психологи вважають, що будь-які суми грошей, у будь-якій формі, є об'єктом психологічної оцінки, і це впливає на їх функціонування. Ставлення до грошей залежить від конкретних цілей їхнього використання. Різні форми грошей (готівка, векселі, облігації тощо) та способи розрахунків (чеки, електронні картки) мають різні психологічні відтінки використання [6].

Використання грошей регулюється психосоціальними нормами та соціальними цінностями, що може виявитися особливо вразливим у випадку подарунків, виражених у грошовій формі. В цьому випадку очікування від подарунка, що складається з грошей, можуть бути змішані, оскільки гроші можуть зменшувати враження цінності самого подарунка. Наприклад, якщо подарувати гроші, то їх вартість в акті подарунка може бути сприйнята як в два рази більше, ніж сама вартість планованого подарунка.

Ці психосоціальні норми використання грошей можуть зазнавати змін з часом та зміною у соціальному середовищі. Такі зміни можуть впливати на спосіб сприйняття грошей в конкретних ситуаціях, включаючи виявлення цінності, що дарується у грошовій формі.

Гроші є об'єктом вивчення у багатьох соціальних науках, таких як антропологія, економіка, психологія та соціологія. Розбіжності у підходах цих наук визначаються, переважно, їхнім ставленням до основного принципу економічної раціональності. В економічних теоріях базуються на припущенні раціональної поведінки економічних агентів. З погляду економіки, раціональною вважається поведінка, що спрямована на максимізацію доходів. Саме тому такі дії, як безоплатна добровільна праця, благодійність, подарунки, участь у лотереї, розглядаються як ірраціональні [37, С.59-60].

Постулат економічної раціональності, що присутній у соціальних науках, має різні рівні та інтерпретації.

1. Економічна раціональність, як повне спрямування на економічні інтереси та точне знання: ця версія постулату стверджує, що люди майже завжди діють виключно у власних економічних інтересах, володіють точними знаннями та логікою для здійснення раціональних виборів між матеріальними благами. Однак ця теорія непрактична та не відображає реальних ситуацій.

2. Підхід, де люди завжди поведуться раціонально в рамках відомої економічної ситуації: ця версія вважає, що люди завжди раціонально поведуться у відомих економічних умовах, наприклад, завжди заощаджують. Проте такий підхід не пояснює багато аспектів, таких як традиція дарування подарунків.

3. Раціональність як поняттєве спрощення для побудови економічних теорій: ця версія вбачає раціональність як концептуальне спрощення, на основі якого розробляються економічні моделі та теорії. Якщо теорія, побудована на передумові раціональності, не відповідає фактам, її можна відкинути.

4. Економічна раціональність як інституціолізована цінність: цей погляд розглядає раціональність як норму поведження, за якою окремі особи та організації прагнуть наслідувати. Це стандарт поведінки, якому підкоряється більшість людей та є елементом соціального контролю.

Справді, багато психологічних досліджень у фінансовій сфері спрямовані на показ того, що люди часто діють нераціонально, коли мова йде про гроші. Їхнє заробіття, витрати, заощадження (або їх відсутність), позики та подарунки часто суперечать стандартним економічним уявленням. Люди роблять помилки через відсутність знання економічних принципів, іноді через неврози чи залежності, що можуть шкодити їм навіть проти їхньої власної волі, але цілком свідомо [6].

Ще один не менш важливий фактор у економічній психології, який має безумновний вплив на формування певного ставлення людини до грошей— економічна безпека суб'єкта.

Економічна психологія та економічна безпека суб'єкта - це два важливі напрямки, які вивчають взаємозв'язок між психологічними аспектами та фінансовою безпекою особистості.

Економічна психологія досліджує, як психологічні фактори впливають на економічне поведінку і рішення людей. Це охоплює сприйняття грошей, мотивацію до економічних дій, способи витрачання та збереження коштів, а також психологічні аспекти інвестування та ризиковані рішення у фінансовій сфері.

Економічна безпека суб'єкта стосується здатності особи ефективно керувати своїми фінансовими ресурсами та захищати себе від ризиків і фінансових загроз. Це охоплює уміння створювати фінансові стратегії, управляти бюджетом, розуміти фінансові ризики та приймати обґрунтовані фінансові рішення.

Небезпека визначається як можливість завдання шкоди людям у вигляді втрати чи погіршення якості або умов життєдіяльності. Це може включати в себе будь-які ситуації, відносини або явища, що перешкоджають задоволенню основних біологічних, соціальних та духовних потреб людини. Безпека представляє собою систему, яка включає людину (як потенційну жертву), загрозу для неї (носія активної небезпеки) та оточуюче середовище (природне, технічне та соціальне) [25].

Інтереси особистості включають реалізацію її конституційних прав і свобод, забезпечення особистої безпеки та покращення якості та рівня життя. Ці інтереси охоплюють фізичний, духовний та інтелектуальний розвиток суб'єкта.

Сучасні процеси, що відбуваються в умовах різких змін у соціальному, духовному, політичному і економічному житті, істотно впливають на стан економічної безпеки особистості. До факторів, що мають безпосередній вплив на економічну безпеку окремих громадян, належать політичні чинники:

- ✓ руйнування командно-адміністративної системи;
- ✓ розширення міжнародної співпраці;
- ✓ зміни в геополітичній обстановці.

Соціально-економічні чинники:

- ✓ зниження життєвого рівня населення;
- ✓ зростання рівня безробіття;
- ✓ загострення проблем алкоголізму, наркоманії, проституції;
- ✓ збільшення депопуляції населення.

Духовні чинники:

- ✓ виникнення нових впливових методів на свідомість;
- ✓ ослаблення важливих соціокультурних інститутів держави, таких як наука, освіта, культура.

Джерелами негативного впливу на економічну безпеку особистості можуть бути свідомі або несвідомі дії окремих посадових осіб, суб'єктів господарювання та непередбачені обставини.

Крім того, майнова поляризація в суспільстві також може бути одним із факторів, який впливає на цю ситуацію.

Джерелами загроз економічній безпеці виступають дії осіб, що, переслідуючи власні цілі, використовують різні методи впливу на інших без врахування їхніх потреб та інтересів, навіть шляхом обману та завдання шкоди. Це можуть бути політичні лідери, громадські діячі, представники ЗМІ, підприємці та інші учасники соціально-економічного життя.

У сучасному соціально-політичному та економічному контексті, характеризується значними суспільними змінами та переходом до ринкових відносин, ця тенденція стає ще більш актуальною.

Продавець може застосовувати різні психологічні прийоми, щоб приховати недоліки товару і підкреслити його переваги, не завжди враховуючи дійсні інтереси покупця. Роботодавець також може використовувати психологічний тиск, щоб платити менше робітникам, тим самим створюючи загрозу для їхньої економічної безпеки.

Учасники ділових переговорів можуть маніпулювати економічною інформацією, використовуючи рефлексивне управління, щоб досягти своїх цілей за рахунок обмеження економічних інтересів іншої сторони.

З використанням інформаційних технологій та масових медіа зростає можливість психологічного впливу на людей шляхом зміни інформаційного середовища суспільства, що особливо характерно для фінансових та комерційних структур. Їхня діяльність може створювати небезпеку для особистості, використовуючи різні методи психологічного впливу, що порушують її економічні інтереси [6].

Негативними наслідками може бути також діяльність державних лідерів та правлячої еліти, коли вони, маючи вплив у державному апараті, використовують його для досягнення власних цілей, не завжди співпадаючи з інтересами суспільства та населення.

Загрозою виступають впливи, що обмежують людину у можливості адекватно реагувати на життєві обставини, погіршують її здатність до аналізу та свідомого вибору, позбавляють почуття індивідуальності та особистісної оцінки.

Сьогодні значна частина населення України відмовляється від активної економічної поведінки. Натомість, замість дій, спрямованих на адаптацію до нових економічних та соціальних умов, люди реагують на них роздратованістю та агресивністю, що обмежує їхній потенціал адаптації та може призвести до руйнування особистості.

Це викликає у людей глибоке відчуття економічної та соціальної незахищеності, невпевненості у майбутньому, а також почуття загрози безпеки як повноцінного громадянина та особистості.

Умовами забезпечення економічної безпеки особистості є:

1. задоволення потреб самозбереження, самовідтворення і саморозвитку людини, що включає засоби для забезпечення основних потреб, можливості для особистісного розвитку та підтримки життєвого рівня;
2. своєчасне прогнозування та ідентифікація переходу з байдужого елемента середовища в потенційну небезпеку, а потенційної небезпеки — в актуальну загрозу. Це означає уміння передбачати можливі ризики та небезпеки, які можуть виникнути у житті, і вчасну реакцію на них;
3. захист людини від різних типів загроз, що може включати заходи безпеки, правові гарантії, фінансовий захист та інші механізми, спрямовані на запобігання можливим небезпекам та захист від них [26].

Поведінка людини і ставлення до грошей залежить від економічної свідомості. Для кращого розуміння сутності економічної свідомості, звернемо увагу на її структурні компоненти. Серед них виділяють економічні емоції та почуття, які виникають при переживанні людиною економічних процесів. Ці емоції можна поділити на наступні категорії: практичні емоції, пов'язані зі задоволенням результатами та процесом праці; гностичні емоції, пов'язані з пізнанням; глоричні емоції, пов'язані з бажанням визнання та пошани; пугнічні

емоції, пов'язані з бажанням подолати страх, небезпеку, відчути азарт та ризик; альтруїстичні та егоїстичні емоції, пов'язані з обміном та споживанням.

Другим компонентом економічної свідомості є перцептивна сфера економічної поведінки. Вона включає в себе сприйняття грошей та заощаджень, ставлення до товарів та послуг, а також несвідому перцепцію у рамках маркетингової галузі економічної психології, такої як психологія споживача, реклами та методів продажу.

Третім компонентом економічної свідомості є економічні уявлення та економічне мислення. Економічні уявлення - це уявлення про те, як функціонує економіка, як створюється суб'єктивний економічний образ. Це здатність людини або соціальної групи відображати, розуміти економічні явища, пізнавати їх сутність, засвоювати та співставляти економічні поняття, категорії, теорії з вимогами економічних законів, з об'єктивною реальністю та на основі цього будувати власну економічну діяльність. Наше пізнання навколишньої дійсності починається з відчуттів і сприйняття, та переходить до мислення (рис. 1.1.) [3].

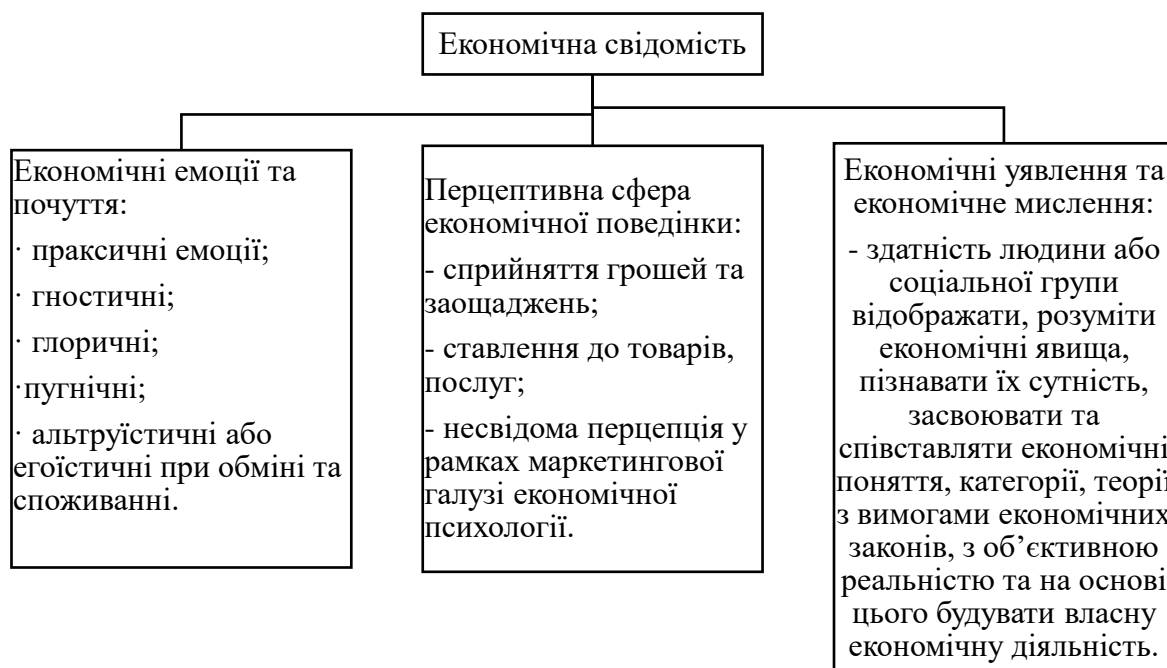


Рис. 1.1. Структурні компоненти економічної свідомості

Основне визначення грошей у психології полягає в тому, що це не лише засіб обміну та платежу, але й символ, який може впливати на психоемоційний стан людини.

Отже, гроші відіграють важливу роль у формуванні економічно свідомої особистості. Вони не лише є засобом обміну та виміру вартості, але й впливають на наше сприйняття економічних процесів та власної поведінки. Розуміння ролі грошей у формуванні наших економічних переконань і рішень важливо для нашого фінансового благополуччя та розвитку. Таким чином, гроші не лише є економічним інструментом, вони також визначають нашу свідомість і відображають наше сприйняття економічних процесів у суспільстві.

1.2. Характеристика грошових типів особистості

Гроші у психології розглядаються з різних поглядів у класичних психологічних теоріях, таких як психоаналіз Зігмунд Фрейда, Карла Феніхеля, Сандора Ференці, біхевіоризм Едварда Лі Торндайка, Беррі Фредеріка Скіннера, когнітивізм Амоса Тверські, Даніеля Канемана, а також у психології розвитку-Кеннет Дагцігер. У західноєвропейській та американській економічній психології проводяться дослідження, що стосуються відношення людей до грошей (Альфред Ферн), аналізу грошових типів особистості (Айвен Кеннет Голдберг, Рене Левіс), вивчення психічних розладів, пов'язаних із грошима (Сандор Ференці) та інших аспектів. Георг Зіммель стверджував, що гроші важливі не лише для ефективності економіки, але й для формування "економічної людини" – Талькотт Парсонс вбачав гроші як не лише символ власності, а й символічний посередник у людських відносинах.

Валентиною Москаленко було правильно підкреслено, що гроші формують психіку в контексті виживання і самореалізації. Дослідження також підтверджують, що існує різниця в ставленні до грошей залежно від статі, віку та соціального статусу. Наприклад, жінки, люди похилого віку та ті, хто знаходиться на нижчому соціальному рівні, частіше турбуються про нестачу грошей.

Психологи аналізують це у контексті цінностей, соціальних уявлень та особистісних якостей. Дослідження також вказують, що погляди на гроші змінюються з віком та досвідом життя: люди розуміють, що не все в житті залежить від грошей, і їхні інтереси до них можуть видозмінюватися [29].

Дослідники у галузі психології грошей, такі як Мерріл і Рейд, Г. Голдберг та Р. Льюїс, виявили декілька типів особистостей, що мають певне ставлення до фінансів. Виділимо основні з них:

✓ чуттєвий (наївний тип): це особи, які схильні до чутливості, приємні, але можуть бути імпульсивними та недисциплінованими. Вони уникатимуть грошей, вважаючи їх нечистими та шкідливими для відносин;

✓ особи, які думають (аналітичний тип): ці люди наполегливі та вимогливі, але часто нерішучі та ригідні. Вони можуть бути перестраховуються в фінансових питаннях та зволікають з рішеннями для забезпечення безпеки;

✓ особи, які сприймають (імпульсивний тип): реалістичні та рішучі, але можуть бути жорстокими та різкими. У фінансових справах вони вимогливі, але можуть переоцінювати власні можливості;

✓ інтуїтивний (експресивний тип): ці люди честолюбні та ентузіастичні, але також імпульсивні та недисципліновані [14].

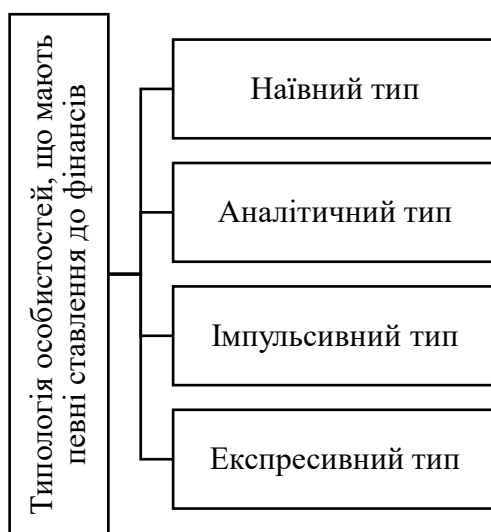


Рис. 1.2. Типологія особистостей, що мають певні ставлення до фінансів за такими вченими, як Мерріл і Рейд, Г. Голдберг та Р. Льюїс

Крім того, Г. Голдберг та Р. Льюїс виділили такі типи осіб, для яких гроші символізують безпеку:

- ✓ скнари: вони зосереджені на економії грошей, обмежуючи себе у витратах для відчуття безпеки;
- ✓ аскети: ці люди пильно ставляться до грошей та відчувають задоволення від самовідрікання та показової бідності;
- ✓ мисливці за знижками: вони люблять шукати товари за зниженими цінами та перехитрювати інших у цьому процесі;
- ✓ фанатичні колекціонери: ці люди витрачають гроші на непотрібні речі для колекціонування, що допомагає їм уникнути самотності та відчути безпеку [15].

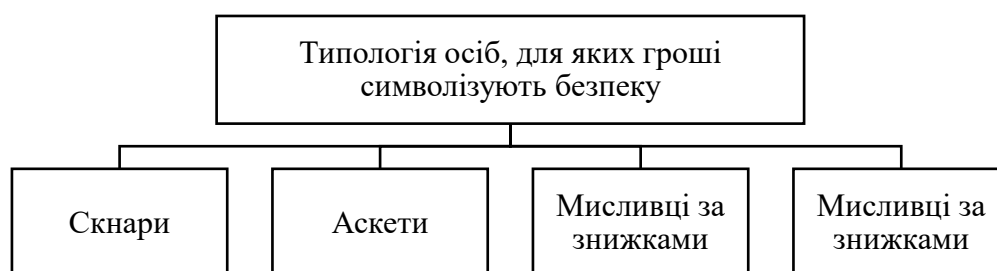


Рис. 1. 3. Типологія осіб, для яких гроші символізують безпеку за , Г. Голдбергом та Р. Льюїсом

Усвідомлене використання грошей є джерелом влади для певних людей, які уявляють собі, що за допомогою фінансів можна контролювати та прикушувати інших. Ці особи розділяють на три типи: «маніпулятори», «будівники імперій» і «хрещені батьки». «Маніпулятори» використовують маніпулювання, щоб відчути себе більш компетентними, але при цьому не відчувають провини. «Будівники імперій» намагаються зробити інших залежними від них, хоча вони самі заперечують свою залежність від інших. «Хрещені батьки» використовують гроші для контролю та задоволення через хабарі [15].

Також гроші можуть використовуватися для купівлі любові, відданості та самоповаги. Г. Голдберг та Р. Льюїс виділяють три типи людей, які вважають гроші символом любові. «Покупці любові» намагаються уникнути відчуття обділеності через щедрість. «Продавці любові» обіцяють любов та прив'язаність, що збагачує їхнє самолюбство. «Викрадачі любові» прагнуть до любові, але відчують, що не заслуговують на неї [15].

Оцінюючи психологічні взаємозв'язки з грошима, М. Форман у своїй грошовій типології виділив різні ставлення осіб до фінансів. Ось деякі з цих типів:

- ✓ скнара: ці люди страхуються грошима, мають почуття захищеності та безпеки від накопичення;

- ✓ марнотрат: не контролює витрати, періодично відчують власну незначність і відчуженість. Витрати стають способом знаходження психологічної рівноваги;

- ✓ грошовий мішок: піддається магії грошей, вважаючи їх ключем до влади та статусу;

- ✓ торгаш: почувається переважним, коли здійснює покупки за зниженими цінами;

- ✓ гравець: відчуває задоволення від ризику, вважає гроші символом свободи;

- ✓ колекціонер: оцінює гроші як мистецтво, збираючи їх або предмети вартості;

- ✓ абстракціоніст: байдужий до грошей, вільно довіряє управлінням грошима близьких людей;

- ✓ конкретик: гроші є основною цінністю, нестача грошей сприймається трагічно;

- ✓ заздрісник: заздрісний до багатих, змушує відповідати за власні невдачі;

- ✓ паразит: живе на подачках, без власної відповідальності;

- ✓ шахрай: схильний до обману, незалежно від матеріальних обставин [46].



Рис. 1.4. Типологія ставлення осіб до фінансів за М.Форманом

Запозичення коштів та фінансові зобов'язання є неодмінною частиною сучасного економічного життя, відіграючи ключову роль у фінансовій системі. Отримання кредитів та утримання боргів може мати різноманітні мотивації та наслідки для різних людей і суспільства в цілому. Зрозуміння типів боржників, їхніх мотивацій та поведінки в контексті фінансових зобов'язань є ключовим для ефективного управління фінансами та розуміння впливу запозичень на економіку. У цьому контексті важливо розглянути різні категорії боржників та їхню роль у фінансовій динаміці, щоб виявити ключові чинники, які впливають на їхню поведінку та рішення стосовно кредитів [45].

Боржники грошей можна класифікувати за декількома типами в залежності від їхньої поведінки та мотивацій:

1. ситуативні боржники: це особи, які опинилися в борговій ситуації через конкретні обставини, такі як втрата роботи, несподівані витрати на здоров'я або непередбачувані фінансові проблеми. Їхні борги зазвичай є тимчасовими;

2. структурні боржники: ці люди мають системні проблеми з управлінням фінансами. Вони можуть брати борги, щоб покрити вже існуючі борги або фінансувати свій спосіб життя, не маючи стійкого доходу для їх погашення;

3. необхідні боржники: це ті, хто бере борги для здійснення важливих покупок, наприклад, для освіти, медичних послуг або створення бізнесу. Їхня мотивація полягає у покращенні свого становища через інвестування;

4. емоційні боржники: ці особи використовують гроші як спосіб вираження емоцій або компенсацію стану стресу. Вони можуть брати борги, щоб задовольнити свої емоційні потреби або позбутися стресу;

5. інвестиційні боржники: це ті, хто бере борги з метою інвестування, наприклад, у нерухомість або бізнес. Вони розуміють ризики, пов'язані з боргами, та сподіваються отримати прибуток від інвестицій [16].

Ця типологія відображає різноманітні мотивації та обставини, які призводять до боргових зобов'язань людей.

Отже, вивчення грошових типів особистості відкриває унікальний погляд на різноманітність сприйняття та управління фінансами. Кожен грошовий тип несе у собі свої унікальні риси, що впливають на спосіб, яким люди ставляться до грошей, використовують їх та розуміють їх значення.

Ця характеристика допомагає не лише зрозуміти особистісні особливості у фінансовій сфері, а й виявити можливі шляхи для розвитку фінансової грамотності та відповідальності. Визначення власного грошового типу може стати першим кроком до ефективного управління фінансами та покращення фінансового становища.

Розуміння різних грошових типів особистості також підкреслює важливість персоналізованого підходу до фінансової освіти та консультування. Це дозволяє створювати більш ефективні програми з фінансової грамотності, а також індивідуальні стратегії для кожного типу особистості з метою досягнення фінансової стабільності.

1.3. Визначальні умови формування ставлення до грошей

У світлі поточних суспільних проблем в Україні, що виникають через повномасштабне вторгнення, анексію Криму, економічні виклики та погіршення умов життя значної кількості громадян, наростає важливість дослідження людської поведінки як складної системи. Це дослідження включає в себе різні аспекти – від економічних до соціальних та психологічних – і глибоко впливає на загальний курс розвитку країни та її регіонів.

Нинішні події розкривають відсутність взаємодії між реформами та реальними потребами суспільства, що породжує конфлікти та радикалізацію певних груп населення, що в свою чергу має серйозний вплив на їхню поведінку й дії, загострюючи економічні проблеми.

У зв'язку зі зростанням соціальних розбіжностей, людина все частіше замислюється про задоволеність своїм життям. На даний момент спостерігається зростання кількості осіб, які відчують пригніченість та розчарування внаслідок подій, що відбуваються. Недостатнє відчуття задоволеності може впливати на утримання людиною певних поглядів та позицій.

Підсумовуючи результати дослідження О. Дейнеко, можна відзначити, що економіко-політичний статус країни відображається через її валюту як конкретний і співвідносний показник економічного благополуччя та прибутковості країни [11].

Відокремлення грошей від виробництва, від їх основи стабілізації, призводить до характерних спотворень у економічній свідомості населення. Коли у грошах мінімізована або втрачена частина реальної праці, вони сприймаються як явище, що само себе породжує.

Психологічні наслідки цього явища включають: по-перше, перебільшена віра у фінансові ігри, випадковість фінансового успіху та швидке збагачення; по-друге, надмірна споживча активність (потреба витратити гроші зараз), знижений фінансовий контроль від суб'єкта господарювання на всіх рівнях (від сімей до уряду), спровокований відсутністю стабілізуючого компонента у грошовій

системі; по-третє, збільшення відчуття непередбачуваності та невідконтрольності економічних процесів людині, що викликає постійну тривогу, яка переходить у відчуття безвихідності [11].

Відсутність стабільної бази в грошах призводить до інфляції, що в свою чергу впливає на психологію марнотратності та безгосподарності. Навіть коли люди відчувають збільшену важливість грошей і відчуття мотивації заощадження, це не має значного впливу на макроекономічному рівні. Гривня, як валюта, не розглядається як стійкий засіб збереження та нагромадження.

Особливий інтерес, з точки зору економічної та клінічної психології, представляють результати досліджень, що аналізують головні причини боргів, взаємозв'язок між ними та психічним здоров'ям, а також грошовими типами особистості. Ці дослідження частково пояснюють ірраціональність фінансової поведінки людей, яка суперечить логіці різноманітних економічних теорій.

Основні причини боргів, що визначають подібну поведінку, включають:

1. зміна у соціальному ставленні до боргів з осуду до прийняття сприяє сучасній моралі, що сприймає борги як допустимі;
2. сімейна установка до боргів відтворюється у майбутніх поколіннях, що стає результатом економічної соціалізації;
3. порівняння з багатшими особами може стимулювати взяття боргів, щоб уникнути відчуття меншої цінності порівняно з іншими;
4. неуміння ефективно керувати грошима свідчить про загальний рівень організації та може свідчити про фінансові проблеми;
5. неконтрольоване споживання, особливо коли люди вважають розкішні товари необхідними, може призвести до заборгованості;
6. менш реалістична уява про майбутнє може підштовхнути людину до прийняття боргів;
7. позитивне або байдуже ставлення до взяття в борг може стимулювати подібну поведінку;
8. відчуття більшого зовнішнього контролю може призвести до більшої схильності до заборгованості.

Гроші є предметом численних парадоксів, брехні та непослідовності. У західному світі, вони одночасно сприймаються як заслуга, але також як об'єкт для обману та відчуження. Жадібність до грошей викликає відразу, але багатство супроводжується повагою. Гроші стають індикатором соціальної значущості, а прагнення до них часто супроводжується зневажливим ставленням з боку тих, хто має їх [22].

Важко визначити реальну міру поширення психічних розладів, пов'язаних з грошима, у західному суспільстві, оскільки немає точної статистики щодо цих розладів. Випадки, коли такі розлади виявляються, можуть бути настільки виразними та запам'ятовуваними, що їх частота може сприйматися в більшій мірі, ніж є насправді. Оскільки дослідження в цій сфері дуже рідкісні і часто вважаються табуйованими, реальне розповсюдження серйозних психічних розладів, пов'язаних з грошима, може фактично бути меншим, ніж уявляється.

У різних дослідженнях вказують на кілька факторів, які можуть пояснювати патологію, що пов'язана з грошима:

1. вплив дитинства: досвід бідності або складних економічних умов у дитинстві може стати стимулом для деяких людей для накопичення великих капіталів у майбутньому;

2. міжгрупове суперництво: уявлення про соціальні різниці та конфлікти між багатими та бідними можуть призвести до психологічної тривоги та спроб контролювати ці різниці за допомогою грошей;

3. релігійні та етичні переконання: деякі релігійні погляди можуть спонукати до відчуття провини за багатство та відчуття відповідальності перед менш забезпеченими. Це може призвести до ненормальної поведінки людей, які вірять, що великі гроші, отримані легким шляхом і демонстровані публічно, свідчать про гріховність особистості [26, С.297].

Ці фактори можуть впливати на психологію людей у відношенні до грошей, викликаючи різні емоції, відчуття вини або провини, і спонукати до певних стратегій управління фінансами.

Відношення до грошей може змінюватися в залежності від віку людини. Психологи вивчають, як уявлення про гроші, їхнє використання та цінність можуть еволюціонувати протягом життя особистості.

Наприклад, у молодшому віці (дитинство та підлітковий період) відношення до грошей може бути спрямоване на їх використання для отримання розваг, задоволення своїх потреб та бажань. Молоді люди можуть мати більше тенденції до ризику та менше уважності до економічного планування через більшу спроможність до прийняття ризикованих рішень.

У дорослому віці люди можуть почати докладати більше зусиль для фінансової стабільності, планування майбутнього та заощаджень. Вони можуть удосконалювати фінансову грамотність, розуміти важливість економічного забезпечення для себе та своїх родин.

У літньому віці люди можуть ставити питання про пенсійне забезпечення, соціальне забезпечення та способи збереження та розподілу своїх фінансових ресурсів для забезпечення комфортного життя.

Такі зміни в підходах до грошей відображають еволюцію мислення, життєвий досвід та зміну пріоритетів у різних фазах життя людини.

Отже, визначальні умови формування ставлення до грошей можуть бути різноманітними, оскільки це складний процес, що залежить від багатьох факторів. Ось деякі висновки:

1. виховання: підхід батьків, їхні фінансові погляди та звички можуть суттєво вплинути на формування ставлення дитини до грошей. Якщо батьки вчать ефективному управлінню фінансами та відповідальному використанню коштів, це може вплинути на уявлення дитини про гроші;

2. оточення: середовище, у якому зростає людина, також має велике значення. Культурні, соціальні та економічні умови можуть визначати уявлення про гроші, їхню важливість та способи використання;

3. освіта: навчання фінансовій грамотності може відігравати ключову роль у формуванні позитивного ставлення до грошей. Розуміння принципів

економії, інвестування та управління фінансами може змінити сприйняття грошей;

4. особистий досвід: власні фінансові переживання та досвід можуть суттєво вплинути на ставлення до грошей. Негативний або позитивний досвід з фінансами можуть сформувати впевненість чи стрес, пов'язаний з грошима [21].

Ці чинники не завжди працюють окремо; вони часто взаємодіють, визначаючи ставлення до грошей кожної конкретної людини.

Висновок до розділу I

Гроші відіграють суттєву роль у формуванні економічної свідомості особистості. Вони функціонують не тільки як засіб обміну та мірило вартості, але також впливають на сприйняття економічних процесів та наше власне поведінкове реагування. Розуміння впливу грошей на формування наших економічних переконань і прийняття рішень має важливе значення для нашого фінансового стану та особистісного розвитку. Таким чином, гроші – це не лише економічний інструмент, вони також визначають нашу свідомість і відображають наше розуміння економічних процесів у суспільстві, а економічна свідомість – це розуміння та усвідомлення людьми економічної діяльності, взаємодій та відносин у суспільстві [37].

Дослідження типів особистості за їх ставленням до грошей відкриває унікальний погляд на різноманітність сприйняття та управління фінансами. Кожен грошовий тип має свої унікальні характеристики, які впливають на спосіб, яким люди ставляться до грошей, використовують їх та розуміють їх значення.

Ця характеристика допомагає не лише розкрити особистісні особливості у фінансовій сфері, а й виявити можливі шляхи для розвитку фінансової грамотності та відповідальності. Визначення власного грошового типу може стати першим кроком до ефективного управління фінансами та покращення фінансового стану.

Розуміння різних грошових типів особистості також підкреслює важливість індивідуального підходу до фінансової освіти та консультування. Це дозволяє створювати більш ефективні програми з фінансової грамотності, а також розробляти індивідуальні стратегії для кожного типу особистості з метою досягнення фінансового здоров'я та стабільності.

Формування ставлення до грошей підпорядковане різноманітним умовам, оскільки це складний процес, що залежить від багатьох чинників. Ось деякі висновки:

1. вплив батьків, їхні фінансові погляди та звички значно впливають на формування ставлення дитини до грошей. Якщо батьки приділяють увагу ефективному управлінню фінансами та відповідальному використанню коштів, це може відобразитися на уявленні дитини про гроші;

2. середовище, у якому виростає людина, також має велике значення. Культурні, соціальні та економічні умови формують уявлення про гроші, їхню важливість та способи використання;

3. навчання фінансовій грамотності грає ключову роль у формуванні позитивного ставлення до грошей. Розуміння принципів економії, інвестування та управління фінансами може змінити сприйняття грошей;

4. власний фінансовий досвід суттєво впливає на ставлення до грошей. Негативний або позитивний досвід може сформувати впевненість чи стрес, пов'язаний з грошима [21].

Ці чинники часто взаємодіють, визначаючи ставлення до грошей кожної окремої людини, і не завжди працюють ізольовано один від одного.

РОЗДІЛ II. ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ВІДНОШЕННЯ ЛЮДИНИ ДО ГРОШЕЙ ТА ЇХНЬОЇ РОЛІ У ЖИТТІ

2.1. Організація та проведення психодіагностичного дослідження

Зважаючи на актуальність питання ставлення різних категорій людей до фінансів та кредитних послуг, ця дипломна робота має на меті визначення та аналіз психологічних особливостей сприйняття грошей та кредитів особами різного віку та професійного спрямування. Незважаючи на наявність багатьох англійських методик, таких як В. Рубінштейна, Т. Танга, А. Фернема, Д. Темплера, К. Ямаучі, українськомовні методики щодо цього питання є досить обмеженими, як вказано у роботі Varina, Shevchenko (2020).

Щоб дослідити та виявити взаємозалежність між ставленням людей до грошей і кредитів та місцем роботи і фінансовим становищем було виділено такі основні завдання дослідження:

1. Проаналізувати середній рівень заробітку, відповідно до професії, людей кожної досліджуваної групи.
2. Визначити ставлення до грошей та кредитів.
3. Дослідити уявлення про гроші та способи поведінки щодо них.
4. Проаналізувати взаємозв'язок між ставленням до фінансів та статусом людини.
5. Дослідити індекс організаційної напруженості (на прикладі освітніх організацій).

Для другого завдання було використано опитувальник «Ставлення до грошей та кредиту здобувачів вищої освіти» (автор: С. В. Шевченко), що стосуються рівня знань осіб щодо функціонування банківських установ, поведінки користувачів банківських кредитів та оцінки доцільності використання кредитних послуг банків [40].

Третє завдання базувалося на використанні модифікованого варіанту методики А. Фернема «Шкала грошових уявлень та поведінки» (ШГУП).

Запропонований метод дозволяє встановити домінуючий тип грошових установок та виявити основні грошові концепції та особливості грошової поведінки. Методика була розроблена А. Фернем у 1984 році, а україномовну версію методики було адаптовано та модифіковано М. Сімківим (асистентом кафедри психології Львівського національного університету імені І. Франка), враховуючи морфологічні та синтаксичні особливості української мови та української психологічної термінології. У ході перекладу були внесені зміни до формулювання деяких тверджень. Оригінальний варіант методики передбачав оцінку кожного твердження за семибальною шкалою, але для зручності респондентів застосовувалася п'ятибальна шкала: 1 – абсолютно не згідний; 2 – не згідний; 3 – нейтральна позиція; 4 – згідний; 5 – абсолютно згідний.

Методика включає 47 тверджень, які репрезентують 4 типи грошових установок, та передбачає оцінку за наступними шкалами:

✓ грошова одержимість – низькі показники свідчать про те, що особа має переконання, ніби постійне зосередження на грошах не є важливим і не варто хвилюватися через свою фінансову ситуацію. Гроші, на її думку, не є основним чинником і не розв'язують всі проблеми. Така людина не відчуває неповноцінності порівняно з тими, хто має більше грошей. Зворотно, високі показники вказують на постійну потребу у грошах і готовність зробити все в межах закону для їхнього збільшення;

✓ влада – низькі показники вказують на те, що особа не використовує гроші як засіб впливу на інших людей. Гроші не є для неї об'єктом гордості, і вона не вважає, що гроші дають їй перевагу над тими, хто має менше. Зворотно, високі показники свідчать про те, що для людини гроші є інструментом впливу на інших та досягнення власних цілей. Вона може використовувати гроші для маніпулювання, залякування та навіть «купівлі» впливу за допомогою своєї щедрості;

✓ економність – низькі показники свідчать про відсутність схильності до економії та накопичення грошей у людини. Вона не приховує своїх доходів від оточуючих, не завжди має чітке уявлення про свої фінанси і не веде облік своїх

коштів у гаманці чи на банківському рахунку. Зворотно, високі показники вказують на те, що особа завжди старається зберігати гроші та пишається цим. Вона часто обмежує себе в покупках, віддаючи перевагу тривалому використанню товарів, завжди уважно вивчає ціни та постійно дискутує про вартість придбаних речей;

✓ неадекватна поведінка з грошима – низькі показники свідчать про те, що особа вміло управляє своєю фінансовою ситуацією та розумно веде себе у відношенні до грошей. Вона легко робить розсудливі рішення про свої покупки, купуючи лише необхідні речі й не відчуваючи провини за витрати. Зворотно, високі показники свідчать про те, що особа часто придбає непотрібні речі лише через наявність знижки або модність. Важко приймати рішення про покупки, часто безперечно витрачає гроші на інших людей, але вкрай неохоче робить витрати на себе. Така людина відчуває провину за витрати, але відчуває дискомфорт, поки не витратить усе [34].

П'яте завдання було виконане, використовуючи методику «Індекс організаційної напруженості (на прикладі освітніх організацій)» (Р.Л. Кан та ін.) (модифікація Л.М. Карамушки, К.В. Терещенко).

Організаційна напруженість є важливою для освітньої сфери, оскільки вона може впливати на здоров'я та добробут педагогічних працівників, а також на якість навчання учнів. Напруженість може бути спричинена різними факторами, такими як високий рівень вимог до виконання роботи, недостатній рівень оплати, недостатній рівень підтримки та багато іншого.

Напруженість може мати негативний вплив на здоров'я педагогічних працівників, зокрема, вона може призвести до виснаження, депресії, тривоги та інших проблем зі здоров'ям. Крім того, напруженість може впливати на якість навчання учнів, оскільки вона може призвести до зниження мотивації педагогічних працівників та зниження якості їх роботи

Індекс напруженості в організації складається з 30 тверджень, що відображають різні аспекти організаційного стресу. Учасників запитують про те, наскільки часто вони переживають кожен з цих аспектів напруженості за

п'ятибальною шкалою. Це дозволяє оцінити, наскільки інтенсивно ці аспекти впливають на їхній психологічний стан у робочому оточенні.

Оцінки від 1 до 5 балів призначаються відповідно до рівня від «ніколи» до «завжди» для кожного пункту. Для розрахунку сумарного індексу організаційної напруженості всі бали за усі пункти складаються, а потім отримана сума ділиться на кількість пунктів, отримуючи усереднений показник. Також рахують сумарні показники за окремими шкалами організаційної напруженості, які потім діляться на кількість пунктів у кожній шкалі, щоб отримати усереднені показники за кожною шкалою напруженості. Цей підхід дозволяє отримати загальний усереднений показник і показники за окремими аспектами організаційної напруженості для подальшого аналізу та порівняння.

Високі показники «Індексу організаційної напруженості» можуть свідчити про високий рівень напруженості в освітній організації, тоді як низькі показники можуть свідчити про низький рівень напруженості.

Якщо індексу організаційної напруженості високий, це може свідчити про значний рівень напруженості, який впливає на їхнє ставлення до фінансів. Висока напруженість може робити гроші більш значущими, збільшуючи стрес через фінансову нестабільність або низьку оплату. Якщо працівники переживають високий рівень стресу через організаційні проблеми або недостатню підтримку, вони можуть реагувати більш чутливо на винагороду за свою роботу. Крім того, напруженість у робочому оточенні може змінювати сприйняття грошей як засобу зменшення стресу або як важливий елемент фінансової стабільності.

2.2. Аналіз результатів емпіричного дослідження

Апробуючи програму особливостей ставлення до грошей та кредитів осіб різного віку і професій отримали діагностичні показники. Для реалізації емпіричного дослідження було сформовано чотири досліджувані групи: перша – працівники органів місцевого самоврядування (далі – працівники ОМС), друга – військові, третя – працівники освіти, четверта – молодь. Загальна вибірка

дослідження становила 107 респондентів (62% – жінки, 38% – чоловіки). Вік досліджуваних варіюється від 23 до 63 роки.

Проаналізувавши середній рівень заробітку кожної групи респондентів отримали такі результати:

✓ працівники ОМС – 15 осіб – щодо середнього місячного заробітку опитувані утворили такі групи: до 7 тис. грн – 32%; 8 – 15 тис. грн – 51%; 16 – 25 тис. грн – 17%; більше 30 тис. грн – 0%;

✓ військові – 28 осіб- щодо середнього місячного заробітку опитувані утворили такі групи: до 7 тис. грн – 0%; 8-15 тис. грн – 11%; 16 – 25 тис. грн – 0%; більше 30 тис. грн – 89%;

✓ працівник освіти – 32 особи – щодо середнього місячного заробітку опитувані утворили такі групи: до 7 тис. грн – 31%; 8 – 15 тис. грн – 63%; 16 – 25 тис. грн – 6%; більше 30 тис. грн – 0%;

✓ молодь 32 особи – щодо середнього місячного заробітку опитувані утворили такі групи: до 7 тис. грн – 19%; 8 – 15 тис. грн – 31%; 16 – 25 тис. грн – 19%; більше 30 тис. грн – 31%.

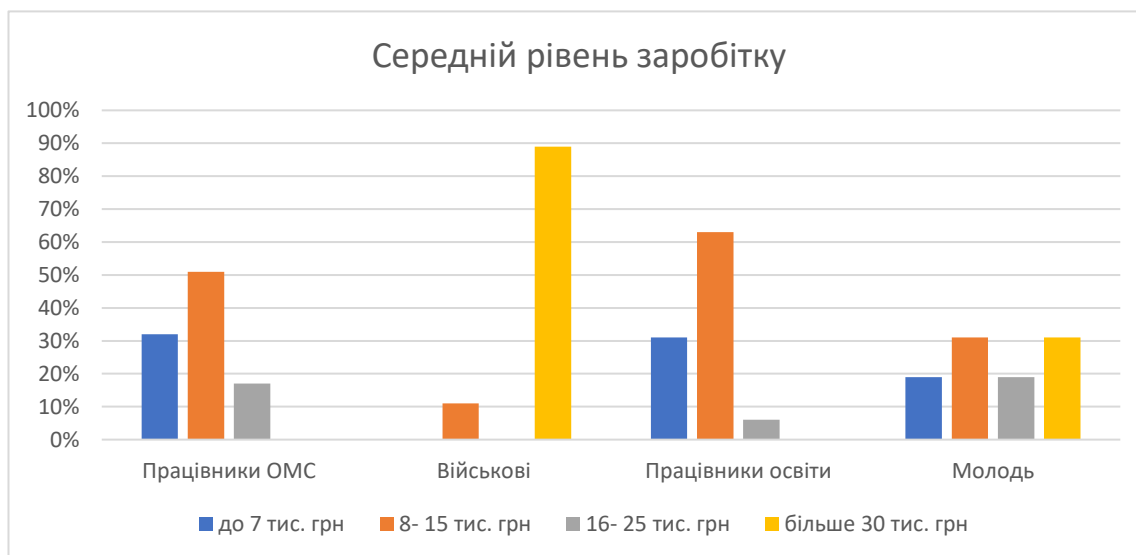
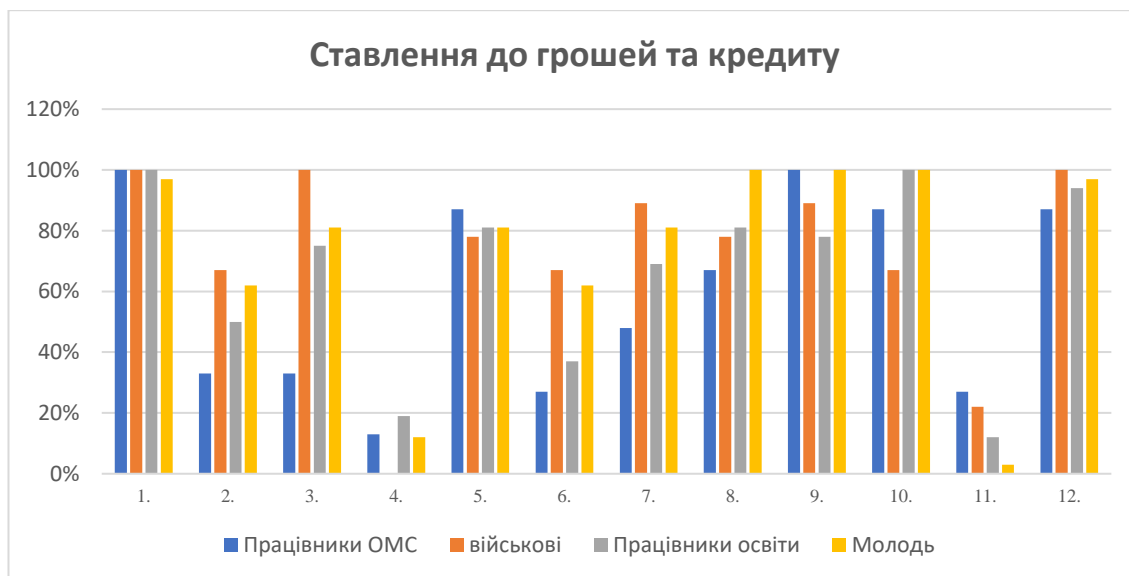


Рис. 2.1. Середній рівень заробітку людей різного статусу.

Дослідження свідчить про різноманіття заробітних плат в залежності від категорій працівників і може вказувати на проблеми або особливості у системах оплати праці в різних сферах.

Проведемо аналіз отриманих результатів (подано у додатку А) щодо психологічних особливостей ставлення до грошей і кредиту у людей різного статусу.



Де 1 – Ви користувалися послугами банку?; 2 – Ви користувалися банківськими кредитами?; 3 – Ваші родичі чи друзі брали кредити в банку?; 4 – Ви дивилися передачі, репортажі, читали статті про те, що є програми і психологічні тренінги по роботі з проблемними позичальниками?; 5 – знаю, що деякі позичальники не погашають кредит, тому що не мають коштів; 6 – знаю, що деякі позичальники свідомо не бажають платити, адже є шахраями; 7 – знаю, що деякі позичальники не можуть зупинитися і беруть кредити, оскільки мають проблеми з розумінням того, яким чином зможуть заробити і погасити кредит, не бажаючи вводити в оману співробітників банку, а в надії, що «погашення кредиту якось вийде здійснити»; 8 – Ви вважаєте таку поведінку психологічною залежністю від кредитів?; 9 – таким людям потрібна допомога в усвідомленні проблеми і навчання методикам адекватної поведінки щодо кредитів; 10 – якщо людина розуміє, що має залежність від кредитів, то їй потрібно звернутися за допомогою до фахівця?; 11 – кредити не потрібні взагалі; 12 – кредити допомагають у вирішенні деяких проблем і складних життєвих ситуацій.

Рис. 2.2. Діаграма позитивних відповідей ставлення до грошей та кредиту людей різного статусу.

За даними рис. 2.2. можна зробити наступні висновки щодо ставлення до грошей та кредитів серед досліджуваних груп:

1. користування банківськими послугами: у всіх групах практично всі опитані використовують послуги банку для зберігання або обігу грошей (працівники ОМС – 100%, військові – 100%, працівники освіти – 100%, молодь – 97%).

2. використання банківських кредитів: відсоток тих, хто скористався кредитами, відрізняється в різних групах: військові (67%) та молодь (62%) частіше користуються кредитами, ніж працівники ОМС (33%) та працівники освіти (50%).

3. знання про психологічні тренінги по роботі з позичальниками: ніхто з військових не має знань про такі тренінги, тоді як інші групи про них більш усвідомлені (працівники ОМС – 13%, працівники освіти – 19%, молодь – 12%).

4. усвідомлення психологічної залежності від кредитів: деякі групи, такі як молодь (100%), працівники освіти (81%) та військові (78%) більше усвідомлюють цю проблему, ніж працівники ОМС (67%).

5. необхідність допомоги психологічно залежним від кредитів: більшість опитаних у всіх групах вважають, що людям з психологічною залежністю від кредитів потрібна допомога та навчання (працівники ОМС – 100%, військові – 89%, працівники освіти – 78%, молодь – 100%).

Загалом, дані рис. 2.2. показують різницю в ставленні до грошей та кредитів серед різних категорій опитаних, вказуючи на відмінності в усвідомленні проблем та необхідності допомоги у керуванні фінансами.

На третьому етапі дослідження ми аналізували особливості грошових поглядів та поведінки у чоловіків та жінок різного віку та статусу з метою встановлення їх переважаючого типу уявлень та підходів до грошей. Для досягнення цієї мети ми використали методику «Шкала грошових уявлень та поведінки».

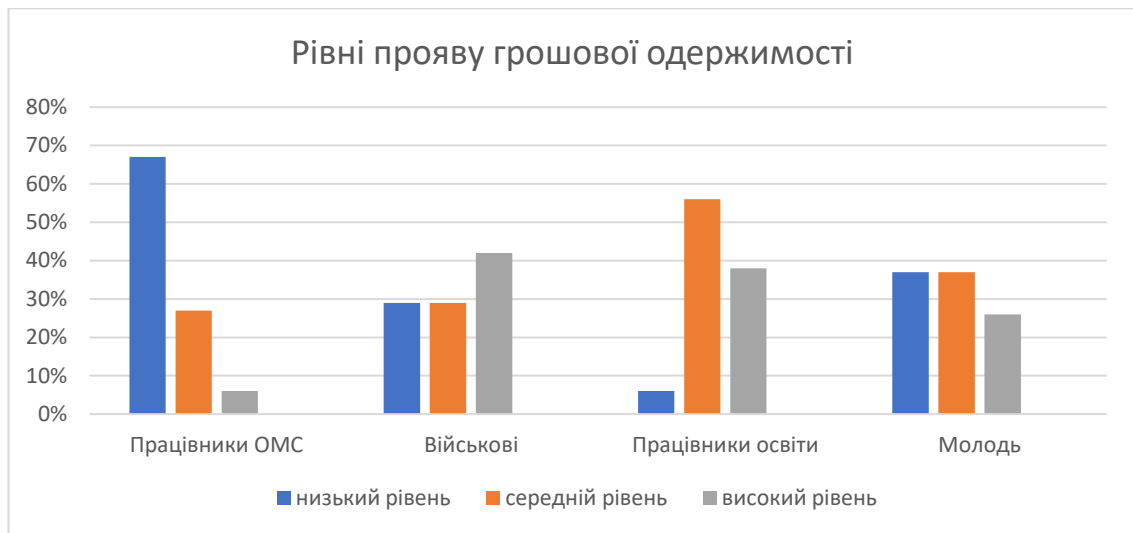


Рис. 2.3. Рівні прояву грошової одержимості осіб різного статусу (у%).

Відповідно до результатів, зображених на рис. 2.3., ми спостерігаємо, що у працівники ОМС 67% досліджуваних проявляють низький рівень, 27% – середній рівень, 6% – високий рівень одержимості грошми. Група військових 29% – низький рівень, як і середнього рівня (29%), решта (42%) – високий рівень. Натомість у групі працівників освіти такі результати: 6%- низький рівень, 56%- середній рівень, 38% – високий рівень. Щодо молоді – 37% досліджуваних проявляють низький рівень, 37% – середній рівень, 26% – високий рівень.

Ці результати свідчать, що вчителі, порівняно з іншими групами, найчастіше відчують потребу у грошах і прикладають зусиль для їхнього нагромадження. Вони більш чутливі до свого фінансового стану, схильні применшувати власну гідність порівняно з тими, хто має вищий дохід, та формують свої уявлення про гроші на основі переконання, що незалежно від того, як економити, завжди буде недостатньо.

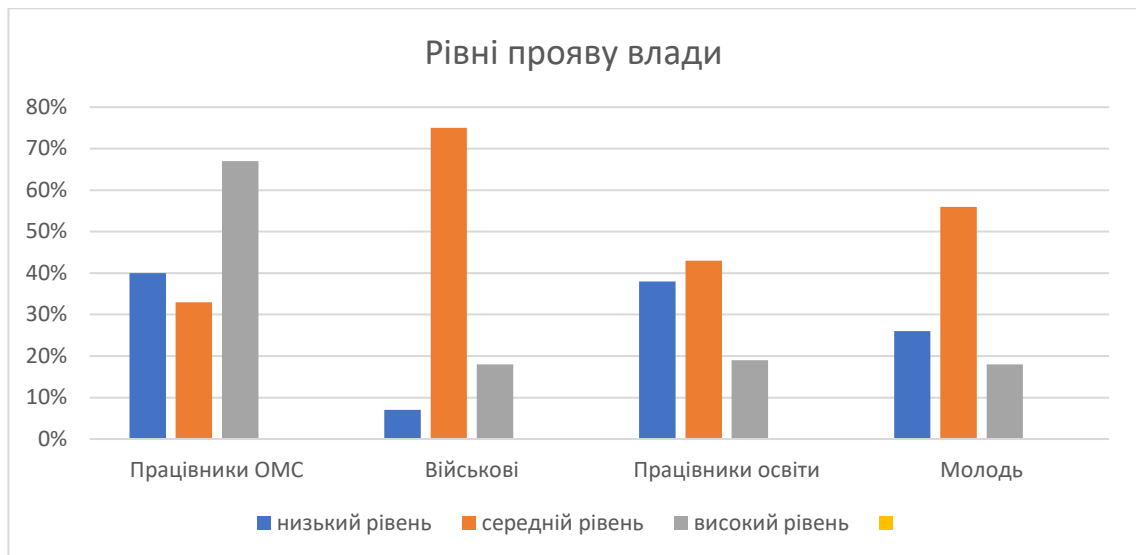


Рис. 2.4. Рівні прояву влади осіб різного статусу (у%).

Згідно зі шкалою «Влади» (див. рис. 2.4.) спостерігаються такі результати: у групі працівників ОМС 40% респондентів мають низький рівень, 33% – середній та 67% – високий рівень. Військові: 7% – низький, 75% – середній і 18% – високий рівень. Працівники освіти: 38% – низький, 43% – середній і 18% – високий рівень та молодь: 26% – низький, 56% – середній і 18% – високий рівень.

На підставі цього можна стверджувати, що військовим більш характерно вважати гроші інструментом впливу на інших людей та засобом досягнення особистих цілей, порівняно з іншими групами респондентів. Військовим більш властиво пишатися своїми фінансовими успіхами та досягненнями, які вони можуть використовувати як засіб маніпуляції відносно інших осіб.

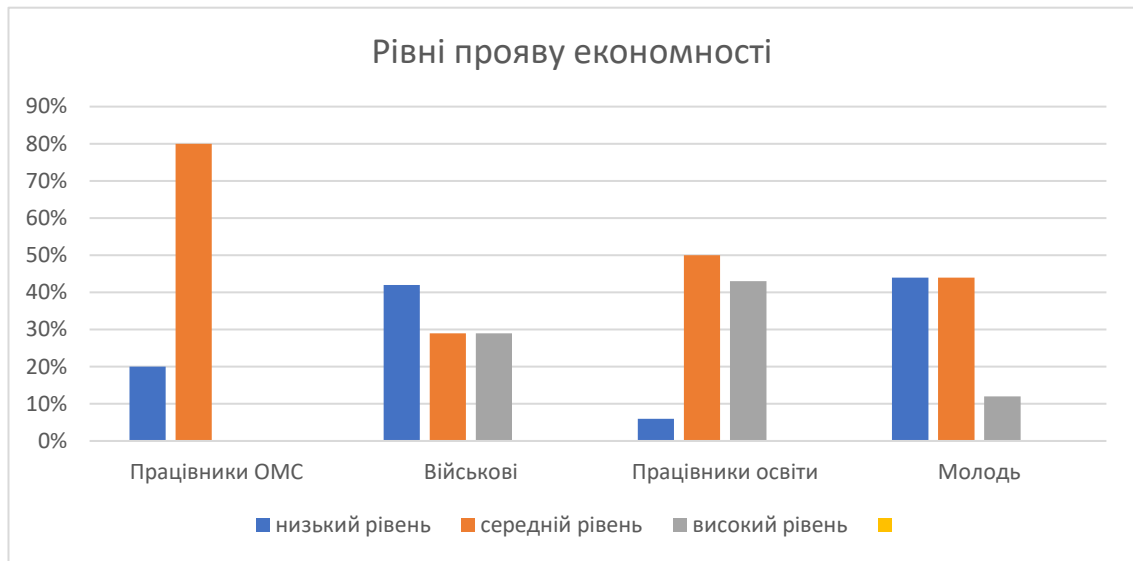


Рис. 2.5. Рівні прояву економності осіб різного статусу (у%).

Згідно зі шкалою «Економність» (див. рис. 2.5.), спостерігаються наступні відмінності: серед працівників ОМС 20% мають низький рівень економності, 80% – середній рівень і ніхто не має високого рівня. Серед військових спостерігається інша статистика: 42% демонструють низький рівень, 29% – середній рівень і 29% – високий рівень. Щодо вчителів, то: 6% мають низький рівень, 50% – середній та 43% низький рівень економності Молодь: низький та середній рівень мають однакова кількість респондентів (44%), 12% – високий рівень.

За нашим дослідженням ці дані свідчать, що працівники освіти більш схильність до економії та заощадження грошей, порівняно з молоддю. У той же час молодим людям властиво менше приховувати свої доходи від близьких і друзів, вони частіше не економлять та не накопичують гроші. Зокрема, працівникам освіти властиво більше пишатися навичками заощадження, раціональним використанням коштів, покупками тривалого користування, порівнянням цін та економічних можливостей придбання необхідних речей.

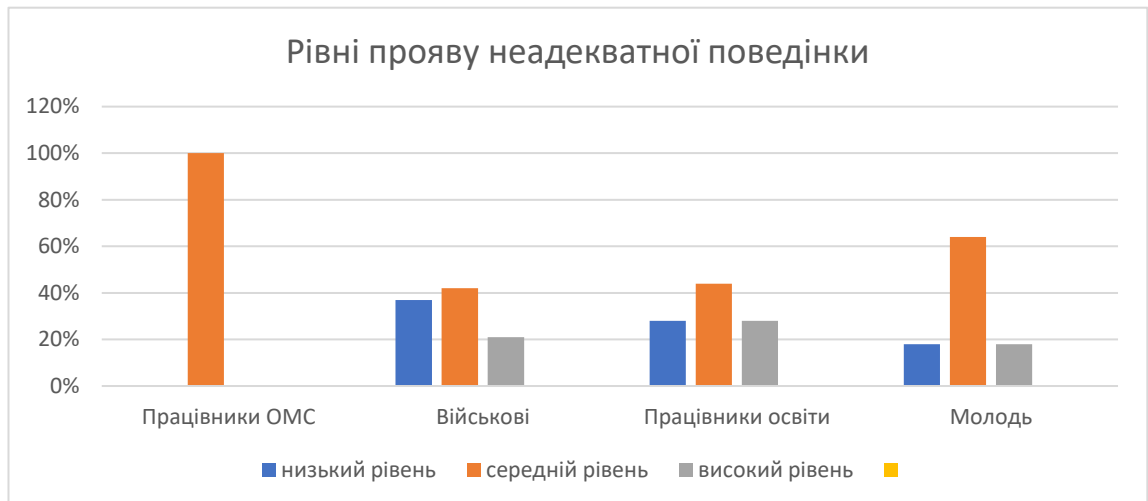


Рис. 2.6. Рівні прояву неадекватної поведінки осіб різного статусу (у%).

Отримані нами результати свідчать, що згідно зі шкалою «Неадекватна поведінка» (рисунок 2.6.) у працівників ОМС переважає об'єктивний підхід і вони вміло керують власною фінансовою ситуацією та розумно ставитися до грошей. Інші досліджувані групи теж показали хороші результати.

Модифікована авторська версія методики «Індекс організаційної напруженості в організаціях», розроблена Р. Л. Каном, Д. М. Вольфом та іншими, використовується для оцінки рівня напруженості та основних форм напруженості, що виникають у взаємодії між персоналом та освітньою установою. Оплата є важливим аспектом для учителів, оскільки вона не лише впливає на їх фінансове благополуччя, але й може мати значний вплив на їх загальний стан здоров'я та навчальний процес учнів.

Зробивши аналіз заробітної плати вчителів і їх ставлення до грошей, виникло питання про оцінку рівня напруженості професійної діяльності та основних його форм. Тому була проведена методика «Індексу організаційної напруженості (ІОН)» серед працівників освіти.



Рис. 2.7. Результати працівників освіти за методикою «Індексу Організаційної Напруженості».

Для нашого дослідження найбільш актуальним є 5-ий фактор «Напруженість щодо соціально- економічних та побутових умов». Цей фактор має такі складові: «Ви відчуваєте, що робота, яку ви виконуєте, потребує значно вищої заробітної плати», «Ви відчуваєте, що ваша робота потребує поліпшення професійного здоров'я (створення умов для відпочинку, профілактики та подолання професійного стресу, синдрому професійного вигорання тощо)», «Ви відчуваєте, що потребуєте поліпшення житлових умов».

Згідно досліджень, у працівників освіти за 5-им фактором виявлено наступні результати: низький рівень – 9%, середній рівень – 22% та високий рівень – 69%.

Високі показники фактора «Напруженість щодо соціально-економічних та побутових умов» в методиці Індексу Організаційної Напруженості (ІОН) свідчать про те, що працівники відчувають значний стрес або напруженість у

зв'язку з соціально-економічними та побутовими умовами, які впливають на їхню робочу ефективність та загальний стан благополуччя. Це може включати наступні аспекти: працівники відчують тиск від фінансових проблем, таких як низька заробітна плата, високі витрати на побутові потреби або соціально-економічні невдачі; проблеми з житлом, відсутність необхідних ресурсів для комфортного життя, довготривалі стресові ситуації, які впливають на загальний комфорт працівників; напруженість у відносинах з оточуючими, соціальні конфлікти або проблеми в колективі, що створюють додатковий стрес для працівників.

Висновки до розділу II

Узагальнюючи результати методик ми дійшли до висновку, що заробітна плата є визначальним фактором у формуванні фінансового стану та уявлень про гроші у представників кожної групи.

За рейтингом заробітна плата найвища у військових, змішані показники у молоді, далі працівники ОМС та вчителі.

Отже, дослідження свідчить про різний розмір заробітної плати в різних категорій працівників і в значній мірі визначає особливості ставлення до грошей.

За даними досліджень, виокремлюються декілька ключових висновків:

✓ досліджено, що банківськими послугами користуються більшість опитуваних.;

✓ результати використання кредитів різними група досліджуваних варіюється, проте молодь, як вікова категорія найбільш часто вдається до цієї послуги, оскільки мають обмежені матеріальні ресурси, використовують сучасні банківські пропозиції. Це обумовлено особливостям розвитку економічної свідомості.

✓ більшість опитаних у всіх групах вважають, що причиною непогашення кредиту є відсутність коштів;

✓ деякі групи, зокрема військові та працівники освіти, більше

усвідомлюють цю проблему, ніж працівники ОМС;

✓ більшість усіх груп вважає, що людям із психологічною залежністю від кредитів потрібна підтримка та навчання;

✓ результати вказують на різні рівні одержимості грошима серед досліджуваних груп. Вчителі найчастіше відчують потребу у грошах та більш чутливі до свого фінансового стану порівняно з іншими групами;

✓ військові більш характерно вважають гроші інструментом впливу на інших та засобом досягнення особистих цілей;

✓ профіль економності показує, що працівники освіти більш схильні до економії порівняно з молоддю;

✓ у працівників ОМС переважає об'єктивний підхід та вміння керувати власною фінансовою ситуацією.

Дослідження зазначає пряму залежність між рівнем заробітної плати та ставленням до грошей серед різних груп населення. Ось деякі висновки щодо впливу зарплати на фінансову поведінку:

Більшість працівників ОМС демонструють середній рівень заробітної плати, вважають, що не варто постійно думати про гроші і хвилюватися за своє фінансове становище. Гроші не єдине на що можна розраховувати.

Згідно наших досліджень значна кількість військових вважають гроші джерелом влади та найлегшим способом досягнення своїх цілей.

Працівники освіти часто відчують потребу у грошах і мають схильність до економії

У групі молодих людей немає чіткої домінантної характеристики щодо ставлення до грошей.

Рівень заробітної плати здебільшого визначає ставлення до грошей та їхнє сприйняття. Високі зарплати можуть призводити до відмінного ставлення до фінансів, в той час як низькі можуть створювати проблеми та впливати негативно на сприйняття грошей.

Отримані дані дослідження щодо 5-го фактору «Напруженість щодо соціально-економічних та побутових умов» серед працівників освіти виявили

високий рівень цього фактору.

Високі показники цього фактору вказують на значний стрес та напруженість, пов'язані з соціально-економічними та побутовими умовами, що суттєво впливають на робочу ефективність та загальний стан благополуччя працівників. Це може включати фінансовий тиск, проблеми з житлом, довготривалі стресові ситуації та конфлікти в колективі.

Ці результати свідчать про необхідність уваги до заробітної плати, враховуючи їх соціально-економічні потреби, що може позитивно позначитися на їхньому ставленні до грошей.

РОЗДІЛ III. ПСИХОЛОГІЧНА ПРОГРАМА ФОРМУВАННЯ СТАВЛЕННЯ ДО ГРОШЕЙ

3.1. Інтердисциплінарний підхід у розробці програми ставлення до грошей

Проведення психологічного тренінгу з психологічних аспектів економічної поведінки має кілька ключових особливостей.

Інтердисциплінарний підхід- такий тренінг потребує поєднання знань з психології та економіки. Учасники повинні розуміти, як психологічні аспекти впливають на прийняття економічних рішень. Заняття присвячені психологічним аспектам. Зважаючи на те, що гроші можуть бути джерелом стресу та мають великий вплив на емоційний стан людини, психолог проведені лекції та діалог з учасниками про взаємозв'язок між емоціями та грошима. Після теоретичної частини учасникам запропоновані групові вправи, наприклад, симуляція сімейного бюджету або прийняття фінансових рішень у складних ситуаціях. Це дозволить їм застосовувати знання та розуміння з психології та економіки на практиці. Включені обговорення кейсів або ситуацій з реального життя, де учасники мають аналізувати, як психологічні фактори впливають на прийняття рішень щодо грошей, а також як це може відобразитися на їхніх фінансах у майбутньому. В заключення можна надати рекомендації з управління фінансами враховуючи інформацію з обох аспектів – психології та економіки.

Практичні вправи: тренінги зазвичай базуються на практичних вправах, що допомагають учасникам розібратися в основних принципах економічної поведінки та їх впливі на психологічні процеси.

Аналіз кейсів: розгляд реальних кейсів дозволяє учасникам зрозуміти, як психологічні фактори впливають на рішення в економічних ситуаціях та як можна краще їх управляти.

Групова робота: робота в групах дозволяє обмінюватися думками та досвідом між учасниками, що збагачує розуміння проблеми з різних точок зору.

Фокус на аналізі ризику та прийнятті рішень: тренінг може включати в себе вивчення психологічних аспектів прийняття рішень в умовах ризику, врахування емоційного стану та впливу соціального середовища.

Залучення фахівців: тренінги можуть бути більш ефективними, якщо до них залучаються експерти з області психології та економіки, які можуть надати глибше розуміння та практичний досвід

3.2. Зміст та структура тренінгу з підвищення фінансової грамотності

Проведене емпіричне дослідження ставлення до грошей, сприйняття фінансових аспектів та фінансових стратегій у людей різного статусу допомогло виділити основні висновки: низький рівень обізнаності щодо кредитів, невміння та незнання принципів правильного акумулювання грошей та надання грошам перебільшеного значення.

Серед методів роботи зі ставленням до грошей найбільш ефективним, на наш погляд, є тренінгова робота, яка з одного боку має всі переваги групової терапії, а з іншого – більш короткотривала та відповідає цілям нашого дослідження – підвищити рівень обізнаності щодо грошей. Саме тому наступним кроком дослідження стала розробка тренінгової програми, спрямованої на підвищення фінансової грамотності серед осіб різного соціального статусу та удосконалення їх розуміння фінансових аспектів і принципів. Це важливо, оскільки допомагає людям робити більш обґрунтовані фінансові рішення, ефективніше управляти своїми фінансами та розуміти їх вплив на загальний стан життя. Підвищення обізнаності щодо грошей може включати навчання основам бюджетування, інвестування, управління кредитами та фінансового планування.

Тренінгова програма розрахована на 5 занять.

Цілі тренінгу: переосмислити власне ставлення до грошей, їхньої психологічної складової та переживання емоцій з цим пов'язаних; визначити основні правила накопичення та економії грошей; розвивати пильність відносно

психологічних пасток банківських карток та боргів; виховати навик бережливого ставлення до грошей.

Програма тренінгу включає в себе наступні заняття:

– 1 заняття - організаційне - 2 години.

Мета: знайомство з учасниками тренінгу, первинна діагностика очікувань від роботи, орієнтування в програмі, правила групової роботи, ознайомлення з законом ЗР(трьох Р).

– 2 заняття – ознайомлення з робочим капіталом- 1 година.

Мета: ознайомлення з основами робочого капіталу; аналіз та формування задоволеності своєю професійною спрямованістю.

– 3 заняття – ознайомлення з розхідним капіталом та методами його контролю – 1 годин.

Мета: роз'яснення психології банківських карток, методів їх впливу на підсвідомість людини; відпрацювання техніки контролю витрат.

– 4 заняття – формування навиків ефективного управління фінансами для накопичення коштів – 1 година.

Мета: аналіз навиків заощадження коштів; обговорення психології заощаджень; навчання новим способам накопичення коштів у резерв.

Заняття №1. Організаційне

1. Оголошення теми і мети занять.

Мета: зорганізувати учасників; оголосити мету, тему та актуальність заняття.

- Хто знає, що таке «фінансова грамотність»?
- Як ви вважаєте, а чи потрібна людям «фінансова свобода»?
- Бути фінансово вільним означає, що ви можете вибирати, який спосіб життя вам вести і чим займатися незалежно від регулярної зарплати або іншого активного доходу, який ви отримуєте в обмін на ваш час.

Досягти фінансової свободи просто, але водночас і не легко!

У фінансово-психологічному тренінгу «Я і гроші або психологія індивідуального збагачення» ви зможете детально проаналізувати свої

неусвідомлювані установки, досягти фінансової свободи та розробити виграшні стратегії щодо примноження фінансів.

2. Вправа «Знайомство» – «Гроші для мене – це...»

Мета: налаштування учасників на розгляд проблеми заняття та активізація їх уваги.

- Для мене гроші – це можливість спокійно дивитися у майбутнє.

- Зараз ми виконаємо вправу, познайомимося з вами та вашим ставленням до грошей.

Інструкція: учасники, по черзі відповідають. Завдання- представитися та продовжити запропоноване речення. Наприклад: «Надія, гроші для мене – це можливість отримати престижну освіту за кордоном».

3. Вправа «Очікування»

Мета: дати можливість учасникам визначити свої очікування щодо теми заняття.

Обладнання: аркуш паперу чи сторінка з блокноту, ручка.

Інструкція: тренер нагадує учасникам тему заняття та пропонує сформулювати та записати власні очікування щодо своєї участі у занятті.

Учасники по черзі зачитують свої очікування. Пропонується закріпити у полі зору записані очікування.

По завершенні ведучий проводить коротке обговорення.

4. Бесіда про важливість фінансової грамотності на основі фактів та статистичних даних.

Українські факти про фінансову грамотність.

1. 50 % українців фінансово неграмотні.

2. 79% українців вважають, що дітей мають навчати розпоряджатися своїми грошима в школі.

3. Найвищий рівень фінансової грамотності зафіксовано в українців віком 25–34 роки.

4. Лише 33% українців мають фінансову ціль.

5. Лише 9% українців цікавляться фінансами.

6. Більше ніж 45% громадян не бажають дізнатися про жодну фінансову послугу.

7. Українці соромляться говорити про гроші та називати ціну своїх послуг.

5. Вправа «Потреби vs бажання»

Мета: допомогти розрізнити та раціонально планувати витрати, виділяючи ті, які стосуються необхідних потреб, від тих, що відносяться до бажаних речей чи задоволення побажань.

Обладнання: аркуш паперу чи сторінка з блокноту, ручка.

Інструкція: тренер «Вас запрошуюю обдумати та записати три бажання та три потреби. Малюючи T-графік, назвіть кожен пункт та обґрунтуйте, чому ви вважаєте його бажанням чи потребою. Це дозволить нам подивитися на граничну лінію між тим, що ми хочемо та тим, що нам потрібно».

6. Вправа «Карта серця»

Мета: допомогти усвідомити, що гроші не завжди забезпечують задоволення бажань чи потреб.

Обладнання: аркуш паперу чи сторінка з блокноту, ручка.

Інструкція: запропонувати учасникам на шаблоні серця написати свої бажання в різних секціях, відділивши їх у порядку їхньої важливості чи того, наскільки вони сприяють особистому щастю. Це може стати способом вивчити, що саме робить кожну людину щасливішою.

Визначте, які прагнення потребують матеріальних ресурсів, а які – ні. Зазвичай, люди витрачають кошти на те, що для них дуже важливо. Чи збігається це з поглядом людей?

7. Вправа «Вартість»

Мета: навчити оцінювати вартість предметів та розвивати вміння розрізнити очікувану ціну від реальної.

Обладнання: презентація з товарами.

Інструкція: під час презентації слайдів з продуктами чи предметами, дозвольте учасникам вгадати приблизну вартість, а потім покажіть реальну

ціну, підтверджуючи її фактами, такими як чеки чи знімки цінників. Це дозволить їм удосконалити навички оцінки вартості речей і зрозуміти реальну цінність товарів.

8. Вправа «Пріоритетність»

Мета: провести дискусію про пріоритети та важливість балансу у суспільстві.

Обладнання: презентація з товарами.

Інструкція: для цього можна почати з аналізу попередньої гри, де учасники спробують оцінити, що для них є важливішим: доступність товарів чи наявність медичної допомоги. Потім можна запропонувати обговорити, чи можливе збалансування обох аспектів. Це стимулюватиме думати про важливість різних аспектів життя у суспільстві та вироблення компромісних рішень.

Заняття №2. Ознайомлення з робочим капіталом

1. Вступ

Мета: отримати розуміння законів, які керують нашим фінансовим становищем.

Приклад бесіди:

- Хотемо ми цього чи ні, але наше життя завжди підпорядковується певним законам – всесвіту, природи, фізики і, навіть, грошей.

Дивно, так, що є закон грошей? Чули про такий, знаєте як він працює? Якщо ні, тоді сьогодні дізнаєтеся.

Закон, про який ми поговоримо, ще називають законом 3Р (трьох «Р») і він вважається фундаментом фінансової грамотності.

Обґрунтування закону трьох «Р»

Р1 – робочий капітал	Р2 – витратний(розхідний) капітал	ЗР – резервний капітал
це гроші, які ми отримуємо на роботі у вигляді зарплати, це дохід від бізнесу, пенсія, стипендія і т.д.	це наші повсякденні витрати на потреби в харчуванні, одязі, комунальних послугах, розвитку, навчанні і т.д. Цей капітал є життєво необхідним.	це ваша фінансова подушка безпеки. Джордж С. Клейсон: «Золото тягнеться до того, хто відкладає десяту частину свого заробітку, забезпечуючи майбутнє собі і своїй родині».

2. Перший етап- робочий капітал.

Вправа «Паросток балансу»

Мета: знайти власну ресурсну позицію; зрозуміти, що найбільше допомагає бути в тонусі, що додає ефективності, а що навпаки – заважає в досягненні цілей та власної ресурсності.

Обладнання: аркуш паперу, ручка, кольорові олівці.

Інструкція: на аркуші паперу малюємо дерево. За поданою схемою заповнюємо власний малюнок.

Сонце - ціль.

Хмаринка - заняття, які допомагають справлятися зі стресом.

Листя - якості, які заважають досягати цілі (переживати стрес).

Квіточки - якості, які допомагають досягати цілі (переживати стрес).

Коріння дерева - імена людей, які найбільше підтримують (Додаток Д).

Після виконання вправи психолог має проговорити з клієнтом методологію. Якщо в нас є безперечна підтримка «внизу» (в коренях), якщо ми позбавимось якостей, які нам заважають бути ефективними, зробимо акцент на свої сильні

сторони, будемо займатися справами, які допомагають бути в балансі, то досягнемо власної цілі та будемо в ресурсі.

3. Вправа «Мій ідеальний робочий день»

Мета: допомогти визначити, чого насправді хоче людина.

Обладнання: запис заспокійливої мелодії.

Інструкція: це чудова вправа, яка допоможе кожному уявити ідеальний сценарій робочого дня. Вона може виглядати так:

1. Підготовка до вправи: попросіть учасників зручно розміститися та зосередитися. Запропонуйте їм закрити очі та відпустити будь-який стрес.

2. Інструкція для учасників: попросіть кожного уявити свій ідеальний робочий день. Вони можуть уявляти сценарій від прокидання до кінця робочого дня. Нехай учасники уявлять всі деталі: де вони працюють, що роблять, з ким спілкуються, як відчуються.

3. Час для візуалізації: Дайте учасникам декілька хвилин на візуалізацію свого ідеального робочого дня. Можна підтримувати їх звуковими ефектами, наприклад, природніми звуками чи музикою для створення атмосфери.

4. Поділ досвіду: Після візуалізації запропонуйте учасникам поділитися враженнями, які вони відчули, описати свій ідеальний день. Можна також порівняти спільні теми чи відмінності у їхніх уявленнях.

Ця вправа допомагає учасникам відчути позитивні емоції, пов'язані з їхньою роботою, і зосередитися на власних бажаннях та цілях, які вони хочуть досягти.

Заняття №3. Ознайомлення з розхідним капіталом та методами його контролю.

Мета: ознайомити з розхідним капіталом та методами його контролю.

Другий етап- розхідний капітал

1. Бесіда про банківські картки

Мета: ознайомити з впливом способу оплати на сприйняття витрат.

Приклад бесіди:

Дослідження показали, що спосіб оплати може впливати на сприйняття витрат і навіть на рівень витрат людини.

1. Ефект відстрочення платежу: кредитні картки можуть створювати відчуття відстрочення платежу. Люди, користуючись кредитками, можуть уявляти витрату як дещо віддалене в часі (до моменту погашення кредиту), що може сприяти більшим витратам.

2. Безболісніші витрати: використання карток, особливо безконтактних або онлайн-платежів, може зменшувати біль або відчуття реальної втрати грошей порівняно з використанням готівки.

3. Свобода витрат: існує думка, що використання кредитних карток може спонукати до більших витрат через відчуття більшої свободи у порівнянні з готівкою або дебетовими картками.

4. Ефект контролю витрат: деякі дослідження вказують на те, що використання дебетових карток або готівки може сприяти більшому контролю над витратами, оскільки користувачі відчувають реальність грошей, які вони витрачають.

Загалом, форма оплати може мати психологічний вплив на спосіб, яким люди сприймають витрати. Кожен спосіб оплати має свої особливості, які можуть впливати на психологію споживача та його готовність витрачати гроші.

2. Вправа «Мої розходи»

Мета: аналіз витрачених коштів.

Обладнання: блокнот, ручка.

Інструкція:

Поділ своїх витрат за тиждень на три колонки – зелений/жовтий/червоний. Де зелений – покупки, від яких неможливо відмовитися особисто від вас, жовтий – покупки, які можна зменшити, обмежити, червоний – покупки, які можна зовсім припинити.

– Який список найбільший?

– Чи важко буде відмовитися від «червоної» колонки?

3. Приклад вправ на розвиток умінь аналізу фінансів

Мета: покращення навичок аналізу фінансів.

Задача «24-годинний офлайн»: спробуйте прожити цілий день без використання карток або готівки. Це може допомогти відчувати реальність витрат та контролювати їх.

Позитивне підходження до витрат: замість уникання чи відчуття провини через витрати, намагайтеся розглядати їх як інвестицію у власний комфорт та задоволення від життя.

Заняття №4. Формування навичків ефективного управління фінансами для накопичення коштів

Мета: сформувати навички ефективного управління фінансами в контексті накопичення.

Третій етап резервний капітал

1. Бесіда про психологію заощаджень

Приклад бесіди:

Звичайно, психологія заощаджень – це цікаве і важливе поле, яке розглядає психологічні аспекти збереження грошей та прийняття фінансових рішень. Ось деякі ключові аспекти:

– мотивація до заощаджень: люди мають різні мотивації для заощадження. Для деяких це може бути створення фінансового резерву, для інших – можливість досягти певної фінансової мети, такої як купівля житла або подорожі.

– емоції та заощадження: емоції грають важливу роль у прийнятті рішень про заощадження. Страх, нетерплячка, задоволення, антиципація можливого нагороди – всі ці емоції можуть впливати на спосіб, якими люди заощаджують.

– бар'єри до заощаджень: деякі люди можуть мати бар'єри щодо заощаджень, такі як відчуття нестачі часу чи ресурсів, недостатнє фінансове освічення, або навіть психологічні блоки.

– фактори прийняття рішень: психологія заощаджень досліджує, як люди приймають рішення щодо своїх фінансів: чи вони раціональні, як вони оцінюють ризики та вигоди, як довго планують на майбутнє.

– психологія витрат: важливо розуміти, як споживачі витрачають свої гроші, оскільки це також впливає на їх можливість заощаджувати. Витрати можуть бути пов'язані з емоціями, ставленням до грошей та самопідтвердженням.

2. Обговорення кредитів та боргів у випадку відсутності заощаджень

Мета: допомога людям готуватися до можливих фінансових труднощів і розуміння важливості психологічної стійкості в таких ситуаціях та наявність заощаджень.

Приклад бесіди: розмова про психологію кредитів та боргів у випадку форс-мажорних обставин, таких як проблеми зі здоров'ям або інші несподівані обставини, коли немає достатніх заощаджень. Ось що можна обговорити:

– емоційний вплив: у таких складних ситуаціях емоції можуть бути дуже сильними. Страх, стрес, невизначеність щодо майбутнього - це може сильно вплинути на психічний стан. Обговоріть способи керування емоціями і зменшення стресу;

– маневреність у фінансах: розмова про можливості адаптації фінансового плану в умовах несподіваних обставин. Якщо немає достатніх заощаджень, які допомогли би в подібних ситуаціях, які альтернативні шляхи вирішення фінансових проблем;

– підтримка та ресурси: розмова про доступні ресурси, які можуть допомогти в управлінні фінансами в таких ситуаціях. Це можуть бути професійні консультанти з фінансового планування, програми соціальної підтримки, медичні програми або благодійні організації;

– стратегії для кризових ситуацій: обговорення можливих стратегій для мінімізації фінансових труднощів у випадку форс-мажорних обставин. Це може включати перегляд бюджету, пошук можливостей для зменшення витрат, погодження з кредиторами тощо;

– психологічна стійкість: розмова про зміцнення психологічної стійкості в умовах кризових ситуацій. Як зберігати позитивний настрій і робити ефективні рішення, коли стикаєтеся з форс-мажорними обставинами.

Ці обговорення можуть допомогти людям краще розуміти, як керувати своїми фінансами та емоціями в умовах непередбачуваних обставин.

3. Круглий стіл «Я вмію заощаджувати»

Мета: поділитися відомими методами накопичення фінансів та почути їхні пропозиції та думки з цього приводу.

Приклад :

✓ «365 днів – збираємо на мрію разом» – за цей період Ви зможете назбирати на подорож, або на річ про, яку давно мріяли. Просто кожного дня виділяйте зручну суму для себе: від 1 грн до 365 і закреслюйте відповідну цифру на скарбничці! Можна назбирати 67 тис. грн;

✓ лайфові страхові компанії – крім того, що Ви відкладете кошти, також можна їх там примножити за рахунок відсотків, які нарастають;

✓ депозити у банку;

✓ «гроші за дату» – вибрати непрозору ємкість, класти туди гроші, відповідно до дати. Наприклад, сьогодні 31 березня, значить, 31 грн, завтра 1 квітня- 1 грн. Такими простими діями можна назбирати 6 тис. грн за рік;

✓ купюра «друг» – визначити період, який будете відкладати гроші, вибрати купюру, яка буде супроводжувати Вас цей період і відкладати в копільку, як тільки вона потрапляє у Ваші руки. Наприклад, купюра 10 або усі білі копійки (2,5,10 грн).

Заняття №5. Метафора у розвитку економічної свідомості особистості

Мета: створення метафоричного простору, який допоможе учасникам глибше розуміти та усвідомлювати важливі аспекти економічної поведінки; покращити свою економічну свідомість, розвивати креативне мислення та здатність до аналізу ситуацій з різних точок зору.

4. Вправа «7 засобів від худого гаманця із книги «Найбагатший чоловік у Вавилоні».

Мета: навчити людей збереженню, розумному витрачання та інвестуванню своїх фінансових ресурсів для досягнення фінансової стабільності та майбутнього успіху; допомогти усвідомити важливість планування, збереження та розумного управління фінансами для досягнення фінансових цілей.

Приклад бесіди:

1. почни наповнювати свій гаманець грішми: з кожних десяти монет, що кладете до гаманця, витрачайте лише дев'ять. Ваш гаманець одразу почне товщати, а його дедалі більша вага приємно відчуватиметься в руці та принесе задоволення душі;

2. пильнуйте свої витрати: складайте бюджет витрат, щоб було чим заплатити за потрібні речі, задоволення та варті того бажання, не витрачаючи понад дев'ять десятих заробітку;

3. нехай ваше золото множитья: мати монети в гаманці приємно, це відрода для скупкої душі, але так вони нічого не приносять. Золото, яке ми відкладаємо із заробітку, – це лише початок. Потрібно змусити працювати свої монети, щоб вони народжували інші, як народжує молодняк худоба, щоб приносити вам дохід – нескінченний потік багатства, який литиметься у ваш гаманець;

4. оберігайте своє багатство від утрат: перший слушний принцип вкладання грошей – щоб основна сума не постраждала. Вкладайте лише туди, де не постраждає основна сума, де, якщо потрібно, її можна буде забрати і де ви можете отримати добрий відсоток. Питайте думки мудрих людей. Прислухайтеся до порад тих, хто має досвід отримання прибутків від золота;

5. зробіть зі свого житла вигідне вкладення: у Вавилоні надто багато чоловіків, що живуть зі своїми сім'ями не у своїх оселях, та які платять щедрю ренту за житло вимогливим власникам. Боги дарують чимало благословень чоловікам, що мають власні домівки. Знижують витрати на життя, з'являється більше грошей на радощі та задоволення бажань;

6. забезпечте дохід на майбутнє: заздалегідь забезпечте свої потреби у літньому віці й захистіть родину. Щоб подбати про майбутнє, можна купувати

домівки й землі, дохід від використання чи продажу яких може стати у пригоді. Або ж можна позичати невелику суму лихвареві та регулярно її збільшувати;

7. навчайтеся заробляти більше: розвивайте свої здібності, навчайтеся та набирайтеся мудрості, опануйте нові навички та дійте так, щоб поважати себе.

5. Круглий стіл «П'ять законів золота»

Мета: вивчення та обговорення законів для формування учасниками правильного мислення щодо фінансів, відповідального ставлення до грошей та побудови фінансового благополуччя.

- Притча «Богиня Удача віддає перевагу людям діла»

- П'ять законів золота:

1. золото залюбки приходить і множить у того, хто відкладає щонайменше десятину від заробітку, щоб нагромадити статок на майбутнє собі й родині;

2. золото старанно й залюбки працює на мудрого власника, що знає, як із користю його спрямувати, і множить, як стада в полі;

3. золото захищає обережного власника, що вкладає його, слухаючи поради фахівців;

4. золото вислизає з рук того, хто вкладає його у справи, з якими не знайомий, та у справи, які не радять люди, що розуміються на цьому;

5. золото тікає від того, хто змушує його заробляти захмарні гроші, від того, хто слухається спокусливих порад шахраїв, або від того, хто довіряє власній недосвідченості й надмірним сподіванням від вкладення.

6. Підсумкова бесіда

Мета: оцінка засвоєних знань, виявлення основних точок розуміння та перевірка практичного застосування нових навичок; відстеження вражень та отримання корисних навички учасниками, щоб покращити подальші тренінги.

Приклад бесіди: у багатьох людей спрацьовує такий психологічний момент – жити тут і зараз. Тому люди витрачають гроші тут і зараз, не думаючи про майбутнє. Важливо вміти планувати і дотримуватися цього плану. Фінанси

люблять систематичність, стабільність і контроль. Тому доречно вести свій бюджет.

- Чи виправдало очікування?
- Що було корисно?
- Чого би ще хотілося почути?

Висновки до розділу III

Результати нашого емпіричного дослідження виявили основні аспекти ставлення людей до грошей та фінансових аспектів. Зокрема, виявлено, що багато людей мають недостатні знання щодо управління кредитами, стратегій акумулювання грошей та надмірно приділяють увагу значенню грошей.

У нашому дослідженні ми визначили, що тренінгова програма є найбільш ефективним методом роботи зі ставленням до грошей. Ця програма включає в себе елементи групової терапії, короткотривалу та спрямовану на підвищення рівня обізнаності щодо фінансів. Була розроблена тренінгова програма, спрямована на підвищення фінансової грамотності різних соціальних груп та покращення їх розуміння фінансових аспектів та принципів. Це має велике значення для ефективного управління фінансами та розуміння їх впливу на життя. Така програма має на меті переосмислення особистого ставлення до грошей, розвиток навичок ефективного управління фінансами та уникнення фінансових пасток.

IV. ОХОРОНА ПРАЦІ ТА БЕЗПЕКА В НАДЗВИЧАЙНИХ СИТУАЦІЯХ

4.1. Система управління охороною праці в відділенні ПАТ «Банк»

Управління охороною праці у ПАТ "Банк" функціонує як цільова складова загальної системи управління. Воно охоплює підготовку, прийняття та втілення рішень, спрямованих на організаційні, технічні, медичні та санітарно-гігієнічні заходи для забезпечення безпеки, збереження здоров'я та працездатності працівників під час трудової діяльності [43].

Основні положення з охорони праці в банку визначаються такими законодавчими актами як Закон України "Про охорону праці", "Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності", "Про пожежну безпеку", "Про забезпечення санітарно-епідемічного благополуччя населення", "Про дорожній рух", а також інші нормативно-правові акти та інструкції, що регулюють умови праці працівників та виконання заходів з охорони праці. [43].

Основою є Закон України "Про охорону праці", який на державному рівні встановлює основні положення щодо здійснення конституційного права працівників на захист їхнього життя і здоров'я під час праці в безпечних та належних умовах. Цей закон визначає загальні принципи організації системи управління охороною праці на різних рівнях управління та встановлює єдиний порядок в цій сфері.

Система управління охороною праці у банку представляє собою ключову складову управлінської структури. Вона охоплює комплекс заходів, спрямованих на забезпечення безпеки та здоров'я працівників у відповідності до вимог чинного законодавства. Основною метою цієї системи є керівництво та аналіз у сферах гігієни, техніки безпеки та соціально-економічного благополуччя.

В даний момент відповідальність за організацію охорони праці, пожежної безпеки та координацію виконання соціально-економічних, правових та

організаційно-технічних заходів відповідає керівництву ПАТ "Банк", зокрема начальнику відділення та його заступнику. Ці обов'язки чітко визначені у наказі "Щодо призначення осіб, відповідальних за стан охорони праці".

Представник служби охорони праці у відділенні здійснює наступні основні види діяльності.

1. Проведення навчань та інструктажів з питань охорони праці та пожежної безпеки для працівників банку.
2. Контроль за дотриманням вимог щодо проведення медичних оглядів певних категорій працівників банку відповідно до положення про порядок цих оглядів.
3. Відстеження дотримання вимог забезпечення працівників банку спецодягом та іншими засобами індивідуального захисту.
4. Контроль за виконанням інструкцій з охорони праці при роботі з комп'ютерами та спеціальними приладами.
5. Слідкування за виконанням інструкцій з охорони праці для працівників, які працюють у сфері офісної роботи та спеціального забезпечення банку тощо.

Цільовий інструктаж з охорони праці та безпеки під час прийому на роботу проводиться у банку разом із відповідним тестуванням. Також, в банку розроблено та ухвалено вісімнадцять інструкцій з охорони праці. Ці документи містять правила та вимоги, які повинні дотримуватися під час виконання робіт, а також визначають необхідну поведінку працівників. Інструкції були підтверджені наказом та занесені до журналу реєстрації інструкцій.

В банку ведуться журнали видачі інструкцій з охорони праці та реєстрації проведених інструктажів. У журналі видачі інструкцій фіксується інформація про видачу копій інструкцій для використання у відділеннях банку. Журнал реєстрації інструктажів містить записи про дату проведення інструктажу та підпис працівника, який брав участь у цьому заході. Інструктажі поділяються на декілька типів:

- Ввідний інструктаж, що проводиться для нових працівників.

- Первинний інструктаж.
- Повторні інструктажі, які проводяться один раз за квартал.
- Позапланові інструктажі.

Це чудовий спосіб систематизувати та забезпечити контроль за процесом інструктажів з охорони праці у відділеннях банку[43].

Розділ "Охорона праці" в колективному договорі між адміністрацією банку та трудовим колективом відіграє ключову роль у системі планування роботи для забезпечення безпеки праці. Цей розділ ґрунтується на законі України "Про охорону праці" і визначає обов'язки як роботодавця, так і працівників банку.

Адміністрація зобов'язується створювати відповідні умови праці для співробітників, зокрема забезпечувати технічну безпеку, соціально-економічний захист та дотримання санітарно-гігієнічних норм. Також, вона здійснює медичний контроль, розробляє регламенти, інструкції та інші документи, пов'язані з охороною праці.

Співробітники, з свого боку, несуть відповідальність за дотримання вимог трудової дисципліни, техніки безпеки, внутрішніх правил організації праці в банку та вимог законодавства та нормативно-правових актів з охорони праці.

Порушення вимог законодавства з охорони праці, техніки безпеки, трудової дисципліни та інших нормативних актів можуть призвести до різних видів відповідальності для співробітників згідно з законодавством України: дисциплінарної, адміністративної, матеріальної або навіть кримінальної.

Аналіз витрат, пов'язаних з охороною праці, є важливою частиною діяльності. Ця інформація централізовано збирається і враховується в головному офісі банку з обмеженим доступом. Раціональними є витрати, спрямовані на підтримку здоров'я працівників та підвищення продуктивності праці, зокрема, на профілактику травматизму і професійних захворювань.

Деякі витрати вважаються частково доцільними, наприклад, пільги та компенсації за небезпечні умови праці. Але існують і недоцільні витрати, такі як додаткові витрати на компенсації потерпілим від нещасних випадків, штрафні

санкції та інші, які не приносять ефективного результату або є не виправданими.
[47]

Отже, ідея, що служба охорони праці в банку функціонує ефективно, підкріплена аналізом витрат, де недоцільні витрати складають невеликий відсоток. Також, відповідно до вказівок чинного законодавства, банк виконує встановлені вимоги. Ця ефективна робота банку сприяє забезпеченню кожного працівника необхідною інформацією з питань охорони праці. Це важливий крок для забезпечення безпеки та здоров'я персоналу під час виконання роботи. Відповідно, продуктивність та загальна ефективність у банку можуть підтримуватись через такий дбайливий підхід до охорони праці.

4.2. Аналіз небезпечних і шкідливих факторів умов праці банку

Важливо визначити, які фактори на робочому місці є небезпечними та які вважаються шкідливими. Небезпечні фактори призводять до раптових травм або значного погіршення здоров'я, тоді як шкідливі викликають захворювання або зниження працездатності.

Згідно з ГОСТ 12.0.003-74 ССБТ, небезпечні і шкідливі фактори можуть бути фізичними, психофізіологічними, хімічними та біологічними. При роботі з комп'ютером співробітники в основному піддаються дії фізичних та психофізіологічних небезпечних і шкідливих факторів.

Для проведення аналізу необхідно розглянути вимоги до організації робочого місця та режиму роботи менеджера, освітлення, мікроклімату приміщення, електричної та пожежної безпеки обладнання та інші аспекти, які впливають на здоров'я працівників банку. Такий аналіз допоможе з'ясувати, які саме фактори можуть бути проблемними та вимагатимуть уваги для забезпечення безпечної та комфортної робочої обстановки.

Відділення банку має достатньо вільного простору, щоб забезпечити комфортні умови для працівників згідно з вимогами стандартів ДСанПіН 3.3.2-007-98. Фактична площа та об'єм перевищують встановлені нормативи, що може

створювати комфортну робочу обстановку. Також, за наявною інформацією, використання металопластикових вікон та дерев'яних дверей може сприяти забезпеченню нормального вентиляційного режиму в приміщенні.

Проте, слід звернути увагу на ергономічність робочих місць, наявність природного освітлення, а також системи опалення, щоб переконатися, що приміщення відповідає всім необхідним стандартам з комфорту та безпеки працівників [43].

Описане робоче місце демонструє дотримання стандартів ергономіки та охорони здоров'я працівників. Кожний працівник має зручне та безпечне робоче місце, обладнане згідно з вимогами ергономіки та безпеки.

Розміри та обладнання столу, вільний простір для ніг, а також наявність підйомно-поворотного стільця для регулювання положення спинки та сидіння дозволяють працівникам займати зручне та комфортне положення під час роботи.

Щодо освітлення приміщення, комбіноване освітлення з використанням природного світла через вікна та штучного світла з лампами денного світла, розміщеними рівномірно для забезпечення відповідного рівня освітлення, є добре продуманим і відповідає санітарним нормам.

Такий підхід до організації робочих місць та освітлення сприяє не лише комфортним умовам праці, але й забезпечує здоров'я та безпеку працівників, що є важливим аспектом корпоративної відповідальності та продуктивності в роботі.

У відділенні банку розуміють важливість забезпечення комфортних умов праці для працівників. Однак, існує проблема з виконанням профілактичних заходів для зниження нервово-емоційного напруження, що зазначено у відповідних нормативах. Тут важливо знайти баланс між обслуговуванням клієнтів і здоров'ям працівників.

Для дієвого вирішення цього питання, можливо, буде корисно впровадження ротації працівників, планування перерв для відпочинку, тренінги зі стресостійкості та комунікаційних навичок. Це допоможе зберегти здоров'я та психологічний комфорт персоналу, що в свою чергу позитивно вплине на робочу ефективність та загальний клієнтський сервіс.

Зроблені розрахунки підтверджують відсутність травматизму в організації, але важливо продовжувати стежити за виконанням нормативів з охорони праці та підтримувати заходи для психологічного благополуччя працівників.

ЗАГАЛЬНІ ВИСНОВКИ

Аналізуючи вплив фінансових труднощів на людей та їх відношення до грошей, стає зрозумілим, що фінансовий досвід формується не лише під впливом економічних чинників. Індивідуальні особливості та соціально-економічні фактори впливають на сприйняття та управління фінансами.

Гроші відіграють значну роль у соціальних взаємодіях, стаючи ключовим інструментом формування особистості. Незалежно від моделі фінансової поведінки, вони є засобом досягнення цілей, а оцінка їх ефективності стає важливою.

У загальній економічній науці гроші розглядаються як товар зі спеціальною споживчою вартістю, виступаючи як загальний еквівалент товарів та капітал. Та насправді, вони відіграють ключову роль у формуванні психології людини у виживанні, самозадоволенні та в суспільстві загалом.

Психологія грошей як наука вивчає вплив грошей на психіку та поведінку людей. Питання багатства та бідності тісно пов'язані з психологією грошей, а оскільки людина функціонує як в духовній, так і матеріальній сферах, гроші є формалізованою стороною матеріального світу, що визначає її ієрархію в суспільстві.

Дослідження типів особистості за їх ставленням до грошей розкриває унікальний погляд на різноманітність сприйняття та управління фінансами. Кожен грошовий тип має власні особливості, що впливають на спосіб використання та розуміння грошей. Визначення власного грошового типу може стати першим кроком до ефективного управління фінансами та поліпшення фінансового стану.

Це дослідження також підкреслює важливість індивідуального підходу до фінансової освіти та консультування. Це дозволяє створювати більш ефективні програми з фінансової грамотності, а також розробляти індивідуальні стратегії для кожного типу особистості з метою досягнення фінансового здоров'я та стабільності.

Формування ставлення до грошей обумовлене різноманітними умовами, такими як виховання, оточення, освіта та особистий досвід. Ці фактори мають важливе значення у формуванні уявлень про гроші та їх значення в житті.

У емпіричній частині було виконано поставлені завдання. Отримані результати дослідження свідчать про варіацію середніх заробітних плат у різних категоріях працівників та їх вплив на уявлення про гроші та фінансовий стан. Отже, заробітна плата є ключовим фактором у формуванні ставлення до грошей.

Щодо ставлення до грошей та кредитів – дослідження показує, що всі групи опитаних користуються банківськими послугами. Однак використання кредитів відрізняється між ними: військові та молодь частіше користуються кредитами. Існують різниці у свідомості про фінансові тренінги та причини непогашення кредитів. Більшість груп вважають, що людям із психологічною залежністю від кредитів потрібна допомога. Така різниця у фінансовому підході вказує на потребу в усвідомленні та допомозі у керуванні фінансами.

На основі дослідження проявів фінансової поведінки у різних групах, здійсненого за допомогою методики «Шкала грошових уявлень та поведінки», можна зробити наступні висновки:

1. учителі найбільш чутливі до свого фінансового стану та найчастіше відчують потребу у грошах. Вони збирають кошти та прагнуть нагромадження, вважаючи, що незалежно від економії, грошей ніколи не вистачає;
2. у військових більше виражена тенденція використовувати гроші для впливу на інших та досягнення особистих цілей, порівняно з іншими групами респондентів. Їм більше властиво пишатися своїми фінансовими успіхами та використовувати це як маніпуляційний інструмент;
3. працівники освіти більш схильні до економії та заощадження грошей порівняно з молоддю. Вони активно використовують економічні стратегії, більше пишаються навичками ефективного витрачання та заощадження;
4. працівники ОМС проявляють об'єктивний підхід та вміння керувати своєю фінансовою ситуацією, демонструючи розумне ставлення до грошей. Інші групи також виявили себе добре у цьому плані.

Отже, дослідження вказує на різноманітність у підходах до грошей та підтримує необхідність індивідуалізованого підходу до фінансової освіти та порад, щоб кожна група могла оптимізувати свої фінансові уявлення та підходи.

Наше дослідження виявило, що багато людей мають обмежені знання щодо керування кредитами та грошовими стратегіями, приділяючи надмірну увагу значенню грошей. Однак тренінгова програма, що ми розробили, включає елементи групової терапії та короткотривалі заняття, спрямовані на підвищення рівня фінансової грамотності різних соціальних груп. Ця програма не лише покращує розуміння фінансових аспектів, але й допомагає уникати фінансових пасток та переосмислювати ставлення до грошей. Такий підхід має велике значення для ефективного управління фінансами та їх впливу на життя

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Авер'янова Г., Москаленко В. Особливості економічної соціалізації молоді в умовах трансформації українського суспільства *Соціально-психологічний вимір демократичних перетворень в Україні.* / за заг. ред. За ред. Максименка С.Д., Циби В.Т., Шайгородського Ю.Ж. Київ: Укр. центр політичного менеджменту, 2003. С. 296 – 318.
2. Безпрозванна Т.А. Особливості генезису грошової культури сучасності. *Культурологі,* 2020. Вип. 42 (55). С 153-159.
3. Беляєв О.О., Дибя М.І., Кириленко В.І., Соціальна економіка: навч. посіб. Київ: КНЕУ, 2005. 196 с.
4. Білицька О. Особливості ставлення до грошей. *Психологія і суспільство* / за ред. О. Білицька, 2005. № 2. С. 45–52.
5. Бондарчук О.І., Гавлітіна Т.М., Смольська Л.М., Вронська В.М. Комплекс психодіагностичних методик дослідження професіоналізму педагогічних працівників. Київ-Рівне, 2016. 24 с.
6. Бутко М.П., Неживенко А.П., Пепа Т.В. Економічна психологія: навч. посіб. / за заг. ред. Бутко М.П. Київ: ЦУЛ, 2016. 232 с.
7. Власова-Чмерук О., Юдко А. Зв'язок задоволеності життям зі ставленням до грошей у осіб юнацького віку. *Психологія особистості.* Київ: Нац. авіац. ун-т, 2019. №1 (10). С. 123-128.
8. Гаркуша І.В. Основні типи ставлення особистості до грошей. *Вісник університету імені Альфреда Нобеля. Педагогічні науки. Серія «Педагогіка і психологія».* Дніпро: ун-т ім. А. Нобеля, 2018. №2 (16). С. 40-45.
9. Гупаловська В.А., Курилишин М. Монетарні установки жінок із різними кар'єрними орієнтаціями. *Психологічні проблеми сучасності: Тези XII наук.-практ. конф. студ. та мол. вчених (14-15 травня 2015 року).* Львів, 2015. С. 30- 33.

10. Гусева О.Ю., Легомінова С.В., Воскобоева О.В., Ромащенко О.С., Хлевицька Т.Б. Психологія підприємництва та бізнесу: навч. посіб. Київ, 2019. 257 с.
11. Дейнека О. С. Динаміка макроекономічних компонентів образу грошей у повсякденній свідомості. *Психологічний журнал*. Дніпро, 2002. № 6. С. 13–21.
12. Зубіашвілі І. Ставлення до грошей як фактор економічної соціалізації. *Соціальна психологія: зб. наук, праць К-ПНУ ім. І. Огієнка, Ін-т психології ім. Г.С. Костюка АПН України*. Київ, 2008. №5. С. 109-122.
13. Зубіашвілі І.К. Ставлення до грошей як чинник економічної культури старшокласників. *Соціально-психологічні закономірності становлення економічної культури молоді: монографія / В.В. Москаленко, О.В. Лавренко*. Київ, 2015. С. 302-308.
14. Зубіашвілі, І.К. Соціально-психологічна сутність грошей. *Соціальна психологія: зб. наук, праць К-ПНУ ім. І. Огієнка, Ін-т психології ім. Г.С. Костюка АПН України*, № 1 (27). Київ, 2008. С. 128-141.
15. Зубіашвілі І.К. Теоретичні передумови становлення теорії психології грошей. *Проблеми сучасної психології: зб. наук, праць К-ПНУ ім. І. Огієнка, Ін-т психології ім. Г.С. Костюка АПН України*, Вип. 6, 2009. С. 246–254.
16. Іванчук Н.В. Гроші і кредит: навч. посіб. Острого: Вид-во Національного університету «Острозька академія», 2021. 332 с.
17. Карамушка Л.. Організаційна психологія. Економічна психологія: науковий журнал. / за ред. С.Д. Максименка, Л.М. Карамушки. 2023. № 4(30). 160 с.
18. Карамушка Л., Креденцер О., Паршак О. Основні тенденції розвитку психології грошей у зарубіжній та вітчизняній психології. *Організаційна психологія. Економічна психологія*. Київ, 2020. №4 (21). С. 49-59.
19. Карамушка Л.М., Ходакевич О.Г. Психологічні особливості ставлення студентської молоді до грошей: монографія. Київ, 2017. 200с.

20. Кожевнікова І.І. Психологічний аналіз відношення до грошей економічно успішних людей. *Теоретичні і прикладні проблеми психології*, 2006. №3 (14). С. 120-124.
21. Комарова О.О., Братченко Л.Є. Гроші як чинник соціально-психологічного впливу на людей у сучасному суспільстві. *Соціальні технології: актуальні проблеми теорії та практики*: зб. наук. праць. Класичний приватний ун-т. Запоріжжя. Вип. 83, 2019. С.127.
22. Комаровська В.Л. Ставлення до грошей як структурний компонент індивідуальної економічної свідомості. *Проблеми загальної та педагогічної психології*: зб. наук. праць Інституту психології імені Г. С. Костюка НАПН України / за ред. С.Д. Максименка. Київ, 2005. Том VII. Вип. 3. С. 164–170.
23. Курилишин М., Гупаловська В.А. Монетарні установки жінок із різними кар'єрними орієнтаціями. *Психологічні проблеми сучасності*: Тези XII наук.-практ. Конф. студ. та мол. вчених. Львів, 2015. С. 30-33.
24. Кушнерчук М.О. Ставлення студентської молоді до грошей. *Психосоціальний вимір буття особистості в сучасному суспільстві*. Зб. тез конф. Львів, 2016. С. 47-50.
25. Лавренко О.В. Економічні настановлення як чинник становлення суб'єкта економічної соціалізації. *Проблеми загальної та педагогічної психології*: зб. наук. праць Інституту психології імені Г. С. Костюка НАПН України, 2011. №3. С. 211-219.
26. Ложкін Г.В., Спасенников В.В., Комаровська В.Л. економічна психологія: навч. посіб. Київ: ВД «Професіонал», 2004. 304 с.
27. Мазараки А., Ільїн В. Філософія грошей / А. Мазараки, В. Ільїн. Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2004. 718 с.
28. Москаленко В.В. Соціальна психологія: підручник. Київ: ЦУЛ, 2008. 688 с.
29. Нікітіна О.П., Хомуленко Т.Б. Психологія грошей: особистісно-віковий аспект: монографія. Харків: Укр. інж.-пед. акад., Харків. нац. пед. Ун-т ім. Г. С. Сковороди. 2013. 233 с.

30. Нікітіна О.П. Психологічні особливості простору значень грошей у свідомості іноземних студентів. *Психологічні науки*: зб. наук. праць, 2013. Том 2. Випуск 10 (91). С. 222-227.
31. Паршак О.І. Вплив соціально-демографічних та організаційно-професійних характеристик персоналу комерційних організацій на його оцінку способів отримання грошей. *Організаційна психологія. Економічна психологія*. Київ, 2019. №1 (16). С. 64-73.
32. Паршак О.І. Психологічні особливості ставлення до грошей персоналу комерційних організацій: дис. ... канд. псих. наук : 19.00.10. Київ, 2021. 300 с.
33. Періг І.М., Глущишин Т.В. Економічна свідомість як предмет психологічних досліджень. Актуальні задачі сучасних технологій: зб. матеріалів доп. учасн. VI Міжнар. наук.-техн. конф. молод. учен. та студ. Тернопіль: ТНТУ ім. І. Пулюя, 2017. С. 210-211.
34. Сімків М. Модифікований варіант методики А. Фернема «Шкала грошових уявлень та поведінки» (ШГУП). Український науковий журнал «Освіта регіону», 2012. № 2. URL: <https://social-science.uu.edu.ua/article/829>
35. Сімків М. Соціально-психологічні аспекти ставлення до грошей. *Соціогуманітарні проблеми людини*. 2010. №5. С. 209-217.
36. Смовженко Т.С. Соціальні функції грошей у контекстах філософсько-економічного дослідження. *Філософія фінансової цивілізації: людина у світі грошей*: Матеріали IV Міжнар. філос.-економ. читань (18–20 травня 2011 року, Львів). Львів, 2011. С. 6-15.
37. Фера С.В. Економічна психологія: навч. посіб. / Фера С.В. Чернігів: ФОП Баликіна С.М., 2020. 164с.
38. Харіна О.Є. Ставлення до грошей сучасного студентства. *Роль особистості у формуванні соціальних відносин у сучасному суспільстві*: зб. наук. праць / за заг. ред. Н.В. Ківенко. Ірпінь, 2014. С. 170-176.
39. Шамне А.В. Ставлення до грошей, монетарні установки і цінності сучасної молоді України. *Проблеми сучасної психології*. 2018. №1. С. 189-195.

40. Шевченко С.В., Варіна Г.Б. Психологічні особливості сприйняття кредитних продуктів здобувачами вищої освіти. *Науковий часопис НПУ імені М. П. Драгоманова*. Мелітополь, 2020. №12(57). С. 122-133.
41. Юрій С.І., Кізима Т.О. Фінансова грамотність населення в діалектиці сучасних освітніх тенденцій. *Фінанси України*. 2012. №2. С. 16-25.
42. Яновська С.Г., Туренко Р.Л., Фоломеєва Г.В. Емоційне ставлення до грошей студентів, які суб'єктивно готові до фінансового самозабезпечення. *Вісник Харківського національного університету*. Серія «Психологія». 2011. №959. С. 212-215.
43. Ярошевська В.М. Безпека життєдіяльності: Підручник. – Київ: ВД «Професіонал», 2004. – 559 с.
44. Durvasula S. Money, Money, Money – How do Attitudes Toward Money Impact Vanity and Materialism? The Case of Young Chinese Consumers *Journal of Consumer Marketing* / S. Durvasula, S. Lysonski, 2010. Vol. 27. Iss. 2. P.169 — 179.
45. Engelberg E. Attitudes and Emotional Intelligence *Journal of Applied Social Psychology* / E. Engelberg, L. Sjöberg , 2006. Vol. 36. Iss. 8. P. 2027—2047.
46. Fogel, J., Schneider, M. Credit card use: Disposable income and employment status. *Young Consumers*, 12(1), 2011. P. 5–14.
47. Furnham A. The psychology of money. *New York: Routledge* / A. Furnham, M. Argyle., 1998. 121 p.
48. Goldberg H. Money Madness: The Psychology of Saving, Spending, Loving, and Hating Money *Wellness Institute, Inc.* / H. Goldberg, R. E. Lewis, 2000. 268 p.
49. Hou S.-Ch. An Empirical Study of Money Attitudes, Credit Card Use and Compulsive Buying among Undergraduates in Taiwan *Proceedings of International Conference of Business and Information* / See-Chien Hou, Zhung-Hsien Lin. (Singapore, 12—14 July 2006), 2006. P. 49 - 71.
50. Morgan Housel. The Psychology of Money: Timeless lessons on wealth, greed, and happiness Paperback: Harriman House. 2020. 256 p.

51. Tang T.L.P. The development of a short Money Ethic Scale: attitudes toward money and pay satisfaction revisited *Personality and Individual Differences*. / Thomas Li-Ping Tang, 1995. Vol. 19. Iss. 6. P. 809 - 816.

52. The Psychology in Spending and Saving: website. URL: <https://www.psychologytoday.com/us/blog/how-do-life/202103/the-psychology-in-spending-and-saving> (дата звернення 02.11.2023).

53. Tatzel M. “Money worlds” and well-being: An integration of money dispositions, materialism and price-related behavior *Journal of Economic Psychology*. / Miriam Tatzel, 2002. Vol.23. P. 103—126.

ДОДАТКИ

Додаток А

Результати опитувальника «Ставлення до грошей та кредиту здобувачів вищої освіти»

Таблиця 2.1.

Ставлення до грошей та кредиту людей різного статусу.

Група досліджуваних		Працівник и ОМС		Військові		Працівники освіти		Молодь	
		Так %	Ні %	Так %	Ні %	Так %	Ні %	Так %	Ні %
1	Ви користувалися послугами банку?	100	0	100	0	100	0	97	3
2	Ви користувалися банківськими кредитами?	33	67	67	33	50	50	62	38
3	Ваші родичі чи друзі брали кредити в банку?	33	67	100	0	75	25	81	19
4	Чи дивилися передачі, репортажі, читали статті про те, що є програми і психологічні тренінги по роботі з проблемними позичальниками?	13	87	0	100	19	81	12	88
5	Знаю, що деякі позичальники не погашають кредит, тому що не мають коштів.	87	13	78	22	81	19	81	19
6	Знаю, що деякі позичальники свідомо не бажають платити, адже є шахраями.	27	73	67	33	37	63	62	38
7	Знаю, що деякі позичальники не можуть зупинитися і беруть кредити, оскільки мають проблеми з розумінням того, яким чином зможуть заробити і погасити кредит, не бажаючи вводити в оману співробітників банку, а в надії, що «погашення кредиту якось вийде здійснити».	48	52	89	11	69	31	81	19

Продовження таблиці

8	Ви вважаєте таку поведінку психологічною залежністю від кредитів?	67	33	78	22	81	19	100	0
9	Таким людям потрібна допомога в усвідомленні проблеми і навчання методикам адекватної поведінки щодо кредитів.	100	0	89	11	78	12	100	0
10	Якщо людина розуміє, що має залежність від кредитів, то їй потрібно звернутися за допомогою до фахівця?	87	13	67	33	100	0	100	0
11	Кредити не потрібні взагалі.	27	73	22	78	12	78	3	97
12	Кредити допомагають у вирішенні деяких проблем і складних життєвих ситуацій	87	13	100	0	94	6	97	3

Методика «Шкала грошових уявлень та поведінки» (ШГУП)

Автор методики: А. Фернем (1984).

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

Мета: виявити переважаючий тип грошових настановлень.

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

Вік досліджуваних: 20–40 років.

Час проведення: 30 хв.

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

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

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

«Грошова одержимість»- Низькі показники (1–4 стени). Людина вважає, що не варто постійно думати про гроші і хвилюватись за своє фінансове становище. Гроші, на її думку, це не єдине, на що можна розраховувати, і вони не вирішують усіх проблем. Така особа не відчуває себе нижче від тих людей, у кого грошей більше, ніж у неї. Високі показники (7–10 стенив). Людина постійно відчуває потребу у грошах і готова на все в рамках закону заради їх примноження. Постійно хвилюється за своє фінансове становище та часто фантазує про те, що можна придбати за гроші. Вважає, що її дохід менший, ніж вона заслуговує на своїй роботі, і відчуває себе нижче, від тих, у кого дохід більший. Така людина

думає, що гроші — це єдине, на що можна розраховувати, і вони можуть вирішити всі її проблеми. На її думку, скільки б не зекономив, завжди буде мало. Віддає перевагу щотижневій зарплаті та намагається не давати грошей у борг.

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

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

«Неадекватна поведінка з грошима»- Низькі показники (1–4 стени). Така Людина добре контролює своє фінансове становище та адекватно поводить з грошима, тобто легко приймає рішення стосовно власних покупок, купує тільки потрібні їй речі і не відчуває провини, коли витрачає гроші. Високі показники (7–10 стенив). Людина часто купує непотрібні їй речі тільки тому, що на них є знижка чи вони є модними. Їй важко приймати рішення стосовно покупок, і вона часто залюбки витрачає гроші на інших людей, проте дуже неохоче на себе. Така особа відчуває провину, коли витрачає гроші, проте не комфортно себе почуває,

доки все не витратить. Вона погано контролює своє фінансове становище та вважає, що не може його змінити.

Методика «ШГУП»

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

15. Я часто використовую гроші в якості зброї, щоб керувати або залякати тих, хто мені заважає.

16. Інколи я відчуваю свою перевагу над тими людьми, у кого менше грошей, незалежно від їхніх здібностей та досягнень.

17. Я твердо переконаний, що гроші можуть вирішити всі мої проблеми.

18. Коли мене запитують про моє фінансове становище, я зазвичай відчуваю тривогу і займаю захисну позицію.

19. Коли я щось купую, я в першу чергу думаю про ціну.

20. Я вважаю, що запитувати людину про її зарплату некультурно.

21. Я почуваю себе невдахою (дурнем), коли заплатив за будь – що більше, ніж сусід.

22. Я вважаю за краще накопичувати гроші, оскільки у будь – який момент може щось трапитись, і мені потрібна буде готівка.

23. Скільки би я не зекономив, завжди буде мало.

24. Я вважаю, що гроші — це єдине, на що можна розраховувати.

25. Що стосується того, що можна купити за гроші, я вважаю: купити можна рівно стільки, за скільки заплачено.

26. Я вважаю, що гроші дають людині велику владу.

27. Я завжди вчасно оплачую рахунки (за телефон, воду, електроенергію та ін.).

28. На мою думку, час, який не використаний на «заробляння грошей», є

змарнованим.

29. Я інколи оплачую рахунок у ресторані чи магазині, навіть якщо мені здається, що мене обрахували, оскільки я боюся викликати гнів офіціанта або продавця.

30. Якщо мені заборгували гроші, я боюсь нагадувати про це.

31. Я не люблю позичати гроші в інших (за винятком банку) і беру в борг лише в ситуації абсолютної необхідності.

32. Я вважаю, що краще не давати грошей у борг.

33. Мої фінансові справи є кращими, ніж думає більшість моїх друзів.

34. Я готовий практично на все в рамках закону, тільки б було достатньо грошей.

35. Я вважаю, що краще тратити гроші на речі довготривалого використання, а не на товари, які швидко псуються (продукти харчування, квіти).

36. Я горджусь своїми фінансовими успіхами — зарплатою, багатством, інвестиціями та ін., нехай мої друзі про це знають.

37. Мої фінансові справи гірші, ніж думає про це більшість моїх друзів.

38. У більшості моїх друзів грошей менше, ніж у мене.

39. Я вважаю, що приховувати подробиці мого фінансового становища від друзів та родичів — це розсудливо.

40. Гроші часто стають причиною суперечок з моїм партнером (чоловіком/дружиною, коханим/коханою).

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

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

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

44. Я постійно хвилююсь за своє фінансове становище.

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

46. Я горджусь своїм умінням економити гроші.

47. В Україні людей порівнюють за кількістю грошей.

Методика «Індекс організаційної напруженості (на прикладі освітніх організацій)»(Р.Л. Кан, Д.М. Вольф, модифікація Л.М. Карамушки, К.В. Терещенко)

Загальна характеристика методики.

Індекс напруженості в організації складається з 30 тверджень, які описують вияви організаційної напруженості. Респондентів просять оцінити, як часто їх турбує кожний вияв напруженості, за 5-бальною шкалою.

Інструкція.

Поставте позначку напроти кожного пункту, обираючи одну з п'яти відповідей: ніколи, рідко, іноді, часто, завжди.

Текст опитувальника

Твердження	ніколи	рідко	іноді	часто	завжди
	1	2	3	4	5
1. Ви відчуваєте, що у вас недостатньо повноважень для виконання своїх робочих обов'язків.					
2. Ви не розумієте обсяг роботи та власні робочі обов'язки.					
3. Ви не знаєте, які існують для вас можливості для зростання та просування по службі.					
4. Ви відчуваєте занадто велике робоче навантаження, з яким не можете впоратися протягом звичайного робочого дня.					
5. Ви відчуваєте, що не можете задовольнити конфліктуючі вимоги різних людей, що займають вищу посаду.					
6. Ви відчуваєте, що недостатньо кваліфіковані, щоб впоратися з роботою.					
7. Ви не знаєте того, що ваш начальник думає про вас, як він оцінює вашу діяльність.					

8. Ви констатуєте, що не можете отримати інформацію, необхідну для роботи.					
9. Ви відчуваєте, що вас можуть не любити и не приймати люди, з якими працюєте.					
10. Ви відчуваєте, що не здатні вплинути на рішення та дії вашого безпосереднього керівника щодо вас.					
11. Ви не знаєте, що очікують від вас люди, з якими працюєте.					
12. Ви маєте відчуття, що завеликий обсяг роботи, яку ви виконуєте, може впливати на її якість.					
13. Ви відчуваєте, що на роботі маєте виконувати речі, що суперечать вашим переконанням.					
14. Ви відчуваєте, що ваша робота заважає вашому сімейному життю.					
15. Ви відчуваєте, що ваша робота пов'язана з постійним введенням необґрунтованих та не підготовлених реформ.					
16. Ви відчуваєте, що ваша робота вимагає введення інноваційних змін (нових напрямків роботи, нових технологій, методів роботи та ін.), однак у вашій організації не створюються необхідні для цього умови.					
17. Ви відчуваєте, що ваша робота потребує поліпшення професійного здоров'я (створення умов для відпочинку, профілактики та подолання професійного стресу, синдрому професійного вигорання тощо).					
18. Ви відчуваєте, що робота, яку ви виконуєте, потребує значно вищої заробітної плати.					
19. Ви відчуваєте, що потребуєте поліпшення житлових умов.					
20. Ви відчуваєте необхідність зміни порядку атестації працівників та присвоєння вищої категорії.					

21. Ви відчуваєте, що у вашій організації існує невідповідність між вимогами щодо підвищення кваліфікації працівників (проходження стажування в інших організаціях, участь в дистанційних курсах навчання, в міжнародних семінарах, конференціях тощо) та наявними умовами для її здійснення.					
22. Ви відчуваєте протиріччя між вашою потребою в управлінні освітньою організацією (визначення політики освітньої організації, введення інноваційних напрямків діяльності тощо) та реальною вашою участю в цьому процесі.					
23. Ви відчуваєте протест проти авторитаризму керівників вашої організації.					
24. Ви відчуваєте, що умови вашої роботи(забезпечення канцтоварами, комп'ютерною технікою, періодичними виданнями, книгами та ін.) не відповідають інноваційним вимогам, які висуваються до вашої роботи.					
25. Ви відчуваєте, що скорочення працівників у Вашій організації не дає можливість успішно реалізувати освітні реформи та негативно позначається на ефективності роботи.					
26. Ви відчуваєте, що профспілковий комітет вашої організації не сприяє захисту ваших професійних інтересів і не створює достатньо умов для вашого соціального забезпечення.					
27. Ви відчуваєте, що напруженість на роботі не дає вам розвиватися в інших сферах вашого життя.					
28. Ви відчуваєте, що поєднання основної роботи з роботою за сумісництвом (в одній або в кількох організаціях) обумовлює високий рівень вашої професійної напруженості і негативно позначається на інших сферах вашого життя.					

29. Ви відчуваєте, що у вашій організації присутнє явище мобінгу (психологічного терору, агресивної поведінки окремих працівників до інших працівників тощо.					
30. Ви відчуваєте, що у вашій організації не достатньо умов для професійної мобільності працівників, оскільки діяльність працівників жорстко підпорядкована певним правилам і нормам.					

Обробка та інтерпретація результатів

Оцінки від 1 до 5 балів приписуються відповідям від «ніколи» до «завжди». Для підрахунку середнього індексу організаційної напруженості сумуються бали за всіма пунктами, після чого цей показник ділиться на кількість пунктів. Так само підраховуються сумарні бали за шкалами організаційної напруженості, після чого вони діляться на кількість пунктів у кожній окремій шкалі, що дозволяє отримати середні показники за шкалами організаційної напруженості (нормативні дані за індексом та шкалами організаційної напруженості наведено вище в основному тексті статті).

Ключ до шкал:

1. Напруженість щодо робочого навантаження та рівня інформованості персоналу – 1; 2; 3;4; 6; 8;12.
2. Напруженість персоналу у взаємодії по «вертикалі» та по «горизонталі» – 5; 7; 9; 10; 11;13; 29.
3. Напруженість щодо організаційно - психологічних умов роботи в організації – 14; 15; 23;24; 26; 27; 28; 30.
4. Напруженість щодо змін у порядку просування по службі та участі персоналу в управлінні організацією – 16; 20; 21; 22; 25.
5. Напруженість щодо соціально - економічних та побутових умов – 17; 18; 19.

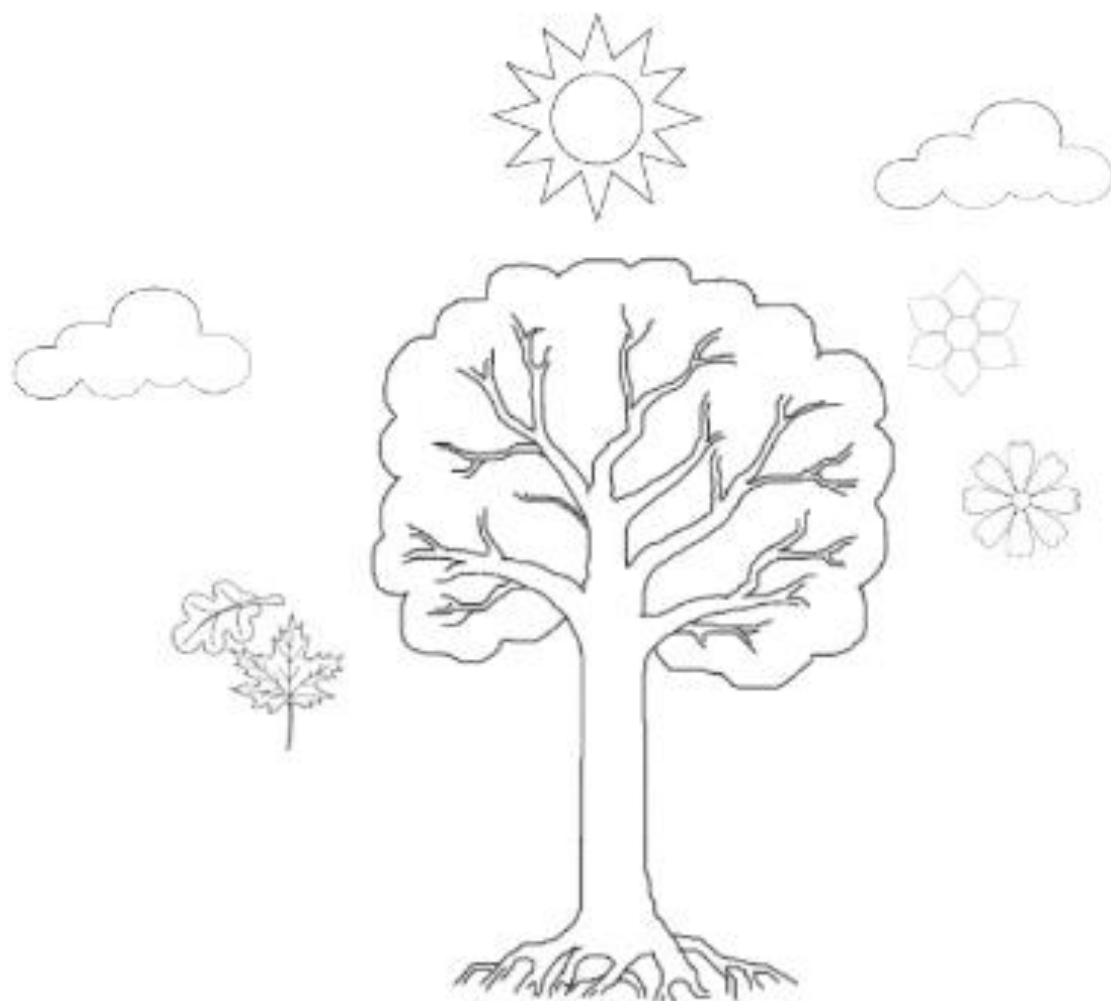


Рис. 3.1 Зразок «Дерево балансу»