

<https://doi.org/10.31108/2.2024.3.33.10>  
УДК 159.9.07.923-055.2:336.74

**Наталія Клименко**

## **ЖИТТЄВІ ПОЗИЦІЇ ЖІНОК ТА ЇХ ЗВ'ЯЗОК З ТИПАМИ ГРОШОВИХ ПЕРЕКОНАНЬ Й ГРОШОВИМИ УСТАНОВКАМИ**

**Клименко Наталія. Життєві позиції жінок та їх зв'язок з типами грошових переконань й грошовими установками.**

**Вступ.** Дослідження життєвих позицій жінок та їх зв'язку з різними аспектами ставлення до грошей сьогодні стає особливо актуальним у зв'язку з переживаннями стану соціальної напруженості, що панує в українському суспільстві під час повномасштабної війни на території країни.

**Мета:** проаналізувати рівні вираженості життєвих позицій жінок та їх зв'язок з типами грошових переконань й грошовими установками.

**Методи.** Дослідження здійснювалось за допомогою комплексу методик, до якого увійшли: Опитувальник J. Hay «Вікна у світ», Методика A. Furnham «Шкала грошовий переконань та поведінки» (MBBS) (модифікований варіант M. Сімків), Методика T. L. Tang «Шкала монетарної етики» (MAS) (модифікований варіант M. Сімків).

**Результати.** У статті на основі емпіричного дослідження визначено рівні вираженості життєвих позицій жінок (високий, середній, низький), встановлено позитивні та негативні статистично значущі зв'язки між життєвими позиціями: «Я ОК – Ти ОК («Впевнений»)»; «Я не ОК – Ти ОК («Послужливий»)»; «Я ОК – Ти не ОК («Агресивний»)»; «Я не ОК – Ти не ОК («Байдужий»)» та типами грошових переконань (грошова одержимість, влада, економність, неадекватна поведінка з грошима), грошовими установками (гроші як благо, гроші як зло, гроші як засіб досягнення успіху, гроші як чинник поваги до людей, планування видатків, гроші як засіб досягнення свободи та влади).

**Висновки.** Отримані результати можуть бути використані при розробці навчальних й тренінгових програм для дослідження та усвідомлення ставлення жінок до себе, до інших людей в суспільстві, до організації, в якій працюють, до грошей тощо.

**Ключові слова:** життєві позиції, екзистенційні позиції, поведінка жінок, ставлення до грошей, грошові установки, транзакційний аналіз.

**Klymenko, Nataliia. Life positions of women and their relationship with types of money beliefs and money attitudes.**

**Introduction.** The study of women's life positions and their relationship with various women's attitudes to money is becoming particularly relevant today due to the social and economic tension caused by the raging war in Ukraine.

**Aim:** to analyze the levels of women's life positions and their relationship with women's types of money beliefs and money attitudes.

**Methods:** J. Hay Windows to the World, A. Furnham Money Beliefs and Behavior Scale (MBBS) (modified by M. Simkiv), T.L. Tang Money Ethics Scale (MES) (modified by M. Simkiv).

**Results.** Women's life positions were found to be at high, medium, and low levels. Women's life positions "I'm OK - You're OK (Confident)", "I'm not OK - You're OK (Helpful)", "I'm OK - You're not OK (Aggressive)", "I'm not OK - You're not OK (Indifferent)" had positive and negative statistically significant relationships with women's money beliefs (money obsession, power, economy, inappropriate money behavior), money attitudes (money as good, money as evil, money as a means of achieving success, money as a respect factor, planning expenses, money as a means of achieving freedom and power).

**Conclusions.** The obtained results can be helpful in developing educational and training programs as well as in researching women's self-attitudes, attitudes to money, and attitudes to other people both within and outside organizations, etc.

**Key words:** life positions, existential positions, women's behavior, money attitudes, transactional analysis.

**Вступ.** Дослідження життєвих позицій жінок та їх зв'язку з різними аспектами ставлення до грошей є особливо актуальним в реаліях українського сьогодення. О. Савченко & Т. Михно (2023) зазначають, що одним із маркерів сучасного стану українців є підвищений рівень соціальної напруженості, який суттєво впливає на психоемоційний стан людей, їх умонастрій, що може ускладнювати подолання стресу, відновлення ресурсів, нормалізацію життєдіяльності у складних, іноді екстремальних умовах життя (Савченко & Михно, 2023).

О. Резван (2011) зазначає, що життєва позиція – це спосіб включення особистості в життєдіяльність суспільства; сукупність поглядів, переконань, які мають соціально значущий зміст, насамперед професійних умінь у відповідних діях особистості, які реалізують її ставлення до довкілля. Тобто життєву позицію особистості визначають не будь-які її вчинки чи дії, а сукупність типових поведінкових актів, стійка лінія поведінки та діяльності (Резван, 2011).

Транзакційні аналітики розглядають життєву позицію як складову життєвого сценарію особистості, яка формується у ранньому дитинстві та впливає на все її подальше життя. Засновник транзакційного аналізу Е. Берн (2020) зазначав, що життєві позиції формуються у ранньому дитинстві, і вже за два роки можна зрозуміти, хто буде «переможцем», а хто невдахою. Отже, дитина у ранньому віці вже має певні переконання щодо себе та свого оточення.

Е. Берн (2020) підкреслює, що ці переконання щонайчастіше залишаються з нею на все життя, і їх можна представити в такому вигляді: 1) «Зі мною все гаразд» або 2) «Зі мною не все гаразд»; 3) «З тобою все гаразд» або 4) «З тобою не все гаразд». На цій підставі людина може ухвалювати певні життєві рішення. Дослідник зазначає, що найпростішими є позиції за участю двох гравців – Ти і Я: вони походять від переконань, які дитина всмоктала з молоком матері. Усі можливі з ними комбінації утворюють чотири чільні позиції: 1) «Я + , Ти +» – це здорова позиція, найкраща для гідного життя, позиція справжніх героїв і князів, героїнь та принцес; 2) «Я+ , Ти –» – це позиція «позбавлення», я принц – ти жаба; 3) «Я – , Ти +» – це «депресивна» позиція, самоприниження; 4) «Я – , Ти –» – це позиція «безнадійності» (Berne, 1996).

Н. Тавровецька (2017) узагальнює, що життєва позиція у Е. Берна – це основоположна позиція людини, яка полягає в її ставленні до себе інших людей. Вона формується в дитинстві, складає базис життєвого сценарію, самопідтверджується в процесі побудови соціальної взаємодії. Вона стійка, але здатна до зміни в результаті самоаналізу та саморозвитку особистості. Дослідниця підкреслює, що запропонована Е. Берном концепція життєвої позиції виявилася надзвичайно зручною для використання в психотерапії, у прогнозі поведінки. Вона була підхоплена, розтиражована та розвинута низкою авторів (Тавровецька, 2017).

З моменту народження існують мільйони щоденних переживань, які формують базові судження про себе, інших та світ (Cornell, Graaf, Newton & Thunnissen, 2016).

Т.А. Harris (1967) вважав, що найбільш природною для людини є позиція «Я–Т+», і вбачав розвиток особистості в осмисленні та подоланні установки «Я не ОК», яка була закарбована в ранньому дитинстві та впливала на все, що б людина не робила.

Ж. Неу (1992) зазначає, що хоча Berne та Harris розійшлися у своїх поглядах, який з чотирьох підходів ОКей/ не ОКей у немовляти є первинним, однак вони погодились, що всі ми проходимо через усі позиції та обираємо одну, яка стає нашим основним поглядом на життя. Дослідниця також підкреслює, що життєві позиції або вікна у світ діють як спотворююче скло та визначають те, як ми сприймаємо події.

Ж. Неу (1992) підкреслює, що часто стверджується, що позиція «Я ОК– Ти ОК» за своїм характером і змістом відрізняється від інших трьох та є цілком транзакційного аналізу по відношенню до автономії та взаємоповаги. Але це може також бути викривленням та відповідно бути таким же неконструктивним, як і три інших підходи. Дослідниця додає

п'яте «відкрите» вікно «Я, Ти» та зазначає, що єдине, в чому ми можемо бути впевнені, так це у тому, що Я і Ти існуємо.

Ф.Н. Ernst (2008) запропонував модель «OK-Corral» у вигляді діаграми, в якій чотири життєві позиції пов'язані з певною соціальною поведінкою особистості.

Щодо зв'язку позицій–тверджень зі ставленням до грошей, то Е. Берн (2020) зазначав, що опозиція «багатий – бідний» ділиться на чотири варіанти, залежно від позицій батьків: 1) Я багатий = Добре, Ти бідний = Погано (Снобістський, зарозумілий); 2) Я багатий = Погано, Ти бідний = Добре (Бунтівний, романтичний); 3) Я бідний = Добре, Ти багатий = Погано (Обурення, революціонер); 4) Я бідний = Погано, Ти багатий = Добре (Снобістський, рабський); у сім'ях, де гроші не є вирішальним стандартом, пара «багатий – бідний» не є протилежністю, і щойно викладений опис не застосовується (Berne, 1996).

Отже, внутрішня життєва позиція жінок сьогодні вкрай важлива, адже вона впливає на світогляд та сприйняття подій, зокрема травмуючих, що своєю чергою впливає на ефективність поведінки, в тому числі і монетарної, та на внутрішній стан жінок в умовах соціальної напруженості, спричиненої війною.

Дослідження окремих аспектів життєвих позицій знайшло відображення в роботах зарубіжних (Берн, 2020; Ernst, 1971; Harris, 1967; Hay, 1992; White, 1994 та ін.) та вітчизняних (Іванова, 2019; Мельник, 2018; Резван, 2011; Тавровецька, 2017 та ін.) авторів. Дослідження проблеми психології грошей відображені в роботах, присвячених вивченню різних чинників, та представлені в роботах як зарубіжних (Furnham, 1984; Furnham & Murphy, 2019; House, 2020; Lim & Teo, 1997; Prince, 1991; Tang & Gilbert, 1993 та ін.), так і вітчизняних (Зубіашвілі, 2007; Карамушка & Ходакевич, 2017; Паршак, 2020; Сімків, 2011, 2012 та ін.) вчених.

Водночас недостатньо дослідженою є проблема зв'язку життєвих позицій жінок з типами грошових переконань та поведінки, грошовими й соціально-психологічними установками.

**Мета дослідження:** Проаналізувати рівні вираженості життєвих позицій жінок та їх зв'язок з типами грошових переконань й грошовими установками.

**Завдання дослідження.** Дослідження було спрямоване на вирішення таких завдань:

- 1) Дослідити рівні вираженості життєвих позицій жінок.
- 2) Вивчити зв'язок між життєвими позиціями жінок та типами грошових переконань.
- 3) Проаналізувати зв'язок між життєвими позиціями жінок та грошовими установками.

**Методи та організація дослідження.** Для емпіричного дослідження життєвих позицій жінок використовувалась методика Ж. Нау «Вікна у світ» «Особистісні стилі» (Ящук, 2024). Ця методика дає можливість дослідити чотири життєвих установки стосовно себе та інших: («Переможець –Переможець» («Впевнений»); «Той, що програв – Переможець» («Послужливий»); «Переможець – Той, що програв» («Агресивний»); «Той, що програв – Той, що програв» («Байдужий»)), які ґрунтуються на основі концепції екзистенційних позицій Е. Берна (2020). Т. Harris (1967) називає їх «установками життя». І. Stewart & V. Joines (1987) дають таке визначення: життєва позиція – це стійка, внутрішньо усвідомлена система поглядів людини на життя як концепцію, на свою діяльність, а також система ставлень її до суспільства, до самої себе, зумовлена об'єктивним становищем людини у визначеній системі суспільних відносин. Водночас життєва позиція є одним із способів соціалізації особистості, її своєрідною соціальною інтеграцією.

Дослідження типів грошових переконань здійснено за допомогою методики А. Furnham «Шкала грошовий переконань та поведінки» (MBBS) (модифікований варіант М. Сімків) (Сімків, 2012). Ця методика дає можливість дослідити чотири типи грошових переконань та поведінки: грошова одержимість; влада; економність; неадекватна поведінка з грошима.

Для дослідження грошових установок була використана методика Т.Л. Tang «Шкала монетарної етики» (MAS) (модифікований варіант М. Сімків) (Сімків, 2011). Ця методика

дає можливість дослідити грошові установки жінок за шістьма шкалами: гроші як благо, гроші як зло, гроші як засіб досягнення успіху, гроші як чинник поваги до людей, планування видатків, гроші як засіб досягнення свободи та влади.

Обробка результатів здійснювалась методами математичної статистики (описові статистики, кореляційний аналіз за допомогою програми SPSS (версія 22)).

Дослідження проводилось з вересня 2021 року по вересень 2022 року під час карантину, пов'язаного з пандемією COVID-19, та в період повномасштабної війни в Україні.

**Вибірка дослідження.** Вибірку досліджуваних склали 221 особа з різних регіонів України.

За *соціально-демографічними* характеристиками учасники опитування були розподілені так: *за віком*: до 30 років – 13,6%, від 31 до 40 років – 31,7%, від 41 до 50 років – 36,7%, більше 50 років – 18,1%; *за статтю*: 7,2% чоловіків та 92,8% жінок; *за сімейним станом*: неодружені (незаміжні) – 24,4%, розлучені – 21,3%, одружені (заміжні) – 54,3%; *за наявністю дітей*: у 67,4% опитаних є діти, у 32,6% дітей немає; *за місцем народження*: 42,1% народилися у великому місті (мільйоннику), 43,4% у місті, 14,5% народилися в селі або селищі міського типу; *за місцем проживання*: 80,1% проживають у великому місті (мільйоннику), 13,6% проживають у місті, 6,3% проживають в селі або селищі міського типу; *за соціальним походженням*: 4,5% походять із селян, 37,1% – з робітників, із службовців – 50,2% та 8,1% походять з підприємців.

За *соціально-економічними* характеристиками учасники опитування були розподілені так: *за житловими умовами*: 54,3% живуть (самі або зі своєю сім'єю) у власній квартирі або домі, 20,4% проживають (самі або зі своєю сім'єю) з батьками у батьківській квартирі чи домі або з іншими родичами, винаймає житло 25,3%; *за економічним статусом сім'ї*: 4,5% мають низький економічний статус сім'ї, 92,8% – середній та 2,7% мають високий економічний статус; *за рівнем доходу*: 11,8% мають низький, 84,6% – середній, 3,6% мають високий рівень доходу.

За *організаційно-професійними* характеристиками учасники опитування були розподілені так: *за рівнем освіти*: загальну середню та середню спеціальну освіту мають 8,1%, незакінчену вищу – 7,2%, вищу – 84,6%; *за посадою в організації*: не працюють – 3,6%, спеціалісти або працівники – 54,8%, менеджери середньої ланки – 12,7%, менеджери ТОП-рівня – 12,7%, власники компаній – 16,3%; *за загальним трудовим стажем*: ніколи не працювало 3,6%, до 5 років – 5,4%, від 5 до 10 років – 16,3%, понад 10 років – 74,7%; *за стажем роботи в організації, в якій зараз працюють*: не працює – 7,2%, до 5 років – 41,6%, від 5 до 10 років – 23,1%, понад 10 років – 28,1%.

### **Результати дослідження та їх обговорення.**

У процесі виконання **першого завдання дослідження**, спрямованого на дослідження рівнів вираженості життєвих позицій жінок, було встановлено високий, середній та низький рівні вираженості життєвих позицій (Рис. 1).

Дослідження показало, що *найбільш високий рівень вираженості* має життєва позиція «Я ОК – Ви ОК («Впевнений»)» (77,4%). Така життєва позиція проявляється у включенні у взаємодію. Це «здорова позиція», за Е. Берном (2020), яка базується на реальності. Людина бере участь у житті та розв'язанні життєвих проблем. Діє з метою досягнення бажаних для неї вирашних результатів. Реалізує творчий підхід до вирішення завдань. На нашу думку, при надмірній вираженості цієї життєвої позиції людина може бути занадто націленою на досягнення вирашних для неї результатів та втрачати смак буденного життя. *Найбільш низький рівень вираженості* належить життєвій позиції «Я ОК – Ви ОК («Впевнений»)» (0%).

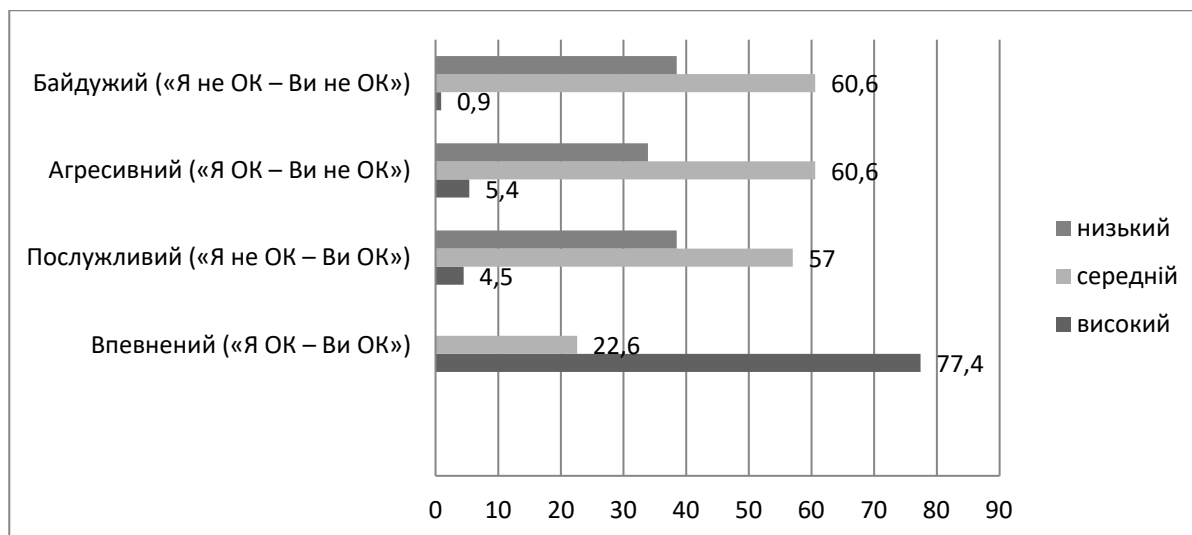


Рис. 1. Рівень вираженості життєвих позицій жінок (у% від загальної кількості опитаних)

Низький рівень вираженості також мають життєві позиції «Я не ОК – Ви ОК («Послужливий»))» (38,5%); «Я не ОК – Ви не ОК («Байдужий»))» (38,5%); «Я ОК – Ви не ОК («Агресивний»))» (33,9%). Це вказує на те, що вони не належать до головної (основної) життєвої позиції піддослідних жінок, а використовуються ситуативно, в залежності від ситуації. Ф.Н. Ernst (2008) зазначає, що «здорові люди використовують кожен з чотирьох способів, принаймні один раз в день», залежно від того, з ким вони спілкуються і в яких ситуаціях перебувають. Н.І. Тавровецька (2017) підкреслює, що своєю моделлю «ОК-Corrall» Ф.Н. Ernst доводив, що люди можуть поводитись відповідно однієї позиції у себе вдома, а потім йти на роботу і бути з іншою позицією з босом, а пізніше в той самий вечір бути знову з іншою позицією з другом або подругою. Дослідниця зазначає, що люди використовують позиції всіх квадрантів діаграми Ф.Н. Ernst «ОК Corral», але у кожного є один улюблений квадрант, в якому вони проводять більшу частину часу при програванні свого життєвого сценарію. Цей квадрант і буде основною позицією, яку людина прийняли в дитинстві.

В цілому в нашому дослідженні всі життєві позиції, окрім позиції «Я ОК – Ви ОК («Впевнений»))», мають середній рівень вираженості: «Я ОК – Ви не ОК («Агресивний»))» (60,6%); «Я не ОК – Ви не ОК («Байдужий»))» (60,6%); «Я не ОК – Ви ОК («Послужливий»))» (57,0%).

Т.А. Harris (1967) зазначає, що життєва позиція (установка) «Я ОК – Ви ОК» усвідомлена та оформлена у слова, в її основі лежать думка, віра та прагнення до дії. На відміну від інших трьох, в основі яких лежать почуття.

Отже, узагальнюючи дані дослідження щодо рівнів вираженості життєвих позицій жінок, можна стверджувати, що жінки, які взяли участь у дослідженні, в основному позитивно спрямовані на взаємодію та перемогу, впевнені у своїх силах та вважають, що оточуючі люди в порядку і здатні до творчої співпраці. Вони також можуть використовувати різні життєві позиції відповідно до обставин, в яких опиняються протягом дня, та бути не лише впевненими, а й агресивними, послужливими та байдужими.

У процесі виконання **другого завдання дослідження**, спрямованого на дослідження зв'язку між життєвими позиціями жінок та типами грошових переконань (грошова одержимість, влада, економічність, неадекватна поведінка з грошима) було встановлено, що життєві позиції загалом пов'язані з типами грошових переконань. З'ясовано, що існує як позитивний, так і негативний статистично значущий зв'язок між життєвими позиціями жінок та типами грошових переконань (табл. 1).

Таблиця 1

**Зв'язок між життєвими позиціями жінок та типами грошових переконань**

Типи грошових переконань	Життєва позиція			
	Впевнений («Я ОК – Ви ОК»)	Послужливий («Я не ОК – Ви ОК»)	Агресивний («Я ОК – Ви не ОК»)	Байдужий («Я не ОК – Ви не ОК»)
Грошова одержимість	<b>-0,186**</b>	0,126	-0,007	<b>0,273**</b>
Влада	<b>-0,206**</b>	0,026	<b>0,301**</b>	0,093
Економність	-0,063	<b>0,225**</b>	<b>-0,164*</b>	0,110
Неадекватна поведінка з грошима	<b>-0,198**</b>	<b>0,317**</b>	<b>-0,137*</b>	<b>0,190**</b>

\* $p < 0,05$ ; \*\*  $p < 0,01$

У процесі дослідження встановлено негативний статистично значущий зв'язок життєвої позиції «Я ОК – Ви ОК («Впевнений»)» з такими типами грошових переконань жінок: «Грошова одержимість» ( $r = -0,186$ ,  $p < 0,01$ ) (табл. 1), «Влада» ( $r = -0,206$ ,  $p < 0,01$ ) (табл. 1); «Неадекватна поведінка з грошима» ( $r = -0,198$ ,  $p < 0,01$ ) (табл. 1).

Суть зв'язку життєвої позиції «Я ОК – Ви ОК («Впевнений»)» з грошовим переконанням «Грошова одержимість» полягає в тому, що чим більше виражена ця життєва позиція, тим менше жінки одержимі грошми. Такі жінки вважають, що гроші – це не єдине, на що можна розраховувати у житті, тому не варто надавати їм великого значення і влади над своїм життям.

Суть зв'язку життєвої позиції «Я ОК – Ви ОК («Впевнений»)» з грошовим переконанням «Влада» полягає в тому, що чим більше виражена ця життєва позиція, тим менше жінки вбачають у грошах владу. Вони не поділяють думку про те, що гроші – це засіб, за допомогою якого можна впливати на людей та досягати своїх цілей.

Зв'язок життєвої позиції «Я ОК – Ви ОК («Впевнений»)» з грошовим переконанням «Неадекватна поведінка з грошима» полягає в тому, що чим більше виражена ця життєва позиція, тим менше жінки неадекватно поводяться з грошми та купують непотрібні речі зі знижками.

Отже, як ми бачимо з результатів дослідження, жінки, які мають життєву позицію «Я ОК – Ви ОК («Впевнений»)» віддають перевагу опорі на себе та свої сили, прагнуть вирішувати життєві завдання через співпрацю та дію й не вбачають у грошах «універсальний засіб для досягнення мрій».

З'ясовано позитивний статистично значущий зв'язок життєвої позиції «Я не ОК – Ви ОК («Послужливий»)» з такими типами грошових переконань: «Економність» ( $r = 0,225$ ,  $p < 0,01$ ) (табл. 1); «Неадекватна поведінка з грошима» ( $r = 0,317$ ,  $p < 0,01$ ) (табл. 1).

Суть зв'язку життєвої позиції «Я не ОК – Ви ОК («Послужливий»)» з грошовим переконанням «Економність» полягає в тому, що чим більше виражена ця життєва позиція, тим більше жінки схильні до економії грошей та обмеження себе у покупках.

Зв'язок життєвої позиції «Я не ОК – Ви ОК («Послужливий»)» з грошовим переконанням «Неадекватна поведінка з грошима» полягає в тому, що чим більше виражена ця життєва позиція, тим більше жінки поводяться з грошми неадекватно. Таким жінкам важко приймати рішення стосовно покупок, вони залюбки витрачають гроші на

інших людей, проте дуже неохоче на себе. Вони можуть відчувати провину, коли витрачають гроші, та купувати непотрібні речі, на які є знижки.

М. James & D. Jongewerd (1978) зазначають, що життєва позиція «Я не ОК – Ви ОК» – це позиція людей, які відчують своє безсилля, коли вони порівнюють себе з іншими, вона призводить до відокремлення від людей, депресії, а в крайньому випадку – до самогубства.

Отже, ймовірно, що такі жінки психологічно принижують своє значення для світу та відповідно позбавляють себе права на самоповагу та дорогі речі. Вони краще щось придбають корисне для сім'ї, дітей та чоловіка, ніж для себе. Таке деструктивне ставлення до себе врешті-решт призводить жінок до депресії.

Встановлено позитивний статистично значущий зв'язок життєвої позиції «Я ОК – Ви не ОК («Агресивний»)» з типом грошових переконань та поведінки «Влада» ( $r=0,301$ ,  $p<0,01$ ) (табл. 1) та негативний статистично значущий зв'язок з такими типами грошових переконань та поведінки: «Економічність» ( $r=-0,164$ ,  $p<0,05$ ) (табл. 1); «Неадекватна поведінка з грошима» ( $r=-0,137$ ,  $p<0,05$ ) (табл. 1).

Суть зв'язку життєвої позиції «Я ОК – Ви не ОК («Агресивний»)» з грошовим переконанням «Влада» полягає в тому, що чим більше виражена така життєва позиція, тим більше жінки схильні до ставлення до грошей як до засобу, за допомогою якого можна впливати на інших людей.

Отже, людина, яка обирає в дитинстві основну життєву позицію «Я ОК – Ви не ОК», завжди буде прагнути бути першою, але водночас вона буде принижувати інших людей. Для такої людини гроші можуть бути хорошим інструментом для впливу і маніпулювання людьми, вони нібито наділяють її певною владою. Саме тому такі люди можуть завзято прагнути посідати лідерські позиції у суспільстві, організації, групі або сім'ї.

Суть зв'язку життєвої позиції «Я ОК – Ви не ОК («Агресивний»)» з грошовим переконанням «Економічність» полягає в тому, що чим більше виражена ця життєва позиція, тим менше жінки схильні до економії грошей. Жінки з такою життєвою позицією мають постійне прагнення вивищення над іншими, адже саме вони є «принцесами», а інші – «жабами», за Е. Берном (2020), тому для них призначено все саме найкраще та дороге, а економія – це для інших.

Суть зв'язку життєвої позиції «Я ОК – Ви не ОК («Агресивний»)» з грошовим переконанням «Неадекватна поведінка з грошима» полягає в тому, що чим більше виражена ця життєва позиція, тим менше жінки поводяться з грошима неадекватно. Такі жінки добре контролюють своє фінансове становище, не купують непотрібні речі, обирають лише саме найкраще для себе.

Проаналізовано позитивний статистично значущий зв'язок життєвої позиції «Я не ОК – Ви не ОК («Байдужий»)» з такими типами грошових переконань: «Грошова одержимість» ( $r=0,273$ ,  $p<0,01$ ) (табл. 1); «Неадекватна поведінка з грошима» ( $r=0,190$ ,  $p<0,01$ ) (табл. 1).

Суть зв'язку життєвої позиції «Я не ОК – Ви не ОК («Байдужий»)» з грошовим переконанням «Грошова одержимість» полягає в тому, що чим більше виражена ця життєва позиція, тим більше жінки схильні до одержимості грошми. Отже, такі жінки постійно відчують потребу у грошах і готові на все заради її примноження. Такі люди думають, що гроші – це єдине, на що можна розраховувати, і вони можуть вирішити всі їхні проблеми.

Суть зв'язку життєвої позиції «Я не ОК – Ви не ОК («Байдужий»)» з грошовим переконанням «Неадекватна поведінка з грошима» полягає в тому, що чим більше виражена така життєва позиція, тим більше жінки схильні до неадекватного поводження з грошми. Вони можуть купувати непотрібні речі лише заради знижок та відчувати провину, коли витрачають гроші, водночас вони можуть некомфортно себе почувати, доки все не витратять.

Отже, жінки з життєвою позицією «Я не ОК – Ви не ОК», з одного боку, наділяють гроші зверхсилою та вважають, що гроші можуть вирішити всі їхні проблеми, а з іншого боку, прагнуть все витратити та відчутти за це провину й розчарування в грошах. Отже, вони підтверджують раннє сценарне рішення про себе та інших «Я не ОК – Ви не ОК» та відчують сценарну «безнадійність». М. James & D. Jongewerd (1978) зазначають, що це позиція тих, хто губить інтерес до життя.

**Третє завдання дослідження** було спрямоване на вивчення зв'язку між життєвими позиціями жінок та грошовими установками (гроші як благо, гроші як зло, гроші як засіб досягнення успіху, гроші як чинник поваги до людей, планування видатків, гроші як засіб досягнення свободи та влади).

Результати кореляційного аналізу свідчать про те, що життєві позиції загалом пов'язані з грошовими установками. Встановлено, що існує як позитивний, так і негативний статистично значущий зв'язок між життєвими позиціями жінок та грошовими установками (табл. 2).

Таблиця 2

**Зв'язок між життєвими позиціями жінок та грошовими установками**

Грошові установки	Життєва позиція			
	Впевнений («Я ОК – Ви ОК»)	Послужливий («Я не ОК – Ви ОК»)	Агресивний («Я ОК – Ви не ОК»)	Байдужий («Я не ОК – Ви не ОК»)
Гроші як благо	<b>-0,202**</b>	0,109	<b>0,177**</b>	0,024
Гроші як зло	0,087	0,013	<b>-0,182**</b>	0,102
Гроші як засіб досягнення успіху	<b>-0,272**</b>	0,061	<b>0,299**</b>	0,128
Гроші як чинник поваги	<b>-0,203**</b>	0,060	<b>0,152*</b>	0,124
Планування видатків	0,029	0,059	-0,055	-0,008
Гроші як засіб досягнення свободи та влади	<b>-0,299**</b>	<b>0,178**</b>	<b>0,207**</b>	0,073

\*p<0,05; \*\* p<0,01

У процесі дослідження встановлено негативний статистично значущий зв'язок життєвої позиції «Я ОК – Ви ОК («Впевнений»)» з такими грошовими установками: «Гроші як благо» (r=-0,202, p<0,01) (табл. 2), «Гроші як засіб досягнення успіху» (r=-0,272, p<0,01) (табл. 2), «Гроші як чинник поваги» (r=-0,203, p<0,01) (табл. 2), «Гроші як засіб досягнення свободи та влади» (r=-0,299, p<0,01) (табл. 2).

Суть зв'язку життєвої позиції «Я ОК – Ви ОК («Впевнений»)» з грошовою установкою «Гроші як благо» полягає в тому, що чим більше виражена така життєва позиція, тим менше жінки наділяють гроші великою цінністю та не вважають їх важливим фактором у своєму житті.

Суть зв'язку життєвої позиції «Я ОК – Ви ОК («Впевнений»)» з грошовою установкою «Гроші як засіб досягнення успіху» полягає в тому, що чим більше виражена



ця життєва позиція, тим менше жінки вважають гроші індикатором особистісної успішності.

Суть зв'язку життєвої позиції «Я ОК – Ви ОК («Вневнений»)» з грошовою установкою «Гроші як чинник поваги» полягає в тому, що чим більше виражена ця життєва позиція, тим менше жінки вважають гроші хорошим засобом для примноження друзів та досягнення поваги у суспільстві.

Щодо зв'язку життєвої позиції «Я ОК – Ви ОК («Вневнений»)» з грошовою установкою «Гроші як засіб досягнення свободи та влади», то її суть полягає в тому, що чим більше виражена така життєва позиція, тим менше жінки вважають гроші засобом для досягнення свободи та влади.

Отже, як ми бачимо, жінки, які мають життєву позицію «Я ОК – Ви ОК», не наділяють гроші особливою силою та владою, натомість вони спираються на власні можливості та на співпрацю. К. Kristiansen & P. Bylund (2005) зазначають, що люди, які живуть в позиції «Я ОК – Ви ОК», орієнтовані на розвиток та сприймають себе як «переможців», які оточені іншими «переможцями», вони проявляють повагу до себе та до оточуючих людей.

Встановлено позитивний статистично значущий зв'язок життєвої позиції «Я не ОК – Ви ОК («Послужливий»)» з грошовою установкою «Гроші як засіб досягнення свободи та влади» ( $r=0,178$ ,  $p<0,01$ ) (табл. 2).

Суть зв'язку життєвої позиції «Я не ОК – Ви ОК («Послужливий»)» з грошовою установкою «Гроші як засіб досягнення свободи та влади» полягає в тому, що чим більше виражена ця життєва позиція, тим більше жінки вважають, що гроші дають можливість здобути особисту незалежність та владу над іншими людьми.

Т.А. Harris (1967) підкреслює, що люди з життєвою позицією «Я не ОК – Ви ОК» прагнуть відповідати вимогам інших. «Наші найкращі люди» – нерідко вони посідають це своє положення завдяки тому, що прагнуть саме таким чином знайти заохочення, адже для них дуже важливо відчуття «Я ОК», хоч на якусь хвилинку. Дослідниця вважає, що вони приречені все життя дертися по гірському схилу: підкоривши одну верхівку, вони раптово виявляють, що перед ними нагромаджується нова. Отже, цілком природно, що для такої людини мають цінність свобода та влада. На її думку, найпростіше все це отримати з допомогою грошей та нарешті звільнитися від болючого відчуття «Я не ОК». Але на жаль завдяки грошам та соціальним досягненням неможливо змінити сценарну життєву установку; на думку Т. А. Harris (1967), вона залишається незмінною: «Що б я не робив, я все одно не в порядку». Отже, лише дослідження та психотерапія життєвих позицій може стати шляхом до змін та побудови нового усвідомленого ставлення до себе та інших, що може бути покладеним в основу побудови нового, усвідомленого плану життя.

З'ясовано позитивний статистично значущий зв'язок життєвої позиції «Я ОК – Ви не ОК («Агресивний»)» з такими грошовими установками «Гроші як благо» ( $r=0,177$ ,  $p<0,01$ ) (табл. 2), «Гроші як засіб досягнення успіху» ( $r=0,299$ ,  $p<0,01$ ) (табл. 2), «Гроші як чинник поваги» ( $r=0,152$ ,  $p<0,05$ ) (табл. 2), «Гроші як засіб досягнення свободи та влади» ( $r=0,207$ ,  $p<0,01$ ) (табл. 2) та негативний статистично значущий зв'язок з грошовою установкою «Гроші як зло» ( $r=-0,182$ ,  $p<0,01$ ) (табл. 2).

Суть зв'язку життєвої позиції «Я ОК – Ви не ОК («Агресивний»)» з грошовою установкою «Гроші як благо» полягає в тому, що чим більше виражена ця життєва позиція, тим більше жінки наділяють гроші великою цінністю та вважають їх важливим фактором у своєму житті.

Суть зв'язку життєвої позиції «Я ОК – Ви не ОК («Агресивний»)» з грошовою установкою «Гроші як засіб досягнення успіху» полягає в тому, що чим більше виражена така життєва позиція, тим більше жінки ставляться до грошей як до засобу досягнення особистих цілей.

Суть зв'язку життєвої позиції «Я ОК – Ви не ОК («Агресивний»)» з грошовою установкою «Гроші як чинник поваги» полягає в тому, що чим більше виражена ця життєва позиція, тим більше жінки ставляться до грошей як до засобу примноження друзів та досягнення поваги у суспільстві.

Суть зв'язку життєвої позиції «Я ОК – Ви не ОК («Агресивний»)» з грошовою установкою «Гроші як засіб досягнення свободи та влади» полягає в тому, що чим більше виражена така життєва позиція, тим більше жінки вважають, що гроші дають можливість людям здобути особисту незалежність та владу над іншими людьми.

Суть негативного статистично значущого зв'язку життєвої позиції «Я ОК – Ви не ОК («Агресивний»)» з грошовою установкою «Гроші як зло» полягає в тому, що чим більше виражена ця життєва позиція, тим менше жінки вважають гроші даремними та соромними й не схильні економити кожен копійку.

К. Kristiansen & P. Vylund (2005) підкреслюють, що люди з позицією «Я ОК – Ви не ОК» вважають інших людей зовсім непотрібними, а іноді навіть загрозовими. Підозрілість спонукає їх до постійного контролю над ситуацією та стає причиною стресу. Життя для таких людей – безкінечна битва, адже «виграти» можливо, лише якщо інші «програють». Така установка неминуче призводить людей до того або іншого ступеня агресивності.

Слід зазначити, що життєва позиція «Я ОК – Ви не ОК («Агресивний»)» має найбільшу кількість зв'язків з грошовими установками, що свідчить про особливу важливість грошей в житті жінок з такою життєвою позицією.

Статистично значущих зв'язків між життєвою позицією «Я не ОК – Ви не ОК («Байдужий»)» та грошовими установками жінок не виявлено.

#### **Висновки:**

1. Виявлено високій і низький рівні вираженості життєвих позицій «Я ОК – Ти ОК («Впевнений»)»; «Я не ОК – Ти ОК («Послужливий»)»; «Я ОК – Ти не ОК («Агресивний»)»; «Я не ОК – Ти не ОК («Байдужий»)». Дослідження показало, що всі життєві позиції, окрім позиції «Я ОК – Ви ОК («Впевнений»)», мають середній рівень. Загалом можна стверджувати, що жінки, які взяли участь у дослідженні, в основному позитивно спрямовані на взаємодію та перемогу, впевнені у своїх силах та вважають, що оточуючі люди в порядку і здатні до творчої співпраці.

2. У процесі дослідження з'ясовано зв'язок між життєвими позиціями жінок «Я ОК – Ти ОК («Впевнений»)»; «Я не ОК – Ти ОК («Послужливий»)»; «Я ОК – Ти не ОК («Агресивний»)»; «Я не ОК – Ти не ОК («Байдужий»)» та типами грошових переконань (грошова одержимість, влада, економність, неадекватна поведінка з грошима):

- чим більше виражена життєва позиція «Я ОК – Ви ОК («Впевнений»)», тим менше жінки одержимі грошима, менше вбачають у грошах владу, менше неадекватно поведуться з грошима;

- чим більше виражена життєва позиція «Я не ОК – Ви ОК («Послужливий»)», тим більше жінки схильні до економії грошей, більше поведуться з грошима неадекватно;

- чим більше виражена життєва позиція «Я ОК – Ви не ОК («Агресивний»)», тим більше жінки схильні до ставлення до грошей як до засобу влади, менше схильні до економії грошей, менше поведуться з грошима неадекватно;

- чим більше виражена життєва позиція «Я не ОК – Ви не ОК («Байдужий»)», тим більше жінки схильні до одержимості грошима, більше схильні до неадекватного поводження з грошима.

3. Встановлено зв'язок між життєвими позиціями жінок «Я ОК – Ти ОК («Впевнений»)»; «Я не ОК – Ти ОК («Послужливий»)»; «Я ОК – Ти не ОК («Агресивний»)»; «Я не ОК – Ти не ОК («Байдужий»)» та грошовими установками (гроші як благо, гроші як зло, гроші як засіб досягнення успіху, гроші як чинник поваги до людей, планування видатків, гроші як засіб досягнення свободи та влади):

- чим більше виражена життєва позиція «Я ОК – Ви ОК («Впевнений»)), тим менше жінки наділяють гроші великою цінністю, тим менше вони вважають гроші індикатором особистісної успішності, менше вважають гроші хорошим засобом для примноження друзів та досягнення поваги у суспільстві, менше вважають гроші засобом для досягнення свободи та влади;
- чим більше виражена життєва позиція «Я не ОК – Ви ОК («Послужливий»)), тим більше жінки вважають, що гроші дають можливість здобути особисту незалежність та владу над іншими людьми;
- чим більше виражена життєва позиція «Я ОК – Ви не ОК («Агресивний»)), тим більше жінки наділяють гроші великою цінністю та вважають їх важливим фактором у своєму житті, більше ставляться до грошей як до засобу досягнення особистих цілей, більше ставляться до грошей як до засобу примноження друзів та досягнення поваги у суспільстві, більше вважають, що гроші дають можливість людям здобути особисту незалежність та владу над іншими людьми, менше вважають гроші даремними та соромними та не схильні економити кожному копійку;
- статистично значущих зав'язків між життєвою позицією «Я не ОК – Ви не ОК («Байдужий»)) та грошовими установками жінок не виявлено.

**Перспективи подальших досліджень** полягають у розробці семінарських занять та тренінгів для жінок щодо дослідження своїх життєвих позицій та їх впливу на ставлення до себе, до інших людей та до грошей, а також усвідомлення впливу життєвих позицій на: 1) ефективність роботи в командах та організаціях; 2) досягнення особистих фінансових завдань.

### Література

1. Берн, Е. (2020). *Що ти кажеш після привітання? Психологія людської долі*. Книжковий клуб «Клуб сімейного дозвілля».
2. Зубіашвілі, І. К. (2007). Проблема монетарних відносин особистісно зрілих людей у сучасній психології. *Наукові записки Інституту психології ім. Г. С. Костюка АПН України*, 32, 116–123.
3. Карамушка, Л.М., & Ходакевич, О.Г. (2017). *Психологічні особливості ставлення студентської молоді до грошей*. КНЕУ.
4. Іванова, О. (2019). Поняття «професійна позиція» у науковій дискусії. *Молодь і ринок*, 1 (168), 130-135.
5. Мельник, О. (2018). Життєва, соціальна, громадянська позиції особистості: компаративний аналіз. *Науковий вісник Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки*. Розділ І. Філософська антропологія і філософія культури, 11 (384), 33-38.
6. Паршак, О.І. (2018). Методики для дослідження ставлення до грошей персоналу комерційних організацій. *Організаційна психологія. Економічна психологія*. 2 (13), 93–99.
7. Паршак, О. І. (2020). Оцінка персоналом комерційних організацій ролі грошей у його життєдіяльності: зв'язок із психологічними та організаційно-функціональними характеристиками організацій. *Актуальні проблеми психології*: зб. наук. пр. Інституту психології імені Г. С. Костюка АПН України, Т.1, 57, 92-100.
8. Резван, О. (2011). Проблема рефлексивності у формуванні особистої життєвої позиції. *Педагогіка і психологія*, 40 (3), 30-36.
9. Савченко, О., & Михно, Т. (2023). Переживання соціальної напруженості в українському суспільстві: методики діагностики. *Організаційна психологія. Економічна психологія*, 2-3 (29), 86-94.
10. Сімків, М.В. (2011). Адаптація модифікованого українського варіанта методики Т. Танга «Шкала грошової етики» (ШГЕ). *Практична психологія та соціальна робота*, 2, 22-26.
11. Сімків, М.В. (2012). Модифікований варіант методики А. Фернема «Шкала грошових уявлень та поведінки». *Освіта регіону*, 2, 295-301.
12. Сімків, М. В. (2012). Суб'єктивний контроль як чинник ставлення до грошей у жінок. *Проблеми загальної та педагогічної психології*: зб. наук. пр. Інституту психології імені Г. С. Костюка АПН України, 12, Т. 1, 541–551.
13. Тавровецька, Н. І. (2017). Життєва позиція особистості в трансактному аналізі. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. Серія Психологічні науки. 6, Т. 1, 111-117.
14. Ящук, Р. (2024). *Робочі матеріали: перший рік в ТА: посібник*. Діюніс плюс.
15. Cornell, W. F., Graaf A., Newton, T., & Thunnissen, M. (2016). *Into TA. A Comprehensive Textbook on Transactional Analysis*. Karnac.
16. Ernst, F (1971). The OK Corral: The grid for get-on-with. *Transactional Analysis Journal*, 1 (4), 33-42.

17. Furnham, A. (1984). Many sides to the coin: the psychology of money usage. *Personality and Individual Differences*, 5, 5, 501-509.
18. Furnham, A., & Murphy, T. (2019) Money types, money beliefs, and financial worries: An Australian study. *Australian Journal of Psychology*, 71 (2), 193-199.
19. Harris, T.A. (1967). *I'm OK – You're OK*. Harper & Row.
20. Hay, J. (1992). *Transactional analysis for trainers*. McGraw-Hill Co Ltd.
21. House, M. (2020). *The Psychology of Money. Timeless lessons on wealth, greed, and happiness*. Harriman House Publishing.
22. James, M., & Jongewerd, D. (1978). *Born to Win. Transactional Analysis with Gestalt Experiments*. New American Library.
23. Kristiansen, K., & Bylund, P. (2005). *Interacting: TA in Business*. Samspel.
24. Lim, V. K., & Teo, T. S. (1997). Sex, money and financial hardship: an empirical study of attitudes towards money among undergraduates in Singapore. *Journal of Economic Psychology*, 18, 369-386.
25. Prince, M. (1995). Gender and money attitude of young adults. *Proceedings of the Conference on Gender and Consumer Behavior*, 284-291.
26. Stewart, I., & Joines, V. (1987). *TA Today: A New Introduction to Transactional Analysis*. Lifespace Publishing.
27. Tang, T. L., & Gilbert, P. R. Attitude toward money as related to intrinsic and extrinsic job satisfaction, stress and work-related attitudes. *Personality and Individual Differences*, 19, 3, 327-332.
28. Steiner, C. (1974). *Scripts People Live: Transactional Analysis of Life Scripts*. Grove.
29. Stewart, I., & Joines, V. (1987). *TA Today: A New Introduction to Transactional Analysis*. Lifespace Publishing.
30. White, T. (2004). Life Positions. *Transactional Analysis Journal*, 24 (4), 269-276.

### References

1. Bern, E. (2020). *Scho ty kazhesh pislya pryvitannya? Psykhologia lyudskoyi doli [What do you say after greeting? Psychology of human destiny]*. Knyzhkovy klub «Klub simeinogo dozvillya». [In Ukrainian]
2. Zubiashvili, I. K. (2007). Problema monetarnykh vidnosyn osobystisno zriylkh lyudei u suchasniy psykhologiyi [The problem of monetary relations of personally mature people in modern psychology]. *Naukovi zapysky Instytutu psykhologiyi im. G. S. Kostyuka APN Ukrainy*, 32, 116-123. [In Ukrainian]
3. Karamushka, L. M., & Khodakevych, O. G. (2017). *Psykhologichni osoblyvosti stavlennya studentskoyi molodi do groshei [Psychological features of students attitudes to money]*. KNEU. [In Ukrainian]
4. Ivanova, O. (2019). Ponyattya «profesiina pozytsia» u naukovii dyskusiyi [The concept of "professional position" in scientific discussion]. *Molod i rynek*, 1(168), 130-135. [In Ukrainian]
5. Melnyk, O. (2018). Zhyttyeva, sotsialna, gromadyanska pozytsiyyi osobystosti: komparatyvny analiz [Life, social, and civic positions of the individual: a comparative analysis]. *Naukovyi visnyk Skhidnoyevropeyskogo natsionalnogo universytetu imeni Lesi Ukrainky. Rozdil I. Filosofska antropologia i filozofia kultury*, 11(384), 33-38. [In Ukrainian]
6. Parshak, O. I. (2018). Metodyky dlya doslidzhennya stavlennya do groshei personalu komertsiiynykh organizatsii [Tools for researching attitudes to money of the personnel of commercial organizations]. *Organizatsiina psykhologia. Ekonomichna psykhologia*. 2 (13), 93-99. [In Ukrainian]
7. Parshak, O. I. (2020). Otsinka personalom komertsiiynykh organizatsii roli groshei u iogo zhyttyedialnosti: zvyazok iz psykhologichnyimi ta organizatsiino-funktsionalnyimi kharakterystykami organizatsii [Assessment by the personnel of commercial organizations of the role of money in their life: relationship with psychological, organizational, and functional characteristics of organizations]. *Aktualni problemy psykhologii*. G.S. Kostiuk Institute of Psychology, V.1, 57, 92-100. [In Ukrainian]
8. Rezvan, O. (2011). Problema refleksyvnosti u formuvanni osobystoyi zhyttyevoyi pozytsii [The problem of reflexivity in forming a personal life position]. *Pedagogika i psykhologia*, 40 (3), 30-36. [In Ukrainian]
9. Savchenko, O., & Mykhno, T. (2023). Perezhyvannya sotsialnoyi napruzhenosti v ukrainskomu suspilstvi: metodyky diagnostyky [Experiencing social tension in Ukrainian society: methods of diagnosis]. *Organizatsiina psykhologia. Ekonomichna psykhologia*, 2-3 (29), 86-94. [In Ukrainian]
10. Simkiv, M. V. (2011). Adaptatsia modyfikovanogo ukrainomovnogo varianta metodyky T. Tanga «Shkala groshovoyi etyky» (ShGE) [Adaptation of the modified Ukrainian-language version of T. Tang's Money Ethics Scale (MES)]. *Praktychna psykhologia ta sotsialna robota*, 2, 22-26. [In Ukrainian]
11. Simkiv, M. V. (2012). Modyfikovany variant metodyky A. Fernema «Shkala groshovykh uyavlen ta povedinky» [A modified version of A. Furnhams Money Perceptions and Behavior Scale]. *Osvita regionu*, 2, 295-301. [In Ukrainian]
12. Simkiv, M. V. (2012). Subyektivny kontrol yak chynnyk stavlennya do groshei u zhinok [Subjective control as a factor in womens attitude to money]. *Problemy zagalnoyi ta pedagogichnoyi psykhologiyi: collection of works of G. S. Kostiuk Institute of Psychology*, 12, V. 1, 541-551. [In Ukrainian]
13. Tavrovska, N. I. (2017). Zhyttyeva pozytsia osobystosti v transaktnomu analizi [Life position of the individual in transactional analysis]. *Naukovy visnyk Khersonskogo derzhavnogo universytetu. Seria Psykhologichni nauky*. 6, V. 1, 111-117. [In Ukrainian]

14. Yaschuk, R. (2024). *Robochi materialy: pershy rik v TA [Work materials: the first year in TA]*. Dionis plyus. [In Ukrainian]
15. Cornell, W. F., Graaf A., Newton, T., & Thunnissen, M. (2016). *Into TA. A Comprehensive Textbook on Transactional Analysis*. Karnac.
16. Ernst, F (1971). The OK Corral: The grid for get-on-with. *Transactional Analysis Journal*, 1 (4), 33-42.
17. Furnham, A. (1984). Many sides to the coin: the psychology of money usage. *Personality and Individual Differences*, 5, 5, 501-509.
18. Furnham, A., & Murphy, T. (2019) Money types, money beliefs, and financial worries: An Australian study. *Australian Journal of Psychology*, 71 (2), 193-199.
19. Harris, T. A. (1967). *I'm OK - You're OK*. Harper & Row.
20. Hay, J. (1992). *Transactional analysis for trainers*. McGraw-Hill Co Ltd.
21. House, M. (2020). *The Psychology of Money. Timeless lessons on wealth, greed, and happiness*. Harriman House Publishing.
22. James, M., & Jongewerd, D. (1978). *Born to Win. Transactional Analysis with Gestalt Experiments*. New American Library.
23. Kristiansen, K., & Bylund, P. (2005). *Interacting: TA in Business*. Samspel.
24. Lim, V. K., & Teo, T. S. (1997). Sex, money and financial hardship: an empirical study of attitudes towards money among undergraduates in Singapore. *Journal of Economic Psychology*, 18, 369-386.
25. Prince, M. (1995). Gender and money attitude of young adults. *Proceedings of the Conference on Gender and Consumer Behavior*, 284-291.
26. Stewart, I., & Joines, V. (1987). *TA Today: A New Introduction to Transactional Analysis*. Lifespace Publishing.
27. Tang, T. L., & Gilbert, P. R. Attitude toward money as related to intrinsic and extrinsic job satisfaction, stress and work-related attitudes. *Personality and Individual Differences*, 19, 3, 327-332.
28. Steiner, C. (1974). *Scripts People Live: Transactional Analysis of Life Scripts*. Grove.
29. Stewart, I., & Joines, V. (1987). *TA Today: A New Introduction to Transactional Analysis*. Lifespace Publishing.
30. White, T. (2004). Life Positions. *Transactional Analysis Journal*, 24 (4), 269-276.

### Відомості про автора

**Клименко Наталія Геннадіївна**, докторка філософії в галузі психології, наукова співробітниця лабораторії організаційної та соціальної психології Інституту психології імені Г.С. Костюка НАПН України, м. Київ, Україна.

**Klymenko, Nataliia**, PhD, scientific researcher of the Laboratory of organizational and social psychology of the G.S. Kostiuk Institute of psychology of the NAES of Ukraine, Kyiv, Ukraine.

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-1897-3201>

E-mail: [nk.psychol@gmail.com](mailto:nk.psychol@gmail.com)

Отримано 30 вересня 2024 р.

Рецензовано 21 жовтня 2024 р.

Прийнято 23 жовтня 2024 р.