

**НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ ПЕДАГОГІЧНИХ НАУК УКРАЇНИ  
ІНСТИТУТ ПСИХОЛОГІЇ імені Г. С. КОСТЮКА**

Кваліфікаційна наукова  
праця на правах рукопису

**КЛИМЕНКО НАТАЛІЯ ГЕННАДІЇВНА**

УДК 159.922-055.2:336.74(043.3)

**ОСОБИСТІСНО-ПРОФЕСІЙНІ СТИЛІ ПОВЕДІНКИ ЯК ЧИННИК  
СТАВЛЕННЯ ЖІНОК ДО ГРОШЕЙ**

053 Психологія

05 Соціальні та поведінкові науки

Подається на здобуття наукового ступеня доктора філософії

Дисертація містить результати власних досліджень. Використання ідей,  
результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело

\_\_\_\_\_ Клименко Н.Г.

Науковий керівник: \_\_\_\_\_ Карамушка Людмила Миколаївна,  
дійсний член НАПН України, доктор психологічних наук, професор

Київ – 2024

## АНОТАЦІЯ

**Клименко Н. Г. Особистісно-професійні стилі поведінки як чинник ставлення жінок до грошей.** – Кваліфікаційна наукова робота на правах рукопису.

*Дисертація на здобуття наукового ступеня доктора філософії у галузі знань 05 – соціальні та поведінкові науки, спеціальність 053 – психологія. – Інститут психології імені Г. С. Костюка НАПН України, Київ, 2024.*

У дисертації теоретично обґрунтовано й експериментально вивчено особистісно-професійні стилі поведінки як чинника ставлення жінок до грошей. Дослідження цієї проблеми сприятиме формуванню усвідомленого ставлення жінок до грошей.

Дисертація складається зі вступу, трьох розділів, висновків, додатків, списку використаних джерел.

У *першому розділі* розкрито *теоретико-методологічні засади дослідження*.

Визначено, що поняття «гроші» має міждисциплінарний характер і є предметом аналізу багатьох наук. Психологічні аспекти грошей вивчаються в галузі економічної психології. Підкреслено важливість грошей для соціальної взаємодії людини. Наголошено, що якщо людина не має сформованих уявлень про сутність грошей або має неадекватні грошові установки, не має навичок поводження з грошима, то така людина може мати суттєві складнощі зі включенням у соціальну взаємодію в суспільстві.

Досліджено поняття «ставлення до грошей» як компонента цілісної системи ставлень особистості та його зв'язок з життєвим сценарієм жінок. Означені основні підходи до вивчення способів формування ставлення до грошей. Проаналізовано чинники ставлення до грошей, які відносяться до трьох рівнів: макрорівень, мезорівень та мікрорівень. Особлива увага спрямована на «внутрішні» чинники мікрорівня.

Спираючись на концепції, які стосуються ставлення особистості до грошей (Furnham, 1984; Tang, 1993), було покладено в основу нашого

дослідження такі визначення: *грошові переконання* – це певні уявлення, ідеї та знання, що стали мотивами поведінки людини в ситуації з приводу грошей та визначають її суб'єктивне ставлення до грошей; *грошові установки* – неусвідомлена готовність, схильність особистості певним чином сприймати, розуміти або діяти в ситуації з приводу грошей відповідно до минулого досвіду.

З урахуванням наявних в літературі розробок виділено такі структурні компоненти ставлення жінок до грошей, які відносяться до типів *грошових переконань* (грошова одержимість; влада; економність; неадекватна поведінка з грошима) та типів *грошових установок* (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), які формуються в результаті накопичення досвіду поводження з грошима та взаємодії з іншими людьми з приводу грошей.

Проаналізовано вплив гендерних стереотипів на ставлення жінок до грошей, особливості жіночих життєвих сценаріїв та стереотипів щодо працюючих жінок. Вивчено види домашнього насильства, жертвами якого найчастіше стають жінки (фізичне, психологічне, економічне та сексуальне). Зроблений акцент на економічному домашньому насильстві.

Також розглянуті особливості впровадження практик гендерно-орієнтованого підходу в психологічному супроводі персоналу організацій.

На основі робіт зарубіжних та вітчизняних авторів визначено зміст та особливості особистісно-професійних стилів поведінки жінок, проаналізовано основні підходи до вивчення особистісно-професійних стилів, детально розглянуті концепції транзакційного аналізу, на яких ґрунтуються кожний стиль поведінки. Так, зазначено, що *особистісні стилі* ґрунтуються на концепції «Его-станів» Е. Верне (1961), згідно якої кожному зі станів «Я» відповідають відповідні думки, відчуття та поведінка, які проявляються у взаємодії з іншими людьми (п'ять різновидів станів «Я»). Показано, що *робочі стилі* ґрунтуються на концепції «драйверів» Т. Kahler (1975), згідно якої

«драйвери» – це несвідомі спроби поводитися так, щоб отримати визнання іншими, які проявляються у поведінці як несвідомі моделі сценарної поведінки в особистісній та професійній сферах (п'ять різновидів драйверної поведінки). Також доведено, що *життєві стилі* ґрунтуються на концепції «життєвих позицій» Е. Верне (1961), за якою життєва позиція – це стійка, внутрішньо усвідомлена система поглядів людини на життя як концепцію, на свою діяльність, на ставлення до суспільства, до себе та світу, в якому вона живе (чотири життєві позиції («екзистенційні позиції», «установки життя»)). Отже, в основі поняття «особистісно-професійні стилі поведінки» лежать три ґрунтовні концепції транзакційного аналізу («Его-станів», «Драйверів», «Життєвих позицій»). Визначено, що *особистісно-професійні стилі поведінки* являють собою прийняту людиною систему поглядів на життя та своє місце в ньому, яка базується на прийнятих в дитинстві рішеннях в процесі взаємодії з близькими та значущими людьми, та проявляється в певній моделі поведінки в процесі життєдіяльності й соціальній взаємодії з іншими людьми. Відповідно до теорії і практики транзакційного аналізу такі стилі поведінки закарбовані в життєвий сценарій особистості, який формується у віці до 7 років.

Обґрунтовано, що особистісно-професійні стилі поведінки жінок є важливим чинником, який впливає на формування ставлення жінок до грошей. Акцентовано, що розуміння своїх особистісно-професійних стилів поведінки може допомогти жінці відкоригувати деструктивні патерни своєї поведінки, вийти за межі гендерних стереотипів та сценарних обмежень, а також свідомо спрямувати свої дії на досягнення соціального та професійного благополуччя.

Побудовано *«Теоретичну модель особистісно-професійних стилів поведінки як чинника ставлення жінок до грошей»*, яка включає такі змістовно-сміслові блоки: 1) ставлення жінок до грошей, його структурні компоненти (типи грошових переконань; типи грошових установок); 2) особистісно-професійні стилі поведінки жінок (особистісні стилі; робочі стилі; життєві стилі).

У *другому розділі* представлено результати констатувального етапу дослідження.

Дослідження проводилось за допомогою «Комплексу методик для дослідження особистісно-професійних стилів поведінки як чинника ставлення жінок до грошей». Комплекс включає три групи методик, які дають можливість діагностувати такі показники: а) грошові переконання та грошові установки жінок; б) особистісно-професійні стилі поведінки жінок; в) характеристики жінок.

На *першому підтані* вивчалось ставлення жінок до грошей (досліджувались типи грошових переконань та типи грошових установок) та їх вираженість у різних категорій жінок.

Зокрема, у процесі емпіричного дослідження виявлено, що для опитаних характерний середній рівень вираженості всіх типів грошових переконань (грошова одержимість; влада; економність; неадекватна поведінка з грошима) та типів грошових установок (гроші як благо; гроші як засіб досягнення успіху; гроші як засіб досягнення свободи та влади; гроші як чинник поваги; планування видатків; гроші як зло). Водночас окреслено певні особливості ставлення жінок до грошей, що можуть бути певними «зонами розвитку»: а) виявлено знецінення важливості грошей; б) спостерігається тенденція до неекономного поводження з грошима; в) зафіксовано сприйняття грошей як блага у переважній кількості жінок; г) констатовано певну ідеалізацію позитивного боку та відсутність бачення «тіньового» боку грошей; д) виявлено низький рівень планування видатків.

Було виявлено, що ставлення жінок до грошей має статистично значущий зв'язок, як позитивний, так і негативний, з різними категоріями жінок.

З'ясовано, що молоді жінки більш економні у витрачанні грошей, ніж жінки, старші за віком; спостерігається зменшення економії грошей у заміжніх жінок; з наявністю дітей зменшується схильність до економії грошей; жінки, які винаймають житло, мають більшу схильність до «грошової одержимості»;

жінки з вищим рівнем освіти більш схильні вважати, що гроші – це засіб примноження друзів, поваги у суспільстві; жінки, які обіймають більш високі посади в організації, не схильні ставитись до грошей як до зла та інше.

*Другий підетап* дослідження було присвячено вивченню особистісно-професійних стилів поведінки жінок (дослідження «особистісних стилів», «робочих стилів», «життєвих стилів») та їх зв'язку зі ставленням жінок до грошей (типами грошових переконань; типами грошових установок).

Емпіричне дослідження рівня вираженості *особистісних стилів* жінок встановило наявність високого, середнього та низького рівнів вираженості особистісних стилів поведінки жінок. Високі рівні вираженості мають такі особистісні стилі: «Функціональний дорослий», «Природна дитини» і «Батько-вихователь», що може свідчити про схильність опитаних жінок до аналізу ситуації «тут і зараз», творчого самовираження та схильності піклуватися про інших. Більш низький рівень вираженості мають «Батько-контролер» та «Адаптивна дитина», що може свідчити про складнощі в структуруванні різних процесів та адаптації до нових умов життя.

У процесі дослідження рівня вираженості *робочих стилів* виявлено їх високий, середній і низький рівні. Дослідження показало, що провідними робочими стилями жінок є «Будь досконалим» та «Радуй інших», що може бути виражено у висуванні надмірних вимог до себе та прагненні задовольнити потреби інших людей, навіть за рахунок своїх потреб, що довгий час підтримувалося гендерними стереотипами суспільства про жіночу жертвовність. Відмічено низький рівень вираженості робочого стилю «Будь сильним», що може виражатися в небажанні напружуватись та витримувати великі професійні навантаження.

Визначено рівні вираженості *життєвих стилів жінок*. Жінки, які взяли участь у дослідженні, в основному мають позитивну спрямованість на взаємодію та перемогу, впевненість у своїх силах. Вони також можуть використовувати різні життєві стилі відповідно до обставин, в яких опиняються протягом дня, та бути не лише впевненими, а й агресивними,

послужливими та байдужими. У процесі дослідження виявлено, що найбільш високий рівень вираженості має життєвий стиль «Я Ок – Ви Ок (Впевнений)».

Виявлено статистично значущий зв'язок, як позитивний, так і негативний, між особистісно-професійними стилями поведінки жінок, а саме: *особистісними стилями* («Батько-контролер»; «Батько-вихователь»; «Функціональний дорослий»; «Природна дитина»; «Адаптивна дитина»); *робочими стилями* («Будь досконалим», «Радуй інших», «Намагайся», «Будь сильним», «Поспішай»); *життєвими стилями* («Я Ок – Ви Ок (Впевнений)»; «Я не Ок – Ви Ок (Послужливий)»; «Я Ок – Ви не Ок (Агресивний)»; «Я не Ок – Ви не Ок (Байдужий)» та типами *грошових переконань* (грошова одержимість; влада; економність; неадекватна з поведінка грошима) і типами *грошових установок* (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).

У *третьому розділі* викладено результати формувального етапу дослідження.

У процесі *формувального етапу дослідження* було розроблено й апробовано тренінгову програму «Психологія ставлення жінок до грошей».

Тренінгова програма складалася із 5 *тренінгових сесій*: «Сутність грошей та роль грошових переконань у життєдіяльності особистості»; «Роль життєвої позиції у формуванні ставлення жінок до грошей»; «Вплив особистісних та робочих стилів поведінки жінок на їх ставлення до грошей»; «Гендерні аспекти ставлення до грошей»; «Гроші як складова сценарію організації».

Кожна із тренінгових сесій складалась із трьох блоків відповідно до технологічного підходу Л. Карамушки (2022): а) змістовно-сміслового (орієнтований переважно на оволодіння знаннями про зміст грошей та їх функції, про особистісно-професійні стилі поведінки, про гендерні аспекти ставлення до грошей, гроші в контексті організаційної культури (сценарія організації); б) діагностичного (орієнтований переважно на аналіз жінками

власного ставлення до грошей, особливостей своїх особистісно-професійних стилів поведінки, власних гендерних стереотипів з природи грошей); в) корекційно-розвивального (орієнтований переважно на оволодіння жінками уміннями та навичками, необхідними для усвідомленого ставлення до грошей).

Результати експериментального впровадження тренінгу «Психологія ставлення жінок до грошей» свідчать про його ефективність та доцільність впровадження для формування усвідомленого ставлення жінок до грошей в організаціях та психологічних проєктах по роботі з жінками. Окрім того, отримані дані можуть застосовуватися психологами для проведення індивідуальних консультацій та терапевтичних груп з метою формування усвідомленого ставлення жінок до грошей.

*Наукова новизна роботи* полягає в тому, що *вперше*: визначено зміст та основні складові ставлення до грошей у жінок; розкрито сутність, види та роль особистісно-професійних стилів у формуванні ставлення жінок до грошей; досліджено зв'язок різних видів особистісно-професійних стилів поведінки зі ставлення жінок до грошей; розроблено тренінгову програму для формування усвідомленого ставлення жінок до грошей; *уточнено*: зміст та чинники ставлення жінок до грошей; *поглиблено уявлення* про тренінгові програми формування усвідомленого ставлення особистості до грошей.

*Практичне значення* роботи полягає у тому, що отримані в результаті дослідження дані можуть бути використані для проведення тренінгів для жінок, які працюють в організаціях (державних, комерційних, громадських), в терапевтичних групах для жінок та в індивідуальному консультуванні жінок з метою формування усвідомленого ставлення до грошей. Окрім того, результати дослідження можуть бути використані в процесі викладання курсів «Економічна психологія», «Організаційна психологія», «Психологія грошей», «Гендерна психологія» та «Психологія підприємницької діяльності» в закладах вищої та післядипломної освіти для психологічної підготовки психологів та менеджерів організацій.



**Ключові слова:** гроші, психологія грошей, ставлення до грошей, грошові переконання, грошові установки, чинники ставлення до грошей, монетарна соціалізація, монетарна культура, економічна культура, економічна соціалізація, споживацька поведінка, жінки, гендер, гендерні стереотипи, гендерна психологія, організаційна культура, сценарій організації, самоефективність, особистісно-професійні стилі поведінки, драйвер, егостани, життєві позиції, транзакційний аналіз, психологічна гнучкість, довіра, довіра до себе, недовіра до себе, тренінгова програма, війна.

## SUMMARY

**Klymenko, N. G. Personal and professional behavior styles as a factor in women's attitude to money.** - A qualifying scientific work, manuscript.

*A thesis for the scientific degree of Doctor of Philosophy in the field of knowledge 05 - social and behavioral sciences, specialty 053 - psychology. – G. S. Kostiuk Institute of Psychology of the National Academy of Educational Sciences of Ukraine, Kyiv, 2024.*

The thesis theoretically substantiates and experimentally studies personal and professional behavior styles as a factor in women's attitude to money. This study will contribute to the development of women's conscious attitude to money.

The thesis consists of an introduction, three chapters, conclusions, appendices, and a list of references.

The *first chapter* reveals the theoretical and methodological foundations of the research.

It was determined that the concept of «money» has an interdisciplinary character and is the research subject of many sciences. Psychological aspects of money are studied in the field of economic psychology. It is emphasized that money plays an important role in personal social interactions, because if a person does not have well-formed ideas about money or has inadequate money attitudes, or does not have developed skills in handling money, then this person may have significant difficulties with social interactions.

The concept of «attitude towards money» as a component of a system of personal attitudes and its relationship with women's life scenarios were studied. The main approaches to the study of ways of development of the attitude to money were defined. The factors in attitude to money were analyzed at the macro, meso, and micro levels. Special attention was given to «internal» micro-level factors.

Based on the concepts related to the individual's attitude to money (A. Furnham, 1984 and T. Tang, 1993), the following definitions were used as the basis of this research: money beliefs are certain ideas and knowledge that act as personal motives in money-related situations and determine personal subjective attitude to money; money attitudes are an unconscious personal readiness, an individual's tendency to perceive, understand, and/or act in a certain way regarding money in accordance with the personal past experience.

Based on the available scientific literature, the following components of women's attitudes to money, which were formed as a result of personal experience in handling money and interacting with other people about money, were highlighted: money obsession, power, frugality, and inadequate money behavior, which belonged to money beliefs, and money as good, money as evil, money as a means of success achieving, money as a respect factor, planning expenses, money as a freedom and power factor, which belonged to money attitude types. The impact of gender stereotypes on women's attitudes to money, the features of women's life scenarios and stereotypes about working women were analyzed. The types of domestic violence (physical, psychological, economic and sexual) against women were studied, with the emphasis on economic domestic violence.

The gender-oriented approach to the psychological help for employees was also considered.

Based on the works of foreign and Ukrainian authors, the content and features of the personal and professional behavior styles of women were defined, the main approaches to the study of personal and professional styles were analyzed, and the concepts of transactional analysis, which each behavior style was based on, were considered in detail. Thus, it was stated that personal styles are based on the concept

of «Ego-states» by E. Berne (1961), according to which each of the «I» states corresponds to the respective thoughts, feelings and behaviors that are manifested when interacting with other people (five varieties of «I»). It was also shown that work styles are based on the concept of «drivers» by T. Kahler (1975), according to which «drivers» are unconscious attempts to behave in such a way as to gain recognition from others and are manifested in as unconscious models of scripted behavior in personal and professional activities (five types of driving behavior). It was also demonstrated that life styles are based on the concept of «life positions» by E. Berne (1961), according to which a life position is a stable, internally realized system of a person's views on their life as a concept, on their activities, attitudes to the society, themselves and the world (the so-called four life positions, or existential positions, or life settings). Thus, the concept of «personal and professional behavior styles» is based on three fundamental concepts of transactional analysis («Ego-states», «Drivers», and «Life positions»). It was determined that personal and professional behavior styles represent a person's accepted system of views on life and their place in it, which is based on decisions made in childhood when interacting with close and significant people, and which is manifested in a certain pattern of behavior. According to the theory and practice of transactional analysis, these behavior styles are imprinted in the personal life scenario, which is formed before the age of 7.

It was substantiated that the personal and professional behavior styles of women are an important factor in the formation of women's attitudes to money. It is emphasized that understanding their own personal and professional behavior styles can help women correct their destructive behavioral patterns, go beyond gender stereotypes and scenario limitations, and also consciously direct their efforts to achieve social and professional well-being.

“Theoretical model of personal and professional behavior styles as a factor in women's attitudes to money» was built. The model includes the following blocks: 1) women's attitudes to money and their structural components (types of money beliefs, types of money attitudes); 2) personal and professional styles of women's behavior

(personal styles, work styles, life styles).

The *second chapter* presents the results of the assessment stage of the research.

The research was conducted using the «Set of tools to study personal and professional behavior styles as a factor in women's attitudes to money». The set included three groups of instruments to assess: a) money beliefs and money attitudes of women; b) personal and professional behavior styles of women; c) characteristics of women.

At the *first sub-stage* of the research, the attitude of women to money (types of money beliefs and types of money attitudes) and their values in different categories of women were studied.

In particular, the empirical research found that the respondents had an average level of all types of money beliefs (money obsession, power, economy, inappropriate money behavior) and types of money attitudes (money as good, money as a means of achieving success, money as a freedom and power factor, money as a respect factor; money as evil). At the same time, the respondents had certain tendencies towards: a) money devaluation; b) uneconomical handling of money; c) perceiving money as good; d) money idealization; e) poor expenditure planning.

It was found that women's attitudes to money had a statistically significant relationship, both positive and negative, with different categories of women. Young women were more economical than older women; married women were less economical than unmarried women; mothers were less economical than childless women; women who rented apartments were more prone to «money obsession» than those owning apartments; women with a higher level of education were more inclined to believe that money is a respect factor; women in higher job positions were not inclined to treat money as evil.

The *second sub-stage* of the research was devoted to the study of women's personal and professional behavior styles (personal styles, work styles, life styles) and their relationships with women's attitudes to money (types of money beliefs, types of money attitudes).

When measuring the levels of women's personal behavior styles, it was found that the «functional adult», «natural child», and «parent-educator» personal behavior styles were at a high level, which may suggest the women's tendency to analyze the situation «here and now», self-express and care for others. «Parent-controller» and «Adaptive child» were at a lower level, which may suggest difficulties in women's structuring various processes and adapting to new living conditions.

When measuring the levels of women's work styles, it was found that «Be perfect» and «Please others» were the leading work styles of women. These styles were characterised by women's excessive demands on themselves and striving to satisfy the needs of other people, even at the expense of their own needs, which has long been supported by society's gender stereotypes about female sacrifice. «Be strong» work style, which is characterised by women's unwillingness to strain and withstand heavy workloads, was shown to be at a low level.

When measuring women's lifestyles, it was found that women mainly had a positive focus on interaction and victory and were self-confident. They could also use different lifestyles according to the circumstances they found themselves in, and were not only confident, but also aggressive, helpful and indifferent. It was found that «I'm ok - You're ok (Confident)» lifestyle was at the highest level.

Statistically significant relationships, both positive and negative, were found between women's personal behavior styles («Parent-controller»; «Parent-educator»; «Functional adult»; «Natural child»; «Adaptive child»), work styles («Be perfect», «Please others», «Try hard», «Be strong», «Hurry up»), and life styles («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)») and types of women's money beliefs (money obsession, power, frugality, inappropriate money behavior) and types of 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 freedom and power factor).

The *third chapter* presents the results of the training stage of the research, which was dedicated to developing a training program «Psychology of women's attitudes to money» was developed and tested.

The training program consisted of the following five training sessions: «The essence of money and the role of money beliefs in the life of an individual; «The role of life position in the development of women's attitudes to money»; «The impact of women's personal and work behavior styles on women's attitudes to money»; «Gender aspects of attitude to money»; «Money as a component of the organizational scenario.»

In accordance with the technological approach of L. Karamushka (2022), each training session consisted of three blocks: a) informational block (focused mainly on developing trainees' knowledge about the content of money and its functions, personal and professional behavior styles, gender aspects of attitude to money, money in the context of organizational culture (organizational scenario); b) diagnostic block (oriented mainly on the analysis of women's attitudes to money, women's personal and professional behavior styles, women's gender stereotypes about the nature of money); c) developmental block (focused mainly on trainees' development of the skills and abilities necessary to form conscious attitudes to money).

The results of the experimental run of the training program «Psychology of women's attitudes to money» testified to its effectiveness in and advisability for the development of women's conscious attitudes to money in organizations and women psychological projects. In addition, the obtained data can be used by psychologists, counselors and therapists with the aim of developing women's conscious attitudes to money.

The research has a *scientific novelty* because it is the first known study to define the content and main components of women's attitudes to money, to reveal the essence, types and role of personal and professional styles in the development of women's attitudes to money, to show the relationships between different women's personal and professional behavior styles and women's attitudes to money. Besides,

the author developed a training program to form women's conscious attitudes to money, specified the content of and factors in women's attitudes to money and deepened the understanding of training programs for the development of individuals' conscious attitudes to money.

The research has *practical significance* because its findings can be used for training women in a variety of settings (organizations, therapeutic groups, individual counseling) in developing their conscious attitudes to money. In addition, the results of the research can be helpful in teaching the courses in economic psychology, organizational psychology, money psychology, gender psychology, and entrepreneurial psychology in institutions of higher and postgraduate education.

**Key words:** money, attitude to money, psychology of money, money beliefs, factors in attitude to money, monetary socialization, monetary culture, economic culture, economic socialization, consumer behavior, women, gender, gender stereotypes, gender psychology, organizational culture, organizational scenario, self-efficacy, personal and professional behavior styles, driver, ego states, life positions, transactional analysis, psychological flexibility, trust, self-confidence, self-distrust, training program, war.

## СПИСОК ОПУБЛІКОВАНИХ ПРАЦЬ З ТЕМИ ДИСЕРТАЦІЇ

**а) статті у наукових вітчизняних періодичних виданнях, включених до міжнародних наукометричних баз даних:**

1. Клименко, Н.Г. (2020). Комплекс методик для дослідження особистісно-професійних стилів поведінки як чинника ставлення жінок до грошей. *Організаційна психологія. Економічна психологія*, 4 (21), 60-73. <https://doi.org/10.31108/2.2020.4.21.6>

<http://orgpsy-journal.in.ua/index.php/opep/article/view/254>

2. Клименко, Н.Г. (2021). Сутність та види особистісно-професійних стилів поведінки жінок. *Організаційна психологія. Економічна психологія*, 2-3 (23), 56-63. <https://doi.org/10.31108/2.2021.2.23.6>

<http://orgpsy-journal.in.ua/index.php/opep/article/view/300>

3. Клименко, Н.Г. (2022). Тренінгова програма «Психологія ставлення жінок до грошей». *Організаційна психологія. Економічна психологія*, 2 (26), 60-72. <https://doi.org/10.31108/2.2022.2.26.7>

<http://orgpsy-journal.in.ua/index.php/opep/article/view/346>

4. Клименко, Н.Г. (2023). Типи грошових переконань та поведінки жінок і їхній зв'язок з соціально-демографічними, соціально-економічними, організаційно-професійними чинниками. *Організаційна психологія. Економічна психологія*, 1 (28), 106-115. <https://doi.org/10.31108/2.2023.1.28.11>

<http://orgpsy-journal.in.ua/index.php/opep/article/view/385>

5. Клименко, Н.Г. (2023). Грошові установки жінок і їхній зв'язок з соціально-демографічними, соціально-економічними, організаційно-професійними чинниками. *Організаційна психологія. Економічна психологія*, 2-3 (29), 39-51. <https://doi.org/10.31108/2.2023.2.29.4>

<http://orgpsy-journal.in.ua/index.php/opep/article/view/394>

6. Клименко, Н.Г. (2023). Особистісні стилі поведінки жінок та їх зв'язок з типами грошових переконань та поведінки, грошовими й соціально-психологічними установками. *Організаційна психологія. Економічна психологія*, 4 (30), 96-111. <https://doi.org/10.31108/2.2023.4.30.9>

<http://orgpsyjournal.in.ua/index.php/opep/article/view/414>



7. Карамушка, Л. М., & Клименко, Н.Г. (2024). Робочі стилі поведінки жінок та їх зв'язок з типами грошових переконань та грошовими установками. *Організаційна психологія. Економічна психологія*, 1 (31), 93-104. <https://doi.org/10.31108/2.2024.1.31>

<http://orgpsy-journal.in.ua/index.php/opep/article/view/432>

**б) публікації у збірниках матеріалів наукових конференцій та конгресів:**

8. Клименко, Н. Г. (2020). Дослідження особистісно-професійних стилів поведінки жінок як чинника ставлення до грошей. *Психолого-педагогічний супровід професійної підготовки та підвищення кваліфікації фахівців в умовах трансформації освіти: м-ли ІХ Міжнародної науково-практичної конференції* (Київ, 18 грудня 2020 року), (с. 88-94). ДЗВО «УМО». <http://umo.edu.ua/materiali-konferencij-nimp/>

9. Клименко, Н. Г. (2021). Ставлення жінок до грошей: аналіз підходів до вивчення. *Психолого-педагогічний супровід професійної підготовки та підвищення кваліфікації фахівців в умовах трансформації освіти*, матеріали Х Міжнародної науково-практичної конференції. (Київ, 21 травня 2021 року), (с. 140-145). ДЗВО «УМО». <http://umo.edu.ua/materiali-konferencij-nimp/>

10. Клименко, Н.Г. (2021). Проблема дослідження особистісно-професійних стилів поведінки жінок в рамках Транзакційного аналізу. *Психологічні виклики сучасних організацій*, матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції. (Івано-Франківськ, 3 червня 2021 року). (с. 141-146). Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника. <https://pnu.edu.ua/blog/2021/06/04/30416/>

11. Клименко, Н.Г. (2021). Роль особистісно-професійних стилів поведінки у ставленні жінок до грошей. *Економічна поведінка молоді: Конструктивні форми та девіації*, матеріали І Всеукраїнської науково-практичної конференції. (Київ, 18-19 листопада 2021 року). (с. 3-8). ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана». <https://www.uzhnu.edu.ua/uk/infocentre/get/56546>

12. Клименко, Н. Г. (2022). Роль життєвого сценарію у формуванні ставлення жінок до грошей. *Психологічні засади розвитку соціальних компетенцій педагогічних працівників в умовах Нової української школи*, матеріали III Всеукраїнської науково-практичної конференції. (Рівне, 24-25 листопада 2022 року). (с. 24-28). РОІППО. <https://roippo.org.ua/ua/diialnist/naukova-diialnist/konferentsii-forumy>

13. Клименко, Н.Г. (2023). Роль грошей в сценарії організацій. *Особистість у кризових умовах сучасності: психологічні виклики*, матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції. (Івано-Франківськ, 3 березня 2023 року). (с. 165-168). Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника. <https://pnu.edu.ua/blog/2023/02/16/45058/>

14. Клименко, Н. Г. (2023). Рівні вираженості особистісних стилів поведінки жінок. *Актуальні проблеми охорони психічного здоров'я українського народу у воєнний і повоєнний час*, матеріали методологічного семінару. (Київ, 16 листопада 2023 року). (с. 55-58). НАПН України. <https://naps.gov.ua/ua/press/releases/3185/>

## ЗМІСТ

<b>Вступ</b> .....	21
<b>Розділ 1. Теоретико-методологічні засади дослідження особистісно-професійних стилів поведінки як чинника ставлення жінок до грошей</b> .....	30
1.1. Сутність грошей та їх роль у життєдіяльності особистості .....	30
1.2. Гендерні аспекти ставлення особистості до грошей .....	49
1.3. Теоретична модель особистісно-професійних стилів поведінки жінок як чинника ставлення жінок до грошей.....	66
Висновки до 1 розділу.....	91
<b>Розділ 2. Емпіричне дослідження особистісно-професійних стилів поведінки як чинника ставлення жінок до грошей</b> .....	95
2.1. Мета, завдання, методика та організація емпіричного дослідження.....	95
2.2. Особливості ставлення жінок до грошей .....	109
2.2.1. Аналіз типів грошових переконань та їх вираженості у різних категорій жінок.....	109
2.2.2. Аналіз типів грошових установок та їх вираженості у різних категорій жінок.....	118
2.3. Зв'язок особистісних стилів поведінки жінок зі ставленням до грошей.....	132
2.3.1. Рівень вираженості особистісних стилів поведінки жінок.....	133
2.3.2. Зв'язок особистісних стилів поведінки жінок з типами грошових переконань.....	136
2.3.3. Зв'язок особистісних стилів поведінки жінок з типами грошових установок.....	141
2.4. Зв'язок робочих стилів поведінки жінок зі ставленням до грошей.....	146

2.4.1. Рівень вираженості робочих стилів поведінки жінок.....	146
2.4.2. Зв'язок робочих стилів поведінки жінок з типами грошових переконань .....	151
2.4.3. Зв'язок робочих стилів поведінки жінок з типами грошових установок .....	155
2.5. Зв'язок життєвих стилів поведінки жінок зі ставленням до грошей.....	158
2.5.1. Рівень вираженості життєвих стилів поведінки жінок.....	158
2.5.2. Зв'язок життєвих стилів поведінки жінок з типами грошових переконань.....	161
2.5.3. Зв'язок життєвих стилів поведінки жінок з типами грошових установок.....	165
Висновки до 2 розділу.....	169
<b>Розділ 3. Тренінгова програма «Психологія ставлення жінок до грошей».....</b>	<b>178</b>
3.1. Мета, завдання та організація формувального етапу дослідження.....	178
3.2. Зміст, структура і особливості проведення тренінгової програми «Психологія ставлення жінок до грошей».....	186
3.3. Аналіз ефективності тренінгової програми «Психологія ставлення жінок до грошей».....	203
Висновки до 3 розділу.....	209
<b>Загальні висновки.....</b>	<b>211</b>
<b>Список використаних джерел.....</b>	<b>214</b>
<b>Додатки.....</b>	<b>234</b>

## ВСТУП

**Актуальність дослідження.** Гроші відіграють важливу роль в житті людей, вони є одним із чинників, які впливають на життєдіяльність та професійну активність особистості. Слід зазначити, що однією з важливих проблем психології грошей є вивчення ставлення особистості до грошей. Ставлення до грошей є предметом досліджень як вітчизняних, так і зарубіжних фахівців в галузі економічної психології, організаційної психології, поведінкової економіки тощо.

В Україні на тлі повномасштабної війни відбувається переоцінка цінностей та соціально-професійних ролей жінок. На долю багатьох жінок випадає піклування та фінансове забезпечення родини у зв'язку з втратою або тимчасовою фізичною обмеженістю годувальника сім'ї, втратою майна, вимушеним тимчасовим переселенням тощо. Тому в умовах соціальної напруженості та невизначеності нашого сьогодення дослідження підвищення ефективності дій жінок, зокрема у сфері фінансових питань, стає одним з важливих завдань. Важливо підкреслити, що жінки-матері відіграють провідну роль у формуванні ставлення до грошей наступного покоління. Вони допомагають дітям закласти перші цеглини життєвого сценарію, тим самим, на думку фахівців транзакційного аналізу (Штайнер, 2019; Verne, 1961; Erskine & Moursund, 2011; Stewart & Joines, 1987 та ін), прокласти життєвий маршрут або «переможця», або «невдахи», у тому числі й у сфері грошей. Отже, формування усвідомленого ставлення жінок до грошей є важливим і актуальним завданням.

Аналіз літератури свідчить про те, що проблема ставлення до грошей певною мірою знайшла своє відображення в роботах зарубіжних та вітчизняних вчених, в яких розкрито сутність грошей як психолого-економічного феномена та їх роль в життєдіяльності особистості (психологічну сутність грошей (Карамушка & Ходакевич, 2017; Паршак, 2021; Furnham & Murphy, 2019; House, 2020; Lietaer 2000; Price, 2003; Prince, 1995;

Smith, 2011; Tang & Gilbert, 1993; Yamauchi & Templer, 1982 та ін.), розглянуто роль грошей в економічній соціалізації (Зубіашвілі, 2019; Зубіашвілі & Мельничук, 2023; Мельничук, 2020); та економічному самовизначенні особистості (Дембицька, 2021; Зубіашвілі, 2021; Мельничук, 2020); досліджено сутність економічної культури та її роль в соціалізації особистості (Зубіашвілі, 2019; Євсєєва, 2023), проаналізовано психологію монетарної спрямованості особистості (Нікітіна, Хомуленко & Іванченко, 2020) тощо.

Поведінкові аспекти поводження з грішми стали предметом вивчення фахівців з економічної психології, зокрема досліджено споживацьку поведінку як складову економічної активності особистості (Пачковський & Максименко, 2014), вивчено діагностичні аспекти споживацької поведінки (Савченко & Хтей, 2020), значущими є також дослідження з поведінкової економіки такі, як прикладні експерименти в галузі поведінкової економіки в сучасних організаціях (Аріелі, 2022); аналіз інструментів поведінкової економіки в сучасних організаціях (Передало, Огерчук & Лібенко, 2019); вивчення способів уникнення фінансових помилок (Belsky & Gilovich, 2000) та ін.

Психологічні закономірності формування ставлення до грошей та вивчення чинників ставлення до грошей на макро-, мезо- та мікрорівнях відображено в роботах вітчизняних фахівців (Карамушка & Ходакевич, 2017). У цьому контексті виконано дослідження соціально-демографічних характеристик жінок як чинника ставлення до грошей (Сімків, 2012); вивчено ставлення до грошей персоналу комерційних організацій (Паршак, 2021) та ін.

Одним із чинників ставлення до грошей є особистісно-професійні стилі поведінки. Психологічні особливості та механізми формування особистісно-професійних стилів поведінки (особистісних стилів, робочих стилів, життєвих стилів) висвітлено в роботах низки зарубіжних дослідників, які працюють в методі транзакційного аналізу (Berne, 1961; Ernst, 1971; Kahler & Capers, 1974; Nau, 1992, Wagner, 1994 та ін). Ними, зокрема, вивчено особливості формування життєвих сценаріїв жінок (Вайкофф, 2019; Штайнер, 2019),

проаналізовано професійні сценарії жінок (Vago, 1977), виявлено стереотипи щодо працюючих жінок (Lindquist, 1977).

Питання гендерних аспектів розкрито в роботах вітчизняних фахівців (Моргун, 2013; Ткалич, 2014), зокрема, вивчено особливості гендерного впливу такі, як соціально-психологічні чинники формування гендерних стереотипів (Зінченко, 2020; Моргун, 2010; Плетка, 2021) та ін. У роботах зарубіжних фахівців знайшли своє відображення дослідження впливу гендерних стереотипів на професійну кар'єру жінок (Moller, 2012), на ставлення жінок до грошей (Sesini, Manzi & Lozza, 2024) та ін. Ще один важливий напрям досліджень, пов'язаний з організаціями, а саме – вивчення ролі грошей в сценарії організації та організаційній культурі, розкрито в роботах як зарубіжних (Krausz, 1993), так і вітчизняних (Креденцер, 2019) вчених. Водночас проблема особистісно-професійних стилів поведінки як чинника ставлення жінок до грошей є не дослідженою.

Отже, соціальна значущість та недостатня розробленість указаної проблеми обумовили вибір теми нашого дослідження *«Особистісно-професійні стилі поведінки як чинник ставлення жінок до грошей»*.

**Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами.** Дисертаційне дослідження виконано в межах комплексних науково-дослідницьких тем лабораторії організаційної та соціальної психології Інституту психології імені Г.С. Костюка НАПН України «Психолого-організаційні детермінанти забезпечення психологічного здоров'я персоналу освітніх організацій в умовах соціальної напруженості» (державний реєстраційний номер № 0119U002169, 2019–2021 рр.); «Технології забезпечення психологічного здоров'я та благополуччя освітнього персоналу в умовах соціальної напруженості» (2022-2024 рр., номер державної реєстрації 0122U000303). Тему дисертаційного дослідження затверджено на Вченій раді Інституту психології імені Г.С. Костюка НАПН України (протокол № 13 від 26 листопада 2020 р.) та узгоджено бюро Міжвідомчої ради з координації

наукових досліджень з педагогічних і психологічних наук в Україні (протокол № 5 від 30 листопада 2020 р.).

**Об'єкт дослідження** – ставлення особистості до грошей.

**Предмет дослідження** – особистісно-професійні стилі поведінки як чинник ставлення жінок до грошей.

**Мета дослідження:** дослідити вплив особистісно-професійних стилів поведінки на ставлення жінок до грошей та розробити тренінгову програму для психологічної підготовки жінок з метою формування усвідомленого ставлення до грошей.

**Гіпотеза дослідження:**

1. Існує зв'язок між особистісно-професійними стилями поведінки (особистісними; робочими; життєвими) та ставленням жінок до грошей (типами грошових переконань; типами грошових установок).

2. Впровадження спеціальної тренінгової програми може сприяти усвідомленню жінками: а) сутності та ролі грошей у життєдіяльності людини; б) особливостей різних видів особистісно-професійних стилів поведінки та їх ролі у формуванні ставлення до грошей; в) значущості власної активності у зароблянні грошей; д) відповідальності за своє життя і матеріальний добробут.

У відповідності з гіпотезою дослідження визначені такі **основні завдання** дослідження:

1. Визначити зміст та структуру ставлення жінок до грошей.  
2. Проаналізувати сутність, види та роль особистісно-професійних стилів поведінки жінок в контексті їхнього ставлення до грошей.

3. Емпірично дослідити особливості ставлення до грошей у різних категорій жінок та проаналізувати зв'язок між особистісно-професійними стилями жінок та їх ставленням до грошей.

4. Розробити та апробувати тренінгову програму для формування усвідомленого ставлення жінок до грошей.

**Методологічна та теоретична основа дисертаційного дослідження.**



Базовими для осмислення особливостей психологічного ставлення жінок до грошей стали роботи, які розкривають сутність та функції грошей, ставлення до грошей та роль грошей у життєдіяльності особистості (Зубіашвілі, 2009; Карамушка & Ходакевич, 2017; Мельничук, 2021; Нікітіна, Хомуленко & Іванченко, 2020; Паршак, 2011; Сімків, 2014; Furnham & Murphy, 2019; Tang, 1993) та ін.

Важливу роль для проведення дослідження відіграли також роботи, які стосуються гендерних аспектів ставлення жінок до грошей: гендерних стереотипів особистості (Зінченко, 2021; Моргун, 2019; Фалько, 2015), зокрема, впливу гендерних стереотипів на ставлення жінок до грошей (Sesini, Manzi & Lozza, 2023); соціально-психологічних особливостей сприймання гендерних ролей (Плетка, 2021); психологічних основ гендерної взаємодії персоналу організацій (Ткалич, 2015); життєвих сценаріїв жінок (Вайкофф, 2019; Varo, 1977); стереотипів про працюючих жінок (R. Lindquist, 1977) та ін.

Суттєвими для дослідження є розробки з проблеми формування особистісно-професійних стилів, їх особливостей та видів (Костіна, 2011; Ящук, 2024; Berne, 1961; Clarkson, 1992; Kahler & Capers, 1974; Hay, 1992; Stewart & Joines, 1987; Temple, 2015; Wagner, 1994).

Визначення психологічних умов та змісту тренінгової програми по формуванню усвідомленого ставлення жінок до грошей базується на технологічному підході до психологічної підготовки персоналу організацій, розробленому у лабораторії організаційної та соціальної психології Інституту психології імені Г. С. Костюка НАПН України (Карамушка, 2022). Враховано загальні підходи до розробки тренінгових програм (Карамушка, 2023, 2024; Креденцер, 2019, 2024; Терещенко, 2020, 2024 ; Ткалич, 2015 та ін.).

**Організація та методи дослідження.** Для вирішення поставлених завдань та перевірки гіпотези використано такі методи:

- теоретичні методи – аналіз, узагальнення, систематизація та інтерпретація наукових джерел;
- емпіричні методи – психодіагностичні методи (тестування та

опитування). Було використано діагностичний комплекс, який включав такі методики: 1) методику для вивчення типів грошових переконань А. Furnham «Шкала грошовий переконань та поведінки» (MBBS) (модифікований варіант М. Сімків) (Сімків, 2012); 2) методику для вивчення типів грошових установок Т. Tang «Шкала монетарної етики» (MAS) (модифікований варіант М. Сімків) (Сімків, 2011); 3) методику для вивчення особистісних стилів взаємодії з іншими людьми J. Нау «Особистісні стилі» (Ящук, 2024; Нау, 1992); 4) методику для вивчення стилів поведінки у професійній діяльності J. Нау «Робочі стилі» (Ящук, 2024; Нау, 1992); 5) методику для вивчення життєвих стилів жінок J. Нау «Вікна у світ» (Ящук, 2024; Нау, 1992); б) авторську «анкету-паспортичку» для вивчення характеристик жінок.

**Організація дослідження.** Дослідницько - експериментальна робота проводилась у чотири етапи упродовж 2020-2024 рр.

На *першому етапі* (2020 н.р.) було здійснено теоретичний аналіз проблеми, розроблено програму дослідження.

На *другому етапі* (2021-2022 н.р.) проведено констатувальний етап дослідження, упродовж якого вивчалися особистісно-професійні стилі жінок та їх зв'язок зі ставленням до грошей.

На *третьому етапі* (2022-2023 н.р.) було проведено формувальний експеримент, спрямований на розроблення та експериментальне впровадження тренінгової програми для формування адекватного усвідомленого ставлення жінок до грошей.

На *четвертому етапі* (2024 н.р.) проводився аналіз та узагальнення результатів дослідження, здійснено оформлення роботи.

**Експериментальна база дослідження.** Дослідження проводилось у місті Києві, Київській області та інших містах України. Дослідженням було охоплено 221 жінки.

За віком опитувані були об'єднані в такі вікові групи: до 30 років – 13,6%, 31-40 років – 31,7%, 41-50 років – 36,7%, понад 50 років – 18,1%. Сімейний стан: неодружені – 24,4%, розлучені – 21,3%, одружені – 54,3%. За

наявністю дітей: наявність дітей у 67,4 %, відсутність дітей у 32,6%. За посадою в організації: непрацюючі – 3,6%; спеціалісти/працівники – 54,8%; менеджери середньої ланки – 12,7%; менеджери ТОП-рівня – 12,7%; власники компаній – 16,3%. За рівнем доходу: низький – 11,8%, середній – 84,6%, високий – 3,6% опитаних.

**Наукова новизна роботи** полягає в тому, що *вперше*: визначено зміст та основні складові ставлення до грошей у жінок; розкрито сутність, види та роль особистісно-професійних стилів у формуванні ставлення жінок до грошей; досліджено зв'язок різних видів особистісно-професійних стилів поведінки зі ставленням жінок до грошей; розроблено тренінгову програму для формування усвідомленого ставлення жінок до грошей; *уточнено*: зміст та чинники ставлення жінок до грошей; *поглиблено уявлення* про тренінгові програми формування усвідомленого ставлення особистості до грошей.

**Теоретичне значення** дисертації полягає в тому, що в дослідженні побудовано теоретичну модель особистісно-професійних стилів як чинника ставлення жінок до грошей; визначено структурні компоненти ставлення до грошей; обґрунтовано роль особистісно-професійних стилів поведінки в ставленні жінок до грошей; проаналізовано особливості формування ставлення жінок до грошей.

**Практичне значення** роботи полягає у тому, що отримані в результаті дослідження дані можуть бути використані для проведення тренінгів для жінок, які працюють в організаціях (державних, комерційних, громадських), в терапевтичних групах для жінок та в індивідуальному консультуванні жінок з метою формування усвідомленого ставлення до грошей. Окрім того, результати дослідження можуть бути використані в процесі викладання курсів «Економічна психологія», «Організаційна психологія», «Психологія грошей», «Гендерна психологія» та «Психологія підприємницької діяльності» в закладах вищої та післядипломної освіти для психологічної підготовки психологів та менеджерів організацій.

**Результати дослідження впроваджено** в практику роботи ряду організацій: ГО «Українська Спільнота Транзакційного Аналізу» (довідка про впровадження № 06.02/001Д-В від 06.02.2024 р.); секретаріату Київської міської ради IX скликання (довідка про впровадження № 08/ПФ-10 від 09.02.2024 р.); Університетської клініки Київського національного університету імені Тараса Шевченка (довідка про впровадження № 028/20 від 07.02.2024 р.); школи I-III ступенів № 9 Оболонського району м. Києва (довідка про впровадження № 01-27/28 від 06.02.2024 р.).

**Особистий внесок здобувача.** Розроблені автором наукові положення та одержані емпіричні дані є самостійним внеском у розроблення проблеми особистісно-професійних стилів поведінки як чинника ставлення жінок до грошей. В 1 статті, написаній у співавторстві, доробок здобувача становить 50%. Розробки та ідеї, що належать співавтору, у дисертаційному дослідженні не використовуються.

**Апробація результатів дослідження.** Основні положення і результати дослідження було оприлюднено на таких форумах: а) конгресах: IV Всеукраїнський конгрес з організаційної та економічної психології «Організаційна психологія в умовах війни: основні завдання та напрямки діяльності» (Київ, 2023 р.); 32nd International Congress of Psychology ICP 2020 (Прага, 2021 р.); б) всеукраїнських та міжнародних конференціях: «Психологічні засади розвитку соціальних компетентностей педагогічних працівників в умовах Нової української школи» (Київ-Рівне, 2020 р.), «Українська психологія. XXI століття. Початок. (Дні української психології в Берліні)» (Київ, 2023 р.), «Україна: рік незламності. Ефективні практики психологічної допомоги в умовах війни» (Київ, 2023 р.); в) круглому столі: «Наукова співпраця України-Польщі в галузі психології: здобутки та перспективи» (Київ, 2021 р.).

Основні результати дисертації доповідались на засіданнях лабораторії організаційної та соціальної психології Інституту психології імені Г.С. Костюка НАПН України (2020-2024 рр.).

**Публікації.** Результати дослідження повністю опубліковані у 14 наукових працях: 7 статтях у фахових виданнях, затверджених МОН України, які входять до міжнародних наукометричних баз даних; 7 тезах та матеріалах наукових конгресів та конференцій (в т. ч. міжнародних).

**Структура та обсяг дисертації.** Дисертація складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел, що налічує 222 найменувань, з них – 113 іноземною мовою. Основний обсяг дисертації складає 193 сторінок. Загальний обсяг дисертації становить 302 сторінки. Робота містить 22 таблиці (на 16 сторінках), 10 рисунки (на 6 сторінках) і 7 додатків.

# РОЗДІЛ 1

## ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБИСТІСНО-ПРОФЕСІЙНИХ СТИЛІВ ПОВЕДІНКИ ЯК ЧИННИКА СТАВЛЕННЯ ЖІНОК ДО ГРОШЕЙ

У першому розділі дисертаційного дослідження здійснено теоретико-методологічний аналіз дослідження особистісно-професійних стилів поведінки як чинника ставлення жінок до грошей. Проаналізовано гроші як об'єкт психологічних досліджень, розкрито особливості ставлення особистості до грошей, визначено чинники, що впливають на ставлення до грошей. Окреслено актуальні аспекти дослідження гендерної проблематики, проаналізовано дослідження гендерних відмінностей у ставленні до грошей, розкрито роль життєвих сценаріїв жінок та сценарії-міфи про працюючих жінок. Побудовано теоретичну модель особистісно-професійних стилів поведінки як чинника ставлення жінок до грошей, розкрито зміст та складові теоретичної моделі особистісно-професійних стилів поведінки як чинника ставлення жінок до грошей, охарактеризовано структурні складові ставлення жінок до грошей та проаналізовано особистісно-професійні стилі поведінки жінок як чинника ставлення жінок до грошей.

### 1.1. Сутність грошей та їх роль у життєдіяльності особистості

Теоретичний аналіз сутності грошей та їх ролі у життєдіяльності особистості передбачає, на наш погляд, розгляд таких питань:

- *Гроші як об'єкт психологічних досліджень;*
- *Ставлення особистості до грошей;*
- *Аналіз чинників ставлення особистості до грошей.*

Розглянемо послідовно окреслені питання.

Розпочнемо з *аналізу феномена «гроші» як об'єкта психологічних досліджень.*

Важливість грошей для сучасного суспільства досліджує багато вчених. Так, F. Feldman (Feldman, 1957) зазначав, що в цьому динамічному світі постійно важливою є тільки одна річ – «гроші». Л. Карамушка & О. Ходакевич (2017) підкреслюють, що гроші відіграють важливе значення у суспільстві і їх вивченням займаються різні науки. На думку авторів, в наукових дослідженнях сутності грошей існують такі підходи: економічний, філософський, культурологічний, політологічний, юридичний, соціологічний та психологічний. Дослідниці виокремлюють три основних підходи: економічний, соціологічний та психологічний, зазначаючи, що дослідження феномену «гроші» досить детально описано з точки зору економічного та соціологічного підходів. Те саме стверджує і О. Паршак (2021). Ми підтримуємо їхню ідею, що психологічний підхід в дослідженні грошей ще має певні резерви для досліджень, тому зосередимо нашу увагу на психологічному підході аналізу цього феномену.

У контексті психологічного підходу гроші розглядаються як особлива економіко-психологічна реальність, яка представлена у свідомості як об'єктивними, так і суб'єктивними аспектами та виражається у ставленні особистості до грошей.

Сьогодні дослідження психології грошей мають різноманітні напрями, так, Г. Зіммель (2019) вважає, що одна з функцій грошей – це формування «економічної людини». Автор зазначає, що в сучасному суспільстві гроші виходять на перший план, що впливає на певні зміни у внутрішньому світі людини. Гроші для людини стають самоціллю та цінністю. Дослідник підкреслює, що однією з рис грошової культури є показова трата грошей як демонстрація соціального статусу і багатства.

М. Сімків (2015) зазначає, що під впливом грошей відбуваються якісні зміни у психіці людини, водночас відбувається формування «економічної людини», що впливає на зміни самого суспільства.

М. Бутко, А. Неживенко & Т. Пепа (2020) зазначають, що проблема грошей традиційно розглядається в руслі економічної галузі знань. Водночас

дослідники підкреслюють, що крім власне економічних функцій (міра вартості, засіб обігу, платежу, нагромадження, функція світових грошей) гроші є фактором формування психіки людини у виживанні, існуванні, самозадоволенні, посіданні певного статусу в суспільстві тощо. Автори стверджують, що психологічно гроші є винятково парадоксальним феноменом, що проявляється в багатозначності і суперечливості їх відображення у свідомості.

I. Зубіашвілі (2009b) акцентує, що вся цивілізація побудована навколо грошей, немає цивілізацій без грошей. Дослідниця наголошує, що соціальна система (і соціалізація, і освіта, і виховання) «крутиться» навколо грошей. Не маючи сформованих уявлень про сутність грошей (або маючи неадекватні установки), не одержавши навичок поведінки з грішми, людина не може включитися в систему соціальної взаємодії, оскільки в суспільстві немає сфер, де б не функціонували гроші. I. Зубіашвілі (2009a) зазначає, що психологія досліджує психологічні особливості впливу інституту грошей на життєдіяльність, інтереси, потреби, свідомість особистості і статусну стратифікацію суспільства.

У сучасній науці психологічні аспекти грошей розглядаються в галузі економічної психології, яка досліджує зміну психіки людей та їхньої поведінки під впливом грошей. Сучасні дослідження грошей охоплюють широкий спектр цієї проблематики: психологію бідності (Васютинський, 2016); економічну поведінку та психологію споживача (Бутко, Неживенко & Пепа, 2020; Пачковський & Максименко, 2014; Савченко & Хтей, 2020); економічну культуру, економічну соціалізацію та економічне самовизначення особистості (Зубіашвілі & Мельничук, 2023); ставлення до грошей (Карамушка & Ходакевич, 2017; Паршак, 2020; Furnham 1984, 2014; Furnham & Murphy, 2019; Furnham, & Grover, 2020; Furnham, & Horne, 2021; Tang & Gilbert, 1995); монетарну спрямованість особистості (Нікітіна, Хомуленко & Іванченко, 2020); гроші в контексті життєвого сценарію особистості (Берн, 2020); гроші в контексті організацій (Креденцер, 2019; Паршак, 2018, 2020a,



2021; Krausz, 1993); гендерні особливості ставлення до грошей (Sesini, Manzi & Lozza, 2023) та інші.

О. Паршак (2021) розглядає психологію грошей як галузь економічної психології, що вивчає психологічну сутність грошей, їх відображення в свідомості людини, особливості монетарної поведінки особистості та монетарної політики організації, а також вплив грошей на життєдіяльність людини та її психологічне здоров'я. На основі аналізу наукової літератури дослідник виділив такі напрями досліджень в сфері психології грошей: 1) аналіз феномену «гроші» як певного образу в уявленнях людей; 2) аналіз монетарної поведінки як виду економічної поведінки; 3) розробка діагностичного інструментарію для дослідження психології грошей; 4) побудова монетарних типологій; 5) дослідження грошових патологій та зв'язку грошей з психічним здоров'ям особистості; 6) дослідження психологічних характеристик, суміжних з феноменом гроші (щедрість, жадібність, багатство, бідність тощо); 7) визначення змісту та чинників ставлення жінок до грошей (Паршак, 2021).

Зазначимо, що сьогодні активно розвивається новий напрям досліджень в галузі поведінкової (біхевіористичної) економіки, яка поєднує в собі головні постулати трьох наук: економіки, психології та соціології. Вивченням та дослідженням психологічних особливостей поведінки людей щодо прийняття ними рішень, в тому числі про поводження з грошима, займаються фахівці як економіки, так і психології: прикладні експерименти в галузі поведінкової економіки (Аріелі, 2022); впровадження інструментів поведінкової економіки в сучасних організаціях (Передало, Огерчук & Лібенко, 2019); дослідження неусвідомлених упереджень та властивостей інтуїтивного та усвідомленого мислення при прийнятті рішень (Канеман, 2017); психологія ухвалення рішень (Талер, 202); способи уникнення фінансових помилок (Belsky & Gilovich, 2000); поведінкова модель раціонального вибору (Simon, 1955) та інші).

Х. С. Передало, Ю. В. Огерчук & Ю. С. Лібенко (2019) зазначають, що в основі наукового підходу поведінкової економіки лежить той факт, що сучасна людина щодня постає перед труднощами у прийнятті складних рішень, які, зазвичай, часто бувають хибними або ірраціональними.

Д. Аріелі (2022) підкреслює, що у сфері поведінкової економіки науковці не вважають людей досконало розважливими як калькулятори, натомість спостерігають, як люди поведуться насправді, і досить часто їхні спостереження приводять до висновку, що люди ірраціональні. Дослідник наголошує, що коли люди почнуть розуміти, що насправді керує їхньою поведінкою і що збиває їх зі шляху (від бізнесових рішень щодо бонусів та стимулювання до найбільш особистих аспектів життя, таких як побачення та щастя), то вони, як люди зокрема і суспільство загалом, зможуть навчитися краще контролювати свої гроші, стосунки, ресурси, безпеку та здоров'я (Аріелі, 2022).

Ж. Hillman (1989) стверджує, що гроші – це те, що заставляє фантазувати. Автор зазначає: «Щоб знайти душу сучасної людини, починайте пошук у нездоланих збентежуючих комплексах, які пов'язані з грошима» (Hillman, 1989).

Д. Price (2012) зазначає, що грошові питання вже давно є основною причиною дисгармонії у стосунках та розлученнях, але коли справа доходить до виявлення та зміни нездорових моделей поведінки щодо грошей, то багато пар відчують себе безпорадними.

О. Нікітіна, Т. Хомуленко & А. Іванченко (2020) підкреслюють, що саме гроші є провідним засобом монетарної соціалізації особистості на всіх вікових етапах її розвитку. Дослідники наголошують, що монетарна соціалізація – це складний процес адаптації людини у суспільстві, який детермінується конкретними соціально-економічними умовами її розвитку. Автори підкреслюють, що цей процес не можна вважати завершеним на якомусь етапі життєдіяльності людини, оскільки він охоплює все її життя. Дослідники вважають, що в умовах переорієнтації української економіки на

ринкові цінності, молода людина без адекватної фінансово-економічної орієнтації, без уміння ефективного оперування грошима не може вважатися монетарно-соціалізованою, підготовленою до свідомого вибору кар'єрного шляху (Нікітіна, Хомуленко & Іванченко, 2020).

І. Зубіашвілі (2009а) зазначає, що особливу роль як засіб соціалізації індивідуума гроші відіграють на етапі дитинства. Дослідниця наголошує, що формування перших економічних уявлень тісно пов'язано з використанням дітьми грошей, через посередництво яких відбувається ознайомлення з іншими соціально-економічними явищами. Авторка підкреслює, що гроші ставлять людину перед необхідністю раціонального обґрунтування своїх дій. Поява все нових послуг і товарів, безперервна зміна цін тощо робить цю масу товарів і послуг ніби живим, мінливим світом, де споживач як самостійна особистість повинен щодня вибирати, приймати рішення за умови постійно обмежених коштів (Зубіашвілі, 2009а).

Л. Карамушка & О. Ходакевич (2017) зазначають, що в сучасному світі знання про те, як гроші впливають на свідомість та поведінку людей, стають найважливішим ресурсом для управління економічною свідомістю мас і конкретних людей. Дослідниці підкреслюють, що психологія орієнтована на розкриття суто психологічного змісту грошового явища, покликана описати різні види поведінки, структуру ставлення до грошей, психологічні функції грошей тощо. Однією з важливих психологічних проблем, на якій наголошують дослідниці, є дослідження проблеми ставлення до грошей.

Далі розглянемо підходи до вивчення *ставлення особистості до грошей*.

Ставлення до грошей є важливим компонентом економічної свідомості груп і конкретних людей, на думку дослідників М. Бутко, А. Неживенко & Т. Пепа (2022).

О. Нікітіна, Т. Хомуленко & А. Іванченко (2020) наголошують, що проблема зумовленості ставлення особистості до грошей є вельми актуальною, оскільки її ґрунтовний аналіз необхідний для вирішення багатьох

проблем, пов'язаних із вивченням сучасної людини, яка живе в нову епоху – епоху трансформації економічної цивілізації у фінансову.

О. Паршак (2021) зазначає, що ставлення до грошей – складний, інтегративний психологічний феномен, що утворюється під впливом системи чинників різного рівня та взаємно детермінує економічну свідомість й економічну поведінку особистості.

Узагальнюючи дані західних і вітчизняних психологів, І. Зубіашвілі (2009а) визначає основні підходи до вивчення способів формування ставлення до грошей: 1) традиційний (через родину, найближче оточення); 2) інституціональний (через певні інститути суспільства: дитячий садок, школу, ЗМІ тощо); 3) міжособистісний (через спілкування людини із суб'єктивно значущими для неї особами); 4) рефлексивний (як внутрішній діалог, у якому людина розглядає, оцінює, приймає або відкидає ті або інші цінності); 5) стилізований спосіб, що діє в рамках певної субкультури (як комплекс морально-психологічних рис і поведінкових проявів, типових для людей певного віку, професійного чи культурного шару, що в цілому створює певний стиль життя) (Зубіашвілі, 2009а).

Відповідно до підходу Карамушки & Ходакевич (2017), структура ставлення особистості до грошей включає такі основні компоненти: а) загальне ставлення особистості до грошей; б) ставлення до грошей як засобу задоволення основних потреб у процесі життєдіяльності людини; в) ставлення до способів отримання грошей; г) ставлення до видів діяльності для заробляння грошей.

G. Sesini, C. Manzi & E. Lozza (2023) зазначають, що ставлення до грошей можна визначити як сукупність уявлень, смислів і цінностей, що приписуються грошам, а також як людина поводить себе в питаннях, пов'язаних із грошима.

О. Никітіна, Т. Хомуленко & А. Іванченко (2020) зазначають, що ставлення до грошей виконує функцію інтегративного ставлення особистості, бо в ньому віддзеркалюються особливості самоствавлення, ставлення до інших

і до провідної діяльності, як базисних відносин, які виступають стрижнем аналізу самої особистості.

На наш погляд, найбільш ґрунтовним визначенням *ставлення особистості до грошей* є підхід Л. Карамушки і О. Ходакевич (2017), якого ми дотримуємося в своїй роботі, які визначають «ставлення до грошей» як компонент цілісної системи ставлень особистості, що відображає її індивідуальний, суб'єктивно-оціночний, вибірковий підхід до грошей як об'єкта дійсності, який являє собою інтеріоризований досвід взаємодії з грошми та взаємодії з іншими людьми з приводу грошей у специфічній соціокультурній ситуації, та виявляється в ряді функціональних структур (потребах, інтересах, ціннісних орієнтаціях, соціальних уявленнях, соціальних установках, мотивах тощо). Ми підтримуємо таке визначення та беремо його як основу для розуміння й дослідження сутності феномену ставлення до грошей.

Аналіз літератури щодо вивчення ставлення жінок до грошей (Furnham, 1984, 2014; Furnham & Murphy, 2019; Furnham & Grover, 2020; Furnham & Horne, 2021; Tang, 1993; Tang, 1992; Tang & Gilbert, 1995; Tang, Furnham & Divas, 2002; Tang & Sutarso, 2013) дозволив нам виділити такі структурні компоненти ставлення жінок до грошей: 1) *типи грошових переконань* (грошова одержимість; влада; економність; неадекватна поведінка з грошима); 2) *типи грошових установок* (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), які формуються в результаті накопичення досвіду поводження з грошима та взаємодії з іншими людьми з приводу грошей.

*Типи грошових переконань* (грошова одержимість; влада; економність; неадекватна з поведінка грошима) були виділені А. Furnham (1984) в процесі дослідження ставлення до грошей. Дослідник зазначає, що певні типи грошових переконань (грошова одержимість; влада; економність; неадекватна поведінка з грошима) відображають особистісні уявлення індивіда стосовно

грошей та поведінку з ними. Ми розглядаємо *грошові переконання* як певні уявлення, ідеї та знання, що стали мотивами поведінки людини в ситуації з приводу грошей та визначають її суб'єктивне ставлення до грошей.

*Типи грошових установок* (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) було виділено в процесі дослідження грошової етики Т. Tang (1993). Дослідник зазначає, що грошові установки особистості складаються з трьох компонентів: 1) афективного (гроші як добро чи зло); 2) когнітивного (гроші як засіб досягнення свободи і влади; гроші як чинник поваги до людини); 3) поведінкового (ставлення до планування грошових видатків). Ми визначаємо *грошові установки* як неусвідомлювану готовність, схильність певним чином сприймати, розуміти або діяти в ситуації з приводу грошей відповідно до минулого досвіду.

Слід підкреслити, що будь-які монетарні (грошові) установки формуються в результаті накопичення досвіду поводження з грошима та взаємодії з іншими людьми з приводу грошей.

Як зазначає М. Housel (2020), кожне рішення, яке люди приймають про гроші, обґрунтовується тим, що вони беруть інформацію, яку мають на певний момент, і вписують її в свою унікальну модель того, як влаштований світ, яка сформувалась в ранньому дитинстві і була покладена в основу системи ставлень особистості.

Далі проаналізуємо ***чинники ставлення особистості до грошей.***

Л. Карамушка & О. Ходакевич (2017) у своєму дослідженні психологічних особливостей ставлення студентської молоді до грошей виділяють ці три групи чинників: а) чинники мікрорівня (стосуються суспільства); б) чинники мезорівня (стосуються організації); в) чинники мікрорівня (стосуються особистості).

О. Паршак (2021), спираючись на підходи зарубіжних та вітчизняних дослідників розробив систему чинників, що впливають на ставлення до грошей, і також розподілив чинники на три рівні: макро-, мезо- та мікрорівень.

Ця система чинників (Паршак, 2021) нами була проаналізована та доповнена з урахування новітніх досліджень фахівців економічної психології та досліджень в методі транзакційного аналізу (Додаток А.1).

Дослідження вказаних авторів щодо чинників, що впливають на ставлення особистості до грошей, покладено в основу нашого дослідження.

Розглянемо послідовно зміст кожної із зазначених груп чинників.

Розпочнемо з чинників *макрорівня* (чинники ставлення до грошей на рівні держави, нації, тобто стосуються суспільства в цілому).

До чинників макрорівня Л. Карамушка & О. Ходакевич (2017) відносять чинники, зумовлені особливостями розвитку суспільства (політичний режим, соціально-економічні показники розвитку суспільства, соціокультурне середовище тощо). Дослідниці підкреслюють, що дослідження чинників макрорівня раніше здійснювалось здебільшого представниками суспільно-політичних наук (економістами, політологами тощо), щодо психологів, то вони долучились до досліджень цієї проблематики зовсім недавно. Авторки зазначають, що макроекономічні дослідження розглядають такі аспекти впливу соціокультурного середовища, як: структура витрат, заощадження грошей, ставлення до багатих та бідних тощо (Карамушка & Ходакевич, 2017).

Аналіз літератури показує, що суттєві напрацювання в сфері макрорівня мають фахівці методу транзакційного аналізу. Вони пропонують концепцію «культурального сценарію» суспільства, під впливом якого формується так званий внутрішній «культуральний батько» особистості. Р. Drego (1983) зазначає, що «культуральний батько» тримає свідомі та підсвідомі кордони допустимої поведінки: що шкідливо, що прийнятно або корисно для людини. На його думку, «культуральний батько» формується в сім'ї та в ранньому соціокультурному середовищі. Це процес, за допомогою якого діти поміщиків запрограмовані стати схожими на землевласників та наслідувати їхню поведінку та ставлення, в той самий час, як діти безземельних робітників запрограмовані бути схожими на своїх предків (Drego, 1983).

G. Sesini, C. Manzi & E. Lozza (2023), досліджуючи гендерну зумовленість ставлення до грошей доходять висновку, що культура чітко взаємодіє зі змістом стереотипів і таким чином впливає на індивідуальні думки, почуття та дії щодо грошей, а отже, має вплив на те, як гроші сприймаються та використовуються.

Наступна важлива концепція методу транзакційного аналізу – «трансгенераційних сценаріїв», які можуть формуватися як на рівні окремої сім'ї/родини, організації, так і суспільства. Транзакційна аналітка G. Noriega (2010; 2019a; 2019b), спираючись на праці A. Schutzenberger (1998), досліджує трансгенераційні сценарії, що передаються з покоління в покоління, під чинниками вона розуміє несвідомі системні шаблони, які люди повторюють у сім'ї, групах та організаціях через переконання, емоції та поведінку, що створюють історію та життєві події, пережиті їхніми предками.

Трансгенераційна передача здійснюється несвідомо, зміст виявляється прихованим, оскільки трансльований через покоління матеріал (трансгенераційний об'єкт) є замовчуваним і неусвідомлюваним унаслідок його травматичної природи (Schutzenberger, 1998). В Україні, довгий час на рівні держави, були приховані трагічні подробиці «розкуркулення» (відбирання майна, ділянок та землі), заслання в табори «ворогів народу» та експропріації їхнього майна, голодомор (насильницьке відбирання продуктів харчування). У кожній з перерахованих травматичних подій люди були позбавлені свого добробуту насильницьким шляхом, і про це не можна було говорити прямо і відкрито. На нашу думку, такі травматичні події вплинули на ставлення українців до грошей та сценарій «жертви» з приводу грошей. Відповідно до психологічних методів подолання наслідків травми, одним з важливим методів є усвідомлення травми, необхідно зробити несвідому травму свідомою (говорити про це, оплакувати це, досліджувати це, повертати відчуття сили, захищеності та гідності) (Herman, 1992).

I. Зубіашвілі (2019) наголошує, що сучасні економічні реалії не можуть бути осмислені поза урахуванням їх соціокультурного контексту.



Дослідження сутності стану економічної культури суспільства та особистості дозволяє визначити можливі шляхи удосконалення економічної системи, оскільки саме результати економічної діяльності людини, її знання, здібності, свідомість, мислення, а також економічне середовище визначають перспективи соціально-економічного розвитку суспільства. На думку дослідниці, економічна культура особистості – це індивідуальний спосіб освоєння економічної системи суспільства та економічної реальності або спосіб інтеграції особистості в економічну систему суспільства, індивідуальний тип економічної діяльності (Зубіашвілі, 2019).

В. Євсєєва (2023) зазначає, що сучасній людині доводиться орієнтуватися у досить складній фінансово-економічній та соціальній ситуації, пов'язаній з воєнним станом в Україні, та підкреслює, що процес розвитку монетарної культури особистості є однією з найважливіших довгострокових стратегічних завдань та напрямом діяльності держави при побудові цивілізованих ринкових відносин (Євсєєва, 2023).

Перейдемо до аналізу чинників *мезорівня* (чинники ставлення до грошей у різних соціально-економічних групах, організаціях).

О. Паршак (2021) наголошує, що важливою складовою аналізу ставлення персоналу комерційних організацій до грошей є організаційно-психологічні умови формування ставлення до грошей (монетарна політика організації; психологічна підготовка персоналу). Дослідник виділяє такі структурні компоненти ставлення до грошей персоналу комерційних організацій: загальне ставлення до грошей персоналу; оцінка персоналом ролі грошей у їхній життєдіяльності; оцінка персоналом способів отримання грошей.

У своєму дослідженні М. Сімків (2014) зазначає, що працівники комерційних організацій демонструють вищі показники за фактором «гроші як благо» і «гроші як засіб досягнення успіху», в той час, як люди, які працюють в державних організаціях, мають більш високий показник по шкалі «планування витрат». Отже, молоді люди, що працюють в комерційних

організаціях, як правило, надають грошам високу вартість. Люди, які працюють в державних установах, є більш педантичні, проєктуючи всі доходи і витрати; для них гроші є емоційно більш негативно забарвлені, символізують більше зло, ніж добро (Сімків, 2014).

Загалом фахівці в галузі організаційної та економічної психології розглядають організацію як відкриту соціально-економічну систему, побудовану для досягнення певних цілей, яка має чітко визначену структуру, вертикальний та горизонтальний поділ праці; вона активно взаємодіє із зовнішнім середовищем і виступає посередником між суспільством та особистістю у процесі задоволення її потреб (Карамушка & Гончаренко, 2021).

Л. Карамушка & Я. Гончаренко (2021) зазначають, що організації відіграють роль своєрідного функціонального посередника, який, з одного боку, дозволяє особистості (групі) включитися в соціально-економічні процеси, а з іншого – забезпечує повноцінне життя особистості (групі). Дослідники підкреслюють, що сьогодні, в умовах розвитку постіндустріального суспільства та складних технологій, коли виникають складні завдання, які непосильні одній навіть геніальній людині, особливо зростає значення організацій (Карамушка & Гончаренко, 2021).

Зі свого боку, фахівці методу транзаційного аналізу запропонували ґрунтовну концепцію сценаріїв організацій, за якою сценарій будь-якої організації можна розглянути через чотири наскрізні теми (ідеології), які зосереджуються навколо центральних проблем організації. Одна з ідеологій організації – це гроші. R. Krausz (1993) розкриває, як сильно впливає сценарій (культура) організацій на індивідуальну та колективну поведінку. І наголошує, що використання теорії сценаріїв для аналізу організаційної культури може розширити розуміння дисфункціональних аспектів функціонування організації та прояснити несвідомі аспекти організаційної культури й поведінки, які вводяться засновниками та іншими батьківськими постатями та є взірцем для індивідуальної та колективної поведінки в організаційному середовищі. Дослідниця пропонує бути особливо уважними до того, як

організації ставляться до чотирьох основних тем (ідеологій) у повсякденному житті організацій: *робота, час, люди та гроші*. Авторка зазначає, що ці чотири ідеології зазвичай зосереджуються на центральних проблемах організації. Аналіз організації за цими чотирма ідеологіями може допомогти пролити світло на сценарій організації.

Cornell, Graaf, Newton & Thunnissen (2016) підкреслюють, що кожна з цих тем має власний набір (сценарних) переконань, пов'язаних з тим, як функціонує світ організацій. Дослідники вбачають, що головні теми (ідеології) організацій пов'язані з концепцією життєвих позицій Е. Берна (2020).

Отже, ставлення в організації до грошей багато в чому визначає її стратегічну позицію. Загалом можна виявити чотири типи переконань про гроші в організаціях: 1) гроші – це засіб для досягнення мети, а не самоціль; організаційний сценарій «Переможець» (життєва позиція «Я Ок – Ви Ок»); організація характеризується продуктивністю, гарною якістю продукції й послуг та позитивним іміджем; 2) гроші – це самоціль, а не засіб для досягнення мети; організаційний сценарій «Той, що не програв» (життєва позиція «Я Ок – Ви не Ок»); організація характеризується низькими заробітними платнями, низькою якістю продукції та послуг, неповагою до споживачів; 3) гроші іноді є засобом досягнення мети, а іноді і самоціллю; організаційний сценарій «Не переможець» (життєва позиція «Я не Ок – Ви Ок»); гроші так само легко заробляються, як і втрачаються; 4) гроші не є ні засобом, ні метою; організаційний сценарій «Той, що програв» (життєва позиція «Я не Ок – Ви не Ок»); характеризується зволіканнями та проблемними ситуаціями, присутня деморалізація, нічого не має значення, на карту поставлено виживання організації (Rosa R. Krausz, 1993; Cornell, Graaf, Newton & Thunnissen, 2016).

Отже, R. Krausz (1993) пропонує розглядати організацію через призму її сценарію, який може показати, наскільки діяльність організації спрямована на успіх чи на програв. Ставлення персоналу до грошей може бути елементом організаційної культури, впливати на формування підприємницької

активності персоналу та формувати підприємницький тип організаційної культури.

О. Креденцер (2019) розглядає розвиток організаційної культури як важливий психологічний результат розвитку підприємницької активності персоналу освітніх організацій. Дослідниця підкреслює, що організаційна культура є вагомим чинником підвищення ефективності діяльності сучасних організацій.

У своєму дослідженні О. Креденцер (2019) розкриває суть підприємницького типу організаційної культури та визначає узагальнюючі ознаки, характерні для такого типу організаційної культури. У процесі дослідження авторка доходить висновку, що підприємницький тип організаційної культури має спільні ознаки з підприємницькою активністю персоналу організацій, а саме: менеджер та персонал організації проявляють в роботі ініціативність та активність; менеджери та персонал організації здатні йти на ризик та брати на себе відповідальність за прийняті рішення; у вирішенні виробничих завдань та проблем панує інноваційність (новаторство) та творчий підхід; менеджери та персонал організації орієнтуються на розвиток та самореалізацію; організація в цілому орієнтується на стратегічний розвиток, підвищення ефективності діяльності та конкурентоздатність. Дослідниця зазначає, що «підприємницька» культура організації (тип організаційної культури) характерна для організацій, які розглядають свою культуру як частину загального процесу перетворення компанії на найбільш конкурентоздатну в певній галузі й привабливу для інвесторів (Креденцер, 2019).

І. Прошукайло (2023) зазначає, що останніми роками відбулися серйозні зміни в екологічному, економічному житті суспільства, що безперечно відбивається на психологічному кліматі організацій в Україні та на психологічному здоров'ї громадян. Автор підкреслює, що загострення політичної та економічної кризи, коронавірусна пандемія, військовий конфлікт на сході країни, який перейшов в повномасштабну війну, вимушена

міграція, зростання безробіття тощо є показниками порушення гармонійних відносин у суспільстві. У зв'язку з цими обставинами дослідник наголошує на актуальності формування організаційної культури як інструменту забезпечення психологічного здоров'я працівників організації. І. Прошукайло (2023) підкреслює, що організаційна культура є духовним та матеріальним життям колективу, до якого відносять моральні цінності та норми, кодекс поведінки, ритуали, стандарти, якості продукту та надання послуг тощо.

Отже, сценарій організації та організаційна культура є суттєвим чинником формування ставлення до грошей. Саме тому, на наш погляд, важливо звернути увагу на монетарну політику та монетарну культуру організації. О. Паршак (2021) підкреслює важливість ролі монетарної політики в організації та пропонує розглядати під монетарною політикою комерційних організацій усталену систему когнітивно-ціннісних, мотиваційних та поведінкових складових грошових відносин в організації, що впливає на монетарну задоволеність працівників та ефективність діяльності комерційних організацій. Дослідник підкреслює, що монетарна політика комерційної організації включає в себе насамперед монетарну культуру комерційної організації. І тому монетарна культура організації лежить в основі формування монетарної політики організації та впливає на монетарну мотивацію й монетарну поведінку персоналу (Паршак, 2021).

І насамкінець розглянемо чинники *мікрорівня* (чинники ставлення до грошей на рівні особистості). На наш погляд, цей рівень заслуговує особливої уваги, оскільки безпосередньо стосується особистості жінок.

Л. Карамушка & О. Ходакевич (2017) поділяють чинники мікрорівня на дві групи («зовнішні» та «внутрішні»). До найбільш значущих «зовнішніх» чинників авторки відносять такі: а) соціально-демографічні (вік; стать; сімейний стан; склад батьківської сім'ї); б) соціально-економічні (соціальне походження; майновий статус родини); в) професійно-організаційні (курс навчання; тип освіти; форма оплати навчання). До найбільш значущих «внутрішніх» чинників: а) особливості мотивації (загальножиттєва та ділова

спрямованість; мотивація досягнення); б) особливості орієнтації на процес праці та на заробляння грошей; в) особливості локус контролю (екстернальний та інтернальний).

Т. Карамушка (2022) досліджував соціально-психологічні чинники формування готовності аспірантів до здійснення кар'єри. До чинників мікрорівня він відніс ті, які стосуються самої особистості, що здійснює кар'єру; це такі: а) фізіологічні (стан здоров'я, рівень працездатності тощо); б) соціально-демографічні (стать, вік); в) освітні (рівень та профіль освіти); г) психологічні (психологічні характеристики особистості). До психологічних характеристик автором віднесено: ставлення до професійної кар'єри, кар'єрні орієнтації, рівень самоактуалізації, статево-рольові стереотипи, гендерні характеристики тощо (Т. Карамушка, 2022).

Т. Мельничук (2020), досліджуючи економічне самовизначення студентської молоді, відносить до основних чинників його формування такі: особистісні якості індивіда (самоактуалізація, самопізнання, нахили, здібності), рівень домагань, ціннісні орієнтації, соціально-демографічні, соціально-економічні, економічні, соціо-культурні фактори, а також сімейні настанови, приклади, досвід соціального оточення, ставлення особистості до інших людей та до матеріальних цінностей, ставлення індивіда до часу і до грошей, групова економічна свідомість тощо (Мельничук, 2020).

На наш погляд, слід відмітити ще одну важливу галузь сучасних психологічних досліджень, пов'язану з темою «грошей» та чинниками мікрорівня, мова йде про вивчення *споживацької поведінки*, яка є складовою економічної активності особистості. Ю. Пачковський & А. Максименко (2014) зазначають, що у дослідженні поведінки споживачів психологи намагаються з'ясувати, як думають люди і як вони реагують на стимули, як формуються вподобання споживачів щодо тих чи інших товарів і послуг, окрім того психологи розробляють концепції, що пояснюють взаємність (реципрокність) та конформність у поведінці людей; розробляють типології особистості споживачів та рис, які характеризують відмінності у гендерній поведінці.

О. Савченко & С. Хтей (2020) визначають споживацьку поведінку як організовану форму активності, спрямовану на задоволення актуальних потреб через пошук необхідних товарів та коштів, вибір оптимальної альтернативи та організацію процедури соціально-економічного обміну, та наголошують на важливості вивчення психологічних феноменів споживацької поведінки. Водночас авторки підкреслюють, що у вітчизняній економічній психології спостерігається дефіцит стандартизованих методів психологічної діагностики, відсутня адаптація якісних іншомовних методик. Авторки зазначають, що більшість дослідників підкреслюють необхідність урахування специфіки українського ринку та особливостей української ментальності при вивченні особливостей економічної поведінки, оскільки тривала ситуація соціально-економічної кризи вплинула і на аспекти ідентифікації споживачів (визначення приналежності до певного суспільного класу), і на вибудовування моделей споживацької поведінки, і на формування захисних реакцій внаслідок акумулювання низки потреб, які не можуть бути задоволені повною мірою (Савченко & Хтей, 2020).

Ю. Пачковський & А. Максименко (2014) вважають, що українські споживачі перебувають на стадії пошуку власної ідентичності та подальшого власного шляху в сфері споживання. На тлі кризових процесів відбувся різкий стрибок тактик економічної поведінки у бік звуження споживання, перехід на «економні і ощадні режими» з тим, щоб забезпечити собі та своїй сім'ї елементарні потреби (Пачковський & Максименко, 2014).

До чинників мікрорівня також можна віднести грошовий стиль поведінки особистості. Про наявність певного «грошового стилю» поведінки стверджують Е. Hallowell & W. Grace (1988). Автори зазначають, що кожна людина укладає з грошима дві угоди, які визначають її грошовий стиль. Угоди можуть бути: а) свідомі та вербалізовані; б) свідомі та невербалізовані; в) несвідомі. Тому, на думку авторів, кожна людина укладає угоду з грошима: свідому та несвідому, раціональну та ірраціональну, явну та приховану, які визначають її грошовий стиль.

Е. Hallowell & W. Grace (1988) виділили 4 основних стилі та їх різновиди: 1) «марнотрати» (азартний гравець, маніяк, мот); 2) «скептики» (песиміст, неспокійний, скупердяй); 3) «ентузіасти» (жокей, оптиміст, ділок); 4) «нездари» (жертва, депресивний, безтурботний). Для кожного грошового стилю поведінки сенс грошей буде різним: для «марнотратів» сенс грошей полягає в дії та свободі, для «скептиків» – в безпеці та контролі, для «ентузіастів» – в силі, свободі та самооцінці, для «нездар» – в занепокоєнні та залежності.

27 шляхів до глибокого самопізнання, які виражаються в 9 типах поведінки, які пов'язані з древнім символом «Еннеаграма» запропонував С. Naranjo (1997). Усвідомлення свого типу поведінки та типу поведінки співрозмовника, на думку В. Chestnut (2013), допомагає будувати ефективну комунікацію в бізнесі та сприяє розвитку своїх лідерських якостей. Авторка підкреслює, що «Еннеаграма» – це універсальний символ призначення людини та її можливостей, відмінний інструмент для розуміння, визнання і прийняття своїх сильних і слабких сторін. М. Smith (2011) зазначає, що така типологія допомагає «налагодити стосунки з грошима» шляхом усвідомлення свого типу, якому притаманне те чи інше ставлення до грошей. Тому головним у цьому підході є визначення свого типу, усвідомлення сильних та тіньових аспектів свого типу щодо ставлення до грошей.

D. Price (2003) наголошує, що більшість людей «заганяють вглиб себе» невіршені грошові питання. Тому вони відчують безпорадність та отримують відповідний негативний досвід з приводу грошей, який утворює певні зразки поведінки, що часто обмежують та прирікають людей на невдачі. Дослідниця зазначає, що більшість людей підпадає під один або більше з восьми типів фінансової поведінки: 1) «наївний»; 2) «жертва»; 3) «воїн»; 4) «самовідданий»; 5) «шукач пригод»; 6) «творець»; 7) «самодержавець»; 8) «заклинач грошей». D. Price (2012) підкреслює, що для того щоб вирішувати фінансові конфлікти та будувати фінансово забезпечене майбутнє сім'ї, необхідно: а) вивчити мову фінансової близькості та говорити про гроші



у здоровий і надихаючий спосіб; б) розпізнати та змінити нездорові грошові патерни; в) визначити, які з восьми типів грошей підходять кожному з вас, і зрозуміти, який вплив вони мають на ваше життя, ваші стосунки та ваші фінанси; г) побудувати взаємне відчуття фінансової безпеки та впевненості; д) працювати над невдачами та викликами, щоб зробити стосунки міцнішими, ніж будь-коли раніше.

Отже, ставлення до грошей – це складний психологічний феномен, який проявляється у внутрішній активності особистості та формується під впливом чинників макро-, мезо- та мікрорівня (зовнішні та внутрішні).

## 1.2. Гендерні аспекти ставлення особистості до грошей

Теоретичний аналіз гендерних аспектів ставлення особистості до грошей, на наш погляд, передбачає розгляд таких питань:

- *Актуальні аспекти дослідження гендерної проблематики;*
- *Дослідження гендерних відмінностей у ставленні до грошей;*
- *Роль життєвих сценаріїв жінок у їх ставленні до грошей.*

Розглянемо послідовно окреслені питання.

Проаналізуємо питання ***актуальних аспектів дослідження гендерної проблематики.***

В. Lietaer (2000) висловлює припущення, що гроші – це не річ, це угода в межах громади використовувати щось у якості засобу обміну. Іншими словами, гроші мають тенденцію бути підсвідомо погодженими. Саме тому автор пропонує шукати відповіді про походження емоцій, пов'язаних з грошми, у колективній підсвідомості суспільства та пропонує архетипічний підхід до аналізу грошей. На його думку, в суспільствах, де жінки не були пригнічені, секс, смерть та гроші не були табуйованими темами, якими вони стали у сучасному світі. Дослідник підкреслює, що секс, смерть та гроші – це атрибути одного архетипу – Великої Матері, яка була об'єктом

систематичного подавлення протягом тисячоліть. Окрім архетипів, автор пропонує досліджувати ще іншу концепцію, яка необхідна для дослідження колективного несвідомого стосовно грошей, – це «тінь».

У вітчизняній психологічній науці представлена широка низка досліджень, які стосуються гендерної проблематики: гендерної компетентності (Бондарчук & Нежинська, 2014); гендерної соціалізації (Горностай, 2004); гендерних стереотипів (Зінченко, 2021; Моргун, 2019; Фалько, 2015); гендерної ідентичності та гендерних аспектів політичних репресій (Кісь, 2003; 2020); соціально-психологічних особливостей сприймання гендерних ролей (Плетка, 2021; 2023; Ткалич 2016); психології гендерної взаємодії персоналу організацій (Ткалич, 2015) та інші. Ця тематика також глибоко опрацьована зарубіжними дослідниками щодо таких аспектів цієї проблеми: страх чоловіків і жінок перед протилежною статтю (Горні, 2003); гендерні стереотипи (Hoffman & Hurst, 1990; Koenig, 2018; Vinnicombe, et al., 2002; Ward & Aubrey, 2017); зміна вікових та гендерних стереотипів (Radeke & Stahelski, 2020); вплив стереотипів кіно та телебачення на розвиток дітей (Vandenbosch & Eggermont, 2012; Ward & Aubrey) та інші.

Узагальнюючи гендерні дослідження, М. Ткалич (2016) доходить висновку, що гендерна ідентичність являє собою один із центральних компонентів самосвідомості, який описує переживання людиною себе як представника певної статі, що формується в результаті психологічної інтеріоризації чоловічих і жіночих рис, у процесі взаємодії «Я» та інших, у ході соціалізації. Дослідниця виділяє компоненти гендерної ідентичності особистості: гендерні уявлення (когнітивний компонент), гендерна самооцінка (афективний компонент) і гендерні плани, способи і структури поведінки (конативний компонент), які репрезентуються й реалізуються у трьох об'єктивних просторах гендерної буттєвості особистості (середовище, організм, діяльність) як гендерні стереотипи та еталони, гендерна тілесність, гендерні ролі й норми (Ткалич, 2015; 2016).

Н. Möller (2012) підкреслює, що гендерна ідентичність полягає в конструюванні відмінностей між чоловіками та жінками, які не мають

природної основи. Коли такі відмінності створені, вони застосовуються для укріплення «сутності гендеру».

Т. Зінченко (2021) аналізує наявні гендерні стереотипи по відношенню до зовнішнього вигляду людини і підкреслює, що вони призводять до різноманітних практик дискримінації, так само важливо, що гендер людини не існує окремо від інших характеристик індивіда, таких як вік, соціальний статус тощо. Дослідниця наголошує, що на кожному етапі онтогенетичного розвитку людини гендерні стереотипи, їх прояв та вплив на життєдіяльність індивіда, має свої особливості. Авторка виокремлює такі *групи гендерних стереотипів*: стереотипи маскулінності-фемінності, особистісні гендерні стереотипи, сексуальні, гендерні стереотипи соціальної ролі, стереотипи зовнішності, віку та ін. (Зінченко, 2021).

Зазначимо, що сьогодні ми можемо спостерігати перебудову гендерних стереотипів. Говорячи про трансформації гендерних ролей в наші дні, М. Ткалич (2020) зазначає, що ці трансформації мають серйозний характер і призводять до зниження рівня гендерно-рольової диференціації, а також сприяють формуванню андрогінного типу гендерної ідентичності.

Н. Фалько (2015) зазначає, що гендерні стереотипи є істотним елементом багаторівневої саморегуляції поведінки суб'єкта. Вони виконують в поведінці мотивуючу роль, включаючи, синтезуючи в поведінкових актах соціальні детермінанти, систему ціннісних орієнтації особистості (Фалько, 2015). Авторка підкреслює, що численні дослідження показали, що психологічні відмінності між чоловіками і жінками виникають і формуються швидше внаслідок особливостей сімейного виховання хлопчиків і дівчаток, а також соціального впливу, ніж через біологічні відмінності між статями (Фалько, 2015).

У сфері гендерних відмінностей, пов'язаних із грошима, досліджено, як гендерні стереотипи впливають на розрив в оплаті праці, лідерські позиції у фінансовій галузі, фінансову грамотність та діяльність у сфері високих фінансів (Capelle-Blancard & Reberiou, 2021; Tinghög et al., 2021). Зокрема, J. Allen & Gervais (2017) проаналізували, як гендерні стереотипи впливають на

жінок, і припустили, що гроші несумісні зі стереотипною жіночою гендерною ідентичністю.

G. Sesini, C. Manzi & E. Lozza (2023) запропонували модель впливу стереотипних уявлень на ставлення до грошей та поведінку (Додаток А.3). Дослідники підкреслюють, що ця тема мало досліджена і потребує особливої уваги. Дослідження впливу стереотипних уявлень на ставлення жінок до грошей, на думку авторів, може пролити світло на амбівалентне ставлення жінок до грошей і суперечливі результати: стереотипні переконання і гендерно-рольові приписи, пов'язані з грошима. Автори підкреслюють, що з одного боку, через стійкість стереотипних гендерних уявлень про гроші в сучасному суспільстві жінки можуть зазнавати прямої дискримінації та стикатися, наприклад, з обмеженим доступом до фінансової освіти. Такий брак освіти може частково пояснити тривогу, яку жінки відчують у зв'язку з грошима (оскільки у них розвивається нижча самооцінка), та їхню схильність до компульсивно-іраціональної поведінки в управлінні фінансовими ресурсами. Що стосується втілення стереотипів, то жінки також можуть приймати і втілювати гендерні стереотипи, пов'язані з грошима. Насправді, поведінка жінок може посилювати стереотипи, активізація яких може мати критичні та згубні наслідки, коли йдеться про важливі грошові питання. Отже, інтерналізація стереотипів може заважати жінкам ефективно управляти грошима та використовувати фінансові знання, а також посилювати їхню тривожність та амбівалентність щодо цієї теми. Глибше розуміння стереотипних уявлень, пов'язаних з гендером та грошима, може пролити світло на походження відмінностей, що спостерігаються у ставленні та поведінці (Sesini, Manzi & Lozza, 2023).

О. Плетка (2021) відмічає, що соціально-психологічні особливості сприймання молоддю гендерних ролей розрізняються залежно від економічного статусу, професійної належності, статусу шлюбу батька/ матері (перший чи повторний). Молодь з високим економічним статусом частіше орієнтована на цінності гендерної рівності, тоді як молодь із середнім і

низьким економічним статусом – на збереження традиційних ролей та наявні гендерні стереотипи.

Слід зазначити, що внаслідок розвитку науково-технічного прогресу професії, які раніше були лише під силу чоловікам, можуть також опанувати і жінки. Сьогодні жінки займають керівні посади та мають активну соціальну позицію, можуть реалізовувати себе не лише в ролі «господині дому», а також у ролі «годувальниці сім'ї». На жаль, перебудова гендерних стереотипів відбувається не так швидко, і сьогодні старі моделі гендерної поведінки переплітаються з новими.

На наш погляд, важливо окремо відмітити роботи, що стосуються безпосередньо гендерних аспектів ставлення до грошей. Зазначимо, що у вітчизняній науці такі дослідження представлені невеликою чисельністю робіт, що зумовило вибір тематики нашого дослідження. Дослідження вітчизняних фахівців щодо гендерних аспектів ставлення до грошей представлені такими роботами: гендерні аспекти ставлення до грошей в процесі економічної соціалізації старшокласників (Зубіашвілі, 2020); психологічні особливості ставлення студентської молоді до грошей, зокрема вплив статі (Карамушка & Ходакевич, 2017); відмінність монетарних установок чоловіків та жінок (Сімків, 2014); психологічні особливості ставлення до грошей чоловіків та жінок в рамках комерційних організацій (Паршак, 2021); особливості гендерної взаємодії персоналу організацій (Ткалич, 2015); гендерна складова життєвого сценарію особистості (Костіна, 2019) та інші. Зарубіжні дослідження гендерних аспектів ставлення до грошей представлені широкою низкою робіт: гендерний аспект впливу недовіри та тривоги на поведінку заощаджень (Hayhoe, Cho, DeVaney, Worthy, Kim & Gorham, 2012); гендерні аспекти планування, управління грошовими коштами, кредитування та інвестування (Bernaola, Willows & West, 2021; Jariah, Husna, Tengky Aizan & Rahimah, 2012; Singh, Kapoor & Kang, 2019); огляд досліджень гендерної зумовленості ставлення до грошей (Sesini, Manzi & Lozza, 2023);

дослідження невідповідності між жіночністю та грошима (Allen & Gervais, 2017) та інші.

Отже, дослідження свого ставлення до грошей та усвідомлення своїх стилів поведінки з приводу грошей може допомогти жінкам більш успішно використовувати свої знання, навички та уміння для реалізації фінансових завдань.

Далі розглянемо *дослідження гендерних відмінностей у ставленні до грошей*.

G. Sesini, C. Manzi & E. Lozza (2023) зробили узагальнення досліджень щодо ставлення жінок і чоловіків до грошей та наголошують на тому, що якщо розглядати гендерний аспект, то лише кілька досліджень не виявили гендерних відмінностей у ставленні до грошей (Davison, 2014; Fatoki, 2015). У більшості розглянутих ними праць наводяться дані, які свідчать про розбіжність у ставленні чоловіків і жінок до грошей.

Зазначимо, що G. Sesini, C. Manzi & E. Lozza (2023) підкреслюють амбівалентність погляду жінок на гроші та виділяють такі результати узагальнення досліджень відмінностей ставлення жінок до грошей порівняно з чоловіками: жінки відчують більше занепокоєння, коли мають справу з грошима (Bandelj et al., 2021; Furnham & Grover, 2020; Furtner et al., 2021; Hayhoe et al., 2012; Oleson, 2004; Pereira & Coelho, 2019; Rimple, 2020; Simanjuntak, 2016); жінки мають більш негативне або амбівалентне ставлення до грошей (Allen & Gervais, 2017; Falahati & Paim, 2012; Newcomb & Rabow, 1999; Prince, 1993; Rinaldi & Giromini, 2002; Tomek et al., 2013; Wernimont and Fitzpatrick, 1972); жінки більш схильні асоціювати гроші з безпекою (Fenton-O'Creevy & Furnham, 2021; Furnham, 1984; Furnham & Murphy, 2019; Rimple, 2020; Tatarko & Schmidt, 2012); жінки схильні більш уважно ставитися до бюджету та планувати майбутнє (Bonsu, 2008; Hanashiro et al., 2004; Lim et al., 2003; Rimple, 2020; Tang, 1992); Tang et al., 2002; Wilhelm et al., 1993; жінки схильні розглядати гроші як символ любові та витратити гроші на інших (Fenton-O'Creevy & Furnham, 2020; Furnham & Grover, 2020; Furnham & Horne,

2021); жінки більш схильні піддаватися спокусі (Fenton-O'Creevy & Furnham, 2020; Lemrová et al., 2014; Tang & Sutarso, 2013); жінки більш схильні розглядати гроші як символ свободи (Furnham & Horne, 2021; Furnham & Murphy, 2019); жінки вище оцінюють владу та престиж у вимірі «влада-престиж» (Shih & Ke, 2014; Wilhelm et al., 1993); жінки більш одержимі грошима (Tang et al., 2006).

Сучасні дослідження також свідчать про те, що існує розрив у фінансових знаннях між чоловіками та жінками, проте T. Lind, A. Ahmed, K. Skagerlund, C. Strömbäck, D. Västfjäll & G. Tinghög (2020) висувують гіпотезу, що, можливо, така розбіжність є результатом нижчої ефективності жінок у застосуванні теорії на практиці. E. Lee & S. Hanna (2014) стверджують, що розрив у фінансових знаннях між чоловіками та жінками не завжди відповідає реальній розбіжності у фінансовій компетентності. G. Sesini, C. Manzi & E. Lozza (2023) пояснюють цей феномен так: сильні емоції, які відчувають жінки стосовно грошей, можуть негативно впливати на фінансові знання, призводячи до того, що вони недооцінюють свої знання та не довіряють собі у питаннях, пов'язаних з фінансами.

Водночас існує ряд досліджень, які свідчать про відсутність гендерних відмінностей у веденні бухгалтерського обліку, складанні бюджету, зведенні кінців з кінцями, здійсненні заощаджень на пенсію та заощаджень на випадок надзвичайних ситуацій (Chen & Lemieux, 2016; Pahlevan, Ahadzadeh & Turner, 2020).

G. Sesini, C. Manzi & E. Lozza (2023) зазначають, що скорочення гендерного розриву є одним із головних пріоритетів багатьох країн, особливо членів Європейського Союзу (Порядок денний ООН на період до 2030 року зі сталого розвитку; Генеральна Асамблея ООН, 2015). Насправді, хоча й різною мірою, гендерні відмінності все ще присутні в багатьох країнах, насамперед у трудовому, освітньому та фінансовому секторах (World Economic Forum, 2022). Що стосується фінансової сфери, то факти свідчать про систематичні

гендерні відмінності, що призводять до типового несприятливого становища жінок.

Під час повномасштабної війни в Україні багато жінок були вимушені шукати тимчасовий прихисток в інших країнах, залишились без житла, роботи та годувальника сім'ї. На жаль, сьогодні війна продовжується, і на плечі жінок лягає все більше сімейно-побутових, професійних та фінансових проблем, від ефективності їхніх дій залежить життя сім'ї, а в багатьох випадках і всієї родини. Тому актуальним є забезпечення психічного здоров'я жінок в умовах війни.

О. Креденцер (2023), досліджуючи психологічні проблеми українців, що перебувають в Німеччині у зв'язку з війною, відмічає, що, по-перше, це соціально-професійні проблеми, по-друге, соціально-психологічні, по-третє, економічно-побутові. С. Арефнія (2024) підкреслює, що протягом двох років жінки-біженки намагаються адаптуватися до нового життя та інтегруватися в суспільство. Кожна жінка стикнулася з процесом самопізнання в нових умовах проживання за кордоном. Багато жінок залишилось в Україні, вони працюють, доглядають за дітьми та родичами похилого віку в умовах ракетних обстрілів та повітряних тривог.

О. Креденцер (2023) підкреслює, що в умовах війни розвиток самоефективності набуває особливого значення. З одного боку, рівень самоефективності у певних категорій населення дещо знижується, а, з іншого боку, самоефективність відіграє ключову роль у реакціях на стрес, у подоланні загрозливих ситуацій та травмуючих подій. Окрім того, самоефективність виступає вагомим чинником повоєнного відновлення особистості та може розвиватися під впливом психологічних інтервенцій.

Важливо зазначити, що під час довготривалої війни скорочується чоловічий персонал в організаціях, все більше жінок обіймає так звані «чоловічі» посади, тому важливо звернути особливу увагу на психічне здоров'я персоналу організацій. Л. Карамушка (2023) наголошує, що психічне здоров'я персоналу організацій в умовах війни, яке впливає на



життєдіяльність персоналу та активність організації, включає такі основні компоненти: здатність персоналу справлятися з повсякденними стресами життя в умовах війни; здатність налагоджувати стосунки з людьми в умовах війни; здатність ефективно здійснювати свою професійну діяльність та працювати на користь своєї організації й суспільства; здатність реалізувати свої здібності в умовах війни.

Відмітимо низку ґрунтовних досліджень вітчизняних вчених щодо забезпечення психічного здоров'я, які присвячені психологічним дослідженням в умовах війни (Панок, 2023), ресурсам особистісного зростання дорослого населення після перших місяців війни (Кокун, 2023а), психічному і фізичному здоров'ю населення (Кокун, 2023b), психічному здоров'ю персоналу організацій в умовах війни (Карамушка, 2023), суб'єктивному благополуччю освітнього персоналу в умовах війни (Карамушка, Креденцер & Терещенко, 2023), резильєнтності та життєстійкості (Кокун & Мельничук, 2023), тренінгу розвитку продуктивності копінг-стратегій забезпечення психологічного здоров'я та благополуччя освітнього персоналу в умовах війни (Карамушка, 2024), тренінгу розвитку професійної самоефективності персоналу освітніх організацій в контексті забезпечення їхнього психологічного здоров'я та благополуччя в умовах війни (Креденцер, 2024) та інші.

Далі розглянемо *роль життєвих сценаріїв жінок у їхньому ставленні до грошей*.

Е. Берн (2020) зазначав, що в ранньому дитинстві людина створює свій життєвий сценарій під впливом батьків та значущих дорослих. Він підкреслював, що сценарій – це підсвідомий життєвий план людини, що визначає її дії, вчинки, думки, який програється дорослою людиною протягом усього життя.

Проблематикою дослідження «жіночих» та «чоловічих» сценаріїв у рамках теорії транзакційного аналізу займалася Х. Вайкофф (2019). Вона зазначає, що визначення чоловічих та жіночих ролей вже з перших днів

інтенсивно «втовкмачують» дітям і посилюють протягом усього життя. Зазвичай, чоловікам кажуть, що вони повинні бути раціональними, продуктивними й працелюбними і водночас «не повинні бути» емоційними та люблячими, відкрито проявляти почуття. Натомість жінки не повинні мислити раціонально, займатися фінансовими справами або бути сильними. Вони повинні емоційно й чутливо доповнювати чоловіків, а ті – піклуватися про фінансові справи.

На думку Х. Вайкофф (2019), жінки запрограмовані бути продуктивною половинкою, що доповнює чоловіків. Жінки навчаються пристосовуватись. Їхнє завдання – рости дітей, піклуватися (особливо про «своїх» чоловіків) і виховувати. Якщо жінка не розуміється на нюансах оподаткування або не обізнана з математикою чи механікою – це вважають нормальним і прийнятним. Жінка не повинна думати раціонально і розумно. Дослідниця підкреслює, відповідно до такого гендерного програмування, жінці важливо не розвивати свою внутрішню «Дорослу» частину.

Н. Фалько (2015) зазначає, що, відповідно до ідеалу «вічної жіночності» моралі XIX ст., жінка має бути ніжною, гарною, м'якою, ласкавою, але в той же час пасивною і залежною, дозволяючи чоловікові почувати себе по відношенню до неї сильним і енергійним. Ці якості і сьогодні високо цінуються, складаючи ядро чоловічого розуміння жіночності. Але в жіночій самосвідомості з'явилися також нові риси: щоб бути з чоловіком на рівних, жінка повинна бути розумною, енергійною, заповзятливою, тобто володіти деякими властивостями, які раніше становили монополію чоловіків (Фалько, 2015).

Існують і статеві відмінності в силі прояву агресивних реакцій. Жінки розглядають агресію як засіб вираження гніву і зняття стресу, чоловіки – як інструмент, модель поведінки, яку застосовують для отримання соціальної і матеріальної винагороди (Фалько, 2015).

Х. Вайкофф (2019) підкреслює, що жінки не лише живуть сценаріями, «написаними» для них батьками, а ще й намагаються слідувати ролям, які

нав'язує їм медіапростір. Дослідниця підкреслює, що жінка може мати поєднання двох або трьох сценаріїв, і попри певні розходження основна тема сценарію буде простежуватися.

Наведемо деякі жіночі життєві сценарії з досліджень Х. Вайкофф (2019): 1) сценарій «Мама-квочка» (або жінка на службі у сім'ї); 2) сценарій «Штучна жінка» (яскраві прикраси, високі підбори, екстравагантний одяг, інтригуючі парфуми та ефектний макіяж); 3) сценарій «Жінка за спиною чоловіка» (вона вкладає весь свій талант та енергію в підтримку чоловіка); 4) сценарій «Бідолажка» (усе своє життя вона проводить у ролі жертви, яка шукає рятівника); 5) сценарій «Бридка красуня» (вона наділена стандартними атрибутами так званої «медіакраси», але залишається незадоволеною собою); 6) сценарій «Медсестра» (професійний рятівник працює в установі, яка експлуатує її); 7) сценарій «Товстушка» (більшу частину життя вона спостерігає за показниками на вагах і картає себе за них); 8) сценарій «Вчителька» (вона вирішує навчати інших, бо це, на її думку, єдиний спосіб використання знань, які вона здобула у своїй «основній» улюбленій сфері); 9) сценарій «Жінка-відьма» (вона усвідомлює свою силу й завдяки їй впливає на людей і маніпулює ними); 10) сценарій «Сильна леді» (батьки навчили її сподіватися тільки на себе, не довіряти іншим та не розраховувати на них); 11) сценарій «Королева бджілок» (успішна жінка, зазвичай адвокатка, лікарка або бізнес-вумен).

Авторка називає ці сценарії «банальними», адже це стереотипні сценарії, які для жінок відіграють роль певного орієнтира у житті. К. Штайнер (2019) зазначає, що, на відміну від «трагічних сценаріїв», банальні сценарії життя залишаються непоміченими, мов вода, що тече потічком, а їхні герої можуть сподіватися не більше, ніж на проблиск розуміння у своїй останній подих – розуміння того, що їхні можливості, як людських істот, якимось таємним чином було зраджено й знищено. Авторка підкреслює, що загалом «банальні сценарії» відрізняються від «трагічних сценаріїв» тим, що люди, які живуть ними, менш схильні привертати до себе увагу, оскільки вони вважаються себе

«нормальними». Банальність повсякденного життя залишається непоміченою, тому що все протікає у звичайний спосіб. Людина нічого не виграє і не програє, не має захопливих раптових поворотів чи дійсно напружених моментів, не має чіткого початку або кінця (Штайнер, 2019).

Отже, можемо дійти висновку, що гендерне програмування приписує жінкам відповідні ролі та стилі поведінки для «нормального» проживання їхнього життя. Існують певні види банальних життєвих сценаріїв, які «допомагають» жінкам жити несвідомим «запрограмованим» життям і почувати себе «нормальною», водночас жінки втрачають можливість творчої і професійної самореалізації та право жити своє життя так, як їм хочеться.

Аналізуючи соціальну психологію бідності, В. Васютинський (2016) зазначає, що чоловікам притаманне активніше рефлексування своїх почуттів, яке поєднується з орієнтацією на діяльні способи досягання результату. Натомість жінки охочіше обирають помисливо-захисні шляхи ціннісного орієнтування (Васютинський, 2015). Васютинський (2015) пропонує розглядати «жіночу» функцію як стабілізаційну (плекання й утримання наявних цінностей), а «чоловічу» – як трансформаційну (підготовку до ціннісних змін та здійснення їх).

Отже, гендерне «програмування» приписує жінкам більш пасивну соціально-економічну роль, ніж чоловікам, що, зі свого боку, впливає на формування ставлення до грошей та економічну соціалізацію.

Т. Костіна & І. Булах (2021) зазначають, що значні соціально-політичні та економічні зрушення, що відбуваються в Україні останнім часом, загострили питання рівності, справедливості та рівноправності, якими може користуватися кожен учасник/учасниця української спільноти. Авторки підкреслюють, що, попри спрямування українців до розбудови власної держави на засадах демократичних цінностей, в Україні залишається важливим питання гендерного насильства, яке значною мірою проявляється у формі домашнього насильства. Дослідниці аналізують поняття «гендерно зумовлене насильство» («genderbased violence») – це насильство, яке

вчиняється щодо осіб через їхню стать або стосується переважно осіб певної статі, та акцентують увагу на тому, що це крайній вияв дискримінації за ознакою статі, жертвами якого *найчастіше стають жінки*.

Виділяють такі види домашнього насильства (Костіна & Булах, 2021): *фізичне, психологічне, економічне та сексуальне*. Розглянемо більш детально характеристику кожного із перерахованих видів: а) *фізичне* – заподіяння тілесних ушкоджень, незаконне позбавлення волі, мордування, залишення в небезпеці, ненадання допомоги, заподіяння смерті; б) *сексуальне* – будь-які діяння сексуального характеру, вчинені без згоди особи; в) *психологічне* – словесні образи, погрози, приниження, переслідування, залякування, обмеження волевиявлення особи, контроль у репродуктивній сфері, що спричиняють невпевненість, нездатність захистити себе, шкоду психічному здоров'ю; г) *економічне* – умисне позбавлення житла, їжі, одягу, коштів чи документів, перешкоджання в отриманні лікування, заборона працювати, примушування до праці, заборона навчатися (Костіна & Булах, 2021).

Отже, як ми бачимо, *економічне насильство* – це один з видів домашнього насильства. Водночас образ жінки, фінансово залежної від успішного чоловіка, активно рекламується засобами масової інформації, жіночими романами, блогерами в соціальних мережах, жіночими тренінгами тощо.

На наш погляд, тренінги фінансової грамотності для жінок та тренінгові програми по формуванню адекватного ставлення жінок до грошей можуть сприяти підвищенню монетарної культури жінок та процесу становлення соціальності жінок у сфері економічних відносин, що може вплинути на самооцінку, професійну реалізацію та фінансову захищеність жінок.

М. Ткалич (2016) обґрунтовує значущість організації як об'єкта і суб'єкта гендерної взаємодії. Організація як об'єкт і, водночас, суб'єкт гендерної взаємодії відображає особливості організаційно-професійних взаємин персоналу між гендерними групами і всередині них та складається з: а) гендерного типу організації (моногендерного і гетерогендерного); б)

гендерної ієрархії в організації (гендерного розподілу посад); в) гендерних особливостей організаційної культури та її реалізації в кадровій політиці організації; г) сутності гендерної поведінки персоналу (у власній гендерній групі та між гендерними групами). Дослідниця узагальнює дослідження гендеру у психолого-організаційному вимірі та зазначає, що гендерна взаємодія в організаціях представлена так: а) на рівні гендерних стратегій організаційного розвитку; б) гендерного типу організаційної культури; в) гендерних особливостей кадрової політики (усунення явищ гендерної дискримінації, впровадження практик гендерної рівності, програм балансу «робота – життя» для персоналу); г) особистісно-професійних характеристик персоналу, що цінуються в організаціях (Ткалич, 2016).

У процесі дослідження гендерної поведінки в організаціях та перепони на шляху жінки, яка будує кар'єру, Н. Möller (2012) дійшла висновку, що у коучінгу, і ще більшою мірою в психотерапії, ми стикаємося ще з однією жіночою дилемою: найчастіше важко отримувати задоволення від бажань, пов'язаних з дітьми, і одночасно присвячувати себе іншим життєвим цілям. Питання соціальної консолідації статево-рольової ідентичності часто характеризується конфліктом між відмовою від бажання мати дітей на користь професійного розвитку та відмовою від просування по службі на користь дітей. Така установка може послужити важливою причиною кризи у жінок віком близько 40 років. Авторка підкреслює, що індивідуальний та груповий коучінг для жінок надає можливість поміркувати над цими питаннями. Наодинці або у групі разом з іншими жінками вони можуть навчитися справлятися з внутрішніми перепонами на шляху до успіху (Moeller, 2012).

М. Varo (Varo, 1977) досліджувала особливості жіночих життєвих сценаріїв, розроблених Х. Вайкофф (2019), у жінок, які працюють. Вона проаналізувала працюючих жінок і виділила найбільш розповсюджені життєві сценарії, які проявлялися у професійній діяльності: 1) «феміністична лють» – без чоловіків; 2) «мама гуска» – відданий трудоголік; 3) «безстатеве диво» – компетентна жінка, яка презентує себе безстатєво. У процесі дослідження

M. Varo (Varo, 1977) звертає увагу на співвідношення між розвитком кар'єри і самотністю жінок. Вона відмічає, що багато жінок-професіоналок вважають самотність майже неминучим явищем свого життя. Деякі одружені жінки зв'язували професіоналізм і самотність дуже тісно, щось на кшталт: на роботі вони почували себе незаміжніми і лише в години «не на службі» відчували себе одруженими жінками. Авторка висуває припущення, що, можливо, професійні сценарії закликають жінок бути самотніми.

R. Lindquist (1977) дослідила сценарії, які люди приписують працюючим жінкам. Дослідниця зазначає, що іноді люди бачать в інших сценаріях, яких насправді немає. Це сценарії, які базуються більше на минулих поглядах і дезінформації, ніж на реальних фактах. Авторка називає такі неточні уявлення псевдосценаріями та зазначає, що жінка, яка працює поза домом, часто стає мішенню псевдосценаріїв, які можуть завдати як професійної, так і особистої шкоди – професійної, оскільки, навіть маючи найкращі наміри, роботодавці та колеги можуть діяти на основі цієї інформації, а особистої – через небезпеку того, що вона сама може повірити в ці міфи (Lindquist, 1977).

R. Lindquist (1977) виділяє такі сценарії-міфи, які приписують працюючим жінкам: 1) «*малі суми грошей*» – суть цього сценарію полягає в тому, що жінки працюють лише для того, щоб заробити копійки – гроші на непотрібні витребеньки для своєї сім'ї і для себе; 2) «*майбутня мати Америки*» – це відомий псевдосценарій, який передбачає, що жінки працюють лише до народження дітей; 3) «*hokum token*» (номінальний, умовний) – цей псевдосценарій передбачає: «Вона не має достатньої кваліфікації для цієї роботи – вона просто «прикинулася», щоб її взяли на роботу»; 4) «*матір-безхатько*» – цей «сценарій» ґрунтується на міфі про те, що її діти менш важливі для неї, ніж робота, тому вона погана мати; 5) «*ненависниці домогосподарок*» – міф полягає в тому, що жінки, які працюють, є ворогами домогосподарок і дивляться на них як на неповноцінних людей; 6) «*супер жінка*» – вважається, що вона – супержінка. Вона може працювати повний робочий день і дбати про дім та сім'ю (Lindquist, 1977).

Отже, подібні сценарії-міфи, засновані на застарілій інформації та гендерних стереотипах, можуть стати доволі серйозною перепорою на шляху професійної реалізації жінок. Тому дуже важливо впроваджувати тренінгові програми для персоналу організацій відповідно до гендерно-орієнтованого підходу.

М. Ткалич (2020) аналізує досвід зарубіжних організацій та підприємства в розробці та впровадженні практик гендерно-орієнтованого підходу в психологічному супроводі персоналу організацій та виокремлює такі:

- 1) психолого-управлінське консультування – консультування менеджерів вищої та середньої ланок із питань формування гендерно-чутливого стилю керівництва організацією і колективом, моніторингу, профілактики та подолання гендерної дискримінації в організаціях, мобінгу, сексуальних домагань, проведення гендерної експертизи управлінських рішень;
- 2) робота з організаційною культурою підприємства – формування організаційної культури з конкурентоспроможною фемінністю, яка характеризується високим рівнем соціальної відповідальності, формує позитивну гендерну взаємодію в організації, допомагає поступовому руйнуванню традиційної системи гендерного поділу праці, послабленню дихотомізації та поляризації чоловічих і жіночих соціально-виробничих функцій і ролей;
- 3) психолого-організаційне консультування персоналу: психологічне консультування жінок із проблем та можливостей розвитку кар'єри, формування психологічної компетентності у взаємодії з колегами різної статі й різних гендерних груп; проектування альтернативних сценаріїв професійного життя для молодих батьків, особливо жінок із маленькими дітьми;
- 4) психолого-організаційні, соціально-психологічні тренінги – тренінги налагодження гендерної взаємодії в організації; тренінгові програми з формування навичок долавання гендерних стереотипів, мобінгу, сексуальних домагань;
- 5) гендерно збалансовані програми соціальної та психологічної підтримки персоналу;
- 6) програми балансу «робота – життя» персоналу організацій (Ткалич, 2020).



М. Ткалич (2020) зазначає, що в українських організаціях сьогодні починають впроваджуватися програми гендерної рівності, які більше стосуються рівня кадрової, економічної політики організації та проблем гендерної дискримінації в професійній діяльності; водночас, як підкреслює авторка, у більшості випадків відсутні заходи саме психологічного супроводу персоналу організацій з гендерних проблем.

На наш погляд, одне з ключових питань впровадження гендерної рівності в організаціях є рівність в оплаті праці жінок і чоловіків. Це питання стоїть доволі гостро не лише в українських організаційних реаліях, а і в інших країнах світу. Саме тому, поряд з психологічним супроводом персоналу організацій з гендерних проблем, необхідно впровадження навчальних програм з психології грошей, в т. ч. гендерних аспектів ставлення до грошей.

Н. Möller (2012), розмірковуючи над тим, чи може жінка «прийти, побачити, перемогти» в організації, зазначає, що успішні жінки у спілкуванні сприймаються як компетентні, але менш приємні, оскільки тут діють архаїчні переноси на жінок. Саме тому авторка пропонує жінкам озброїтись чоловічими та жіночими якостями та зразками поведінки, відповідно до чоловічих та жіночих стереотипів, в тому числі вчитися у чоловіків не копіювати їх, адже чим більш гнучка людина в своїй соціальній поведінці, тим краще вона себе почуває. Дослідниця підкреслює, що для успіху в організаціях жінкам важливий кращий самомаркетинг, їм потрібно бути сміливішими та вчитися ризикувати.

Отже, важливо звернути увагу на те, що сьогодні відбувається злам традиційної системи статевих ролей. Усталені зразки маскулінності та фемінінності стають дедалі суперечливими. Перебудова гендерних стереотипів йде дуже повільно, тому ми можемо спостерігати, як в наші часи традиційні погляди переплітаються з сучасними, що стає чинником психологічної напруженості. Традиційні гендерні стереотипи «програмують» жінок на пасивну соціально-економічну роль. Щодо чоловіків, то їм пропонується активна поведінка і провідна роль в соціально-економічній сфері.

### **1.3. Теоретична модель особистісно-професійних стилів поведінки жінок як чинника ставлення жінок до грошей**

В основі побудови теоретичної моделі особистісно-професійних стилів поведінки як чинника ставлення жінок до грошей, на наш погляд, лежить висвітлення таких питань:

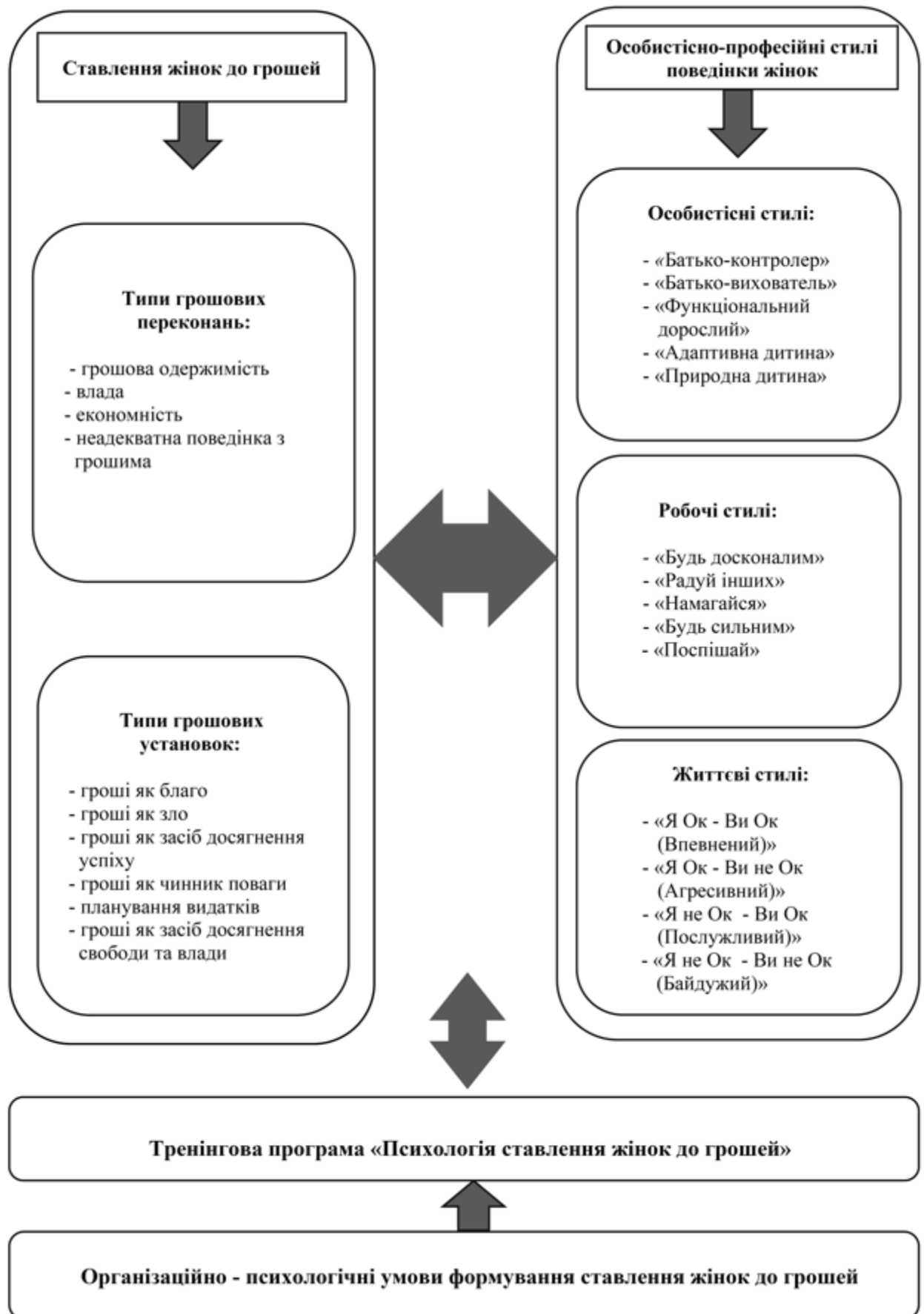
- *Зміст та загальна характеристика теоретичної моделі особистісно-професійних стилів поведінки як чинника ставлення жінок до грошей;*
- *Характеристика структурних складових ставлення жінок до грошей;*
- *Аналіз особистісно-професійних стилів поведінки жінок як чинника ставлення жінок до грошей.*

Отже, розглянемо послідовно зазначені вище питання.

На основі аналізу літератури з проблеми ставлення до грошей (Карамушка & Ходакевич, 2017; Паршак, 2018, 2020a, 2020b; 2021; Сімків, 2010; 2011; 2012; Furnham, 2014; Tang 1993 та ін.), особистісно-професійних стилів (Берн, 2020; Штайнер, 2019; Ящук, 2024; Kahler & Capers, 1974; Erskine, Moursund, & Trautmann, 1999; Най, 1992 та ін.) та власного наукового й практичного досвіду нами була побудована *«Теоретична модель особистісно-професійних стилів поведінки як чинника ставлення жінок до грошей»* (рис.1.1), яка включає такі змістовно-сміслові блоки: 1) ставлення до грошей жінок, його структурні компоненти (типи грошових переконань; типи грошових установок); 2) особистісно-професійні стилі поведінки жінок (особистісні стилі; робочі стилі; життєві стилі).

Далі детально проаналізуємо визначені нами структурні компоненти *«Теоретичної моделі особистісно-професійних стилів поведінки як чинника ставлення жінок до грошей»*.

Розпочнемо аналіз з *характеристики структурних компонентів ставлення жінок до грошей*.



*Рис. 1.1. Теоретична модель особистісно-професійних стилів поведінки як чинника ставлення жінок до грошей*

До структурних компонентів ставлення жінок до грошей ми віднесли типи грошових переконань та типи грошових установок, які відображають особистісні уявлення особистості стосовно грошей та поведінку з ними та формуються в результаті накопичення досвіду поводження з грошима та взаємодії з іншими людьми з приводу грошей. Типи грошових установок та типи грошових переконань детально описані в підрозділі 1.1.

М. Сімків (2014) зазначає, що монетарні установки особистості формуються в процесі накопичення особистого досвіду поведінки з грошима в умовах міжособистісної взаємодії. У низці досліджень доводиться, що на формування монетарних установок впливають психологічні особливості особистості та соціально-демографічні характеристики, а саме: вік, стать, освіта, рівень доходу, місце проживання тощо.

У підрозділі 1.1. ми детально розглянули основні підходи до вивчення ставлення до грошей, зокрема чинників. Це дало нам розуміння того, що в нашому дослідженні важливо зосередити свою увагу на дослідженні «внутрішніх» чинників мікрорівня: до «внутрішніх» чинників мікрорівня ми віднесли *особистісно-професійні стилі поведінки жінок* («особистісні стилі», «робочі стилі» та «життєві стилі»), які формуються в ранньому дитинстві та впливають на ставлення до себе, інших та світу, у тому числі – на ставлення жінок до грошей.

Грунтовно проаналізувавши літературні джерела вітчизняних та зарубіжних авторів, зокрема концепції транзакційного аналізу, щодо проблеми особистісних, робочих та життєвих стилів, ми пропонуємо таке визначення особистісно-професійних стилів поведінки – це прийнята людиною система поглядів на життя та своє місце в ньому, яка ґрунтується на прийнятих в дитинстві рішеннях в процесі взаємодії з близькими та значущими людьми, та проявляється в певній моделі поведінки в процесі життєдіяльності та соціальній взаємодії з іншими людьми.

Розглянемо більш детально *особистісно-професійні стилі поведінки жінок як чинник їхнього ставлення до грошей*.

Транзакційні аналітики пропонують шукати причини того чи іншого ставлення до себе, інших та світу в життєвому сценарії особистості. Життєвий сценарій, за Е. Берном (2020), – це життєвий план, який дитина «складає» на все життя із заздалегідь відомим фіналом. Це ніби щось на кшталт дороговказної зірки, яка постійно «світить» людині та веде до фіналу. Фахівці з транзакційного аналізу стверджують, що життєвий сценарій людини тією чи іншою мірою ми множимо «побачити», спостерігаючи за поведінкою людини.

R. Erskine & J. Moursund (2011) так описують життєвий сценарій: це самозахисний план, який утворюється в результаті інтросекцій, реакцій виживання та рішень дитинства; це фіксована серія захистів, яка не дозволяє відчуттям та незадоволеним потребам дитинства стати усвідомленими. Це той напрямок, сюжет та сюжетні лінії, навколо яких обертається наш фактичний досвід. Сценарій обмежує спонтанність та гнучкість у вирішенні проблем та побудові відносин з людьми, тому що історія чийого-небудь життя, включаючи фінал та всі основні події, вже написана зазвичай ще у ранньому дитинстві. По суті, сценарій має дати відповідь на питання: «Що робить така людина як я, в такому світі, як цей, з такими людьми, як ти?» (Erskine & Moursund, 2011).

Отже, життєвий сценарій, з одного боку, допомагає жити людині в буремному світі (є певний план життя, напрацьовані моделі поведінки, є знання про світ). Водночас є низка сценарних обмежень та заборон, обмежена спонтанність та гнучкість поведінки.

Фахівці з транзакційного аналізу розглядають особистісно-професійні стилі поведінки («особистісні стилі», «робочі стилі» та «життєві стилі») як стилі поведінки, сформовані під впливом сценарних рішень дитини. Саме тому, на нашу думку, жінкам важливо досліджувати свої особистісно-професійні стилі поведінки та усвідомлювати їх позитивні й обмежувальні аспекти.

Дослідження окремих аспектів особистісно-професійних стилів знайшли відображення в роботах зарубіжних (Берн, 2020; Штайнер, 2019;

Віддоусон, 2024; Berne, 1961; Erskine & Moursund, 2011; Clarkson, 1992; Hay, 1992; Johnson, 1997; Kahler & Capers, 1974; Stewart & Joines, 1987; Temple, 2015 та ін.) та вітчизняних (Гіренко, Котелюх & Петленко, 2015; Жебелева, 1997; Костіна, 2011; Ящук, 2024 та ін.) авторів.

Водночас практично не досліджена роль особистісно-професійних стилів поведінки жінок у їхньому ставленні до грошей.

Е. Берне (1961) наголошує, що сценарій – це підсвідомий життєвий план людини, що визначає її дії, вчинки, думки, який програється дорослою людиною протягом її життя. На думку Берна (2020), сценарій визначає, за яку людину ви вийдете заміж, яку роботу ви будете виконувати, як ви помрете, і хто буде там, коли ви це зробите. Він визначає, ви є переможцем чи переможеним, досягнете успіху чи ні в своїй професії, чи будете ви мати довгострокові відносини, що задовольняють вас, або ж будете неодноразово розчаровані в коханні. Він визначає, чи будете ви з задоволенням озиратися на своє життя або будете хронічно нещасні (Берн, 2020).

Е. Берн (2020) зазначає, що для того, щоб отримати свободу та незалежність від «написаного» у дитинстві життєвого сценарію, необхідно зміцнювати автономію, яка, на його думку, складається з трьох аспектів: усвідомленості, спонтанності та інтимності.

Отже, усвідомлення своїх несвідомих моделей поведінки, стилів взаємодії з іншими людьми може стати першим кроком на шляху свободи від деструктивного сценарію та авторства власної долі.

Зазначимо, що таке усвідомлення елементів свого несвідомого життєвого сценарію можливе через дослідження особистісно-професійних стилів поведінки. Розуміння своїх особистісно-професійних стилів поведінки може допомогти жінці відкоригувати деструктивні патерни своєї поведінки, вийти за межі гендерних стереотипів та сценарних обмежень, а також свідомо спрямувати свої дії на досягнення соціального та професійного благополуччя.

Розглянемо більш детально *три концепції особистісно-професійних стилів (особистісні стилі, робочі стилі, життєві стилі)*, які ґрунтовно

досліджені в методі транзакційного аналізу. Кожен зі вказаних стилів поведінки ґрунтується на певній теоретико-практичній концепції транзакційного аналізу та проявляється як в особистому, так і в професійному житті жінок.

Спершу проаналізуємо *особистісні стилі* поведінки.

Для дослідження особистісних стилів взаємодії з іншими людьми пропонуємо звернутися до концепції «Его-станів», яка була розроблена Е. Берном (2020) як модель особистості, що заснована на станах «Я», які можуть бути змодельовані у структурному і функціональному плані. Р. Ящук (2024) наголошує, що теорія «Его-станів» – є базовою концепцією транзакційного аналізу, яка застосовується для опису теорії структури та розвитку особистості. Коротку характеристику особистісних стилів ми наводимо в табл. 1.1.

Кожному із станів «Я» відповідають відповідні думки, відчуття та поведінка, які проявляються у взаємодії з іншими людьми. Функціональна модель «Его-станів» має п'ять різновидів станів «Я»: «Батько-контролер»; «Батько-вихователь»; «Функціональний дорослий»; «Природна дитина»; «Адаптивна дитина».

Ж. Dusay (1977) представив «гіпотезу сталості», яка нагадує закон «сполучених посудин» Паскаля: загальна доступна кількість енергії у людини для різних Его-станів є постійною. Іншими словами, якщо людина вкладає більше енергії в один «Его-стан», це автоматично зменшить кількість енергії, доступної для інших. Тому, наприклад, якщо хто-небудь вкладає більше енергії в «Турботливого батька» («Батька-вихователя»), він помітить, що у нього залишається менше енергії для «Структуруючого батька» («Батька-контролера»). Це важлива модель для розуміння своїх станів і можливості усвідомленої зміни стилю поведінки.

### Особистісні стилі поведінки

(підготовлено автором на основі літератури  
(Берн, 2020; Най, 1992; Stewart & Joines, 1987))

Назва стилю	Характеристики стилю
«Батько-контролер»	<i>Позитивні аспекти:</i> структурування інформації, рішучість, встановлення правил взаємодії та особистих кордонів. <i>Негативні аспекти:</i> схильність до надмірної критики, командування та «придушення» інших.
«Батько-вихователь»	<i>Позитивні аспекти:</i> піклування про інших і самого себе, уважність, схильність допомагати іншим. <i>Негативні аспекти:</i> нав'язливість, схильність до гіперопіки, ставлення до людей як до дітей, які не можуть вирішити самостійно проблему.
«Функціональний дорослий»	Логічне мислення, бачення причинно-наслідкових зав'язків, аналіз ситуації «тут і зараз», вміння брати на себе відповідальність.
«Адаптивна дитина»	<i>Позитивні аспекти:</i> швидке пристосування до вимог оточуючого середовища, вміння поводити себе у суспільстві. <i>Негативні аспекти:</i> прагнення відповідати стандартам, які прийняті у суспільстві, організації, групі або сім'ї та нерозуміння своїх потреб.
«Природна дитина»	<i>Позитивні аспекти:</i> творчий підхід до вирішення завдань, натхнення, енергійність, відчуття своїх потреб. <i>Негативні аспекти:</i> егоїзм, дитяча поведінка, безвідповідальність.

Під час роботи над концепцією «Его-станів» Е. Берн (1961) проводив багато досліджень своїх пацієнтів та зазначав, що по ставленню пацієнтів до грошей можна було чітко виділити три аспекти, які різнились між собою: дослідник бачив ставлення до грошей кожного зі станів «Я» («Батько», «Дорослий» та «Дитина»).

Досліджуючи концепцію «Его-станів», J. Най (1992) ввела поняття «Особистісні стилі». J. Най (1992) зазначає, що ці п'ять різновидів станів



представлені по-різному у різних людей. Вони складають особисте сполучення стилів поведінки: «Батько-контролер»; «Батько-вихователь»; «Функціональний дорослий»; «Природна дитина»; «Адаптивна дитина».

J. Нау (1992) розробила опитувальник «Особистісні стилі» з використанням «Функціональної моделі станів «Я», завдяки якому можна отримати особистісний профіль людини і дослідити особистісні стилі взаємодії (поведінкові «Его-стани»).

Розглянемо *п'ять особистісних стилів поведінки жінок* більш детально.

«*Батько-контролер*» – позитивна сторона цього особистісного стилю: встановлення правил взаємодії, особистісних кордонів, твердість, рішучість, контроль виконання домовленостей. Негативна сторона – «командування» та «придушення» інших людей. Ставлення до інших як до «дітей».

Р.А. Drego (1993) зазначає, що у сучасному ТА «Контролюючий батько» («Батько-контролер») часто розглядається як такий, що дає захист, дозвіл і структуру (Drego, 1993). Це гарні моделі поведінки для жінок, які обіймають керівні посади, тобто такі жінки можуть бути гарними керівниками організацій або департаментів. Проте, якщо цей стиль поведінки стає надмірно вираженим, то він схиляє людину до проявів тиранії. Відмічаючи неафективний бік особистісного стилю «Батько-контролер», А. Wagner (1994) наголошує на тому, що Его-стан «Критикуючий батько» передає повідомлення «ти не в порядку», і що у різних культурах це може виражатися по-різному (Wagner (1994).

«*Батько – вихователь*»: піклування про інших і самого себе, уважність, схильність допомагати іншим. Надмірне занурення у цей стан робить людину нав'язливою, з гіперопікаючою поведінкою. Така людина позбавляє інших можливості самостійно рости і розвиватися.

Е. Верне (1961) зазначає, що «Турботливий батько» дає тепло, комфорт і харчування (Verne, 1961). К. Штайнер (2019) підкреслював, що наявність великого та добре укомплектованого «Турботливого батька» є важливим фактором для підтримки позиції: «зі мною все гаразд». Дослідник наголошує,

що іноді «Турботливий батько» накопичує погляджування, але не може їх використати, оскільки вони зарезервовані виключно для інших. Прикладом такої людини є «Мама-квочка» (Штайнер, 2019).

*«Функціональний дорослий»* – логічне мислення, розум, бачення причинно-наслідкових зв'язків, вирішення проблем та прийняття рішень, аналіз «тут і зараз». Надмірне використання цього «Его-стану» робить людину нудною і занадто логічною. Така людина аналізує все занадто серйозно.

Е. Верне (1961) зазначає, що в транзакційному аналізі невід'ємною соціальною властивістю «Дорослого» вважається відповідальність або зобов'язання (Verne, 1961). Тому брати відповідальність за інших або за ту чи іншу справу цілком природно для особистісного стилю поведінки «Функціональний дорослий». Отже, жінки з добре розвинутим особистісним стилем поведінки «Функціональний дорослий» можуть бути хорошими керівницями. Е. Верне (1961) підкреслював, що «Дорослий» характеризується як організований, здатний до адаптації, розумний та проявляється в переживанні об'єктивної взаємодії із зовнішнім оточенням на основі незалежної перевірки реальності (Verne, 1961).

Зазначимо, що соціальне життя людей тісно пов'язане з грошима. Отже, адаптація в соціальному середовищі також включає розуміння, яким чином людина може заробити гроші для життя в тому середовищі, в якому вона є в певний момент. «Дорослий» стиль поведінки допомагає побачити ці можливості та обрати найкращий варіант. На наш погляд, здорова орієнтація жінок на гроші може бути певним стимулом для розвитку в професійній сфері діяльності.

*«Адаптивна дитина»* – така людина швидко пристосовується до вимог оточуючого середовища, вона привітна і знає, як поводитись у суспільстві. Людина поводиться «як потрібно», а не «як хочеться». Якщо занадто захопитися цим поведінковим стилем, то можна відчутти відсутність свободи і неможливість отримати бажане. Така людина в очах оточуючих часто виглядає невпевненою в собі.

М. James & D. Jongewerd (1978) зазначають, що коли діти правильно адаптуються, вони навчаються розуміти інших людей – ділитися з ними, притримуватись черги, бути ввічливими, комунікабельними. Дослідник підкреслює, що «Адаптивна дитина», ймовірно, буде робити те, що розумно або нерозумно вимагають від неї батьки, та може привчатися відчувати себе «не о'кей». Деякі діти обирають бути слухняними для того, щоб досягти успіху. Вони вважають, що згода для них є легшою без зайвих запитань, більш практичною та не так ускладнює життя, ніж відстоювання особистої позиції або мети (James & Jongewerd, 1978).

Е. Verne (1961) зазначає, що Его-стан «Дитина» – це набір відчуттів, установок та типів поведінки, які є пережитками дитинства людини. Він підкреслює, що «Адаптивна дитина» проявляється у поведінці, яка пропонує домінування Батьківського впливу (Verne, 1961). Отже, чим вище адаптивність жінок, тим більша залежність від Батьківського впливу і відповідно менше прагнення особистісної незалежності.

*«Природна дитина»* – під впливом цього «Его-стану» людина відчуває свої потреби і проявляє справжні почуття, наповнена творчою енергією. Часто діє імпульсивно. Проявляє відчуття радості, захоплення та дружелюбність. Але надмірне перебування у стані «Природної (вільної) Дитини» може бути розцінене іншими людьми як несерйозність та надмірна емоційність.

Свобода – це природна потреба «Природної дитини». М. James & D. Jongewerd (1978) підкреслюють, що у дітей немає внутрішнього цензора, який може сказати їм «ні» (James, & Jongewerd, 1978). Дослідники зазначають, що коли надії дитини руйнуються, то її «Природна дитина» стає недисциплінованою. Дитина може відстоювати свої бажання, відмовляючись сісти, та сердито кричати. Неслухняна дитина може сказати «ні» багатьма способами (James & Jongewerd, 1978).

Отже, жінки з надмірно вираженим стилем поведінки «Природна дитина» можуть бути творчими, свободолюбними натурами, які прагнуть

втілити в життя самі найзаповітніші мрії, але може проявлятися й інший бік – надмірний егоїзм.

Автор моделі «Функціональної плавності» S. Temple (2015) висуває ідею про те, що в ході звичайного дня і коли люди знаходяться в контакті зі своїми ресурсами, вони використовують свої «позитивні», більш ефективні моделі поведінки для побудови інтеракцій, зустрічей і відносин. Але коли вони в стресі, не в контакті зі своїми ресурсами або якщо доступ до ресурсів утруднений, люди мимоволі вдаються до неефективних моделей. Дослідниця зазначає, що всі люди використовують ці п'ять елементів поведінки, щоб вижити і виховати наступне покоління. Залежно від географії, культури та інших факторів люди використовують їх по-різному. Баланс енергії серед них також буде змінюватися не лише через ці фактори, але й через те, що вимоги життя змінюються з кожним днем, навіть з кожним моментом, і люди різні.

S. Temple (2015) наголошує, що модель «Функціональної плавності» стоїть окремо і є моделлю соціального функціонування людини зі своєю власною термінологією, яка не згадує батьків, дорослих чи дітей. Ця модель спрямована на усвідомлення людиною своєї соціальної поведінки. Авторка включила до своєї моделі позитивні та негативні прояви «Его-станів» («Батька» та «Дитини»), тому вона говорить не про п'ять, а вже про дев'ять режимів поведінки і наголошує на тому, що йдеться саме про поведінку людини, а не про людину. Ця модель спрямована на усвідомлення людиною своєї соціальної поведінки і допомагає виростити практичну та оптимістичну самосвідомість, яка мотивує значні зміни в поведінковій ефективності (Temple, 2015).

A. Wagner (1994) вважав «Его-стани» – станами свідомості, які можна побачити та почути. Він пропонував розрізняти ефективні та неефективні стани по кольорам: «ефективні стани» пофарбовані синім кольором, а «не ефективні» – червоним». Він вважав, що ефективними его-станами є «Батько, що виховує», «Дорослий» і «Природна дитина», яку також називають «Вільна дитина». Его-стани передають повідомлення про те, що «все гаразд» тоном

голосу, виразом обличчя тощо. Дослідник підкреслює, що кольори Его-станів дають просту систему координат для ефективної комунікації в організаційному світі: «Залишайся синім, і люди будуть добре реагувати на тебе; почервонієш – краще промовчи» (Wagner, 1994).

Отже, дослідження особистісних стилів поведінки може допомогти жінкам усвідомити свою соціальну поведінку та підвищити самосвідомість, що допоможе побудові ефективної взаємодії з іншими людьми та досягненню поставлених особистих та організаційних цілей.

Далі розглянемо *робочі стилі* поведінки.

Назва «робочі стилі» також була запропонована J. Нау (1992) на основі концепції драйверної поведінки Т. Kahler (1974). Драйвери представляють собою моделі захисної поведінки «Я ОК якщо...». Така поведінка, на думку J. Нау (1992), дуже добре проявляється в процесі роботи в організаціях. Вона може бути «робочим стилем» і допомагати в роботі, водночас вона може бути «драйвером» та обмежувати людину в рамках запрограмованої поведінки. Існує п'ять робочих стилів: «Будь досконалим», «Радуй інших», «Будь сильним», «Намагайся», «Поспішай», кожен з яких має свій стиль поведінки (характерний назві цього стилю) та ставлення до грошей. Коротку характеристику робочих стилів ми наводимо в табл. 1.2.

Поняття директивної поведінки (драйверу) було введено Т. Kahler (1974) на основі ідеї Е. Верне (1961) про те, що сценарій може програтись протягом коротких проміжків часу. Драйвер – це характерний набір поведінкових реакцій, що розгортаються у часовому проміжку до декількох секунд (Stewart & Joines, 1987). З роками ця концепція перетворилася на простий набір з п'яти характерних стилів поведінки. Їх назвали драйверами, щоб підкреслити їх «компульсивний» і нав'язливий початок, особливо, коли людина знаходиться у стресі. Драйвери – це несвідомі спроби поводитися так, щоб отримати визнання іншими, вони також є запрограмованими реакціями на послання, які людина отримала від значущих людей в минулому (Нау, 1992). Т. Kahler (Kahler, 1974) спостерігав за учасниками терапевтичних груп в

транзакційному аналізі (зміст розмов, інтонація, пози, жести, вираз обличчя безпосередньо перед тим, як люди «впадали» в сценарну поведінку) (Kahler, 1978; 2008; Kahler & Capers, 1974) винайшли, що поведінку людей можна звести до такої класифікації: «Радуй інших» (Please people), «Будь сильним» (Be strong), «Будь досконалим» (Be perfect), «Старайся» (Try hard), «Поспішай» (Hurry up). Отже, спостерігаючи за драйверами, можна дослідити сценарну поведінку людини.

Таблиця 1.2

### Робочі стилі поведінки

(підготовлено автором на основі літератури  
(Берн, 2020; Най, 1992; Kahler, 1974; Stewart & Joines, 1987))

Назва стилю	Характеристика стилю
«Будь досконалим»	Прагнення до високих стандартів виконання будь-якої діяльності. Важливо бути кращою за інших. Методичність, надійність, точність, прагнення зробити свою роботу досконало, що може призводити до затягування строків або невиконання завдань.
«Радуй інших»	Прагнення до того, щоб навколо все було спокійно, добре, безконфліктно. Бажання подібатись іншим за будь-яку ціну, навіть за рахунок знецінювання власних потреб та бажань.
«Будь сильним»	Раціональність та чіткість у виконанні завдань, сила та витривалість. Схильність до роботи у напруженому графіку та постійного фізичного перевантаження себе.
«Намагайся»	Схильність до дій, які вимагають значних «енергетичних» зусиль. Намагання стовідсотково використовувати свій ресурс. Багато починань, але мало закінчень. Захоплення новими видами діяльності, але з втратою новизни, втрачається інтерес до справи.
«Поспішай»	Постійний «поспіх» та високий рівень «зайнятості», швидко думають та приймають рішення. Через велику завантаженість такі люди не встигають виконати всю роботу, припускаються помилок у процесі її виконання.

Драйвер визначається як характерний набір слів, інтонацій, жестів, поз та виразу обличчя, які відображають внутрішнє послання: «Я ОК, тільки якщо я...» (Стараюсь, Поспішаю, Радую, Буду сильним, Буду досконалим) (Cornell, Graaf, Newton & Thunnissen, 2016) (Додаток А.3).

P. Clarkson (1992) запропонувала гіпотезу, що у кожного драйвера є сильна позитивна складова – ентузіазм, швидкість, дружелюбність, витривалість, охайність (Clarkson, 1992).

J. Hay (1992) пропонує називати світлий бік драйверної поведінки «робочим стилем», а тіньовий бік – «драйвером». Авторка вважає, що люди, які проявляють свій робочий стиль, використовують свої якості, натомість люди, які попадають в драйвер, оголюють сценарні патерни. Отже, усвідомлення своєї драйверної поведінки – це шлях до управління позитивним якостями робочого стилю.

Розглянемо *п'ять робочих стилів поведінки* детальніше:

«*Будь досконалим (кращим)*» – людям з цим провідним драйвером характерні такі риси як методичність, надійність, точність. Їм властиве прагнення до високих стандартів виконання будь-якої діяльності. Саме через ці стандарти, які є зазвичай завищеними, у них можуть виникати конфлікти з оточуючими. Стосовно себе ці люди також висувають занадто високі вимоги: якщо вони не змогли зробити щось «бездоганно», то досить сильно дорікають собі за власні помилки. Через бажання зробити якнайкраще такі люди можуть зривати строки виконання роботи: хочуть щось доробити, покращити тощо. У результаті робота виконується невчасно. Для людини, що має цей драйвер за головний, важливо бути кращою за інших. Тому вона і висуває до себе такі високі вимоги: я можу бути кращою лише тоді, коли буду виконувати бездоганно свою роботу (доручення, хобі, навчання тощо). Таким людям властиве планування своєї діяльності, але ці плани не завжди втілюються у життя як такі, що не відповідають завищеним стандартам.

«*Радуй інших*» – для людини, у якої цей драйвер є головним, властиве прагнення до того, щоб навколо все було спокійно, добре, безконфліктно.

Провідною детермінантою для цього драйверу є бажання подібати іншим, причому часто за будь-яку ціну, навіть за рахунок знецінювання власних переживань та прагнень. Поведінка таких людей обумовлена пошуком підтримки та схвалення з боку оточуючих. Вони не просять про допомогу чи задоволення власних потреб у оточуючих, через очікування, що оточуючі мають самостійно здогадатись, чого вони насправді бажають. Такі люди спрямовані на надання допомоги іншим, часто забуваючи про власні потреби. Провідною потребою для людини із драйвером «Подобайся іншим» є спілкування. Саме в спілкуванні вони можуть отримувати «психологічне визнання» своєї особистості.

*«Будь сильним»* – людина, котра має цей драйвер, демонструє такі риси, як: раціональність, інтегративність, чіткість у виконанні завдань, силу, витривалість. Вона працює у напруженому графіку, використовуючи всю свою витривалість. Через такий спосіб роботи у неї може виникати стрес, фізичне перевантаження. Також проявом цього драйверу є «заборона» на почуття: власні та почуття інших людей. Головним для неї є виконання роботи, навіть ціною фізичного виснаження. Ігнорування власного тіла і тілесних відчуттів може призвести до виникнення психосоматичних захворювань. Людина з цим драйвером не любить просити про допомогу, оскільки розглядає це як прояв слабкості, що є неприпустимим для цього драйверу.

*«Намагайся»* – для людини, що має цей драйвер, провідним є здійснення дій, вчинків, які вимагають від особистості значних «енергетичних» зусиль. При здійсненні певної діяльності такі люди будуть намагатись стовідсотково використовувати свій ресурс. Їм подобаються нові незнайомі завдання. На початку нової роботи вони дуже енергійні, активно включаються в роботу, але через деякий час, якщо відсутня новизна у роботі, втрачають інтерес до неї. Активність знижується, і вони починають шукати щось інше, нове, оригінальніше. В арсеналі таких людей є багато розпочатих справ, але лише незначна їх частина доводиться до логічного завершення. Найбільш яскраво



це проявляється на рівні хобі: фактично немає такого заняття, яке продовжувалося б тривалий час.

«Поспішай» – проявом цієї драйверної поведінки є постійний «поспіх» та високий рівень «зайнятості» людини; така особистість завжди перебуває у активному русі, здійсненні певних дій, планів тощо. Люди із цим драйвером швидко думають та приймають рішення. Можуть запізнюватись на ділові зустрічі, роботу. Вони погано слухають оточуючих, часто закінчуючи речення за свого співрозмовника. Це не люди деталей, вони мислять «глобально». Швидкий темп виконання роботи та бажання здійснювати якомога більше одночасно можуть призвести до виникнення стресу. Через велику завантаженість такі люди не встигають виконати всю роботу, припускаються помилок у процесі її виконання.

Е. Верне (2021) підкреслював, що існує декілька типів сценаріїв життя людей, які розрізняються за способом структурування часу життя. Шість основних класів цих сценаріїв можна назвати так: сценарії «Ніколи», «Завжди», «Поки ні», «Але після», «Знову і знову» та сценарій «Відкритого кінця». Автор пропонує звернутися до грецьких міфів, щоб краще зрозуміти ці сценарії.

Було виявлено, що п'ять директив особливим чином пов'язані з шістьма схемами перебігу сценарію: «Ніколи» пов'язаний з драйвером «Будь сильним», «Завжди» – з драйвером «Намагайся», «Поки не» – з драйвером «Будь досконалим», «Після» – з драйвером «Радуй інших», «Майже Першого типу» – з драйверами «Радуй інших» та «Намагайся», «Майже Другого типу» – з драйверами «Радуй інших» та «Будь досконалим», «Відкритий кінець» – з драйверами «Радуй інших», «Будь досконалим» та «Поспішай». Кожен з наведених сценаріїв має кореляцію з драйвером (Kahler, 1975, 2008) (Додаток А.4).

Д. Нау (1992) зазначає, що драйверна поведінка – це те, що люди часто робили у дитинстві, для того, щоб порадувати дорослих. При нормальному рівні стресу драйвер стає сильною стороною. Д. Нау (1992) наголошує на тому, що свої робочі стилі можна свідомо спрямовувати на ефективне виконання професійних завдань та досягнення поставленої мети.

Як правило, людина має один або два робочих стилі поведінки. Важливо усвідомлювати слабкі і сильні сторони своїх робочих стилів і свідомо використовувати переваги цих стилів без потенційних проблем. J. Нау (1992) пропонує алгоритм ефективного використання своїх особистісно-професійних стилів: 1) усвідомлення своїх особистісно-професійних стилів поведінки; 2) розуміння сильних та слабких місць цих стилів поведінки; використання переваг стилів без потенційних проблем. Вона стверджує, що потрібний якийсь період для тренування та опанування нових технік застосування своїх особистісно-професійних стилів поведінки.

J. Нау (1992) зазначає, що усвідомлення своїх робочих стилів дає великі можливості щодо ефективної взаємодії між людьми в організації та управління часом, яке допомагає раціонально використовувати наявний ресурс робочого часу. Окремо авторка виділяє важливість дослідження робочих стилів керівників організацій, що, на її думку, може допомогти працівникам зрозуміти динаміку їх взаємодії з керівником, а також дозволяє працівникам замислитися про те, як можна поліпшити свій стиль взаємодії з керівником, щоб краще відповідати його очікуванням, і, відповідно, поліпшити робочі стосунки.

Отже, дослідження своїх робочих стилів допомагає усвідомленню патернів свого життєвого сценарію. Це дає можливість свідомо обрати стиль поведінки, потрібний на певний момент для досягнення своєї мети, та не бути залежним від свого «несвідомого плану життя», написаного у дитинстві, а також вибудовувати ефективну взаємодію з людьми, раціонально використовувати свій час та підвищувати рівень своєї ефективності в роботі організації.

Перейдемо до аналізу *життєвих стилів*.

Транзакційні аналітики розглядають життєву позицію як складову життєвого сценарію особистості, яка формується у ранньому дитинстві та впливає на все подальше життя людини. 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. Дитина у ранньому віці вже має певні переконання щодо себе та свого оточення.

На наш погляд, така життєва позиція є не лише складовою життєвого сценарію особистості, а й певним стилем поведінки людини в особистому і професійному житті. Тому ми пропонуємо розглядати життєві позиції особистості як життєві стилі поведінки.

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 навколишнього світу. Тобто життєву позицію особистості визначають не будь-які її вчинки чи дії, а сукупність типових поведінкових актів, стійка лінія поведінки та діяльності.

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) вважає, що найбільш природною для людини є позиція «Я–Т+» і вбачає розвиток особистості в осмисленні та подоланні установки «Я не ОК», яка була закарбована в ранньому дитинстві та впливала на все, щоб людина не робила.

Cornell, Graaf, Newton & Thunnissen (2016) підкреслюють, що, як правило, в рамках транзакційного аналізу поділяється думка про те, що діти зберігають своє ядро +/+, якщо тільки вони не доходять до інших висновків та рішень, які засновані на їх ранньому дитячому досвіді.

J. Heu (1992) зазначає, що хоча Verne та Harris розійшлися у своїх поглядах, який з чотирьох підходів ОКей/ не ОКей у немовляти є первинним, вони погодилися, 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.

J. Heu (1992) підкреслює, що часто стверджується, що позиція «Я Ок–Ви 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 такою ж неконструктивною позицією, як і три інших. Дослідниця додає п'яте «відкрите» вікно «Я, Ти» та підкреслює, що єдине, в чому ми можемо бути впевнені, так це у тому, що Я і Ти існуємо.

F.H. Ernst (1971) запропонував модель «ОК-Cogtal» у вигляді діаграми, в

якій чотири життєві позиції пов'язані з певною соціальною поведінкою особистості (Додаток А.5).

Отже, «життєві стилі» виходять з концепції «життєвих позицій» Е. Берн (1961) та є основними світоглядними позиціями індивіда. J. Нау (1992) дає їм нову назву «Вікна в світ», тим самим показуючи, що люди бачать світ через «вікна» життєвих позицій та пропонує такі назви стилів поведінки: «Я Ок – Ви Ок (Впевнений)»; «Я не Ок – Ви Ок (Послужливий)»; «Я Ок – Ви не Ок (Агресивний)»; «Я не Ок – Ви не Ок (Байдужий)». Коротку характеристику життєвих стилів ми наводимо в табл. 1.3.

*Таблиця 1.3*

### **Життєві стилі поведінки**

(підготовлено автором на основі літератури  
(Берн, 2020; Нау, 1992; Stewart & Joines, 1987))

Назва стилю	Характеристика стилю
«Я Ок – Ви Ок (Впевнений)»	«Здорова позиція». Людина орієнтована на співпрацю та розв'язання життєвих або робочих проблем. Реалізує творчий підхід до вирішення завдань.
«Я не Ок – Ви Ок (Послужливий)»	«Депресивна позиція». Людина відчувається «нижче», ніж інші люди. Людина ніби не має прав, у її світі завжди є люди, які мають більше прав, ніж вона.
«Я Ок – Ви не Ок (Агресивний)»	«Дитяча позиція». Оборонна позиція. Намагання «піднятися» над іншими людьми. Люди сприймають таку людину як агресивну, байдужу та гнітючу.
«Я не Ок – Ви не Ок (Байдужий)»	«Марна позиція». Людина вважає весь світ та інших людей невдахами, так само, як і себе саму. У неї недбале ставлення до більшості життєвих починань.

У транзакційному аналізі можна зустріти такі назви: основні позиції, екзистенційні позиції або просто позиції. Вони являють собою основні якості (цінності), які людина цінує в собі та інших людях, що означає щось більше,

ніж просто якась думка про свою поведінку та поведінку інших людей (Ящук, 2024). Ми пропонуємо доповнити цей список назв ще однією – «життєві стилі», адже це не лише цінності та ставлення до себе, людей та світу, це ще й певні моделі поведінки людини (впевнений, послужливий, агресивний та байдужий).

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 (Верне, 1996).

Дослідження окремих аспектів життєвих стилів (життєвих позицій) знайшло відображення в роботах зарубіжних (Берн, 2020; Ernst, 1971; Harris, 1967; Нау, 1992; White, 1994 та ін.) та вітчизняних (Іванова, 2019; Мельник, 2018; Резван, 2011; Тавровецька, 2017, Ящук, 2024 та ін.) авторів. Водночас недостатньо дослідженою є проблема зв'язку життєвих стилів жінок зі ставленням до грошей, зокрема зв'язку життєвих стилів жінок з типами грошових переконань й грошовими установками.

Розглянемо кожен із *життєвих стилів* більш детально.

«Я Ок – Ви Ок (Впевнений)» – включення у взаємодію: «Здорова позиція». Ця позиція базується на реальності. Людина бере участь у житті та розв'язанні життєвих проблем. Діє з метою досягнення бажаних для неї виграшних результатів. Реалізує творчий підхід до вирішення завдань.

Транзакційний аналіз припускає, що люди народжуються з люблячим серцем – потенційним джерелом людської цінності. У транзакційному аналізі цю позицію називають «Я Ок – Ти Ок» (Cornell, Graaf, Newton & Thunnissen, 2016).

Фахівці з транзакційного аналізу W. F. Cornell, A. de Graaf, T. Newton & M. Thunnissen (2016) так описують життєву позицію «Я Ок – Ви Ок»: ми з тобою вартуємо зусиль. Ми цінні люди. Коли в нас з тобою виникає конфлікт, я хочу вирішити його, але це не буде здійснюватися за рахунок мене або тебе. Моя турбота про нас також важлива, як і моя турбота про рішення. Ти – це ти, а Я – це я, і мені приємно, коли ми зустрічаємося. Зміни, зростання та близькість можливі.

«Я не Ок – Ви Ок (Послужливий)» – вихід із взаємодії: «Депресивна позиція». Людина почувається «нижче», ніж інші люди. Несвідомо вона буде обирати неприємні для неї почуття і поведінкові прояви, які «стверджуватимуть», що своє місце у житті вона визначає правильно. Людина ніби не має прав, завжди є люди, які мають більше прав, ніж вона.

«Я Ок – Ви не Ок (Агресивний)» – позбавлення від взаємодії: «Дитяча позиція». Оборонна позиція. Намагання «піднятися» над іншими людьми. Інші люди будуть сприймати цю людину як агресивну, байдужу та гнітючу.

Е. Берн (2020) називає життєву позицію «Я Ок – Ви не Ок» «зарозумілою». F. Ernst (1971) описує таку людину як пихату, ворожу і зарозумілу. Людина, яка має життєву позицію «Я Ок – Ви не Ок» вважає, що вона важливіша за інших, тому влада та гроші можуть допомагати такій людині підтримувати відчуття своєї особливості та важливості, адже ця позиція насправді є параноїдальною (Берн, 2020) та не дає відчуття внутрішньої гармонії й спокою.

«Я не Ок – Ви не Ок (Байдужий)» – не включення у взаємодію: «Марна позиція». Людина вважає весь світ та інших людей невдахами, так само, як і себе саму. В неї недбале ставлення до більшості життєвих починань. Для неї «подарунків не існує».

J. Неу (1992) підкреслює, що поведінка, яка характерна для людей з життєвою позицією «Я не Ок – Ви не Ок», більш за все бентежить оточуючих, тому що в ній відсутня віра як в самого себе, так і в інших людей. У цій позиції людина виливає відро холодної води на будь-які спроби покращити ситуацію.

В позиції «Я не Ок – Ви не Ок» почуття пов'язані з відчаєм, беспорядністю та відчуттям відсутності любові.

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

К. Штайнер (2019) прирівнював життєві позиції до позиції «основної довіри» (Erikson, 1950), але якщо дитина сприйняла саме народження як загрозу, то вона переходить зі стану «основної довіри» у стан «недовіри» (за Erikson, 1950) і відповідно до цього дитина починає писати власний сценарій.

О. Савченко, В. Петренко & А. Тімакова (2022) зазначають, що науковці виділяють три основні види довіри: довіру до себе, довіру до світу та довіру до інших людей. У своєму дослідженні авторки розглядають три основні види довіри: 1) довіра до світу – вид довіри, що проявляється у переживаннях безпеки та комфорту у взаємодії суб'єкта з об'єктами зовнішнього світу внаслідок ставлення до світу як до безпечного та незагрозливого, такого, що забезпечує досягнення поставлених цілей, задоволення значущих потреб; 2) довіра до інших – вид довіри, що проявляється у переживаннях безпеки та спокою внаслідок ставлення до інших осіб як надійних та відповідальних, що забезпечує підтримку та збереження стійких позитивних відносин з іншими, конструктивну взаємодію з ними у спільній діяльності; 3) довіра до себе – вид довіри, що проявляється у переживаннях поваги до себе та самоцінності внаслідок ставлення до себе як до надійного та достовірного джерела інформації, що забезпечує швидку орієнтацію у невизначених ситуаціях.

Отже, довіра до світу, до інших і до себе, на нашу думку, певним чином визначає життєвий стиль особистості, адже якщо я не довіряю людині, то вона переходить в категорію «він/вона/вони не Ок», якщо я не довіряю собі, то «я не Ок». Так формується чотири комбінації взаємодії («Я Ок – Ви Ок»; «Я не Ок – Ви Ок»; «Я Ок – Ви не Ок»; «Я не Ок – Ви не Ок»). На нашу думку, цю



концепцію можна перенести на ставлення до грошей: 1) здорова позиція – «співпраця з грошима (Я Ок – Гроші Ок); 2) параноїдальна позиція «позбавлення» (Я Ок – Гроші не Ок); безплідна позиція «вичікування» (Я не Ок – Гроші не Ок); депресивна позиція «усамітнення» (Я не Ок – Гроші Ок). У рамках цієї концепції, коли порушується баланс довіри, з'являється певна двоїстість (або гроші – зло або я не достатньо хороший, щоб їх мати).

Зазначимо, що будь-які сценарні патерни поведінки є несвідомими. У цьому випадку вони можуть проявлятися як захисний механізм. Отже, особистісно-професійні стилі поведінки мають певну ригідність на захисний характер, який формується в дитинстві під впливом взаємодії зі значущими батьківськими фігурами. Це певна «автоматична» поведінка в тій чи іншій ситуації, яка проходить без процесу усвідомлення, особливо в стресовій, для особистості, ситуації. Водночас при усвідомленні своїх особистісно-професійних стилів поведінки людина отримує можливість використовувати такі стилі поведінки свідомо, що може сприяти розвитку психологічної гнучкості.

Досліджуючи психологічну гнучкість як чинник психологічного благополуччя персоналу організації, О. Савченко (2022) припускає, що за однакових умов праці, в межах однієї організації, переживання персоналом благополуччя залежить від рівня його психологічної гнучкості. Дослідниця зазначає, що згідно підходу S. Hayes, засновника терапії прийняття та відповідальності (Acceptance and commitment therapy, АСТ), *психологічна гнучкість* визначається як «готовність відчувати і не втручатися у внутрішній досвід, повністю контактуючи з актуальним моментом, у русі до своїх цілей та цінностей» (Hayes, Luoma, Bond, et al., 2006). А *психологічна негнучкість* описується як ригідна тенденція використовувати ситуаційні події на шляху досягнення цілей та цінностей як засобів уникнення небажаних внутрішніх подій (Bond, Hayes, Baer, et al., 2011). Так, психологічна негнучкість тягне за собою жорстке домінування психологічних реакцій над вибраними цінностями та умовами (Савченко, 2022).

О. Савченко (2022) звертає увагу на те, що психологічна гнучкість – важливий чинник переживання суб’єктивного благополуччя (задоволеності та щастя) та підкреслює, що рівень психологічної гнучкості значущо впливає на всі показники психологічного благополуччя. Дослідниця наголошує, що цей показник можна вважати важливим внутрішнім чинником переживання особистістю своєї самореалізації, цілісності та усвідомленості свого існування (Савченко, 2022).

На думку деяких дослідників, останніми роками спостерігається значна еволюція розуміння явища соціально-психологічної адаптації, яка пов’язана із загальним зміщенням інтересу дослідників від сфери психічних відхилень до розгляду здорової особистості (Гіренко, Котелюх & Петленко, 2015). Тобто відбувається все більше розведення понять пристосування і власне адаптації, рух від пасивного пристосування до побудови системи продуктивної взаємодії особистості і середовища. Вчені все частіше звертають увагу на проблеми загальної «адаптації до життя», аналізують індивідуальні способи та стратегії поведінки (Гіренко, Котелюх & Петленко, 2015).

Зазначимо, що важливою складовою *організаційно-психологічних умов формування ставлення жінок до грошей* є впровадження *тренінгових програм по ставленню до грошей*.

G. Sesini, C. Manzi & E. Lozza (2023) підкреслюють важливість створення освітніх програм для жінок з гендерного розширення прав і можливостей. На думку авторів, освітні програми для жінок могли б спрямувати свою увагу на більш конкретну здатність перетворювати теоретичні знання жінок на практичну поведінку, а також на більш міцні та усталені навички управління емоціями.

На нашу думку, спеціально розроблені тренінгові програми для жінок, які б включали в себе розгляд питань про гендерні стереотипи, ставлення до грошей, стилі поведінки з грошима та фінансову грамотність можуть допомогти жінкам відчувати себе більш впевнено у питаннях, пов’язаних з грошима, та змінювати своє фінансове становище конструктивним шляхом.

На наш погляд, при створенні тренінгових програм для жінок важливо враховувати те, що соціально-економічні та воєнні потрясіння останніх років активізували низку актуальних питань. Одне з них – це ефективність поведінки жінок в умовах напруги та невизначеності під час повномасштабної війни в Україні.

Детальний аналіз змісту *тренінгової програми «Психологія ставлення жінок до грошей»*, особливості її проведення та результати апробації буде наведено у розділі 3.

Розроблена нами теоретична модель та теоретико-методологічні основи дослідження покладені в основу проведеного емпіричного дослідження особистісно-професійних стилів поведінки як чинника ставлення жінок до грошей, результати якого буде представлено в другому розділі дисертації.

## Висновки до розділу 1

1. Теоретико-методологічний аналіз грошей як об'єкта психологічних досліджень показав, що в контексті психологічного підходу *гроші* розглядаються як особлива економіко-психологічна реальність, яка представлена у свідомості як об'єктивними, так і суб'єктивними аспектами та виражається у ставленні особистості до грошей.

*Ставлення до грошей* – це складний психологічний феномен, який проявляється у внутрішній активності особистості, яка проявляється у вибіркового підході до грошей та формується під впливом чинників макро-, мезо- та мікрорівнів (зовнішніх та внутрішніх).

2. *Гендерні стереотипи* приписують жінкам більш пасивну соціально-економічну роль, ніж чоловікам, що, зі свого боку, впливає на формування ставлення до грошей та економічну соціалізацію жінок.

Часто жінки не менш освічені у фінансових питаннях, ніж чоловіки, водночас вони частіше мають складнощі у втіленні теоретичних знань в

практичну діяльність. Така проблема може бути пов'язана з гендерними стереотипами, особливостями формування життєвих сценаріїв та дискримінацією жінок, що впливає на їхню самооцінку. Питання соціальної консолідації статево-рольової ідентичності часто характеризується конфліктом між відмовою від бажання мати дітей на користь професійного розвитку та відмовою від просування по службі на користь дітей.

Жертвами економічного насильства (умисне позбавлення житла, їжі, одягу, коштів чи документів, перешкоджання в отриманні лікування, заборона працювати, примушування до праці, заборона навчатися тощо) найчастіше стають жінки.

3. *Теоретична модель особистісно-професійних стилів поведінки як чинника ставлення жінок до грошей* включає такі блоки: 1) структурні компоненти ставлення жінок до грошей (типи грошових переконань; типи грошових установок); 2) особистісно-професійні стилі поведінки жінок (особистісні стилі; робочі стилі; життєві стилі).

До структурних компонентів ставлення жінок до грошей належать *типи грошових переконань* – це певні уявлення, ідеї та знання, що стали мотивами поведінки людини в ситуації з приводу грошей та визначають їх суб'єктивне ставлення до грошей (грошова одержимість; влада; економність; неадекватна з поведінка грошима); *типи грошових установок* – це неусвідомлена готовність, схильність певним чином сприймати, розуміти або діяти в ситуації з приводу грошей відповідно до минулого досвіду (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). Монетарні (грошові) установки формуються в результаті накопичення досвіду поводження з грошима та взаємодії з іншими людьми з приводу грошей.

*Особистісно-професійні стилі* поведінки являють собою прийняту людиною систему поглядів на життя та своє місце в ньому, яка ґрунтується на прийнятих в дитинстві рішеннях в процесі взаємодії з близькими та значущими людьми та проявляється в певній моделі поведінки в процесі

життєдіяльності та соціальної взаємодії з іншими людьми. Особистісно-професійні стилі поведінки базуються на трьох концепціях транзакційного аналізу (концепції «Его-станів», «Драйверів» та «Життєвих позицій») та виражається в таких стилях поведінки, які проявляється як в особистісному, так і у професійному житті жінок: а) *особистісні стилі* («Батько-контролер»; «Батько-вихователь»; «Функціональний дорослий»; «Адаптивна дитина»; «Природна дитина»); б) *робочі стилі* («Будь досконалим»; «Радуй інших»; «Будь сильним»; «Намагайся»; «Поспішай»); в) *життєві стилі* («Я Ок – Ви Ок (Впевнений)»; «Я Ок – Ви не Ок (Агресивний)»; «Я не Ок – Ви Ок (Послужливий)»; «Я не Ок – Ви не Ок (Байдужий)»).

**Результати дослідження, які представлені в 1 розділі, знайшли відображення в таких публікаціях авторки:**

***а) статті у наукових вітчизняних періодичних виданнях, включених до міжнародних наукометричних баз даних:***

1. Клименко, Н.Г. (2020). Комплекс методик для дослідження особистісно-професійних стилів поведінки як чинника ставлення жінок до грошей. *Організаційна психологія. Економічна психологія*, 4 (21), 60-73. <https://doi.org/10.31108/2.2020.4.21.6>

<http://orgpsy-journal.in.ua/index.php/opep/article/view/254>

2. Клименко, Н.Г. (2021). Сутність та види особистісно-професійних стилів поведінки жінок. *Організаційна психологія. Економічна психологія*, 2-3 (23), 56-63. <https://doi.org/10.31108/2.2021.2.23.6>

<http://orgpsy-journal.in.ua/index.php/opep/article/view/300>

***б) публікації у збірниках матеріалів наукових семінарів, конференцій та конгресів:***

3. Клименко, Н. Г. (2020). Дослідження особистісно-професійних стилів поведінки жінок як чинника ставлення до грошей. *Психолого-педагогічний супровід професійної підготовки та підвищення кваліфікації фахівців в умовах трансформації освіти: м-ли ІХ Міжнародної науково-практичної конференції*

(Київ, 18 грудня 2020 року), (с. 88-94). ДЗВО «УМО». <http://umo.edu.ua/materiali-konferencij-nimp/>

4. Клименко, Н. Г. (2021). Ставлення жінок до грошей: аналіз підходів до вивчення. *Психолого-педагогічний супровід професійної підготовки та підвищення кваліфікації фахівців в умовах трансформації освіти*, матеріали X Міжнародної науково-практичної конференції. (Київ, 21 травня 2021 року), (с. 140-145). ДЗВО «УМО». <http://umo.edu.ua/materiali-konferencij-nimp/>

5. Клименко, Н.Г. (2021). Проблема дослідження особистісно-професійних стилів поведінки жінок в рамках Транзакційного аналізу. *Психологічні виклики сучасних організацій*, матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції. (Івано-Франківськ, 3 червня 2021 року). (с. 141-146). Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника. <https://pnu.edu.ua/blog/2021/06/04/30416/>

6. Клименко, Н.Г. (2021). Роль особистісно-професійних стилів поведінки у ставленні жінок до грошей. *Економічна поведінка молоді: Конструктивні форми та девіації*, матеріали I Всеукраїнської науково-практичної конференції. (Київ, 18-19 листопада 2021 року). (с. 3-8). ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана». <https://www.uzhnu.edu.ua/uk/infocentre/get/56546>

7. Клименко, Н.Г. (2022). Роль життєвого сценарію у формуванні ставлення жінок до грошей. *Психологічні засади розвитку соціальних компетенцій педагогічних працівників в умовах Нової української школи*, матеріали III Всеукраїнської науково-практичної конференції. (Рівне, 24-25 листопада 2022 року). (с. 24-28). РОІППО. <https://roippo.org.ua/ua/diialnist/naukova-diialnist/konferentsii-forumy>

8. Клименко, Н.Г. (2023). Роль грошей в сценарії організацій. *Особистість у кризових умовах сучасності: психологічні виклики*, матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції. (Івано-Франківськ, 3 березня 2023 року). (с. 165-168). Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника. <https://pnu.edu.ua/blog/2023/02/16/45058/>

## РОЗДІЛ 2

### ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБИСТІСНО-ПРОФЕСІЙНИХ СТИЛІВ ПОВЕДІНКИ ЯК ЧИННИКА СТАВЛЕННЯ ЖІНОК ДО ГРОШЕЙ

У другому розділі дисертації розкрито загальну стратегію констатувального етапу дослідження, здійснено обґрунтування системи методичних прийомів та діагностичних методик. Описано вибірку досліджуваних і представлено результати констатувального етапу дослідження, спрямованого на вивчення особистісно-професійних стилів поведінки як чинника ставлення жінок до грошей.

Проаналізовано та визначено рівні вираженості основних складових компонентів ставлення жінок до грошей (типи грошових переконань та типи грошових установок). Висвітлено зв'язок між ставленням до грошей та характеристиками жінок.

З'ясовано особливості особистісно-професійних стилів поведінки жінок. Досліджено особистісні стилі взаємодії з іншими людьми («особистісні стилі»), стилі поведінки у професійній діяльності («робочі стилі») та життєві позиції жінок («життєві стилі»).

Проаналізовано зв'язок між особистісно-професійними стилями поведінки («особистісні стилі», «робочі стилі» та «життєві стилі») та ставленням жінок до грошей (типами грошових переконань та типами грошових установок).

#### **2.1. Мета, завдання, методика та організація емпіричного дослідження**

Відповідно до плану нашого дослідження, другий етап полягав у проведенні констатувального етапу дослідження.

**Метою** констатувального етапу емпіричного дослідження було вивчення вираженості основних складових компонентів ставлення жінок до грошей та їх зв'язку з особистісно-професійними стилями поведінки.

Було визначено основні **завдання** дослідження:

1. Розробити загальний дизайн дослідження та обґрунтувати комплекс методик для вивчення особисто-професійних стилів поведінки як чинника ставлення жінок до грошей.
2. Визначити рівень вираженості структурних компонентів ставлення жінок до грошей та їх зв'язок з характеристиками жінок.
3. Проаналізувати особливості вираженості особистісно-професійних стилів жінок.
4. Дослідити зв'язок між особистісно-професійними стилями поведінки та ставленням жінок до грошей.

В основу проведення констатувального етапу дослідження було покладено концептуальну модель дослідження, яка представлена в підрозділі 1.3, а також загальнонаукові підходи до організації емпіричного дослідження (Максименко, 2008; Трофімов, 2008).

Дослідження особистісно-професійних стилів поведінки як чинника ставлення жінок до грошей здійснювалось в *три підетапи*. Підібрано відповідний комплекс методик (табл. 2.1).

Комплекс включає три групи методик, які дають можливість діагностувати такі показники: а) грошові переконання та типи грошових установок жінок; б) особистісно-професійні стилі поведінки жінок; в) соціально-демографічні, організаційно-професійні та соціально-економічні характеристики жінок.

Проаналізуємо послідовно кожний з підетапів дослідження груп методик.

До **першої групи** віднесено методики, які спрямовані на вивчення ставлення жінок до грошей.



**Підетапи, показники та методики констатувального етапу дослідження**

Назва методик	Показники, що досліджуються
<b><i>1 підетап дослідження</i></b> <b><i>Вивчення ставлення жінок до грошей</i></b>	
<b><i>1.1 Методики для вивчення грошових переконань</i></b>	
Методика А. Furnham «Шкала грошових переконань та поведінки» (MBBS) (модифікований варіант М. Сімків) (Сімків, 2012)	Рівень вираженості ставлення людини до грошей відповідно до 4 типів грошових переконань: грошова одержимість; влада; економність; неадекватна поведінка з грошима.
<b><i>1.2 Методики для вивчення грошових установок</i></b>	
Методика Т. Tang «Шкала грошової етики» (MAS) (модифікований варіант М. Сімків) (Сімків, 2011)	Рівень вираженості типів грошових установок за 6 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.
<b><i>2 підетап дослідження</i></b> <b><i>Вивчення особистісно-професійних стилів жінок</i></b>	
<b><i>2.1 Методики вивчення особистісних стилів взаємодії з іншими людьми</i></b>	
Опитувальник J. Нау «Особистісні стилі» (Нау, 1992; Ящук, 2024)	Рівень вираженості внутрішніх «Его-станів» людини, які втілюються в особистісних стилях поведінки, таких як: «Батько-контролер», «Батько-вихователь», «Функціональний дорослий», «Адаптивна дитина» та «Природна дитина».
<b><i>2.2 Методики вивчення стилів поведінки у професійній діяльності</i></b>	
Опитувальник J. Нау «Робочі стилі» (Ящук, 2024; Нау, 1992)	Рівень вираженості внутрішніх «драйверів», які формують «Робочі стилі» поведінки людини з відповідними характеристиками: («Поспішай», «Будь досконалим», «Радуй інших», «Намагайся», «Будь сильним»).

<i>2.3 Методики вивчення життєвих стилів жінок</i>	
Опитувальник J. Най «Вікна у світ» (Ящук, 2024; Най, 1992)	Рівні вираженості різних комбінацій життєвих позицій особистості, які є базовими світоглядними моделями ставлення людини до себе, до інших, до світу та виражаються певних «життєвих стилях» поведінки («Я Ок–Ви Ок (Впевнений)»; «Я Ок – Ви не Ок (Агресивний)»; «Я не Ок – Ви Ок (Послужливий)»; «Я не Ок – Ви не Ок (Байдужий)»).
<b>3 підетап дослідження</b> <b>Характеристики жінок</b>	
<i>3.1 Методики для вивчення характеристик опитаних жінок</i>	
Анкета -паспортичка	<i>Соціально-демографічні:</i> вік, місце проживання, сімейний стан, наявність дітей; <i>організаційно-професійні:</i> посада в організації, рівень освіти, загальний стаж роботи, стаж роботи на посаді; <i>соціально-економічні:</i> соціальне походження, економічний статус сім'ї, рівень доходу.

Сюди було віднесено методику для вивчення типів грошових переконань жінок А. Furnham (1984) «Шкала грошових переконань та поведінки» (MBBS) (модифікований варіант М. Сімків) (Сімків, 2012а). Автором методики «Шкала грошових переконань та поведінки» (Money Belief and Behaviour Scale) є А. Furnham (1984). Ця методика вимірює типи грошових переконань і налічує 60 тверджень, що відображають особистісні уявлення стосовно грошей та поведінку з ними. М. Сімків (2012а) було проведено модифікацію цієї методики. Текст методики «Шкала грошових переконань та поведінки» був перекладений українською мовою та відредагований. У процесі перекладу були враховані морфологічні та синтаксичні особливості української мови та особливості української психологічної термінології. Унаслідок цього формулювання деяких тверджень були змінені. Проте основний зміст кожного твердження збережений.

Авторський варіант методики передбачає оцінювання кожного твердження за семибальною шкалою. У модифікованому варіанті методики М. Сімків (2012а), для кращого розуміння респондентами процедури оцінювання, використовується п'ятибальна шкала: 1 – повністю незгідний; 2 – незгідний; 3 – займаю нейтральну позицію; 4 – згідний; 5 – повністю згідний. У процесі проведення аналізу змістової валідності ряд тверджень були вилучені із загального списку. Модифікований варіант методики складається з 47 тверджень, що відображають 4 типи грошових настановлень: 1) грошова одержимість; 2) влада; 3) економність; 4) неадекватна поведінка з грошима.

До фактору *«Грошова одержимість»* входить 15 тверджень, що відображають постійні думки людини про гроші, переживання за своє фінансове становище та небажання обговорювати його з іншими.

До другого фактору *«Влада»* увійшло 8 тверджень, які відображають ставлення людини до грошей як до засобу отримання контролю над іншими людьми. Гроші також забезпечують їм відчуття власної переваги та значущості.

Третій фактор *«Економність»* містить 12 тверджень. Зміст цих тверджень свідчить про економне ставлення людини до грошей, небажання їх витратити.

Четвертий фактор *«Неадекватна поведінка з грошима»* містить 12 тверджень, що характеризують неадекватне ставлення та поведінку людини щодо грошей. Отже, чотири фактори модифікованого варіанту методики відображають різне ставлення людини до грошей.

Призначення цієї методики у підбраному нами комплексі методик полягає в тому, що вона дає можливість виявити грошові переконання жінок, які формуються в результаті накопичення досвіду поводження з грошима та взаємодії з іншими людьми з приводу грошей.

Наступна методика нашого дослідження призначена *для вивчення типів грошових установок жінок.*

Для дослідження типів грошових установок жінок було використано

методику Т. Tang «Шкала монетарної етики» (MAS) (модифікований варіант М. Сімків) (Сімків, 2011).

Т. Tang (1993) створив методику для вимірювання грошових установок «Шкала грошової етики» (Money Ethic Scale). Спочатку методика налічувала 50 тверджень, але після проведення дослідження список скоротився до 30 тверджень. Т. Tang (1993) після проведення факторного аналізу виділив 6 основних факторів. Методика показала високу внутрішню надійність.

На думку Т. Tang (1993), грошові установки особистості складаються з трьох компонентів: 1) афективного (гроші як добро чи зло); 2) когнітивного (гроші як засіб досягнення свободи і влади; гроші як чинник поваги до людини); 3) поведінкового (ставлення до планування грошових видатків).

У процесі модифікації цієї методики М. Сімків (2011) методику було перекладено українською мовою та відредаговано експертами. У ході роботи над україномовним перекладом тексту методики були дещо змінені формулювання тверджень та уточнені назви шкал, оскільки існують певні особливості в україномовній психологічній термінології та в українській мові взагалі. Проте основний зміст кожного твердження було збережено. Була запропонована інструкція до методики та інтерпретація всіх шкал.

Перша шкала отримала назву «Гроші як благо». До неї увійшло 9 тверджень, які свідчать про позитивне ставлення людини до грошей. Людина наділяє гроші великою цінністю та вважає їх важливим фактором у своєму житті.

Друга шкала «Гроші як зло» налічує 6 тверджень, що свідчать про негативну грошову установку, ставлення до грошей як до кореня всього зла, як до непотрібної речі.

Третя шкала має назву «Гроші як засіб досягнення успіху». До цієї шкали увійшло 4 твердження, зміст яких свідчить про те, що гроші для людини стають засобом досягнення особистого успіху, вони є життєвою ціллю.

Четверта шкала «Гроші як чинник поваги до людей» містить 4 твердження, які відображають ставлення людини до грошей як засобу

примноження друзів і можливості проявити власну компетентність за здібності. Гроші гідні пошани, та завдяки їм людей поважають у спільноті.

Шкала п'ять *«Планування видатків»* містить 3 твердження, що стосуються поведінкового компоненту грошових установок. Тобто людина ретельно планує свій бюджет, вчасно оплачує всі рахунки та обережно витрачає гроші.

Остання шоста шкала *«Гроші як засіб досягнення свободи та влади»* містить 4 твердження, які відображають ставлення людини до грошей як засобу досягнення свободи та влади. Гроші символізують силу, яка дає можливість людині бути тим, ким вона хоче.

Ця методика пройшла процедуру стандартизації даних та перевірку на надійність (Сімків, 2011).

Методика Т. Tang *«Шкала монетарної етики»* (MAS) (модифікований варіант М. Сімків) (Сімків, 2011) у підбраному нами комплексі методик призначена для дослідження типів грошових установок жінок.

Далі розглянемо **другу групу** методик, які дають можливість дослідити особистісно-професійні стилі поведінки жінок.

У цій групі першою проаналізуємо *методику вивчення особистісних стилів взаємодії з іншими людьми*.

Для дослідження особистісних стилів взаємодії з іншими людьми доцільним є використання опитувальника J. Нау *«Особистісні стилі»* (Ящук, 2024; Нау, 1992). Опитувальник *«Особистісні стилі»* був розроблений J. Нау (1992) на основі концепції *«Его-станів»* з використанням *«Функціональної моделі станів «Я»*.

Концепція *«Его-станів»* була розроблена E. Верне (1961) як модель особистості, яка заснована на станах *«Я»*, які можуть бути змодельовані у структурному і функціональному плані. Кожному зі станів *«Я»* відповідають відповідні думки, відчуття та поведінка, які проявляються у взаємодії з іншими людьми. Функціональна модель *«Его-станів»* має п'ять різновидів станів *«Я»*: *«Батько – контролер»*; *«Батько-вихователь»*; *«Функціональний дорослий»*;

«Природна дитина»; «Адаптивна дитина».

Опитувальник J. Нау «Особистісні стилі» (Ящук, 2024; Нау, 1992) містить 40 тверджень, які необхідно оцінити за шкалою: повністю незгодний; частково згодний; цілком згодний; повністю згодний. Після обробки даних отримані результати пропонується намалювати у вигляді гістограми по кожній шкалі, на основі сумарних оцінок. Так можна отримати особистісний профіль жінки та дослідити її особистісні стилі взаємодії з іншими людьми (поведінкові «Его-стани»): «Батько-контролер», «Батько-вихователь», «Функціональний дорослий», «Природна дитина», «Адаптивна дитина».

Отже, опитувальник J. Нау «Особистісні стилі» (Ящук, 2024; Нау, 1992), який ми застосовуємо в комплексі методик нашого дослідження, призначений для дослідження особистісних стилів взаємодії жінок з іншими людьми.

Проведемо далі аналіз методики для вивчення стилів поведінки у професійній діяльності. Для дослідження стилів поведінки у професійній діяльності буде використаний опитувальник J. Нау «Робочі стилі» (Ящук, 2024; Нау, 1992). В основі опитувальника «Робочі стилі» J. Нау (1992) лежить концепція драйверної поведінки T. Kahler (1974).

Поняття директивної поведінки (драйверу) було введено T. Kahler (1974) на основі ідеї E. Verne (1961) про те, що сценарій може програватись протягом коротких проміжків часу. Драйвер – це характерний набір поведінкових реакцій, що розгортаються у часовому проміжку до декількох секунд (Stewart & Joines, 1987). З роками ця концепція перетворилася на простий набір з п'яти характерних стилів поведінки. Їх назвали драйверами, щоб підкреслити їх «компульсивний» і нав'язливий початок, особливо, коли людина перебуває у стресі. Драйвери – це несвідомі спроби вести себе так, щоб отримати визнання іншими, вони також є запрограмованими реакціями на послання, які людина отримала від значущих людей в минулому (Нау, 1992).

Драйвери отримали назву у відповідності до своїх характеристик: «Будь досконалим» («Be perfect»), «Радуй інших» («Please others»), «Намагайся» («Try hard»), «Будь сильним» («Be strong»), «Поспішай» («Hurry»). Більш за

все ці драйвери проявляються у поведінці, кожна людина використовує їх протягом життя не тільки як несвідомі моделі сценарної поведінки, а і як робочі стилі. Отже, існує п'ять робочих стилів.

Опитувальник J. Нау «Робочі стилі» (Ящук, 2024; Нау, 1992) має 25 тверджень, які пропонується оцінити по шкалі від 0 до 8, де: 8 – повна згода, а 0 – повна незгода. Після обробки даних результати пропонується намалювати у вигляді гістограми за 5 шкалами: «Поспішай», «Будь досконалим», «Радуй інших», «Намагайся», «Будь сильним».

Опитувальник J. Нау «Робочі стилі» (Ящук, 2024; Нау, 1992) у запропонованому нами комплексі методик призначений для дослідження стилів поведінки жінок у професійній діяльності.

Проаналізуємо останню в цьому блоці методику – для вивчення життєвих стилів жінок.

Дослідження життєвих стилів жінок, в основі яких лежить концепція «життєвих позицій» (Bern, 1961), буде здійснено за допомогою опитувальника J. Нау «Вікна у світ» (Ящук, 2024; Нау, 1992).

Життєві позиції E. Bern (1961) визначав як екзистенційні позиції або ставлення людини до світу, у якому вона живе (Нау, 1992). T. Harris (1967) називає їх «установками життя».

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 (Stewart & Joines, 1987).

Фахівці з транзакційного аналізу стверджують, що в основі життєвого сценарію людини лежить життєва позиція індивіда. Життєва позиція, виступаючи одним з основних регуляторів соціальної поведінки в конкретних умовах, забезпечує перспективу життєвого шляху і розвитку індивідуальності людини (Stewart & Joines, 1987).

Отже, об'єднавши всі можливі комбінації екзистенційних позицій, визначених Е. Верн (1961), отримуємо чотири життєвих установки стосовно себе та інших: 1) «Я не в порядку, Ви в порядку» («Я не Ок – Ви Ок»); 2) «Я не в порядку, Ви не в порядку» («Я не Ок – Ви не Ок»); 3) «Я в порядку, Ви не в порядку» («Я Ок – Ви не Ок»); 4) «Я в порядку, Ви в порядку» («Я Ок – Ви Ок») (Harris, 2011).

Можливі комбінації життєвих позицій J. Нау (1992) розглядає у вигляді простої матриці як набір вікон, через які люди дивляться на світ. J. Нау (1992) додає до цієї концепції п'яте вікно, яке, на її думку, чисте від викривлень сприйняття «Я, Ти» – це «відчинене вікно».

На основі теорій транзакційного аналізу, зокрема концепції життєвих позицій, J. Нау (1992) розробила опитувальник «Вікна у світ». Опитувальник складається з 9 розділів, кожний з них має по 4 твердження. З чотирьох тверджень необхідно обрати лише одне. Після обробки результатів опитувальник пропонує намалювати гістограму – індивідуальний профіль особистості за чотири шкалами: «Я Ок – Ви Ок (Впевнений)»; «Я не Ок – Ви Ок (Послужливий)»; «Я Ок – Ви не Ок (Агресивний)»; «Я не Ок – Ви не Ок (Байдужий)».

Отже, за допомогою опитувальника J. Нау «Робочі стилі» (Ящук, 2024; Нау, 1992) нами досліджувалась поведінкова стратегія, яка основана на аналізі життєвої позиції та показує ставлення до себе і до інших людей та відображається в *«життєвих стилях»* поведінки жінок.

Розглянемо методики для вивчення характеристик жінок – **третя група методик**. Для вивчення характеристик опитуваних жінок використовувалась «Анкета-паспортичка». До анкети були включені питання для дослідження таких характеристик жінок: а) соціально-демографічних показників жінок (вік, сімейний стан, наявність дітей, місце народження, місце проживання, соціальне походження); б) організаційно-професійних (рівень освіти, тип організації, а якій працює опитувана, посада в організації, загальний стаж роботи, стаж роботи в організації, сфера професійної діяльності);



в) соціально-економічних (житлові умови, економічний статус сім'ї, рівень доходу).

**Вибірка опитуваних.** Дослідження проводилось у місті Києві, Київській області та по іншим містам України. В опитуванні взяла участь 221 людина (Додаток А.6).

Розглянемо, як склалася вибірка відповідно до *соціально-демографічних* характеристик (табл. 2.2, Додаток А.6).

Таблиця 2.2

**Соціально-демографічні характеристики жінок  
(у % від загальної кількості опитаних)**

<b>Характеристики</b>	<b>Категорії</b>	<b>Частоти (у%)</b>
Вік	до 30 років	13,6
	31- 40 років	31,7
	41- 50 років	36,7
	понад 50 років	18,1
Сімейний стан	неодружена	24,4
	розлучена	21,3
	одружена	54,3
Наявність дітей	ні, немає	32,6
	так, є	67,4
Місце народження	велике місто (мільйонник)	42,1
	місто	43,4
	село або селище міського типу	14,5
Місце проживання	велике місто (мільйонник)	80,1
	місто	13,6
	село або селище міського типу	6,3
Соціальне походження	із селян	4,5
	із робітників	37,1
	із службовців	50,2
	з підприємців	8,1

За *віком* опитувані були об'єднані в такі вікові групи: до 30 років – 13,6%, 31-40 років – 31,7%, 41-50 років – 36,7%, понад 50 років – 18,1%. *Сімейний стан* опитуваних: неодружені – 24,4%, розлучені – 21,3%, одружені – 54,3%. За *наявністю дітей*: діти є у 67,4 % опитуваних, немає дітей у 32,6%. За *місцем народження*: 42,1% народилися у великому місті (мільйоннику); 43,4% у місті; 14,5% народилися у селі або селищі міського типу. За *місцем проживання*: 80,1% живуть у великих містах (мільйонниках); 13,6 % у містах; 6,3% проживають в селах або селищах міського типу. За *соціальним походженням*: із селян – 4,5%; із робітників – 37,1%; із службовців – 50,2%; з підприємців – 8,1 % опитуваних.

*Організаційно-професійні* характеристики опитуваних були розподілені так (табл. 2.3, Додаток А.1).

За *рівнем освіти* – загальна середня та середня спеціальна освіта – 8,1%; незакінчена вища – 7,2%; вища освіта – 84,6%.

За *типом організації, в яких працюють опитувані*: державні – 46,2%; комерційні – 19,0%; громадські – 3,2%; ФОПи (Фізична Особа Підприємець) або працюють самі на себе без юридичного оформлення – 25,3%; ті, хто тимчасово не працюють або взагалі не працюють – 6,3%. За *посадою в організації*: непрацюючі – 3,6%; спеціалісти/працівники – 54,8%; менеджери середньої ланки – 12,7%; менеджери ТОП-рівня – 12,7%; власники компаній – 16,3%. За *трудовим стажем*: ті, хто ніколи не працював – 3,6%; до 5 років – 5,4%; 5-10 років – 16,3%; понад 10 років – 74,7% опитуваних.

За *стажем роботи в організації*, в якій зараз працюють опитувані: ті, хто зараз не працюють – 7,2%; до 5 років – 41,6%; 5-10 років – 23,1%; понад 10 років – 28,1% опитуваних. За *сферою професійної діяльності* опитувані були розподілені так: бізнес, економіка, торгівля – 13,6%; державна служба – 19,0%; сфера ІТ – 7,2%; медицина – 13,6%; освіта – 10,0%; психологія – 21,3%; юриспруденція – 4,5%; інше (маркетинг, реклама, авіація, готельний бізнес, художник-дизайнер, соціальна сфера, соціальна робота, легка промисловість) – 10,9%.

**Організаційно-професійні характеристики жінок  
(у % від загальної кількості опитаних)**

<b>Характеристики</b>	<b>Категорії</b>	<b>Частоти</b>
Рівень освіти	загальна середня та середня спеціальна	8,1
	незакінчена вища	7,2
	вища	84,6
Тип організації, в якій працюєте	державна	46,2
	комерційна	19,0
	громадська	3,2
	ФОП (Фізична Особа Підприємець) або працюю сам на себе без юридичного оформлення	25,3
	тимчасово не працюю або взагалі не працюю	6,3
Посада в організації	не працюю	3,6
	спеціаліст/працівник	54,8
	менеджер середньої ланки	12,7
	менеджер ТОП-рівня	12,7
	власник компанії	16,3
Загальний трудовий стаж	ніколи не працював/ла	3,6
	до 5 років	5,4
	5-10 років	16,3
	понад 10 років	74,7
Стаж роботи в організації, в якій зараз працюєте	не працюю	7,2
	до 5 років	41,6
	5-10 років	23,1
	понад 10 років	28,1
Сфера професійної діяльності	бізнес, економіка, торгівля	13,6
	державна служба	19,0
	ІТ	7,2
	медицина	13,6
	освіта	10,0
	психологія	21,3
	юриспруденція	4,5
інше	10,9	

Стосовно *соціально-економічних характеристик* було застосовано опитування по трьом характеристикам: житлові умови, економічний статус сім'ї та рівень доходу (табл. 2.4, Додаток А.6).

Опитані були розподілені так: *житлові умови*: ті, хто живе сам/а або зі своєю сім'єю у власній квартирі/домі – 54,3%; ті, хто проживає сам/а або зі своєю сім'єю з батьками у батьківській квартирі або з іншими родичами – 20,4%; ті, хто винаймає житло – 25,3%; щодо *економічного статусу сім'ї*: низький – 4,5%, середній – 92,8%, високий – 2,7%; за *рівнем доходу*: низький – 11,8%, середній – 84,6%, високий – 3,6% опитаних.

Таблиця 2.4

**Соціально-економічні характеристики жінок  
(у % від загальної кількості опитаних)**

<b>Характеристики</b>	<b>Категорії</b>	<b>Частоти</b>
Житлові умови	живу (сам/а або зі своєю сім'єю) у власній квартирі/домі	54,3
	проживаю (сам/а або зі своєю сім'єю) з батьками у батьківській квартирі/домі або з іншими родичами	20,4
	винаймаю житло	25,3
Економічний статус сім'ї	низький	4,5
	середній	92,8
	високий	2,7
Рівень доходу	низький	11,8
	середній	84,6
	високий	3,6

Тепер послідовно проаналізуємо результати кожного із трьох підетапів нашого емпіричного дослідження.

## 2.2. Особливості ставлення жінок до грошей

*Перший підетап* дослідження був присвячений вивченню ставлення жінок до грошей (дослідження типів грошових переконань та типів грошових установок) та їх зв'язку з характеристиками жінок (соціально-демографічними, організаційно-професійними та соціально-економічними).

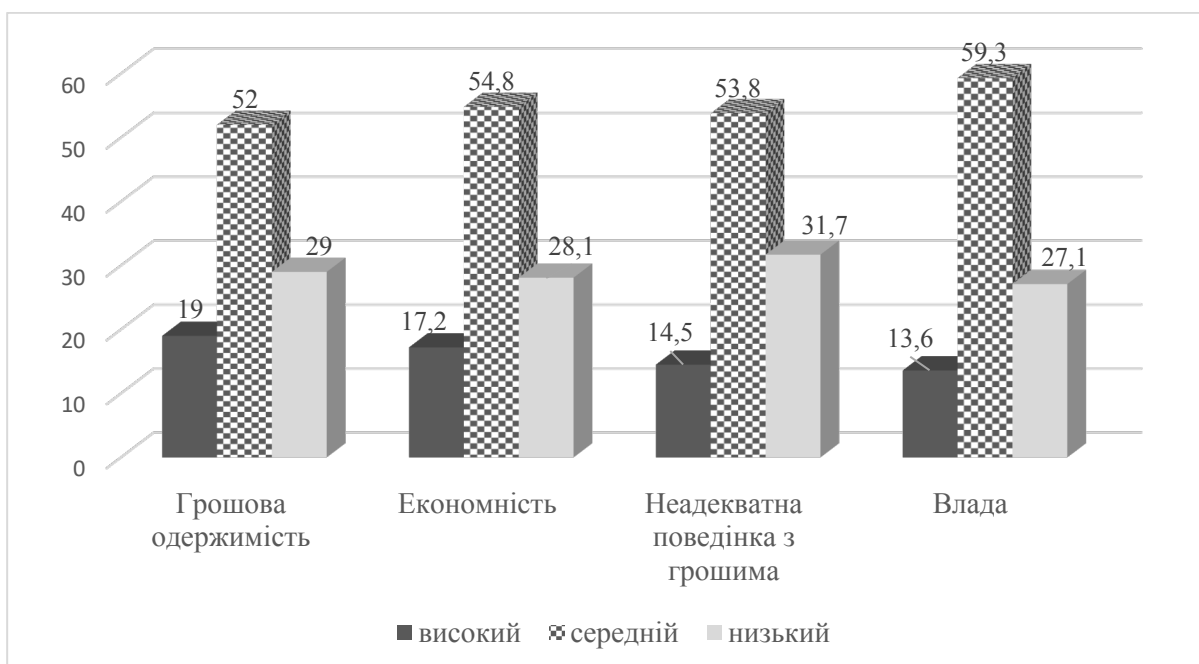
Для проведення дослідження було використано такі методики: методику А. Furnham «Шкала грошовий переконань та поведінки» (MBBS) (модифікований варіант М. Сімків) (Сімків, 2012), методику Т. Tang «Шкала грошової етики» (MAS) (модифікований варіант М. Сімків) (Сімків, 2011), та анкету-паспортичку.

### 2.2.1. Аналіз типів грошових переконань та їх вираженість у різних категорій жінок

Найперше проаналізуємо *рівень вираженості типів грошових переконань жінок*. У процесі дослідження було встановлено високий, середній та низький рівні вираження по кожному з типів грошових переконань жінок (рис. 2.1, Додаток Б.1).

Як ми бачимо, найбільш високий рівень вираженості має тип грошових переконань «Грошова одержимість» (19,0%). На нашу думку, це може вказувати на постійне відчуття потреби у грошах та постійне хвилювання за своє фінансове становище, часті фантазії про те, що можна придбати за гроші. А також про переконання, що дохід менший, ніж людина заслуговує на своїй роботі, і відчуття 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. Водночас відмітимо, що 29,0% досліджуваних жінок мають низький рівень вираженості цього типу грошових переконань, що може вказувати на знецінення важливості грошей у їхньому житті. Така людина може вважати, що взагалі 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.



**Рис. 2.1. Рівень вираженості типів грошових переконань жінок (у % від загальної кількості опитаних)**

Виявлено найбільш низький рівень вираженості типу «Неадекватна поведінка з грошима» (31,7%). На наш погляд, тут можна говорити про те, що такі жінки вміють добре контролювати своє фінансове становище та адекватно поводитися з грошима, тобто легко приймають рішення стосовно власних покупок, купують тільки потрібні їм речі і не відчувають провини, коли витрачають гроші. Високий рівень вираженості цього типу мають 14,5% досліджуваних жінок. Отже, імовірно, людина з високим рівнем вираженості цього типу грошових переконань може часто купувати 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 може відчувати провини, коли витрачає гроші, проте некомфортно себе почуває, доки все не витратить. Вона може погано контролювати своє фінансове становище та вважати, що не може

його змінити. Отже, високий рівень вираженості цього типу має невелика кількість осіб, на противагу від низького.

Низький рівень вираженості також виявлено у типі «Економність» (28,1%), що може вказувати на несхильність опитуваних до економії та накопичування грошей. Такі люди можуть не приховувати свої доходи від близьких та друзів та не завжди можуть знати точно, скільки грошей у їхньому гаманці та на рахунку в банку. Високий рівень вираженості цього типу виявлено у 17,2% опитаних жінок, що може характеризувати таких осіб як людей, які завжди намагаються економити гроші та пишаються цим умінням. Часто вони можуть обмежувати себе у покупках, намагаються купувати речі довготривалого використання, завжди думають про ціну та постійно відчують потребу сперечатися стосовно ціни товарів, які купують. Вони можуть знати точну кількість грошей, якими володіють, вчасно сплачують рахунки задля уникнення штрафів. Такі жінки можуть вважати за потрібне не розголошувати інформацію стосовно власних доходів та вважати, що розпитувати людину про її зарплату не культурно.

Також низький рівень вираженості виявлено у типі «Влада» у 27,1% – такі особи не схильні відверто використовувати гроші в якості зброї з метою впливу на інших людей. Гроші для них не є предметом гордості, та вони не вважають, що гроші дають їм перевагу над тими, у кого їх менше. На відміну від людей, у яких виявлено високий рівень вираженості цього типу. Наше дослідження виявило 13,6% опитуваних жінок з високим рівнем вираженості типу «Влада», що може вказувати на те, що для цих жінок гроші – це засіб, за допомогою якого можна впливати на інших людей та досягати таким чином власних цілей. Вони можуть використовувати гроші для того, щоб керувати, залякувати та «купувати» людей власною щедрістю. Пишаються власними фінансовими успіхами та намагаються не брати гроші у борг.

Зазначимо, що характерною ознакою отриманих результатів дослідження є середній рівень вираженості всіх типів грошових переконань: грошова одержимість – 52,0%, влада – 59,3%, економність – 54,8%,

неадекватна поведінка з грошима – 53,8%. Це вказує на те, що у переважній кількості опитаних жінок середній рівень вираженості усіх типів грошового переконання, і, на нашу думку, може свідчити про адекватне ставлення жінок до грошей.

Тепер проаналізуємо *зв'язок типів грошових переконань з характеристиками жінок (соціально-демографічними, організаційно-професійними та соціально-економічними).*

Першими розглянемо зв'язок між типами грошових переконань (грошова одержимість, влада, економність, неадекватна поведінка з грошима) та *соціально-демографічними характеристиками жінок* (вік, сімейний стан, наявність дітей, місце народження, місце проживання, соціальне походження).

Результати кореляційного аналізу свідчать про те, що типи грошових переконань загалом пов'язані з соціально-демографічними характеристиками жінок. Встановлено, що існує як позитивний, так і негативний статистично значущий зв'язок між типами грошових переконань та соціально-демографічними характеристиками жінок (табл. 2.5, Додаток Б.2).

У процесі дослідження встановлено негативний статистично значущий зв'язок типу грошового переконання «Економність» з *віком* опитуваних жінок ( $r=-0,136$ ,  $p<0,05$ ) (табл. 2.5). Суть цього зв'язку проявляється в тому, що з віком з'являється зменшення економності. Отже, більш молоді жінки – більш економні у витрачання грошей. На наш погляд, це може бути пов'язане з тим, що більш молоді жінки знаходяться на початковому етапі формування своєї професійної кар'єри, їхня заробітна платня може бути ще не достатньо високою, вони потребують коштів на додаткове навчання для професійного зростання, або ж вони перебувають в декретній відпустці і витрачають кошти переважно на потреби дитини. Відмітимо, що з віком у жінок з'являються додаткові можливості щодо реалізації набутих навичок та вмінь, що може впливати на підвищення доходу.



**Зв'язок між типами грошових переконань та соціально-демографічними характеристиками жінок (r)**

Типи грошових переконань	Соціально-демографічні характеристики					
	Вік	Сімейний стан	Наявність дітей	Місце народження	Місце проживання	Соціальне походження
Грошова одержимість	-0,098	0,074	-0,089	0,089	-0,019	0,074
Влада	-0,049	0,104	0,106	<b>0,155*</b>	-0,055	0,093
Економність	<b>-0,136*</b>	<b>-0,135*</b>	<b>-0,184**</b>	0,075	-0,052	-0,057
Неадекватна поведінка з грошима	-0,009	0,054	-0,051	0,067	0,132	0,112

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

Встановлено негативно статистично значущий зв'язок типу грошового переконання та поведінки «Економність» з *сімейним станом* ( $r = -0,135$ ,  $p < 0,05$ ) (табл. 2.5). Суть цього зв'язку полягає в тому, що зі зміною сімейного стану зменшується економність, тобто одружені жінки менш економні, ніж неодружені та розлучені. На нашу думку, зменшення економії грошей у заміжніх жінок може бути пов'язано з наявністю чоловіка, який може бути додатковим джерелом доходу сім'ї та фінансовою опорою для жінки. Водночас змінюються потреби і зростають витрати на сім'ю.

Також встановлено негативний статистично значущий зв'язок типу грошового переконання «Економність» з *наявністю дітей* ( $r = -0,184$ ,  $p < 0,01$ ) (табл. 2.5). Суть цього зв'язку проявляється у зменшенні економності з наявністю дітей, тобто жінки, які мають дітей, менш економні у витрачанні грошей, ніж жінки, які не мають дітей. Імовіріше, на нашу думку, такі дані підкреслюють

необхідність збільшення витрат, пов'язаних з дітьми, а також бажання жінки дати своїй дитині все саме найкраще. Недарма в українській культурі ми можемо зустріти багато крилатих висловів на зразок: «все краще дітям», «жити за ради дітей» тощо.

Виявлено позитивний статистично значущий зв'язок типу грошових переконань «Влада» з *місцем народження* ( $r=0,155$ ,  $p<0,05$ ) (табл. 2.5). Встановлено, що жінки, які народилися в селах, більше орієнтовані на сприймання грошей як засіб отримання влади над іншими людьми, ніж у великих містах. М. Сімків (2014) у своєму дослідженні молоді з'ясувала, що група осіб, що проживає у великих містах, більшою мірою наділяє гроші великою цінністю та вважає їх важливим фактором у своєму житті (Сімків, 2014).

Статистично значущих зав'язків між типами грошових переконань та *місцем проживання і соціальним походження* жінок не виявлено.

Далі проаналізуємо зв'язок між типами грошових переконань (грошова одержимість, влада, економність, неадекватна поведінка з грошима) та ***організаційно-професійними характеристиками жінок*** (рівень освіти, посада в організації, загальний трудовий стаж, стаж роботи в організації, в якій вони зараз працюють).

Результати кореляційного аналізу свідчать про те, що типи грошових переконань жінок загалом пов'язані з організаційно-професійними характеристиками. Встановлено, що існує як позитивний, так і негативний статистичний значущий зв'язок між типами грошових переконань й організаційно-професійними характеристиками жінок (табл. 2.6, Додаток Б.3).

Встановлено позитивно значущий зв'язок типу грошових переконань «Влада» з *рівнем освіти* ( $r=0,139$ ,  $p<0,05$ ) (табл. 2.6). Це проявляється в тому, що чим вище рівень освіти жінок, тим менше вони сприймають гроші як засіб влади над іншими. Можливо, це пов'язано з тим, що з підвищенням рівня освіти жінки стають більш впевнені в своїх професійних навичках та вміннях,

що може впливати на підвищення самооцінки та адекватне розуміння функцій грошей.

Певною мірою це збігається з дослідженням Л. Карамушки та О. Ходакевич (2017). Досліджуючи психологічні особливості ставлення студентської молоді до грошей, дослідниці зазначають, що жінки більш позитивно, ніж чоловіки, оцінюють роль грошей у їхньому саморозвитку (отримання освіти, придбання книг, відвідування театрів, музеїв), у виконанні роботи, яка тісно пов'язана з навчальною діяльністю (написання контрольних, курсових, дипломів за гроші), роль власних переконань, принципів, цінностей у формуванні їхнього ставлення до грошей (Карамушка & Ходакевич, 2017).

Таблиця 2.6

**Зв'язок між типами грошових переконань та організаційно-професійними характеристиками жінок (r)**

Типи грошових переконань	Організаційно-професійні характеристики			
	Рівень освіти	Посада в організації	Загальний трудовий стаж	Стаж роботи в організації, в якій зараз працюєте
Грошова одержимість	-0,085	0,002	-0,116	-0,103
Влада	<b>0,139*</b>	0,096	0,033	0,094
Економність	<b>-0,218**</b>	-0,118	<b>-0,181**</b>	-0,099
Неадекватна поведінка з грошима	<b>-0,213**</b>	-0,102	<b>-0,158*</b>	-0,084

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

З'ясовано, що рівень освіти має негативно значущий зв'язок з типом «Економність» ( $r = -0,218$ ,  $p < 0,01$ ) та типом «Неадекватна поведінка з грошима» ( $r = -0,213$ ,  $p < 0,01$ ) (табл. 2.6). Отже, чим вище рівень освіти жінок, тим менше економія грошей. На наш погляд, такі дані можна пояснити тим,

що з підвищенням рівня освіти підвищується економічна незалежність та можливість залучення жінок до різноманітних форм професійної активності.

Зазначимо, що О. Паршак (2019) у своєму дослідженні підкреслює, що прослідковується така закономірність: із підвищенням рівня освіти персоналу комерційних організацій розширюється спектр способів отримання грошей (навіть якщо вони є ризикованими, але реальними). Отже, можна стверджувати, що освіта працівників є тим чинником, який сприяє оцінці більш численних способів отримання грошей (Паршак, 2019).

Щодо зв'язку типу «Неадекватна поведінка з грошима» з рівнем освіти: чим вище рівень освіти, тим менше у жінок виявів «неадекватної поведінки з грошима». На нашу думку, це можна пояснити тим, що з підвищенням рівня освіти підвищується і монетарна грамотність жінок.

Встановлено негативний статистично значущий зв'язок *загального трудового стажу* опитаних жінок з типом «Економність» ( $r=-0,181$ ,  $p<0,01$ ) та типом «Неадекватна поведінка з грошима» ( $r=-0,158$ ,  $p<0,05$ ) (табл. 2.6). Отже, чим більший загальний трудовий стаж, тим менше жінки економлять гроші. Імовірно, це можна пояснити тим, що зі зростанням трудового стажу жінки зміцнюють свою професійну самооцінку та можуть обіймати більш високі посади, ніж на початковому етапі своєї професійної кар'єри, і відповідно мають більший рівень економічної забезпеченості.

Щодо зв'язку типу «Неадекватна поведінка з грошима» з загальним трудовим стажем, то тут ми спостерігаємо таку тенденцію: чим вище рівень загального трудового стажу жінок, тим менше у жінки «неадекватної поведінки з грошима».

Статистично значущих зав'язків типів грошових переконань з *посадою в організації* і *стажем роботи в організації, в якій зараз працюють жінки*, не виявлено.

Останнім проаналізуємо зв'язок між типами грошових переконань (грошова одержимість, влада, економність, неадекватна поведінка з грошима) з

**соціально-економічними характеристиками жінок** (житлові умови, економічний статус сім'ї, рівень доходу).

Результати кореляційного аналізу свідчать про те, що типи грошових переконань загалом пов'язані з соціально-економічними характеристиками жінок. Існує як позитивний, так і негативний статистичний значущий зв'язок між типами грошових переконань та соціально-економічними характеристиками жінок (табл. 2.7, Додаток Б.4).

З'ясовано, що *житлові умови* опитаних жінок мають позитивний статистично значущий зв'язок з типом «Грошова одержимість» ( $r=0,169$ ,  $p<0,05$ ) та типом «Влада» ( $r=0,199$ ,  $p<0,01$ ) (табл. 2.7). Суть зв'язку типу «Грошова одержимість» із житловими умовами опитаних жінок полягає в тому, що жінки, які винаймають житло, мають більшу схильність до «грошової одержимості», ніж ті, що мають своє житло. На наш погляд, це можна пояснити прагненням мати власне житло і наявністю відповідальності за орендну платню житла. Зв'язок типу «Влада» із житловими умовами підкреслює, що жінкам, які проживають в орендованому житлі, більш притаманне сприйняття грошей як влади, порівняно з жінками, які мають власне житло.

Таблиця 2.7

**Зв'язок між типами грошових переконань та соціально-економічними характеристиками жінок (r)**

Типи грошових переконань та поведінки	Соціально-економічні характеристики		
	Житлові умови	Економічний статус сім'ї	Рівень доходу
Грошова одержимість	<b>0,169*</b>	-0,089	<b>-0,229**</b>
Влада	<b>0,199**</b>	<b>0,144*</b>	0,066
Економність	-0,021	-0,021	<b>-0,136*</b>
Неадекватна поведінка з грошима	0,032	-0,081	<b>-0,166*</b>

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

Виявлено позитивно значущий зв'язок типу грошових переконань «Влада» з економічним статусом сім'ї ( $r=0,144$ ,  $p<0,05$ ) (табл. 2.7). Жінки, що мають нижчий економічний статус сім'ї, порівняно з тими, що мають вищий економічний статус сім'ї, сприймають гроші як інструмент впливу на інших людей та досягнення своїх цілей.

Зафіксовано, що рівень доходу опитаних жінок має негативний статистично значущий зв'язок з «Грошовою одержимістю» ( $r=-0,229$ ,  $p<0,01$ ), «Економністю» ( $r=-0,136$ ,  $p<0,05$ ) та «Неадекватною поведінкою з грошима» ( $r=-0,166$ ,  $p<0,05$ ) (табл. 2.7).

Отже, чим вищий рівень доходу жінок, тим менша їхня «грошова одержимість». На нашу думку, це можна пояснити наявністю більшої кількості грошей, яка здатна задовольнити більше потреб жінок, що може зменшувати рівень тривоги з приводу грошей. Чим вищий рівень доходу жінок, тим менша їхня схильність до економії грошей. На наш погляд, це пояснюється можливістю задовольнити свої потреби без економії та накопичення грошей.

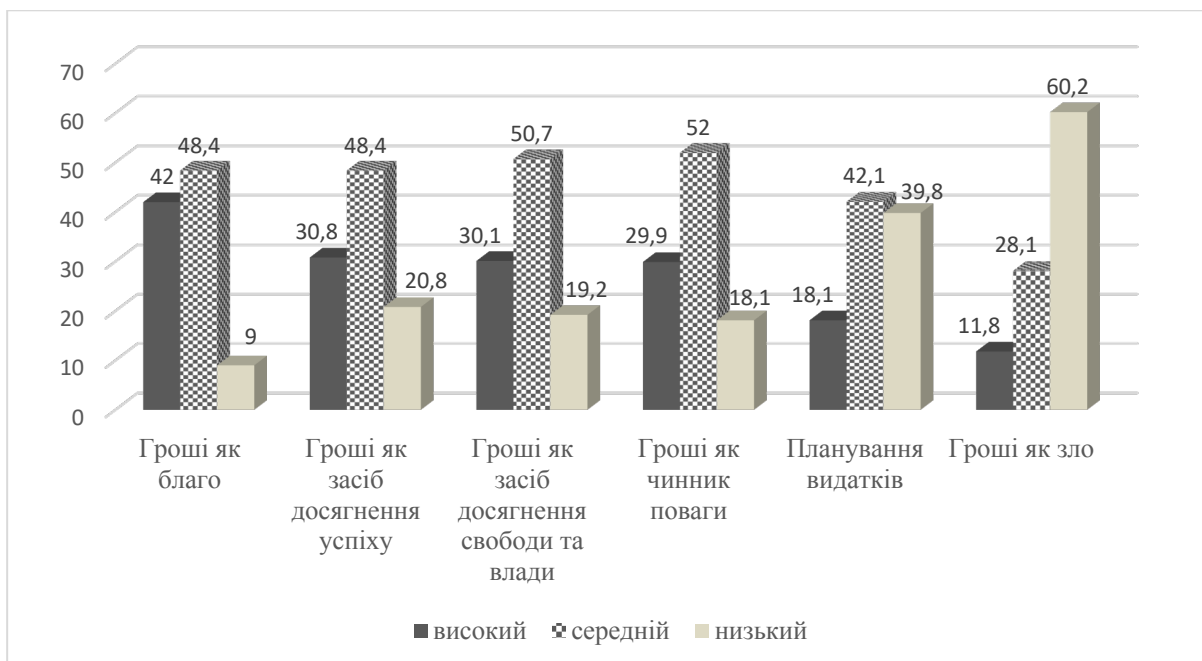
Чим вищий рівень доходу жінок, тим менша їхня «неадекватна поведінка з грошима». Імовірно, такі жінки вміють добре контролювати своє фінансове становище та адекватно поводитися з грошима.

Отже, наше дослідження показало наявність позитивного та негативного статистичного значущого зв'язку типів грошових переконань з соціально-демографічними, організаційно-професійними та соціально-економічними характеристиками жінок.

### **2.2.2. Аналіз типів грошових установок та їх вираженість у різних категорій жінок**

У процесі дослідження *рівня вираженості типів грошових установок жінок* було встановлено високий, середній та низький рівень вираженості грошових установок (рис. 2.2, Додаток В.1).

Найбільш високий рівень вираженості має грошова установка «Гроші як благо» (42,0%). На нашу думку, це може свідчити про позитивне ставлення жінок до грошей. Адже людина, котра має таку грошову установку, наділяє гроші великою цінністю та вважає їх важливим фактором у своєму житті. Слід зазначити, що низький рівень вираженості грошової установки «Гроші як благо» має лише 9,0% опитаних жінок. Це може вказувати на те, що така людина не вважає гроші важливим фактором у її житті, вона відкидає гроші як цінність та не вважає їх особливим благом та добром.



**Рис. 2.2. Рівень вираженості типів грошових установок жінок (у % від загальної кількості опитаних)**

Водночас виявлено найбільш низький рівень вираженості грошових установок, він належить установці «Гроші як зло» (60,2%). Це може вказувати на те, що людина з таким ставленням до грошей не вважає гроші даремними та соромними. Для неї витрата грошей не супроводжується відчуттям великої втрати, вона не вважає великою необхідністю економити кожен копійку. Іншими словами, можна сказати, що така людина «не зациклена на грошах», витрачає їх без внутрішніх переживань та напруги. Високий рівень вираженості установки «Гроші як зло» мають 11,8% опитаних жінок, що може

виражатися в тому, що така людина вважає гроші коренем всього зла. На її думку, гроші є абсолютно непотрібними та соромними. Такій людині притаманне відчуття втрати у випадку витрати коштів, вона зберігає кожен копійку.

Як ми бачимо, дослідження рівня вираженості грошових установок показує нам, що переважна кількість опитаних жінок сприймають «гроші як благо» – високий рівень вираженості у 42,0%, а от щодо сприймання «грошей як зло», то встановлено низький рівень вираженості у 60,2% опитаних жінок. На нашу думку, важливо відмітити певну тенденцію до ідеалізації позитивного боку грошей (гроші як благо) і знецінення протилежного «тіньового» боку грошей (гроші як зло). Категорії добра і зла мають філософське підґрунтя і показують дуальність будь-якого процесу: день і ніч, світло і тьма, добро і зло тощо. Тому, на наш погляд, прагнення ставитись до грошей лише в позитивному контексті та ігнорування «темного» боку грошей може призводити до дисбалансу у ставленні до грошей з певними наслідками у реальному житті.

Відмітимо, що типи грошових установок *«Гроші як засіб досягнення успіху»*, *«Гроші як засіб досягнення свободи та влади»*, *«Гроші як чинник поваги»* мають близькі по значенню рівні вираженості; це може означати, що тут може бути певна зона розвитку для аналізу жінками свого ставлення до грошей. Отже, було виявлено високий рівень вираженості грошової установки *«Гроші як засіб досягнення успіху»* (30,8%). Ймовірно, тут можна стверджувати про те, що для таких жінок гроші стають засобом досягнення особистого успіху, вони є життєвою ціллю. 20,8% опитаних жінок мають низький рівень вираженості цієї установки; це може вказувати на те, що такі люди вважають, що гроші не є хорошим засобом для досягнення успіху у житті, а велика кількість грошей не відображає всіх досягнень людини і не є символом успішності.

Також встановлено, що високий рівень вираженості має грошова установка *«Гроші як засіб досягнення свободи та влади»* (30,1%). Це може відображати ставлення людини до грошей як засобу досягнення свободи та



влади. У цьому випадку гроші символізують силу, яка дає можливість людині бути тим, ким вона хоче. Гроші, на її думку, дають можливість людям здобути особисту незалежність та владу над іншими людьми. Низький рівень вираженості грошової установки «Гроші як засіб досягнення свободи та влади» встановлено у 19,2% опитаних жінок. Це може вказувати на те, що людина не вважає гроші засобом досягнення свободи та влади. Для неї гроші не є ознакою сили та влади. На її думку, гроші не завжди дають можливість людині бути тим, ким вона хоче, та домінувати над іншими людьми.

Виявлено високий рівень вираженості грошової установки «*Гроші як чинник поваги*» (29,9%). На нашу думку, це може відображати ставлення людини до грошей як засобу примноження друзів і можливості проявити власну компетентність та здібності. Також гроші гідні пошани та завдяки їм людей поважають у спільноті. Низький рівень вираженості грошової установки «*Гроші як чинник поваги*» (18,1%) може означати, що людина вважає гроші не гідними пошани та такими, що не допомагають людям виражати власну компетентність. Такі люди не схиляються до думки, що тільки завдяки грошам нас поважають у суспільстві. На їхню думку, гроші допомагають краще виражати власні здібності та компетентність. Також гроші не є основним засобом для примноження друзів.

Цікавим, на наш погляд, є емпіричні дані по грошовій установці «Планування видатків». Було виявлено високий рівень вираженості цієї установки у 18,1% опитуваних жінок. Імовірно, що люди з такою установкою ретельно планують свій бюджет, передбачаючи всі доходи та витрати, вчасно оплачують всі рахунки та обережно й обдуманно витрачають гроші загалом. Низький рівень вираженості установки «Планування видатків» встановлено у 39,8% опитуваних жінок, що може характеризувати таких осіб як людей, котрі не завжди передбачають власний бюджет та розраховують свої фінансові витрати наперед. Можливо, невчасно оплачують власні рахунки та не намагаються уникнути штрафів. Також вони можуть не завжди обдуманно витрачати кошти.

Отже, доволі мало жінок (18,1%) планують свої видатки. У цьому ми вбачаємо проблему недостатньо розвинутої монетарної грамотності жінок. Певною мірою це збігається з дослідженням А. Furnham & Т. Murphy (2019). У своєму дослідженні вчені підтвердили дані про статеві відмінності та «розмови про гроші», спостереження різних психологів. Отже, жінки частіше обговорюють свої фінансові справи з родиною та друзями, а не з фінансовими спеціалістами, ніж чоловіки. На думку вчених, це може означати, що жінки стають менш проінформованими в сфері фінансів. Фахівці зазначають, що, можливо, саме це є причиною того, що багато книг, орієнтованих на фінансові поради, спрямовані саме на жінок (Furnham & Murphy, 2019).

Слід зазначити, що загальною ознакою отриманих результатів дослідження є *середній рівень вираженості* усіх типів грошових установок: гроші як благо – 48,4%, гроші як засіб досягнення успіху – 48,4%, гроші як засіб досягнення свободи та влади – 50,7%, гроші як чинник поваги – 52,0%, планування видатків – 42,1%, гроші як зло – 28,1%. Це вказує на те, що у переважної кількості опитаних жінок середній рівень вираженості усіх грошових установок, що, на нашу думку, може показувати адекватне ставлення до грошей з окресленими «проблемними зонами», однією з яких є низький рівень вираженості грошової установки «планування видатків» та економічної культури жінок в цілому.

Проаналізуємо зв'язок між типами грошових установок (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) та ***соціально-демографічними характеристиками жінок*** (вік, сімейний стан, наявність дітей, місце народження, місце проживання).

Результати кореляційного аналізу вказують на те, що типи грошових установок загалом пов'язані з соціально-демографічними характеристиками жінок. Встановлено, що існує як позитивний, так і негативний статистично значущий зв'язок між грошовими установками та соціально-демографічними характеристиками жінок (табл. 2.8, Додаток В.2).

Встановлено негативний статистично значущий зв'язок *сімейного стану* з грошовою установкою «Планування видатків» ( $r=-0,144$ ,  $p<0,05$ ) (табл. 2.8). Суть цього зв'язку полягає в тому, що зі зміною сімейного стану зменшується планування видатків, тобто одружені жінки менше передбачають власний бюджет та розраховують свої фінансові витрати наперед, ніж неодружені та розлучені. На нашу думку, зменшення планування видатків та не завжди необдумане витрачання коштів у заміжніх жінок може бути пов'язане з наявністю чоловіка, який може бути додатковим джерелом доходу сім'ї та фінансовою опорою для жінки.

Таблиця 2.8

**Зв'язок між грошовими установками жінок та соціально-демографічними характеристиками жінок (r)**

Грошові установки	Соціально-демографічні характеристики				
	Вік	Сімейний стан	Наявність дітей	Місце народження	Місце проживання
Гроші як благо	-0,130	0,062	-0,040	<b>0,191**</b>	0,073
Гроші як зло	0,018	-0,009	0,059	0,078	<b>0,197**</b>
Гроші як засіб досягнення успіху	-0,057	0,120	-0,014	<b>0,133*</b>	0,041
Гроші як чинник поваги	0,009	0,010	-0,012	<b>0,153*</b>	0,128
Планування видатків	0,008	<b>-0,144*</b>	-0,001	0,026	-0,132
Гроші як засіб досягнення свободи та влади	-0,097	-0,065	<b>-0,160*</b>	<b>0,242**</b>	0,121

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

Це збігається з даними дослідження типів грошових переконань жінок, яке встановило, що зі зміною сімейного стану зменшується економність, тобто одружені жінки менш економні, ніж неодружені та розлучені (Клименко, 2023).

Виявлено негативний статистично значущий зв'язок *наявності дітей* з грошовою установкою «Гроші як засіб досягнення свободи і влади» ( $r=-0,160$ ,  $p<0,05$ ) (табл. 2.8). Суть цього зв'язку проявляється у зменшенні ставлення жінок, які мають дітей, до грошей як засобу досягнення свободи та влади, засобу здобування особистісної незалежності та влади над іншими людьми за допомогою грошей, порівняно з жінками, які не мають дітей. На нашу думку, ймовірно, що жінки, які мають дітей, більш альтруїстично спрямовані та орієнтовані на потреби сім'ї та дітей, аніж на здобуття незалежності та влади над іншими людьми. М. Сімків (2010), аналізуючи результати свого дослідження, підкреслює, що ставлення до грошей як до засобу досягнення успіху знаходиться у взаємозалежності з егоїстичним, авторитарним та агресивним типом ставлення до інших людей (Сімків, 2010).

Встановлено позитивний статистично значущий зв'язок *міся народження* з такими грошовими установками: «Гроші як благо» ( $r=0,191$ ,  $p<0,01$ ), «Гроші як засіб досягнення успіху» ( $r=0,133$ ,  $p<0,05$ ), «Гроші як чинник поваги» ( $r=0,153$ ,  $p<0,05$ ), «Гроші як засіб досягнення свободи та влади» ( $r=0,242$ ,  $p<0,01$ ) (табл. 2.8). Цей чинник має зв'язок з найбільшою кількістю грошових установок, що, на нашу думку, може вказувати на значний його вплив на формування ставлення до грошей.

Місце народження пов'язано з раннім етапом соціалізації особистості. І. Зубіашвілі (2009), визначаючи основні підходи до вивчення способів формування ставлення до грошей, зазначає, що «традиційний» спосіб формування ставлення до грошей відбувається через родину, найближче оточення і належить до ранніх етапів соціалізації (Зубіашвілі, 2009). Важливо зазначити, що традиційний спосіб формування ставлення до грошей відбувається в тих самих умовах, що і формування життєвого сценарію особистості, а саме через родину та найближче оточення. У теорії

транзакційного аналізу передбачається, що діти розробляють певний план свого життя на несвідомому рівні в дуже ранньому віці. На думку транзакційних аналітиків, окрім родини та найближчого оточення на формування життєвого сценарію особистості впливає також культуральний сценарій місцевості, в якій людина народилася та проживала перші роки свого життя (Drego, 1983).

Отже, ми бачимо, що жінки, які були народжені в селах або маленьких містечках, більше орієнтовані на сприйняття грошей як благо, наділяти гроші великою цінністю та вважати їх важливим фактором у своєму житті. На нашу думку, така тенденція може бути спричинена важкою працею людей в сільській місцевості, меншими можливостями професійного розвитку та кар'єрного зростання в своїй громаді, а також часто необхідністю їхати на навчання або працевлаштування у велике місто, що пов'язано зі значними грошовими витратами на оплату за навчання, оренду житла та інше.

Щодо зв'язку місця народження та грошової установки «Гроші як засіб досягнення успіху», то виявлено, що жінки, які були народжені в селах або маленьких містечках, більше схильні ставитись до грошей як до засобу досягнення успіху, ніж жінки, які були народжені в великих містах. Для них гроші нерідко стають життєвою ціллю, адже за допомогою грошей вони можуть змінити своє місце проживання, отримати більш широкі можливості професійного та особистого зростання.

Виявлено позитивний статистично значущий зв'язок місця проживання та грошової установки «Гроші як чинник поваги». Він показує, що жінки, які були народжені в селах або маленьких містечках, більше схильні ставитись до грошей як засобу примноження друзів і можливості проявити власну компетентність та здібності, ніж жінки, які були народжені у великих містах. На їхню думку, гроші гідні пошани, завдяки їм людей поважають у спільноті.

Зв'язок місця народження з грошовою установкою «Гроші як засіб досягнення успіху та влади» показує, що для жінок, які були народжені в селах або маленьких містечках, гроші символізують силу, яка дає можливість

людині бути тим, ким вона хоче, порівняно з жінками, які були народжені у великих містах. Гроші, на їхню думку, дають можливість людям здобути особисту незалежність та владу над іншими людьми.

Дослідження типів грошових переконань жінок також виявило, що жінки, які народилися в селах та маленьких містечках, більше орієнтовані на сприймання грошей як засобу отримання влади над іншими людьми, ніж народжені у великих містах (Клименко, 2023).

Зі свого боку, дослідники монетарних установок особистості M. Prince (1991), T. Tang & R. Gilbert (1995), V. Lim & S. Teo (1997) також виявили схильність жінок до надання грошам функції «влади». Вони відмічають, що жінки частіше використовують гроші в якості інструменту впливу на інших, тобто для досягнення влади та демонстрації власного престижу.

K. Yamauchi & D. Templer (1982), досліджуючи ставлення представників різних соціальних груп до грошей, виявили схильність жінок частіше використовувати гроші як засіб боротьби за владу (Yamauchi & Templer, 1982).

Виявлено позитивно значущий зв'язок *місця проживання* з грошовою установкою «Гроші як зло» ( $r=0,197$ ,  $p<0,01$ ), (табл. 2.8). Отже, жінки, які проживають в селах та маленьких містечках, більше орієнтовані на сприймання грошей як зло, ніж жінки, які проживають у великих містах. M. Сімків (2014) зазначає, що особи, які проживають у малих містах та селах, характеризуються вищим показником за шкалою «Гроші як зло», ніж особи, що проживають у великих містах. Вони частіше проявляють монетарну установку з негативним емоційним значенням та вважають гроші коренем всього зла. Для них більш характерним є відчуття втрати у випадку витрати коштів (Сімків, 2014).

Статистично значущих зв'язків *віку* з грошовими установками жінок не виявлено.

Далі розглянемо зв'язок між 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) та

*організаційно-професійними характеристиками жінок* (рівень освіти, посада в організації, загальний трудовий стаж, стаж роботи в організації, в якій вони зараз працюють).

Результати кореляційного аналізу свідчать про те, що грошові установки загалом пов'язані з організаційно-професійними характеристиками жінок. Встановлено, що існує як позитивний, так і негативний статистичний значущий зв'язок між типами грошових установок і організаційно-професійними характеристиками жінок (табл. 2.9, Додаток В.3).

Таблиця 2.9

**Зв'язок між типами грошових установок та організаційно-професійними характеристиками жінок (r)**

Грошові установки	Організаційно-професійні характеристики			
	Рівень освіти	Посада в організації	Загальний трудовий стаж	Стаж роботи в організації, в якій зараз працюєте
Гроші як благо	-0,013	-0,016	<b>-0,238**</b>	-0,117
Гроші як зло	-0,085	<b>-0,159*</b>	0,085	0,120
Гроші як засіб досягнення успіху	0,128	0,053	-0,105	0,058
Гроші як чинник поваги	<b>0,146*</b>	0,009	-0,061	0,027
Планування видатків	<b>-0,168*</b>	<b>-0,182**</b>	-0,033	-0,096
Гроші як засіб досягнення свободи та влади	0,066	<b>-0,193**</b>	<b>-0,259**</b>	-0,098

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

Встановлено позитивний статистично значущий зв'язок *рівня освіти* з грошовою установкою «Гроші як чинник поваги» ( $r=0,146$ ,  $p < 0,05$ ) та

негативний статистично значущий зв'язок з грошовою установкою «Планування видатків» ( $r=-0,168$ ,  $p<0,05$ ) (табл. 2.9).

Щодо зв'язку рівня освіти з грошовою установкою «Гроші як чинник поваги», то його суть полягає в тому, що чим вище рівень освіти жінок, тим більше вони сприймають гроші як чинник поваги до людей. Можливо, жінки, які мають вищу освіту, орієнтовані більше на кар'єрне та професійне зростання, ніж жінки, які такої освіти не мають, і відповідно, мають ставлення до грошей як засобу примноження друзів і можливості проявити власну компетентність та здібності.

Суть зв'язку рівня освіти та грошової установки «Планування видатків» полягає в тому, що чим вище рівень освіти жінок, тим менше вони планують свої видатки. Отже, жінки, які мають більш високий рівень освіти, не завжди передбачають власний бюджет та розраховують свої фінансові витрати наперед, порівняно з жінками, які мають більш низький рівень освіти.

М. Сімків (2014) наголошує, що часте хвилювання за своє фінансове становище, фантазії про те, що можна купити за гроші, та постійна потреба у них більш притаманна особам менш освіченим. Також їм властиве почуття провини за витрачені кошти, купівлю непотрібних речей та гірший контроль над своїми фінансами, порівняно з особами більш освіченими (Сімків 2014).

З'ясовано негативний статистично значущий зв'язок *посади в організації* з грошовими установками: «Гроші як зло» ( $r=-0,159$ ,  $p<0,05$ ), «Планування видатків» ( $r=-0,182$ ,  $p<0,01$ ) та «Гроші як засіб досягнення свободи та влади» ( $r=-0,193$ ,  $p<0,01$ ) (табл. 2.9). Отже, жінки, які обіймають більш високі посади в організації, не схильні ставитись до грошей як до зла, гірше планують свої видатки та не сприймають гроші як засіб досягнення успіху, ніж жінки, які обіймають нижчі посади. Ймовірніше, що жінки, які обіймають високі посади в організаціях, більш впевнені в своїх силах та мають більш високий рівень доходу.

Виявлено негативний статистично значущий зв'язок *загального трудового стажу* з грошовими установками «Гроші як благо» ( $r=-0,238$ ,



$p < 0,01$ ) та «Гроші як засіб досягнення свободи та влади» ( $r = -0,259$ ,  $p < 0,01$ ) (табл. 2.9). Отже, чим більший загальний трудовий стаж, тим менше жінки сприймають гроші як благо та не вважають гроші важливим фактором у своєму житті. Чим вище рівень загального трудового стажу жінок, тим менше жінки ставляться до грошей як до засобу свободи та досягнення успіху. Жінки, котрі мають вищий рівень загального трудового стажу, вважають, що велика кількість грошей не відображає всіх досягнень людини і не є символом успішності, на відміну від жінок, які мають менший рівень загального трудового стажу. Ймовірніше, що зі збільшенням загального трудового стажу відбувається певна переоцінка цінностей.

Статистично значущих зв'язків *стажу роботи в організації, в якій зараз працюють жінки*, з грошовими установками не виявлено.

Останнім розглянемо зв'язок між типами грошовими установок (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) та **соціально-економічними характеристиками** жінок (житлові умови, економічний статус сім'ї, рівень доходу). Результати кореляційного аналізу вказують на те, що грошові установки загалом пов'язані з соціально-економічними характеристиками жінок. Існує як позитивний, так і негативний статистичний значущий зв'язок між типами грошових установок та соціально-економічними характеристиками жінок (табл. 2.10, Додаток В.4).

З'ясовано, що *житлові умови* опитаних жінок мають позитивний статистично значущий зв'язок з такими грошовими установками: «Гроші як засіб досягнення успіху» ( $r = 0,308$ ,  $p < 0,01$ ) та «Гроші як засіб досягнення свободи та влади» ( $r = 0,338$ ,  $p < 0,01$ ) та негативний статистично значущий зв'язок з установкою «Планування видатків» ( $r = -0,135$ ,  $p < 0,05$ ) (табл. 2.10). Зазначимо, що житлові умови мають зв'язок з найбільшою кількістю грошових установок. Отже, житлові умови є важливим чинником, який впливає на ставлення жінок до грошей. На наш погляд, це пов'язано з тим, що

житлові умови – один з факторів, який може впливати на почуття безпеки та захищеності жінки.

Таблиця 2.10

**Зв'язок між типами грошових установок та соціально-економічними характеристиками жінок (r)**

Грошові установки	Соціально-економічні характеристики		
	Житлові умови	Економічний статус сім'ї	Рівень доходу
Гроші як благо	0,111	0,112	0,109
Гроші як зло	0,126	-0,118	<b>-0,185**</b>
Гроші як засіб досягнення успіху	<b>0,308**</b>	0,049	0,102
Гроші як чинник поваги	0,119	0,066	0,070
Планування видатків	<b>-0,135*</b>	0,010	-0,032
Гроші як засіб досягнення свободи та влади	<b>0,338**</b>	0,050	0,002

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

Отже, жінки, які винаймають житло, мають більшу схильність до грошової установки «Гроші як засіб досягнення успіху», ніж ті, що мають своє житло. На наш погляд, жінки, які винаймають житло, більш схильні робити гроші своєю життєвою ціллю, ніж ті, що мають власне житло, адже вартість покупки житла в Україні є доволі високою, також діють досить високі ставки на кредити, які видаються на купівлю квартир та будинків. Стандартний кредит на житло в Україні оформляється за ставкою від 16% до 25% річних, а потрапити в державні програми, які дозволяють придбати нерухомість за пільговою ставкою, пересічному громадянину доволі складно.

Зазначимо, що дослідження типів грошових переконань жінок показало наявність позитивного статистично значущого зв'язку типу «Грошова одержимість» із житловими умовами, суть якого полягає в тому, що жінки, які винаймають житло, мають більшу схильність до «грошової одержимості»,

ніж ті, що мають своє житло, що підкреслює велику значущість грошей для жінок, котрі винаймають житло (Клименко, 2023).

Також жінки, котрі винаймають житло, мають більшу схильність до грошової установки «Гроші як засіб досягнення свободи та влади», ніж ті, що мають власне житло.

Сприйняття грошей в контексті влади також підкреслюють дослідження типів грошових переконань жінок: зв'язок типу «Влада» із житловими умовами показує, що жінкам, які проживають в орендованому житлі, більш притаманне сприйняття грошей як влади, порівняно з жінками, які мають власне житло (Клименко, 2023).

Виявлений негативний статистично значущий зв'язок житлових умов і грошової установки «Планування видатків» свідчить про те, що жінки, які мають власне житло, менше схильні планувати видатки та ретельно планувати свій бюджет, передбачаючи всі доходи та витрати, ніж жінки, котрі не мають власного житла. На нашу думку, це можна пояснити тим, що жінки, які мають житло, більш вільні у використанні власних коштів, позбавлені щомісячної орендної плати за житло та необхідності накопичувати велику суму на придбання квартири або будинку, на відміну від жінок, які не мають власного житла.

Виявлено негативний статистично значущий зв'язок *рівня доходу* з грошовою установкою «Гроші як зло» ( $r=-0,185$ ,  $p<0,01$ ) (табл. 2.10). Суть цього зв'язку полягає в тому, що чим вище рівень доходу жінок, тим менше жінки сприймають гроші як зло. Ймовірніше, що жінки з більш низьким рівнем доходу вбачають у грошах певне зло і прагнуть зберігати кожен копійку, порівняно з жінками, які мають більш високий рівень доходу.

Статистично значущих зав'язків *економічного статусу сім'ї* з грошовими установками жінок не виявлено.

Отже, на першому підетапі нашого дослідження було досліджено рівень вираженості основних складових компонентів ставлення жінок до грошей (типи грошових переконань; типи грошових установок). У процесі

дослідження було встановлено високий, середній та низький рівень вираження по кожному з компонентів ставлення жінок до грошей. Проаналізовано їх зв'язок з характеристиками жінок (соціально-демографічними, організаційно-професійними та соціально-економічними). Результати кореляційного аналізу вказують на те, що типи грошових переконань і типи грошових установок загалом пов'язані з соціально-демографічними, організаційно-професійними та соціально-економічними характеристиками жінок. Виявлена наявність як позитивного, так і негативного статистичного значущого зв'язку між основними складовими компонентами ставлення жінок до грошей та соціально-демографічними, організаційно-професійними, соціально-економічними характеристиками жінок.

### **2.3. Зв'язок особистісних стилів поведінки жінок зі ставленням до грошей**

*Другий підетап* дослідження був присвячений вивченню особистісно-професійних стилів поведінки жінок («особистісних стилів», «робочих стилів» та «життєвих стилів») та їхнього зв'язку зі ставленням жінок до грошей (типами грошових переконань; типами грошових установок).

Для проведення дослідження було використано такі методики: опитувальник J. Нау «Особистісні стилі» (Ящук, 2024; Нау, 1992), опитувальник J. Нау «Робочі стилі» (Ящук, 2024; Нау, 1992), опитувальник J. Нау «Вікна у світ» (Ящук, 2024; Нау, 1992), методика А. Furnham «Шкала грошовий переконань та поведінки» (MBBS) (модифікований варіант М. Сімків) (Сімків, 2012), методика T.L. Tang «Шкала монетарної етики» (MAS) (модифікований варіант М. Сімків) (Сімків, 2011).

Отже, розглянемо окремо зв'язок кожного з особистісно-професійних стилів поведінки («особистісні стилі», «робочі стилі», «життєві стилі») з основними складовими компонентами ставлення жінок до грошей (типами

грошових переконань; типами грошових установок).

### 2.3.1. Рівень вираженості особистісних стилів поведінки жінок

Першим кроком нашого аналізу було дослідження рівня вираженості особистісних стилів поведінки жінок. У процесі дослідження було встановлено високий, середній та низький рівень вираженості (рис 2.3, Додаток Д.1).

Дослідження показало, що найбільш високий рівень вираженості має особистісний стиль поведінки жінок «Функціональний дорослий» (64,3%). Цей особистісний стиль поведінки може проявлятися у логічному мисленні, баченні причинно-наслідкових зв'язків вирішення проблем та прийняття рішень, аналізі «тут і зараз». Важливо зазначити, що при надмірній вираженості цього робочого стилю людина може здаватися нудною і занадто логічною. Така людина може аналізувати все занадто серйозно. Низький рівень вираженість особистісного стилю «Функціональний дорослий» (8,1%), на нашу думку, може проявлятися у незрілій та дитячій поведінці дорослих жінок. Такі жінки можуть мати схильність надягати «рожеві окуляри» та не бачити реальність такою, як вона є тут і зараз.

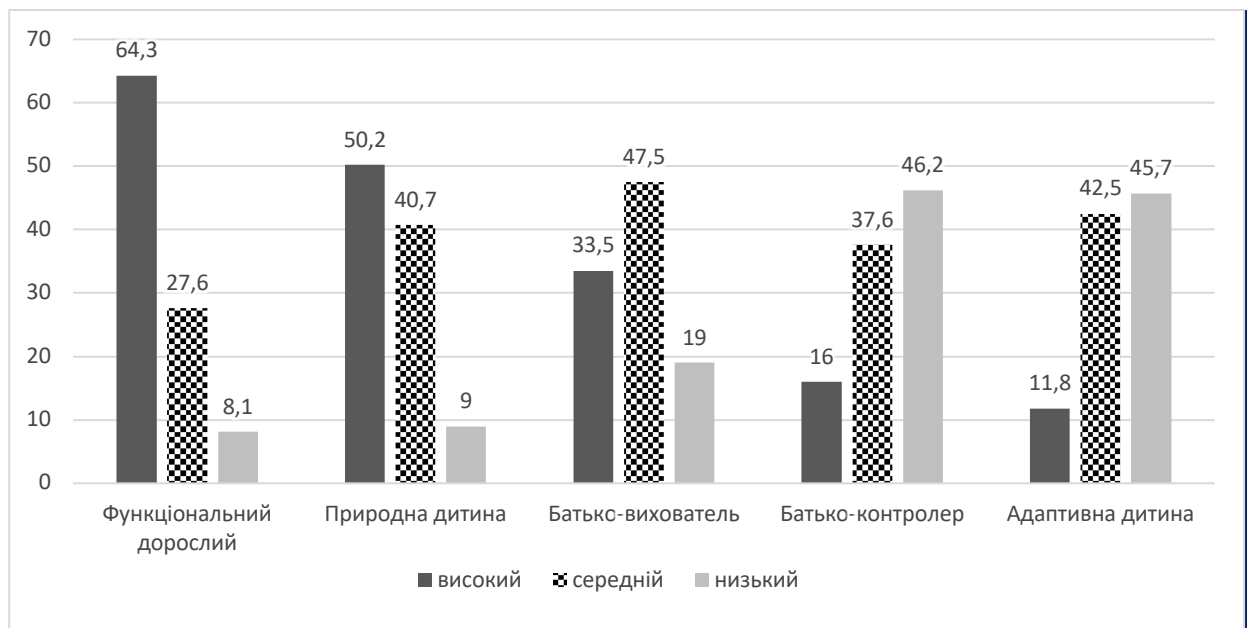


Рис. 2.3. Рівень вираженості особистісних стилів поведінки жінок  
(у % від загальної кількості опитаних)

Високий рівень вираженості було виявлено у особистісного стилю «Природна дитина» (50,2%). Такі жінки, на нашу думку, можуть відчувати свої потреби і проявляти справжні почуття. Вони наповнені творчою енергією. Часто діють імпульсивно. Проявляють відчуття радості, захоплення та дружелюбність. Зазначимо, що надмірне перебування у стані «Природної дитини» може бути розцінене іншими людьми як несерйозність та надмірна емоційність. Також, якщо у жінки недостатньо сформований та міцний Его-стан «Функціонального дорослого», то всі її творчі ідеї можуть бути невітленими у життя або запозичені кимось, хто може скласти покроковий план для їх реалізації та має навичку діяти з «Дорослого» Его-стану. Низький рівень вираженості особистісного стилю «Природна дитина» (9,0%) може свідчити про певну «заблокованість» творчої енергії, відсутність спонтанності та нерозуміння своїх потреб.

З'ясовано високий рівень вираженості особистісного стилю «Батьково-вихователь» (33,5%). Таким жінкам може бути притаманна схильність піклуватися та допомагати іншим, вміння задовольняти свої потреби. Зауважимо, що надмірно високий рівень вираженості цього особистого стилю робить людину нав'язливою, з гіперопікаючою поведінкою. Така людина позбавляє іншу людину можливості самостійно зростати і розвиватися. Низький рівень вираженості особистого стилю поведінки «Батьково-вихователь» (19,0%), на нашу думку, може проявлятися в тому, що така людина не вміє піклуватися про себе, не чує своїх потреб, водночас вона також не схильна піклуватися і про інших та може виглядати «холодною» до проблем інших людей.

Д. Нау (1992) підкреслює, що особистісний стиль «Батьково-вихователь» особливо важливий у тих випадках, коли необхідно потурбуватися про іншу людину. На прикладі організацій це може бути: показати новому співробітнику будівлю компанії або підтримати людину при виконанні складного завдання, проявити співчуття у складній ситуації або просто

принести колезі філіжанку кави, щоб той відпочив та розслабився. Дослідниця зазначає, що у багатьох організаціях явно бракує «Батька-вихователя». Водночас іноді можна зустріти і тих, хто надмірно використовує цю хвилю, буквально навалюється на людину зі своєю турботою та надмірно опікуються. Коли таке відбувається, людина позбавляється можливості самостійно зростати та вдосконалювати свої навички (Нау, 1992).

Найбільш низькі рівні вираженості мають особистісні стилі «*Батько-контролер*» (46,2%) та «*Адаптивна дитина*» (45,7%). Отже, низький рівень вираженості особистісного стилю «Батько-контролер», на нашу думку, може вказувати на те, що людина не схильна до «командування» та «придушення» інших людей або ставлення до інших як до «дітей». Високий рівень вираженості цього стилю в нашому дослідженні – це лише 16,0% і може проявлятися у контролі домовленостей, особистих кордонів та надмірному прагненні командувати іншими людьми.

Щодо низького рівня вираженості особистісного стилю «*Адаптивна дитина*», то тут, на нашу думку, можемо спостерігати складнощі з пристосовуванням до вимог оточуючого середовища, така людина може вести себе, як їй «хочеться», а не як «потрібно» у відповідній соціальній ситуації. Високий рівень вираженості цього особистісного стилю поведінки дослідженням встановлено лише у 11,8% опитаних. На наш погляд, це може вказувати на здатність швидко адаптуватись до вимог середовища, така людина знає, як «правильно» поводити себе у суспільстві, але може виглядати невпевненою у собі в очах оточуючих.

Отже, наше дослідження рівня вираженості особистісних стилів жінок встановило наявність високого, середнього та низького рівня вираженості особистісних стилів поведінки жінок («Батько-контролер», «Батько-вихователь», «Функціональний дорослий», «Адаптивна дитина», «Природна дитина»). Найбільш високий рівень вираженості має особистісний стиль поведінки жінок «Функціональний дорослий», що може вказувати на

виражену здатність жінок до логічного мислення, аналізу ситуації «тут і зараз» та «дорослого» сприйняття світу в цілому. Високі рівні мають особистісні стилі поведінки «Природна дитини» і «Батько-вихователь», це може вказувати на відкритість жінок до творчого самовираження та здатність турбуватися про себе та інших людей; водночас надмірне занурення у стиль «Природна дитина» може проявлятися у егоцентричних проявах жінок, а надмірне занурення у стиль «Батько-вихователь» може виявлятися у схильності до надмірної гіперопіки як себе, так і інших людей. Найбільш низькі рівні вираженості мають особистісні стилі «Батько-контролер» та «Адаптивна дитина», що може вказувати на складнощі в структуруванні процесів та адаптації до нових умов життя.

### **2.3.2. Зв'язок особистісних стилів поведінки жінок з типами грошових переконань**

Наступним кроком нашого дослідження був аналіз зв'язку між особистісними стилями поведінки жінок та типами грошових переконань (грошова одержимість, влада, економність, неадекватна поведінка з грошима). Було встановлено, що особистісні стилі загалом пов'язані з типами грошових переконань. З'ясовано, що існує як позитивний, так і негативний статистично значущий зв'язок між особистісними стилями поведінки жінок та типами грошових переконань й поведінки (табл. 2.11, Додаток Д. 2).

У процесі дослідження встановлено позитивний статистично значущий зв'язок особистісного стилю «*Батько – вихователь*» з такими типами грошових переконань жінок: «Економність» ( $r=0,265$ ,  $p<0,01$ ) та «Неадекватна поведінка з грошима» ( $r=0,145$ ,  $p<0,05$ ) (табл. 2.11).

Суть зв'язку особистісного стилю «Батько-вихователь» з типом грошових переконань «Економність» полягає в тому, що чим більше виражений особистісний стиль «Батько-вихователь», тим більше жінки схильні до економії грошей.



**Зв'язок особистісних стилів поведінки жінок з типами грошових переконань**

Типи грошових переконань	Особистісні стилі				
	Батько-контролер	Батько - вихователь	Функціональний дорослий	Адаптивна дитина	Природна дитина
Грошова одержимість	0,008	0,087	-0,080	<b>0,255**</b>	0,034
Влада	0,100	-0,058	-0,027	<b>0,169*</b>	-0,021
Економність	0,045	<b>0,265**</b>	<b>0,232**</b>	<b>0,380**</b>	<b>0,197**</b>
Неадекватна поведінка з грошима	-0,042	<b>0,145*</b>	<b>-0,142*</b>	<b>0,275**</b>	-0,058

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

У формуванні цього особистісного стилю поведінки особливу роль відіграють батьки. М. James & D. Jongewerd (1978) підкреслюють, що батьки слугують моделями, які відпечатаються у мозку дитини. Стан «Я-Батько» – це об'єднання установок та зразків поведінки всіх емоційно значущих людей, що слугують для особистості Батьківськими фігурами (James & Jongewerd, 1978). Цьому стилю поведінки характерно піклування про інших і самого себе, уважність, схильність допомагати іншим, але коли людина надмірно зловживає цим стилем поведінки, то починає командувати та подавляти інших людей. Наше дослідження показує, що людина ще й стає надмірно економною стосовно грошей.

Щодо зв'язку особистісного стилю «Батько-вихователь» з типом грошових переконань «Неадекватної поведінки з грошима», то тут можна сказати, що чим більше виражений цей особистісний стиль, тим більше проявляється неадекватна поведінка з грошима, а саме: така жінка може часто залюбки витратити гроші на інших людей, проте дуже неохоче на себе. Вона

може погано контролювати своє фінансове становище та вважати, що не може його змінити. Тобто жінка може забути про свої потреби та ніби втратити власну силу змінювати некомфортну економічну ситуацію.

Встановлено позитивний статистично значущий зв'язок особистісного стилю «Функціональний дорослий» з типом грошових переконань «Економність» ( $r=0,232$ ,  $p<0,01$ ) та негативний статистично значущий зв'язок з типом грошових переконань «Неадекватна поведінка з грошима» ( $r=-0,142$ ,  $p<0,05$ ) (табл. 2.11).

Особистісний стиль «Функціональний дорослий» характеризує логічне мислення, розум, бачення причинно-наслідкових зв'язків, але надмірне використання цього стилю робить людину нудною і занадто логічною. Х. Фолі & Ш. Сілз (2022) зазначають, що «Его-стан» Дорослого представляє наше гнучке, творче і ресурсне «Я» чи самопочуття.

Суть з'ясованого зв'язку особистісного стилю «Функціональний дорослий» з типом грошових переконань «Економність» полягає в тому, що чим більше виражений цей особистісний стиль поведінки, тим більше жінки схильні економити гроші. Очевидно, всі витрати підлягають ретельному логічному аналізу, що, можливо, виключає емоційний компонент в прийнятті рішення про покупки та витрати.

Щодо негативного статистично значущого зв'язку особистісного стилю поведінки «Функціональний дорослий» з типом грошових переконань «Неадекватна поведінка з грошима», то наше дослідження показує, що чим більше виражений особистісний стиль «Функціональний дорослий», тим менше жінки мають схильність до неадекватного поводження з грошима.

Також з'ясовано позитивний статистично значущий зв'язок особистісного стилю «Адаптивна дитина» з усіма типами грошових переконань «Грошова одержимість» ( $r=0,255$ ,  $p<0,01$ ), «Влада» ( $r=0,169$ ,  $p<0,05$ ); «Економність» ( $r=0,380$ ,  $p<0,01$ ) та «Неадекватна поведінка з грошима» ( $r=0,275$ ,  $p<0,01$ ) (табл. 2.11).

Отже, людина з особистісним стилем «Адаптивна дитина» швидко

приспосовується до вимог оточуючого середовища, поводитья «як потрібно», а не «як хочеться». Якщо вона занадто захоплюється цим поведінковим стилем, то може відчувати відсутність свободи і неможливість отримати бажане.

К. Kristiansen & P. Bylund (2005) зазначають, що такі люди виражають себе за допомогою завчених форм поведінки, покликаних відповідати бажанням оточуючих людей (Kristiansen & Bylund, 2005).

Р. Ящук (2024) підкреслює, що стиль «Адаптивна дитина» позитивно проявляється як добрий виконавець. Вихована, тактична, дисциплінована людина. У негативному прояві може бути безініціативна, пригнічена, нададаптована, може виглядати залякано, може не мати своєї думки та навіть сили волі (Ящук, 2024).

Отже, такі зв'язки можна охарактеризувати так: зв'язок особистісного стилю «Адаптивна дитина» з типом грошових переконань «Грошова одержимість» може вказувати на те, що чим більше у жінок виражений цей стиль поведінки, тим більше вони схильні до одержимості грошми. Такі жінки можуть постійно відчувати потребу в грошах, хвилюватись за своє фінансове становище та вважати, що їхній дохід менший, ніж вони заслуговують на своїй роботі, а також відчувати себе нижче від тих, у кого більший дохід.

Зв'язок особистісного стилю «Адаптивна дитина» з типом грошових переконань «Влада» може показувати, що чим більше жінки схильні до цього поведінкового стилю, тим більше вони сприймають гроші як засіб, за допомогою якого можна впливати на інших людей та досягати таким чином своїх цілей. Це можна пояснити тим, що такі жінки невпевнені в собі і їм потрібні додаткові умови для відчуття, що вони «в порядку».

Зв'язок особистісного стилю «Адаптивна дитина» з типом грошових переконань «Економність» може вказувати на те, що чим більше жінки схильні до такого особистісного стилю поведінки, тим більше вони економлять гроші. Отже, такі жінки можуть намагатися економити гроші та обмежувати себе у покупках. На нашу думку, це може бути пов'язано з тим, що люди, котрі схильні до стилю «Адаптивна дитина», не завжди усвідомлюють свої бажання

та зрідка приймають емоційні рішення про покупки. Вони схильні робити покупки, які «треба», а не ті, які «хочеться», які будуть схвалені значущою для них людиною, реальною або уявною.

К. Kristiansen & P. Bylund (2005) підкреслюють, що надмірна адаптація спричиняє негативний вплив на індивідуальний розвиток та робить людину «непомітною» серед інших людей. Особливий різновид такої надмірної адаптації є бунтарська поведінка. Дослідники зазначають, що бунтарська поведінка – це крайня непокора, людина просто зобов'язана поводити себе всупереч тому, чого від неї очікують. Водночас насправді людина попадає в залежність від думки оточуючих, хоча на перший погляд складається протилежне враження (Kristiansen, & Bylund, 2005). На нашу думку, у випадку бунтарської поведінки, яка також притаманна особистісному стилю «Адаптивна дитина», жінки можуть не економити, а, навпаки, надмірно витратити гроші та проявляти марнотратство.

Суть зв'язку особистісного стилю «Адаптивна дитина» з типом грошових переконань «Неадекватна поведінка з грошима» полягає в тому, що чим більше жінки проявляють цей стиль поведінки, тим більше вони схильні до неадекватної поведінки з грошима. Наприклад, можуть купувати непотрібні речі тому, що на них є знижка або вони модні. Їм важко приймати рішення стосовно покупок, вони можуть залюбки витратити гроші на інших, але неохоче на себе. На наш погляд, це пов'язано з тим, що в них поганий контакт зі своїми бажаннями та мало впевненості в собі, саме тому вони часто прагнуть «жити за чужим розумом», що також відображається на стосунках з грошима.

З'ясовано позитивний статистично значущий зв'язок особистісного стилю «Природна дитина» з типом грошових переконань «Економність» ( $r=0,197$ ,  $p<0,01$ ) (табл. 2.11). Отже, чим більше жінка проявляє стиль поведінки «Природна дитина», тим більше вона схильна до економного поводження з грошима.

І. Нау (1992) зазначає, що люди приходять в цей світ з Его-станом «Природна дитини», і саме в ньому проявляються справжні почуття. Дитина

також має величезну здатність до любові та дружби. У цьому віці людина любить інших людей без побоювань та страхів. Дослідниця підкреслює, що особистісний стиль «Природна дитина» – це хвиля, на яку людина налаштовується, коли необхідно повідомити оточуючим про свої почуття. До того ж, людина проявляє справжню радість, захоплення та доброзичливість (Нау, 1992).

Отже, в цьому стані людина має тісний контакт зі своїми почуттями, бажаннями та потребами, вона незалежна від думки оточуючих, їй не потрібно підлаштовуватись, адаптуватись до вимог інших. Тому, можливо, в цьому стані ті чи інші речі, які можна купити за гроші, відходять на другий план і не мають важливого значення для особистості. На таку людину складно вплинути та нав'язати їй модні або непотрібні покупки.

Статистично значущих зв'язків між особистісним стилем «*Батько-контролер*» та типами грошових переконань й поведінки жінок не виявлено.

Отже, у процесі дослідження було з'ясовано зв'язок між особистісними стилями поведінки жінок («Батько-контролер», «Батько-вихователь», «Функціональний дорослий», «Адаптивна дитина», «Природна дитина») та типами грошових переконань (грошова одержимість, влада, економність, неадекватна поведінка з грошима).

### **2.3.3. Зв'язок особистісних стилів поведінки жінок з типами грошових установок**

Наступним розглянемо зв'язок між особистісними стилями поведінки 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 особистісні стилі загалом пов'язані з грошовими установками. Встановлено, що існує як позитивний, так і негативний статистично значущий зв'язок між особистісними стилями поведінки жінок та грошовими установками (табл. 2.12, Додаток Д.3).

У процесі дослідження встановлено позитивний статистично значущий зв'язок особистісного стилю «Батько-контролер» з такими грошовими установками: «Гроші як засіб досягнення успіху» ( $r=0,218$ ,  $p<0,01$ ), «Гроші як чинник поваги» ( $r=0,168$ ,  $p<0,05$ ), «Гроші як засіб досягнення свободи та влади» ( $r=0,175$ ,  $p<0,01$ ) (табл. 2.12). Зазначимо, що цей особистісний стиль поведінки має найбільшу кількість зв'язків з грошовими установками.

Позитивна сторона цього стилю – це встановлення правил взаємодії, особистісних кордонів, твердість та рішучість. Надмірно виражений стиль «Батько-контролер» проявляється у схильності до командування та придушення інших, ставленні до інших як до дітей та у надмірній критиці.

Таблиця 2.12

**Зв'язок особистісних стилів поведінки жінок з типами грошових установок (r)**

Грошові установки	Особистісні стилі				
	Батько-контролер	Батько - вихователь	Функціональний дорослий	Адаптивна дитина	Природна дитина
Гроші як благо	0,110	-0,031	0,109	0,125	0,098
Гроші як зло	-0,055	<b>0,255**</b>	-0,043	<b>0,133*</b>	0,068
Гроші як засіб досягнення успіху	<b>0,218**</b>	0,058	0,085	0,117	0,120
Гроші як чинник поваги	<b>0,168*</b>	0,045	-0,001	0,077	0,008
Планування видатків	0,041	0,132	<b>0,239**</b>	0,117	0,062
Гроші як засіб досягнення свободи та влади	<b>0,175**</b>	-0,029	0,026	<b>0,218**</b>	<b>0,182**</b>

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

Зв'язок з грошовою установкою «Гроші як засіб досягнення успіху» полягає в тому, що чим більшою у жінок є схильність до стилю поведінки «Батько-контролер», тим більше такі жінки вважають гроші індикатором особистісної успішності у житті загалом. Можливо, це пов'язано з тим, що цей особистісний стиль висуває високі вимоги до особистості. Цей особистісний стиль орієнтується на правила, настанови та цінності, які були притаманні сім'ї, родині та суспільству, коли людина була ще дитиною.

T. Harris (2011) зазначає, що в колекцію Его-стану «Батька» записуються всі настанови, правила та закони, які дитина чула від своїх батьків та спостерігала їх у своєму житті (Harris, 2011).

Суть зв'язку з грошовою установкою «Гроші як чинник поваги до людей» полягає в тому, що чим більше жінкам властивий стиль поведінки «Батько-контролер», тим більше вони вважають гроші засобом для примноження друзів та досягнення поваги у суспільстві.

Зв'язок з грошовою установкою «Гроші як засіб досягнення свободи та влади» показує, що чим більше жінкам притаманний цей стиль поведінки, тим більше вони вважають, що гроші дають можливість людям здобути особисту незалежність та владу над іншими людьми.

Отже, ми бачимо, що особистісний стиль поведінки «Батько-контролер» міцно пов'язаний з грошима. Гроші для нього є одним із головних критеріїв особистісного успіху та реалізації у суспільстві.

Встановлено позитивний статистично значущий зв'язок особистісного стилю «Батько – вихователь» з грошовою установкою «Гроші як зло» ( $r=0,255$ ,  $p<0,01$ ) (табл. 2.12). Суть цього зв'язку полягає в тому, що чим більше виражений у жінки особистісний стиль поведінки «Батько-вихователь», тим більше вона може вважати гроші коренем всього зла та зберігати кожен копійку.

M. James & D. Jongewerd (1978) зазначають, що Его-стан «Батько» прагне охопити різні погляди про релігію, політику, традиції, про очікування від статевих ролей, про стилі життя, виховання, моду, про всі найменші сторони

культурних та сімейних сценаріїв. Дослідники підкреслюють, що Его-стан «Батько» – це передавач культурних та сімейних сценаріїв. Він є цінним та необхідним для виживання людського роду (James & D Jongewerd, 1978).

Ф. Хезер & С. Шерлота (2022) зазначають, що Его-стани «Батька» і «Дитини» представляють наші ригідні чи компульсивні психологічні захисні патерни, які найчастіше використовуються у моменти стресу (Хезер & Шерлота, 2022).

Отже, можливо, таке ставлення до грошей сформувалось внаслідок впливу сімейного, культурального та трансгенераційного сценаріїв опитаних жінок. Адже українці пережили страшні роки голодомору, війн, репресій, перебудови та складну адаптацію до реалій ринкової економіки, де економність часто була запорукою фізичного виживання. Важливо зазначити, що, зі свого боку, радянська пропаганда свідомо формувала негативне ставлення до грошей, критикувала тих, хто хотів багато заробляти та жити заможнo. Християнська релігія також засуджує людей за срібололюбство та вважає, що гроші – від диявола. Натомість схвалює альтруїзм та здатність до самопожертви. У такому випадку бажання дати своїм дітям установку «гроші як зло» може виглядати як певна турбота про їхнє життя. Отже, ця установка може «бути записаною» в Его-стан «Батько» і транслюватись зі стану «Батько-вихователь».

Встановлено позитивний статистично значущий зв'язок особистісного стилю «Функціональний дорослий» з грошовою установкою «Планування видатків» ( $r=0,239$ ,  $p<0,01$ ) (табл. 2.12). Наше дослідження показало, що стиль «Функціональний дорослий» – це єдиний стиль, котрий має зв'язок з установкою «Планування видатків». Суть цього зв'язку полягає в тому, що чим більше у жінок виражений стиль поведінки «Функціональний дорослий», тим більше вони схильні до планування видатків. Це може знаходити своє відображення в тому, що жінки з таким стилем поведінки можуть ретельно планувати свій бюджет, передбачаючи всі доходи та витрати, вчасно оплачувати всі рахунки та обережно й обдумано витратити гроші загалом.



Е. Берн (2021) зазначає, що стан «Дорослий» необхідний для виживання. Він обробляє дані й обчислює ймовірності, необхідні для ефективної взаємодії із зовнішнім світом (Берн, 2021).

Виявлено позитивний статистично значущий зв'язок особистісного стилю «Адаптивна дитина» з грошовими установками «Гроші як зло» ( $r=0,133$ ,  $p<0,05$ ) та «Гроші як засіб досягнення свободи та влади» ( $r=0,218$ ,  $p<0,01$ ) (табл. 2.12). Суть зв'язку стилю «Адаптивна дитина» з установкою «Гроші як зло» полягає в тому, що чим більше у жінок виражений цей стиль, тим більше вони схильні сприймати гроші як зло.

Щодо зв'язку стилю «Адаптивна дитина» з установкою «Гроші як засіб досягнення свободи та влади», то він нам може вказувати на те, що чим більше у жінок виражений цей стиль поведінки, тим більше вони схильні до ставлення до грошей як до засобу досягнення незалежності та влади над іншими людьми.

Е. Берн підкреслює (2021), що «Адаптивна дитина» – це та, яка змінює свою поведінку під впливом батьківського Я-стану. Вона поводить себе так, як хоче батько (чи мати), наприклад, покійно або не за віком. Отже, вплив Батька є причиною, адаптована Дитина – результатом (Берн, 2021).

Встановлено позитивний статистично значущий зв'язок особистісного стилю «Природна дитина» з грошовою установкою «Гроші як засіб досягнення свободи та влади» ( $r= 0,182$ ,  $p<0,01$ ) (табл. 2.12). Суть цього зв'язку полягає в тому, що чим більше у жінок виражений особистісний стиль поведінки «Природна дитина», тим більше вони схильні ставитись до грошей як до засобу здобуття незалежності та влади на іншими. Для таких жінок може бути характерним збереження коштів у банку, оскільки, на їхню думку, банк – це знак надійності.

М. James & D. Jongewerd (1978) підкреслюють, що «Природна дитина» всередині Я-Дитини кожної особистості – це те, чим була б дитина, «від природи», якщо б не зазнала інших впливів. Дослідники зазначають, що від природи діти боязкі. Дитина інстинктивно боїться впасти та опинитися покинутою. Що станеться, якщо ніхто не прийде захищати її або не

попiклується про неї (James & Jongewerd, 1978). На нашу думку, можливо, для стилю «Природна дитина» важливо мати певнi засоби (грошi) для виживання в умовах сучасного суспiльства, у разi якщо її страхи справдяться, i вона залишиться на самотi.

Отже, у процесi дослідження встановлено зв'язок мiж особистiсними стилями поведiнки жiнок («Батько-контролер», «Батько-вихователь», «Функцiональний дорослий», «Адаптивна дитина», «Природна дитина») та типами грошових установок (грошi як благо, грошi як зло, грошi як засiб досягнення успiху, грошi як чинник поваги до людей, планування видаткiв, грошi як засiб досягнення свободи та влади).

#### **2.4. Зв'язок робочих стилiв поведiнки жiнок зi ставленням до грошей**

У цьому підроздiлі розглянемо рiвнi вираженостi робочих стилiв поведiнки жiнок («Будь досконалим», «Радуй iнших», «Намагайся», «Будь сильним», «Поспiшай») та їх зв'язок зi структурними компонентами ставлення жiнок до грошей (типами грошових переконань; типами грошових установок).

##### **2.4.1. Рiвень вираженостi робочих стилiв поведiнки жiнок**

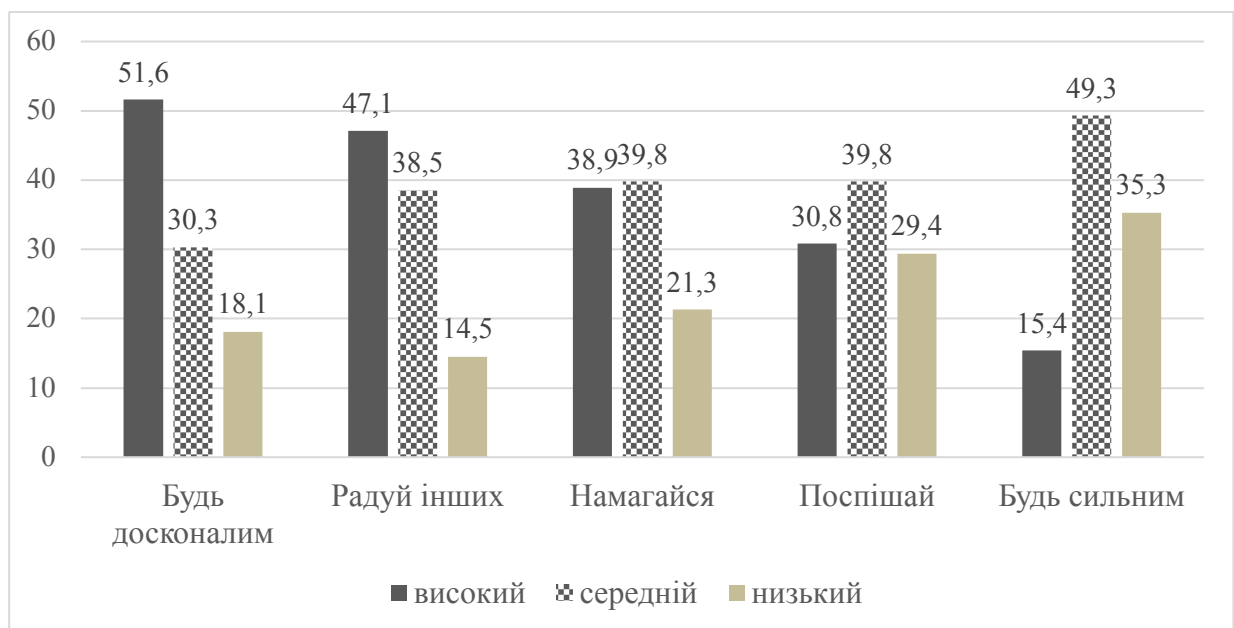
У процесi дослідження рiвня вираженостi робочих стилiв було встановлено високий, середнiй та низький рiвнi вираженостi робочих стилiв поведiнки жiнок (рис. 2.4, Додаток Ж.1).

Найбiльш високий рiвень вираженостi має робочий стиль «Будь досконалим» (51,6%). Людям з високим рiвнем вираженостi цього робочого стилю (драйвера) характернi такi риси, як: методичнiсть, надiйнiсть, точнiсть. Їм властиве прагнення до високих стандартiв виконання будь-якої дiяльностi. Саме через цi стандарти, якi є зазвичай завищеними, у них можуть виникати конфлiкти з оточуючими. Стосовно себе цi люди також висувають занадто високi вимоги: якщо вони не змогли зробити щось «бездоганно», то досить

сильно дорікають собі за власні помилки. Через бажання зробити якнайкраще, такі люди можуть зривати строки виконання роботи. Їм важливо бути кращими за інших.

Зазначимо, що низький рівень вираженості робочого стилю «Будь досконалим» (18,1%) може свідчити про відсутність прагнення досконало виконувати свою роботу, що може призводити до швидких строків виконання завдання, але якість виконання може бути низькою.

Отже, ми можемо констатувати, що у опитаних жінок робочий стиль (драйвер) «Будь досконалим» має найвищий рівень вираженості серед усіх стилів поведінки. На наш погляд, це може бути пов'язане з надмірними вимогами до жінок у сучасному суспільстві: красива, розумна, з ідеальними формами тіла, гарна мати, дружина, вправна домогосподарка тощо.



**Рис. 2.4. Рівень вираженості робочих стилів поведінки жінок (у % від загальної кількості опитаних)**

Найбільш низький рівень вираженості належить робочому стилю «Будь сильним» (35,3%), що може вказувати на те, що такі жінки не прагнуть працювати в напруженому графіку та демонструвати свою витривалість. На нашу думку, такі жінки можуть просити про допомогу, відчувати сигнали

свого тіла та піклуватися про запобігання фізичного перенавантаження та емоційного вигорання. На відміну від жінок з високим рівнем вираженості робочого стилю «Будь сильним» (15,4%), які не люблять просити про допомогу та розглядають це як прояв слабкості, що не припустимо для цього робочого стилю. Вони ігнорують сигнали власного тіла і тілесних відчуттів, що нерідко призводить до виникнення певних фізичних захворювань. Такі жінки демонструють такі риси характеру: раціональність, чіткість виконання завдань, силу та витривалість. Відповідно до гендерних стереотипів, такі риси характеру більш притаманні чоловікам, ніж жінкам. Можливо, тому наше дослідження показало, що цей робочий стиль має найбільш низький рівень вираженості. З іншого боку, низький рівень вираженості цього стилю поведінки свідчить, що у жінок є певна тенденція до «легкого життя», можливо, «легкої роботи» та «легких грошей». Завдяки швидкому розвитку ІТ-технологій у сучасному світі з'являються нові професії, які можуть опанувати зовсім молоді жінки без спеціальної освіти, наприклад, професія блогера, яка, на перший погляд, може здатися простою і принести чималий зарібок. Однак світ не стоїть на місці, активно все трансформується, одна тенденція швидко змінюється іншою, те, що було модним та популярним сьогодні, вже завтра нікому не цікаве. Тому, щоб «втриматися на плаву», треба бути активно включеним в тенденції ринку, швидко перебудовувати стратегію роботи, опанувати нові технологічні процеси, навчатися новому тощо. І це вже не виглядає як «легка робота», тут може знадобитись навичка витривалості та роботи в напруженому графіку.

Також встановлено високий рівень вираженості робочого стилю «*Радуй інших*» (47,1%). Таким жінкам може бути властиве прагнення того, щоб навколо все було спокійно, добре, безконфліктно. Провідною детермінантою для цього робочого стилю (драйверу) є бажання подобатись іншим, причому часто за будь-яку ціну, навіть за рахунок знецінювання власних переживань та прагнень. Поведінка таких людей обумовлена пошуком підтримки та схвалення з боку оточуючих. Вони не просять про допомогу чи задоволення

власних потреб у оточуючих, через очікування, що оточуючі мають самостійно здогадатись, чого вони насправді бажають. Такі люди спрямовані на надання допомоги іншим, часто забуваючи про власні потреби.

Така самопожертва у жінок довгий час схвалювалася суспільством і була частиною гендерного виховання жінок. Х. Вайкофф (2019), аналізуючи жіночі статеві ролі, підкреслює, що жінки запрограмовані бути продуктивною половинкою, що доповнює чоловіків. Їхнє завдання – рости дітей, піклуватися (особливо про «своїх» чоловіків) і виховувати (Вайкофф, 2019). Дослідниця зазначає, що, відповідно до жіночих статевоїх ролей, вважається, що жінка настільки чутлива, що може попідкуватися про бажання людей, навіть не питаючи, чого ті хочуть. Окрім цього, жінкам не дозволено проявляти свою внутрішню «Природну дитину», а от якби вони могли, то знали б, чого самі хочуть (Вайкофф, 2019).

Низький рівень вираженості робочого стилю (драйвера) «Радуй інших» (14,5%) може вказувати на орієнтованість, в першу чергу, на задоволення своїх бажань та втілення своїх планів у життя. Наше дослідження показало, що цей відсоток жінок зовсім невеликий.

Встановлено ще один високий рівень вираженості робочого стилю «*Намагайся*» (38,9%). Жінкам, котрі мають високий рівень вираженості цього робочого стилю (драйверу), імовірно, буде характерно здійснення дій, вчинків, які вимагають від особистості значних «енергетичних» зусиль. При здійсненні певної діяльності такі жінки можуть намагатися стовідсотково використовувати свій ресурс. Їм можуть подобатися нові незнайомі завдання. На початку нової роботи вони можуть бути дуже енергійними, активно включаються в роботу, але через деякий час, якщо відсутня новизна у роботі, будуть втрачати інтерес до неї. Активність знижується, і такі жінки можуть починати шукати щось інше, нове, оригінальніше. Низький рівень вираженості робочого стилю «*Намагайся*» (21,3%), на наш погляд, може вказувати на те, що такі жінки можуть більш розважливо підходити до вибору тієї чи іншої діяльності.

Встановлено високий рівень вираженості робочого стилю «Поспішай» (30,8%). Проявом високого рівня цього робочого стилю (драйвера), на нашу думку, може бути постійний «поспіх» та високий рівень «зайнятості» людини, така особистість може завжди перебувати у активному русі, здійсненні певних дій, планів тощо. Люди із цим робочим стилем (драйвером) можуть швидко думати та приймати рішення. Вони погано слухають оточуючих, часто закінчуючи речення за свого співрозмовника. Швидкий темп виконання роботи та бажання здійснювати якомога більше робіт одночасно можуть призвести до виникнення стресу. Через велику завантаженість такі люди не встигають виконати всю роботу, припускаються помилок у процесі її виконання. Низький рівень вираженості робочого стилю «Поспішай» (35,3%), на наш погляд, може вказувати на відсутність схильності до «поспіху» в різних сферах життя, зокрема у професійній. Наше дослідження показало, що робочий стиль «Поспішай» має найбільший середній рівень вираженості (49,3%), що може вказувати на врівноваження вираження цього стилю поведінки у опитаних жінок. I. Stewart & V. Joines (1987) зазначають, що робочий стиль (драйвер) «Поспішай» не пов'язаний зі сценарієм життя людини на пряму, це другорядний драйвер, який більш за все використовується для підкріплення основного драйверу (драйверного стилю поведінки) (Stewart & Joines, 1987).

Отже, узагальнюючи дані дослідження рівнів вираженості робочих стилів (драйверної поведінки) жінок, зазначимо, що високий рівень вираженості робочих стилів розподілився так: «Будь досконалим» (51,6%), «Радуй інших» (47,1%), «Намагайся» (38,9%), «Поспішай» (30,8%), «Будь сильним» (15,4%). Як ми бачимо, провідним робочим стилем (провідним драйвером) жінок є «Будь досконалим», це може свідчити, що жінки виставляють доволі високі вимоги до себе. Вони прагнуть досконалості у всьому – від тіла до сімейної та професійної реалізації. У поєднанні з робочими стилями (драйверами), які також набрали високі бали («Радуй інших» та «Намагайся»), ми можемо припустити, що такі високі вимоги вимагають

неабияких зусиль від жінок, що може призводити до фізичного виснаження та емоційного вигорання особистості.

Т. Костіна (2013), досліджуючи провідну поведінкову реакцію у суб'єктів пізнього юнацького віку, зазначає, що провідною поведінковою реакцією (драйвером) серед респондентів також є «Будь досконалим», перші місця отримали драйвери «Будь досконалим», «Намагайся» та «Поспішай». Костіна (2013) підкреслює, що такий розподіл типів провідного драйверу серед молоді може свідчити про бажання бути номером «один», орієнтування на досягнення успіху, наявність високих стандартів щодо себе та оточення.

Отже, у процесі дослідження рівня вираженості робочих стилів («Будь досконалим», «Радуй інших», «Намагайся», «Поспішай» та «Будь сильним») виявлено високий і низький рівні вираженості робочих стилів поведінки жінок. Найбільш високий рівень вираженості мають робочі стилі поведінки «Будь досконалим» та «Радуй інших», трохи нижчі показники мають робочі стилі «Поспішай» та «Намагайся». Найбільш низький рівень вираженості має робочий стиль поведінки «Будь сильним». Отже, ми констатували, що провідними робочими стилями жінок є «Будь досконалим» та «Радуй інших», що може бути виражено у висуванні надмірних вимог до себе та прагненні задовольнити потреби інших людей, навіть за рахунок своїх потреб – це довгий час підтримувалося гендерними стереотипами суспільства про жіночу жертвовність. Низький рівень вираженості робочого стилю «Будь сильним» може виражатися в небажанні напружуватись та витримувати великі професійні навантаження – це також знаходить своє відображення в гендерних стереотипах про жіночу «тендітність», «ніжність», «залежність від більш сильної половинки», «жінки створені не для роботи» тощо.

#### **2.4.2. Зв'язок робочих стилів поведінки жінок з типами грошових переконань**

Розглянемо зв'язок між робочими стилями поведінки жінок («Будь досконалим», «Радуй інших», «Намагайся», «Будь сильним», «Поспішай») та

типами грошових переконань (грошова одержимість, влада, економність, неадекватна поведінка з грошима).

Результати кореляційного аналізу свідчать про те, що робочі стилі загалом пов'язані з типами грошових переконань. Встановлено, що існує як позитивний, так і негативний статистично значущий зв'язок між робочими стилями поведінки жінок та типами грошових переконань (табл. 2.13, Додаток Ж. 2).

Таблиця 2.13

## Зв'язок між робочими стилями та типами грошових переконань жінок

Типи грошових переконань жінок	Робочі стилі				
	Поспішай	Будь досконалим	Радуй інших	Намагайся	Будь сильним
Грошова одержимість	0,104	0,097	0,084	-0,044	-0,007
Влада	0,070	-0,046	-0,79	-0,106	-0,037
Економність	<b>0,139*</b>	<b>0,281**</b>	<b>0,281**</b>	0,055	0,119
Неадекватна поведінка з грошима	<b>0,213**</b>	0,070	<b>0,258**</b>	-0,103	-0,037

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

У процесі дослідження встановлено позитивний статистично значущий зв'язок робочого стилю «Поспішай» з наступними типами грошових переконань жінок: «Економність» ( $r=0,139$ ,  $p < 0,05$ ) та «Неадекватна поведінка з грошима» ( $r=0,213$ ,  $p < 0,01$ ) (табл. 2.13).

Суть зв'язку робочого стилю поведінки «Поспішай» з типом грошових переконань «Економність» полягає в тому, що чим більше виражений робочий стиль «Поспішай», тим більше жінки схильні до економії грошей.

J. Neу (1992) зазначає, що люди з робочим стилем «Поспішай» роблять все швидко та відчувають себе добре, якщо вдається виконати роботу в



найкоротші терміни. Вони шукають ефективні методи виконання роботи в надії зекономити хоча б декілька хвилин на кожному завданні. Ці декілька хвилин можуть значно зекономити час протягом тижня. Отже, на нашу думку, можливо, економність лежить в основі стратегії цього поведінкового стилю.

Щодо зв'язку робочого стилю «Поспішай» з типом грошових переконань «Неадекватна поведінка з грошима», то його суть в тому, що чим більше виражений робочий стиль «Поспішай», тим більше у жінки можуть купувати непотрібні речі, лише тому, що на них є знижка або вони модні. Ймовірно, що жінкам з робочим стилем «Поспішай» внутрішньо «не вистачає часу» на розмірковування над тим, чи потрібна ця річ чи непотрібна. Отже, такі швидкі та необдумані покупки можуть погано впливати на фінансове становище жінок.

З'ясовано позитивний статистично значущий зв'язок робочого стилю «*Будь досконалим*» з типом грошових переконань жінок «Економність» ( $r=0,281$ ,  $p<0,01$ ) (табл. 2.13). Суть цього зв'язку полягає в тому, що чим більше виражений робочий стиль «Будь досконалим», тим більше жінки схильні до економії грошей. Отже, жінки з робочим стилем поведінки «Будь досконалим» стосовно себе висувають занадто високі вимоги: якщо вони не змогли зробити щось «бездоганно», то досить сильно дорікають собі за власні помилки. Можливо, прагнення до економності – це також одна з суворих вимог до себе, адже, як зазначають I. Stewart, & V. Joines (1987), гасло цього драйверного стилю поведінки: «Я не можу веселитися, поки не закінчу всю свою роботу» (Stewart, & Joines, 1987). Але їм складно завершити справи вчасно через бажання зробити найкраще. Їхні плани не завжди втілюються у життя тому, що не відповідають завищеним стандартам.

Встановлено позитивний статистично значущий зв'язок робочого стилю «*Радуй інших*» з такими типами грошових переконань та поведінки жінок: «Економність» ( $r=0,281$ ,  $p<0,01$ ) та «Неадекватна поведінка з грошима» ( $r=0,258$ ,  $p<0,01$ ) (табл. 2.13).

Суть зв'язку робочого стилю «Радуй інших» з типом грошових переконань «Економність» полягає в тому, що чим більше виражений робочий стиль «Радуй інших», тим більше жінки схильні до економії грошей. Такі жінки спрямовані на надання допомоги іншим, часто забуваючи про власні потреби. Головною детермінантою для цього стилю драйверної поведінки є бажання подібатися іншим, за будь-яку ціну, навіть за рахунок своїх потреб та бажань. Отже, для них може бути характерним економити на собі для допомоги іншим, щоб отримати схвалення.

Щодо зв'язку робочого стилю «Радуй інших» з типом грошових переконань «Неадекватна поведінка з грошима», то ми бачимо, що чим більше виражений робочий стиль «Радуй інших», тим більше жінки схильні до неадекватного поводження з грошима.

Статистично значущих зв'язків між робочим стилями поведінки «Намагайся», «Будь сильним» та типами грошових переконань й поведінки жінок не виявлено.

Відмітимо, що лише три робочих стилі («Поспішай», «Будь досконалим», «Радуй інших») з п'яти мають зв'язки з типами грошових переконань та поведінки жінок. Ці робочі стилі мають зв'язки лише з двома типами грошових переконань: «Економність» та «Неадекватна поведінка з грошима».

Отже, в процесі дослідження встановлено зв'язок між робочими стилями поведінки жінок («Будь досконалим», «Радуй інших», «Намагайся», «Будь сильним», «Поспішай») та типами грошових переконань (грошова одержимість, влада, економність, неадекватна поведінка з грошима). З'ясовано, що робочі стилі загалом пов'язані з типами грошових переконань. Встановлено, що існує як позитивний, так і негативний статистично значущий зв'язок між робочими стилями поведінки жінок та типами грошових переконань.

### 2.4.3. Зв'язок робочих стилів поведінки жінок з типами грошових установок

Далі розглянемо зв'язок робочих стилів поведінки жінок («Будь досконалим», «Радуй інших», «Намагайся», «Будь сильним», «Поспішай») з типами грошових установок (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 робочі стилі загалом пов'язані з типами грошових установок. Встановлено, що існує як позитивний, так і негативний статистично значущий зв'язок між робочими стилями поведінки жінок та типами грошових установок (табл. 2.14, Додаток Ж. 3).

Таблиця 2.14

#### Зв'язок між робочими стилями жінок та типами грошових установок

Грошові установки	Робочі стилі				
	Поспішай	Будь досконалим	Радуй інших	Намагайся	Будь сильним
Гроші як благо	<b>0,152*</b>	0,067	-0,063	0,103	0,041
Гроші як зло	<b>0,176**</b>	0,123	<b>0,230**</b>	-0,131	-0,024
Гроші як засіб досягнення успіху	0,082	-0,076	-0,100	0,034	-0,002
Гроші як чинник поваги	0,026	0,079	-0,105	0,079	0,054
Планування видатків	-0,008	<b>0,230*</b>	<b>0,212**</b>	0,009	0,081
Гроші як засіб досягнення свободи та влади	-0,007	-0,097	<b>-0,208 *</b>	0,057	<b>-0,149*</b>

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

Встановлено позитивний статистично значущий зв'язок робочого стилю «Поспішай» з типами грошових установок «Гроші як благо» ( $r=152$ ,  $p<0,05$ ) та «Гроші як зло» ( $r=0,176$ ,  $p<0,01$ ) (табл. 2.14). Отже, зв'язок робочого стилю «Поспішай» з грошовою установкою «Гроші як благо» може вказувати на те, що чим більше жінкам властивий стиль поведінки «Поспішай», тим більше вони сприймають гроші як благо. Вони наділяють гроші великою цінністю та вважають за необхідність накопичувати їх.

Щодо зв'язку робочого стилю «Поспішай» з грошовою установкою «Гроші як зло», то суть цього зв'язку в тому, що чим більше жінки мають схильність до використання робочого стилю «Поспішай», тим більше вони вважають гроші коренем всього зла. Для них характерно зберігати кожен копійку.

Цікавим є факт, що робочий стиль «Поспішай» зв'язаний з двома протилежними грошовими установками «Гроші як благо» і «Гроші як зло», саме протиріччя лежать в основі цієї драйверної поведінки. Отже, робочий стиль поведінки «Поспішай» завжди направлений на ефективність виконання завдань, тобто на «добру справу», але постійний поспіх призводить до накладок в плануванні зустрічей, нетерпимості до повільного темпу колег, недостатнього розуміння людей, помилок у виконанні завдань тощо. Наприклад, вони можуть поспішати на зустріч, але забути документи, які потрібні для цієї зустрічі.

З'ясовано позитивний статистично значущий зв'язок робочого стилю «Будь досконалим» з грошовою установкою «Планування видатків» ( $r=230$ ,  $p<0,05$ ) (табл. 2.12). Суть цього зв'язку полягає в тому, що чим більше жінкам властивий робочий стиль поведінки «Будь досконала», тим більше вони схильні планувати видатки. Отже, жінки з таким стилем поведінки підходять до грошей також з позиції досконалості: ретельно планують свій бюджет, передбачаючи всі доходи та витрати, вчасно оплачують всі рахунки та обережно і обдуманно витрачають гроші.

Встановлено позитивний статистично значущий зв'язок робочого стилю «*Радуй інших*» з грошовими установками «Гроші як зло» ( $r=0,230$ ,  $p<0,01$ ) та «Планування видатків» ( $r=0,212$ ,  $p<0,01$ ), а також негативний статистично значущий зв'язок з грошовою установкою «Гроші як засіб досягнення свободи та влади» ( $r=-0,208$ ,  $p<0,05$ ) (табл. 2.14). Зазначимо, що робочий стиль «*Радуй інших*» зв'язаний з найбільшою кількістю грошових установок.

Отже, суть зв'язку робочого стилю «*Радуй інших*» з грошовою установкою «Гроші як зло» полягає в тому, що чим більше жінки схильні до робочого стилю поведінки «*Радуй інших*», тим більше вони сприймають гроші як зло. Такі жінки можуть вважати гроші непотрібними та соромними, але у випадку втрати коштів можуть відчувати це.

Щодо зв'язку робочого стилю «*Радуй інших*» з грошовою установкою «Планування видатків», то суть цього зв'язку в тому, що чим більше жінки схильні до робочого стилю поведінки «*Радуй інших*», тим більше вони планують свої видатки.

Виявлений негативний статистично значущий зв'язок робочого стилю «*Радуй інших*» з грошовою установкою «Гроші як засіб досягнення свободи та влади» показує, що чим більше жінки схильні використовувати робочий стиль «*Радуй інших*», тим менше вони схильні ставитися до грошей як до засобу отримати незалежність та владу над іншими людьми. J. Naу (1992) зазначає, що люди з робочим стилем «*Радуй інших*» турботливі та проявляють щирий інтерес до життя та почуттів інших людей, вони ніколи їх не скривдять та не принизять. Дослідниця підкреслює, що, на жаль, у цього стилю можуть бути серйозні недоліки через те, що його власники бояться кого-небудь засмутити. Вони так прагнуть отримати визнання оточуючих, що не стануть кого-небудь критикувати, навіть якщо знають, що ті не праві (Naу, 1992). Можливо, гроші та благополуччя можуть надати такій людині певного статусу та важливості, і вона зможе відчути свободу від настрою інших людей.

Виявлений негативний статистично значущий зв'язок робочого стилю «*Будь сильним*» з грошовою установкою «Гроші як засіб досягнення свободи

та влади» ( $r=-0,149$ ,  $p<0,05$ ) (табл. 2.14). Суть цього зв'язку полягає в тому, що чим більше жінки схильні до робочого стилю «Будь сильним», тим менше вони ставляться до грошей як до засобу отримати незалежність та владу над іншими людьми.

Статистично значущих зав'язків між робочим стилем «Намагайся» та типами грошовими установками жінок не виявлено.

Отже, у процесі дослідження зв'язку робочих стилів поведінки жінок («Будь досконалим», «Радуй інших», «Намагайся», «Будь сильним», «Поспішай») з типами грошових установок (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) з'ясовано, що робочі стилі загалом пов'язані з грошовими установками. Встановлено, що існує як позитивний, так і негативний статистично значущий зв'язок між робочими стилями поведінки та типами грошових установок жінок.

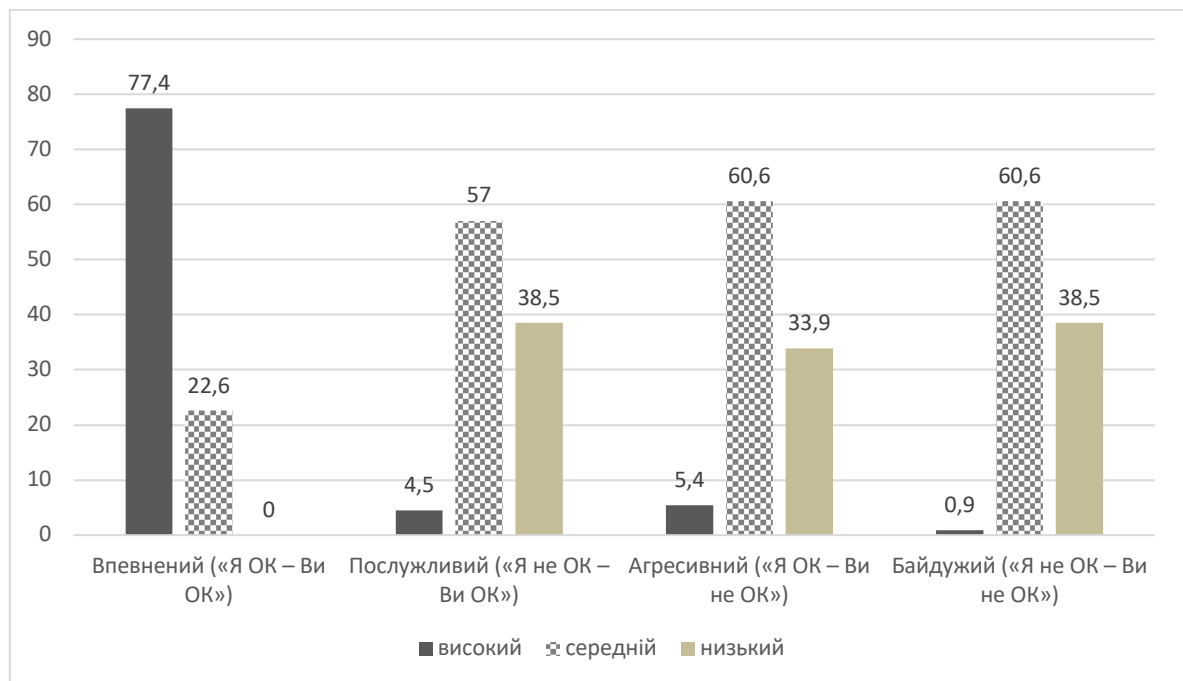
## **2.5. Зв'язок життєвих стилів поведінки жінок зі ставленням до грошей**

У цьому підрозділі розглянемо рівні вираженості життєвих стилів («Я Ок – Ви Ок (Впевнений)»; «Я не Ок – Ви Ок (Послужливий)»; «Я Ок – Ви не Ок (Агресивний)»; «Я не Ок – Ви не Ок (Байдужий)» та їх зв'язок зі структурними компонентами ставлення жінок до грошей (типами грошових переконань; типами грошових установок). Нагадаємо, що *життєві стилі* поведінки жінок ґрунтуються на основі *життєвих позицій* особистості, прийнятих у дитинстві.

### **2.5.1. Рівень вираженості життєвих стилів жінок**

У процесі дослідження, спрямованого на дослідження рівня вираженості *життєвих стилів* (життєвих позицій) («Я Ок – Ви Ок (Впевнений)»; «Я не Ок – Ви Ок (Послужливий)»; «Я Ок – Ви не Ок (Агресивний)»; «Я не Ок – Ви не

Ок (Байдужий»)» жінок, було встановлено високий, середній та низький рівні вираженості (рис. 2.5, Додаток 3.1).



**Рис. 2.5. Рівень вираженості життєвих стилів жінок (у% від загальної кількості опитаних)**

Дослідження показало, що найбільш високий рівень вираженості має життєвий стиль «Я Ок - Ви Ок (Впевнений)» (77,4%). Ця життєва позиція проявляється у включенні у взаємодію. Це «здорова позиція» (Берн, 2020), яка базується на реальності. Людина бере участь у житті та розв'язанні життєвих проблем. Діє з метою досягнення бажаних для неї виграшних результатів. Реалізує творчий підхід до вирішення завдань. На нашу думку, при надмірності вираженості цього життєвого стилю людина може бути занадто націленою на досягнення виграшних для неї результатів та втратити смак буденного життя. Найбільш низький рівень вираженість також належить життєвому стилю «Я Ок – Ви Ок (Впевнений)» (0%).

Низький рівень вираженості також мають життєві стилі «Я Ок – Ви Ок (Послужливий)» (38,5%); «Я не Ок – Ви не Ок (Байдужий)» (38,5%); «Я Ок – Ви не Ок (Агресивний)» (33,9%). Це може вказувати на те, що вони не належать

до основного життєвого стилю опитаних жінок, а використовуються ситуативно, в залежності від ситуації. F.H. Ernst (1971) 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. Тавровецька (2017) підкреслює, що своєю моделлю «OK-Corral» F.H. Ernst доводив, що люди можуть поводити себе відповідно до однієї позиції у себе вдома, а потім йти на роботу і бути в іншій позиції з босом, а пізніше в той самий вечір бути знову в іншій позиції з другом. Дослідниця зазначає, що люди використовують позиції всіх квадрантів діаграми F.H. Ernst «OK 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 прийняла в дитинстві (Тавровецька, 2017).

В цілому, в нашому дослідженні всі життєві стилі, окрім стиля «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 (2011) 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 (Harris, 2011).

Отже, узагальнюючи дані нашого дослідження щодо рівнів вираженості життєвих позицій жінок, можна сказати, 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 стилі відповідно до обставин, в яких опиняються протягом дня, та бути не лише впевненими, а й агресивними, послужливими та байдужими. У процесі дослідження виявлено найбільш високий рівень вираженості життєвого стилю «Впевнений», як вже зазначалося раніше, цей життєвий стиль проявляється у включенні у ОК-ОК взаємодію та вважається «здоровою позицією», однак



надмірне занурення у цей життєвий стиль може виражатися у надмірному прагненні жінок отримати перемогу у будь-якій сфері свого життя, перетворити життя на «марафон перемог» і призвести до втрати смаку буденного життя, близьких стосунків тощо.

### **2.5.2. Зв'язок життєвих стилів поведінки жінок з типами грошових переконань**

У процесі виконання дослідження, спрямованого на дослідження зв'язку між життєвими стилями (життєвими позиціями) («Я Ок – Ви Ок (Впевнений)»; «Я не Ок – Ви Ок (Послужливий)»; «Я Ок – Ви не Ок (Агресивний)»; «Я не Ок – Ви не Ок (Байдужий)» жінок та типами грошових переконань (грошова одержимість, влада, економність, неадекватна поведінка з грошима) було встановлено, що життєві стилі загалом пов'язані з типами грошових переконань. З'ясовано, що існує як позитивний, так і негативний статистично значущий зв'язок між життєвими стилями жінок та типами грошових переконань (табл. 2.15, Додаток 3.2).

Отже, у процесі дослідження встановлено негативний статистично значущий зв'язок життєвого стилю «Я Ок – Ви Ок (Впевнений)» з такими типами грошових переконань жінок: «Грошова одержимість» ( $r=-0,186$ ,  $p<0,01$ ), «Влада» ( $r=-0,206$ ,  $p<0,01$ ); «Неадекватна поведінка з грошима» ( $r=-0,198$ ,  $p<0,01$ ) (табл. 2.15).

Суть зв'язку життєвого стилю «Я Ок – Ви Ок (Впевнений)» з грошовим переконанням «Грошова одержимість» полягає в тому, що чим більше виражений даний життєвий стиль, тим менше жінки одержимі грошми. Такі жінки вважають, що гроші – це не єдине, на що можна розраховувати у житті, тому не варто надавати їм багато значення і влади над своїм життям.

Суть зв'язку життєвого стилю «Я Ок – Ви Ок (Впевнений)» з грошовим переконанням «Влада» полягає в тому, що чим більше виражений цей життєвий стиль, 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.

Таблиця 2.15

**Зв'язок життєвих стилів поведінки жінок з типами грошових переконань (r)**

Типи грошових переконань	Життєві стилі			
	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>

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

Зв'язок життєвого стилю «Я Ок – Ви Ок (Впевнений)» з грошовим переконанням «Неадекватна поведінка з грошима» полягає в тому, що чим більше виражений цей життєвий стиль, тим менше жінки неадекватно поводяться з грошима та купують непотрібно речі зі знижками.

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

З'ясовано позитивний статистично значущий зв'язок життєвого стилю «Я не Ок – Ви Ок (Послужливий)» з такими типами грошових переконань: «Економність» ( $r=0,225$ ,  $p < 0,01$ ); «Неадекватна поведінка з грошима» ( $r=0,317$ ,  $p < 0,01$ ) (табл. 2.15).

Суть зв'язку життєвого стилю *«Я не Ок – Ви Ок (Послужливий)»* з грошовим переконанням *«Економність»* полягає в тому, що чим більше виражений цей життєвий стиль, тим більше жінки схильні до економії грошей та обмеження себе у покупках.

Зв'язок життєвого стилю *«Я не Ок – Ви Ок (Послужливий)»* з грошовим переконанням *«Неадекватна поведінка з грошима»* полягає в тому, що чим більше виражений цей життєвий стиль, тим більше жінки поводяться з грошима 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 купують непотрібні речі, на які є знижки.

M. James, & D. Jongewerd (1978) зазначають щодо життєвої позиції *«Я не ОК – Ви ОК»*, що це позиція людей, які відчувають своє безсилля, коли вони порівнюють себе з іншими, вона призводить до відокремлення від людей, депресії та в крайньому випадку до самогубства (James & Jongewerd, 1978).

Отже, імовірно, 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 зрештою приводить жінок до депресії.

Встановлено позитивний статистично значущий зв'язок життєвого стилю *«Я Ок – Ви не Ок (Агресивний)»* з типом грошових переконань та поведінки *«Влада»* ( $r=0,301$ ,  $p<0,01$ ) та негативний статистично значущий зв'язок з такими типами грошових переконань: *«Економність»* ( $r=-0,164$ ,  $p<0,05$ ); *«Неадекватна поведінка з грошима»* ( $r=-0,137$ ,  $p<0,05$ ) (табл. 2.15).

Суть зв'язку життєвого стилю *«Я Ок – Ви не Ок (Агресивний)»* з грошовим переконанням *«Влада»* полягає в тому, що чим більше виражений цей життєвий стиль, 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 основним життєвим стилем позиція *«Я Ок – Ви не Ок»* завжди буде прагнути бути першою, але при цьому

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 зайняти лідерські позиції у суспільстві, організації, групі або сім'ї.

Суть зв'язку життєвого стилю *«Я Ок – Ви не Ок (Агресивний)»* з грошовим переконанням *«Економність»* полягає в тому, що чим більше виражений цей життєвий стиль, тим менше жінки схильні до економії грошей. Жінки з такою життєвою позицією мають постійне прагнення вивищення над іншими, адже саме вони є «принцесами» (Берн, 2020), а інші – «жабами» (Берн, 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 виражений цей життєвий стиль, 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 життєвого стилю *«Я не Ок – Ви не Ок (Байдужий)»* з такими типами грошових переконань та поведінки: *«Грошова одержимість»* ( $r=0,273$ ,  $p<0,01$ ); *«Неадекватна поведінка з грошима»* ( $r=0,190$ ,  $p<0,01$ ) (табл. 2.15).

Суть зв'язку життєвої позиції *«Я не Ок – Ви не Ок (Байдужий)»* з грошовим переконанням *«Грошова одержимість»*: чим більше виражений цей життєвий стиль, тим більше жінки схильні до одержимості грошми. Отже, такі жінки постійно відчують потребу у грошах і готові на все заради її примноження. Така людина думає, що гроші – це єдине, на що можна розраховувати, і вони можуть вирішити всі її проблеми.

Суть зв'язку життєвого стилю *«Я не Ок – Ви не Ок (Байдужий)»* з грошовим переконанням *«Неадекватна поведінка з грошима»* полягає в тому, що чим більше виражений цей життєвий стиль, тим більше жінки схильні до

неадекватного поводження з грішми. 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 життєвим стилем «*Я не Ок – Ви не Ок*», з одного боку, наділяють гроші зверх силою та вважають, що гроші можуть вирішити всі їхні проблеми, а з іншого боку, прагнуть все витратити та відчути за це провину, розчарування в грошах. Так вони підтверджують раннє сценарне рішення про себе та інших «*Я не Ок – Ви не Ок*» та відчують сценарну «безнадійність». M. James, & D. Jongewerd (1978) зазначають, що це позиція тих, хто втрачає інтерес до життя.

### **2.5.3. Зв'язок життєвих стилів жінок з типами грошових установок**

У процесі дослідження, спрямованого на вивчення зв'язку між життєвими стилями (життєвими позиціями) жінок («*Я Ок – Ви Ок (Впевнений)*»); «*Я не Ок – Ви Ок (Послужливий)*»); «*Я Ок – Ви не Ок (Агресивний)*»); «*Я не Ок – Ви не Ок (Байдужий)*» та типами грошових установок (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 стилі загалом пов'язані з типами грошових установок. Встановлено, що існує як позитивний, так і негативний статистично значущий зв'язок між життєвими стилями жінок та типами грошових установок (табл. 2.16, Додаток 3.3).

У процесі дослідження встановлено негативний статистично значущий зв'язок життєвого стилю «*Я Ок – Ви Ок (Впевнений)*» з такими грошовими установками: «Гроші як благо» ( $r=-0,202, p<0,01$ ), «Гроші як засіб досягнення успіху» ( $r=-0,272, p<0,01$ ) «Гроші як чинник поваги» ( $r=-0,203, p<0,01$ ), «Гроші як засіб досягнення свободи та влади» ( $r=-0,299, p<0,01$ ) (табл. 2.16).

## Зв'язок життєвих стилів жінок з грошовими установками (r)

Грошові установки	Життєві стилі			
	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 витатків	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

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

Суть зв'язку життєвого стилю «Я Ок – Ви Ок (Впевнений)» з грошовою установкою «Гроші як благо» полягає в тому, що чим більше виражена цей життєвий стиль, тим менше жінки наділяють гроші великою цінністю та вважають їх важливим фактором у своєму житті.

Суть зв'язку життєвого стилю «Я Ок – Ви Ок (Впевнений)» з грошовою установкою «Гроші як засіб досягнення успіху» полягає в тому, що чим більше виражена цей життєвий стиль, тим менше жінки вважають гроші індикатором особистісної успішності.

Суть зв'язку життєвого стилю «Я Ок - Ви Ок (Впевнений)» з грошовою установкою «Гроші як чинник поваги» полягає в тому, що чим більше

виражений цей життєвий стиль, тим менше жінки вважають гроші хорошим засобом для примноження друзів та досягнення поваги у суспільстві.

Щодо зв'язку життєвого стилю «*Я Ок – Ви Ок (Впевнений)*» з грошовою установкою «Гроші як засіб досягнення свободи та влади», то її суть в тому, що чим більше виражений цей життєвий стиль, тим менше жінки вважають гроші засобом для досягнення свободи та влади.

Отже, як ми бачимо, жінки, які мають життєвий стиль «*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 життєвого стилю «*Я не Ок – Ви Ок (Послужливий)*» з грошовою установкою «Гроші як засіб досягнення свободи та влади» ( $r=0,178, p<0,01$ ) (табл. 2.16).

Суть зв'язку життєвого стилю «*Я не Ок – Ви Ок (Послужливий)*» з грошовою установкою «Гроші як засіб досягнення свободи та влади» полягає в тому, що чим більше виражений цей життєвий стиль, тим більше жінки вважають, що гроші дають можливість здобути особисту незалежність та владу над іншими людьми.

Т.А. Harris (2011) підкреслює, що люди з життєвою позицією «*Я не Ок – Ви Ок*» прагнуть відповідати вимогам інших. «Наші найкращі люди» – нерідко вони займають це своє становище завдяки тому, що прагнуть саме таким чином знайти заохочення, адже для них дуже важливо відчувати «*Я Ок*», хоч на якусь хвилинку. Дослідник вважає, що вони приречені все життя дертися по гірському схилу: підкоривши одну верхівку, вони раптово виявляють, що перед ними нагромаджується нова. Отже, цілком природньо, що для такої людини мають цінність свобода та влада. На її думку, найпростіше – все це отримати через гроші та нарешті звільнитися від болючого відчуття «*Я не Ок*». Але на жаль, завдяки грошам та соціальним досягненням не можливо змінити

сценарну життєву установку; на думку Т. А. Harris (2011), вона залишається незмінною: «Щоб 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 життєвого стилю «*Я Ок – Ви не Ок (Агресивний)*» з такими грошовими установками: «Гроші як благо» ( $r=0,177$ ,  $p<0,01$ ), «Гроші як засіб досягнення успіху» ( $r=0,299$ ,  $p<0,01$ ), «Гроші як чинник поваги» ( $r=0,152$ ,  $p<0,05$ ), «Гроші як засіб досягнення свободи та влади» ( $r=0,207$ ,  $p<0,01$ ) та негативний статистично значущий зв'язок з грошовою установкою «Гроші як зло» ( $r=-0,182$ ,  $p<0,01$ ) (табл. 2.16).

Суть зв'язку життєвого стилю «*Я Ок – Ви не Ок (Агресивний)*» з грошовою установкою «Гроші як благо» полягає в тому, що чим більше виражений цей життєвий стиль, тим більше жінки наділяють гроші великою цінністю та вважають їх важливим фактором у своєму житті.

Суть зв'язку життєвого стилю «*Я Ок – Ви не Ок (Агресивний)*» з грошовою установкою «Гроші як засіб досягнення успіху» полягає в тому, що чим більше виражений цей життєвий стиль, тим більше жінки ставляться до грошей як до засобу досягнення особистих цілей.

Суть зв'язку життєвого стилю «*Я Ок – Ви не Ок (Агресивний)*» з грошовою установкою «*Гроші як чинник поваги*» полягає в тому, що чим більше виражений цей життєвий стиль, тим більше жінки ставляться до грошей як до засобу примноження друзів та досягнення поваги у суспільстві.

Суть зв'язку життєвого стилю «*Я Ок – Ви не Ок (Агресивний)*» з грошовою установкою «Гроші як засіб досягнення свободи та влади» полягає в тому, що чим більше виражений цей життєвий стиль, тим більше жінки вважають, що гроші дають можливість людям здобути особисту незалежність та владу над іншими людьми.

Суть негативного статистично значущого зв'язку життєвого стилю «*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, вони не схильні економити кожную копійку.

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

Значимо, що життєвий стиль «Я Ок – Ви не Ок (Агресивний)» має найбільшу кількість зв'язків з грошовими установками, що може вказувати на особливу важливість грошей в житті жінок з таким життєвим стилем.

Статистично значущих зав'язків між життєвим стилем «Я не Ок – Ви не Ок (Байдужий)» та грошовими установками жінок не виявлено.

## Висновки до розділу 2

Проведене емпіричне дослідження зв'язку особистісно-професійних стилів поведінки зі ставленням до грошей жінок дозволяє дійти таких висновків:

1. З'ясовано особливості вираженості основних структурних компонентів ставлення жінок до грошей.

Характерною ознакою ставлення жінок до грошей є середній рівень вираженості типів грошових переконань (грошова одержимість; влада; економність; неадекватна поведінка з грошима) та типів грошових установок (гроші як благо; гроші як засіб досягнення успіху; гроші як засіб досягнення свободи та влади; гроші як чинник поваги; планування видатків; гроші як зло). Водночас окреслені *особливості ставлення жінок до грошей*, що можуть бути певними «зонами розвитку»: а) виявлено знецінення важливості грошей у життєдіяльності жінок; б) спостерігається тенденція до неекономного поводження з грошима; в) переважна кількість жінок сприймають гроші як благо; г) виявлена певна ідеалізація позитивного боку грошей, водночас

зафіксоване небачення «тіньового» боку грошей; д) виявлено низький рівень планування видатків.

2. Ставлення жінок до грошей має статистично значущий зв'язок – як позитивний, так і негативний із соціально-демографічними, організаційно-професійними та соціально-економічними характеристиками жінок.

Аналіз зв'язку основних структурних компонентів *ставлення жінок до грошей* (типи грошових переконань; типи грошових установок) із *соціально-демографічними характеристиками* показав такі особливості та «проблемні зони» для жінок: а) *молоді жінки* більш економні у витрачанні грошей, ніж старші за віком; б) *заміжні жінки, порівняно з незаміжніми і розлученими*: менше економлять гроші; менше передбачають власний бюджет та розраховують свої фінансові витрати; в) *за наявністю дітей*: жінки, які мають дітей, не вбачають у грошах засіб досягнення свободи та влади, засіб здобування особистісної незалежності та влади над іншими людьми; з наявністю дітей зменшується схильність до економії грошей; г) *за місцем народження* (жінки, які були народжені в селах або маленьких містечках): більше орієнтовані на сприйняття грошей як благо та наділяти гроші великою цінністю; більше схильні ставитись до грошей як до засобів досягнення успіху; більше схильні ставитись до грошей як засобу примноження друзів і можливості проявити власну компетентність та здібності; д) більше схильні ставитись до грошей як до засобів досягнення успіху; ж) *за місцем проживання* (жінки, які проживають в селах та маленьких містечках): більш орієнтовані на сприймання грошей як засобу отримання влади над іншими людьми; більше орієнтовані на сприймання грошей як зло.

Аналіз зв'язку основних структурних компонентів *ставлення жінок до грошей* (типи грошових переконань; типи грошових установок) із *організаційно-професійними характеристиками* виявив такі особливості і «проблемні зони»: *за рівнем освіти*: чим вище рівень освіти жінок, тим менше вони сприймають гроші як засіб влади на іншими; чим вище рівень освіти жінок, тим менше економія грошей; жінки з вищим рівнем освіти більш

схильні вважати, що гроші – це засіб примноження друзів, поваги у суспільстві й можливість проявити власну компетентність та здібності; г) жінки з вищим рівнем освіти більш схильні вважати, що гроші – це засіб примноження друзів, поваги у суспільстві й можливість проявити власну компетентність та здібності; д) жінки, які мають більш високий рівень освіти, не завжди передбачають власний бюджет та розраховують свої фінансові витрати наперед; е) чим вище рівень освіти, тим менше у жінки «неадекватної поведінки з грошима»; *за посадою в організації*: а) жінки, які обіймають більш високі посади в організації, не схильні ставитись до грошей як до зла; б) жінки, які обіймають більш високі посади в організації, гірше планують свої видатки; в) жінки, які обіймають більш високі посади в організації, не сприймають гроші як засіб досягнення успіху; *за загальним трудовим стажем*: а) чим менше загальний трудовий стаж, тим більше жінки економлять гроші; чим вище рівень загального трудового стажу, тим менше у жінок «неадекватної поведінки з грошима»; б) чим більший загальний трудовий стаж, тим менше жінки сприймають гроші як благо та не вважають гроші важливим фактором у своєму житті; в) чим вище рівень загального трудового стажу жінок, тим менше жінки ставляться до грошей як до засобу свободи та досягнення успіху.

Аналіз зв'язку основних структурних компонентів *ставлення жінок до грошей* (типи грошових переконань; типи грошових установок) із *соціально-економічними характеристиками* з'ясував такі особливості ставлення жінок до грошей: а) *житлові умови* (жінки, які винаймають житло): мають більшу схильність до «грошової одержимості»; їм більш притаманне сприйняття грошей як влади; більш схильні робити гроші своєю життєвою ціллю; мають більшу схильність сприймати гроші як засіб досягнення свободи та влади; менше схильні планувати видатки та ретельно планувати свій бюджет, передбачаючи всі доходи та витрати; мають більшу схильність до грошової установки «гроші як засіб досягнення свободи та влади»; менше схильні планувати видатки та ретельно планувати свій бюджет, передбачаючи всі доходи та витрати; б) *економічний статус сім'ї*: жінки, які мають нижчий

економічний статус сім'ї, більше сприймають гроші як владу; в) *рівень доходу*: чим вище рівень доходу, тим менша «грошова одержимість» жінок, економія грошей та «неадекватна поведінка з грошима».

3. З'ясовано *особливості вираженості* та «*проблемні зони*» особистісно-професійних стилів жінок: у процесі дослідження виявлено високий та низький рівні вираженості особистісних стилів поведінки жінок. Найбільш високий рівень вираженості має особистісний стиль поведінки жінок «Функціональний дорослий», що може вказувати на певну психологічну дорослість опитуваних жінок та логічний врівноважений підхід до вирішення тих чи інших життєвих або організаційних питань. Високий рівень мають особистісні стилі поведінки «Природна дитини» і «Батько вихователь» – це може вказувати на схильність жінок до творчості та прагнення самовираження, схильність відчувати свої потреби та бажання, бажання піклуватися про себе та інших людей, також може проявлятися у схильності до надмірного егоїзму. Найбільш низькі рівні вираженості мають особистісні стилі «Батько-контролер» та «Адаптивна дитина», що може вказувати на певні складнощі в структуруванні процесів та адаптації до нових умов життя.

Виявлено високий і низький рівні вираженості робочих стилів поведінки жінок. Найбільш високий рівень вираженості мають робочі стилі поведінки «Будь досконалим» та «Радуй інших», трохи нижчі показники мають робочі стилі «Поспішай» та «Намагайся». Найбільш низький рівень вираженості має робочий стиль поведінки «Будь сильним». Робочий стиль «Будь досконалим» має найвищий рівень вираженості серед усіх стилів поведінки – це може виражатися у надмірних вимогах до себе та інших. Високі показники робочого стилю «Радуй інших» можуть виражатися у прагненні подобатися іншим за будь-яку ціну, навіть у самопожертві заради щастя інших людей. Низька вираженість робочого стилю «Будь сильним» може проявлятися у небажанні напружуватися та працювати надмірно, до того ж є схильність просити про допомогу та не перевантажувати себе.

Виявлено *високий, середній і низький рівні* вираженості життєвих стилів «Я Ок – Ви Ок (Впевнений)»; «Я не Ок – Ви Ок (Послужливий)»; «Я Ок – Ви не Ок (Агресивний)»; Я не Ок – Ви не Ок (Байдужий)». Дослідження показало, що всі життєві стилі мають *середній рівень*, окрім стилю «Я Ок – Ви Ок» (Впевнений)», який має високий рівень вираженості. Загалом можна сказати, що жінки, які взяли участь у дослідженні, в основному, позитивно спрямовані на взаємодію та перемогу, впевнені у своїх силах і здатні до творчої співпраці.

4. Встановлено зв'язок особистісно-професійних стилів зі ставленням жінок до грошей, виявлено статистично значущий зв'язок – як позитивний так і негативний.

У процесі дослідження з'ясовано зв'язок між *особистісними стилями* поведінки жінок («Батько-контролер», «Батько-вихователь», «Функціональний дорослий», «Адаптивна дитина», «Природна дитина») та *типами грошових переконань* (грошова одержимість, влада, економність, неадекватна поведінка з грошима): а) чим більше виражений особистісний стиль «Батько-вихователь», тим більше жінки схильні до економії грошей та прояву неадекватної поведінки з грошима; б) чим більше виражений особистісний стиль «Функціональний дорослий», тим більше жінки схильні економити гроші. Чим більше виражений цей особистісний стиль поведінки, тим менше жінки мають схильність до неадекватного поводження з грошима; в) чим більше у жінок виражений особистісний стиль «Адаптивна дитина», тим більше вони схильні до одержимості грошима, більше сприймають гроші як засіб, за допомогою якого можна впливати на інших людей та досягати таким чином своїх цілей, більше економлять гроші та більше схильні до неадекватної поведінки з грошима; г) чим більше жінки проявляють стиль поведінки «Природна дитина», тим більше вони схильні до економного поводження з грошима.

Встановлено зв'язок між *особистісними стилями* поведінки жінок («Батько-контролер», «Батько-вихователь», «Функціональний дорослий», «Адаптивна дитина», «Природна дитина») та *типами грошових установок*

(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): а) чим більше у жінок виражений особистісний стиль поведінки «Батько-контролер», тим більше такі жінки вважають гроші індикатором особистісної успішності у житті, більше вважають гроші засобом для примноження друзів та досягнення поваги у суспільстві, більше вважають, що гроші дають можливість людям здобути особисту незалежність та владу над іншими людьми; б) чим більше виражений у жінок особистісний стиль поведінки «Батько-вихователь», тим більше вони можуть вважати гроші коренем всього зла та зберігати кожен копійку; в) чим більше у жінок виражений стиль поведінки «Функціональний дорослий», тим більше вони схильні до планування видатків; г) чим більше у жінок виражений особистісний стиль «Адаптивна дитина», тим більше вони схильні сприймати гроші як зло і більше схильні до ставлення до грошей як до засобу досягнення незалежності та влади над іншими людьми; д) чим більше у жінок виражений особистісний стиль поведінки «Природна дитина», тим більше вони схильні ставитись до грошей як до засобу здобуття незалежності та влади на іншими.

З'ясовано зв'язок між *робочими стилями* поведінки жінок («Будь досконалим», «Радуй інших», «Намагайся», «Поспішай» та «Будь сильним») та *типами грошових переконань* (грошова одержимість, влада, економність, неадекватна поведінка з грошима): а) чим більше виражений робочий стиль «Поспішай», тим більше жінки схильні до економії грошей та неадекватної поведінки з грошима; б) чим більше виражений робочий стиль «Будь досконалим», тим більше жінки схильні до економії грошей; в) чим більше виражений робочий стиль «Радуй інших», тим більше жінки схильні до економії грошей та до неадекватного поводження з грошима.

Встановлено зв'язок між робочими стилями поведінки жінок («Будь досконалим», «Радуй інших», «Намагайся», «Поспішай» та «Будь сильним») 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): а) чим більше жінкам властивий робочий стиль поведінки «Поспішай» тим більше вони сприймають гроші як благо, разом з тим, вони вважають гроші коренем всього зла; б) чим більше жінкам властивий робочий стиль поведінки «Будь досконала», тим більше вони схильні планувати видатки; в) чим більше жінки схильні до робочого стилю поведінки «Радуй інших», тим більше вони сприймають гроші як зло, такі жінки більше схильні до планування своїх видатки та менше схильні ставитися до грошей як до засобу отримати незалежність та владу над іншими людьми; г) чим більше жінки схильні до робочого стилю «Будь сильним», тим менше вони ставляться до грошей як до засобу отримати незалежність та владу над іншими людьми.

З'ясовано зв'язок між *життєвими стилями* жінок «Я Ок – Ви Ок (Впевнений)»; «Я не Ок – Ви Ок (Послужливий)»; «Я Ок – Ви не Ок (Агресивний)»; Я не Ок – Ви не Ок (Байдужий)» та типами грошових переконань (грошова одержимість, влада, економність, неадекватна поведінка з грошима): а) чим більше виражена життєва позиція «Я Ок – Ви Ок (Впевнений)», тим менше жінки одержимі грішми, менше вбачають у грошах владу, менш неадекватно поводяться з грішми; б) чим більше виражена життєва позиція «Я не Ок – Ви Ок (Послужливий)», тим більше жінки схильні до економії грошей, більше поводяться з грішми неадекватно; в) 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 поводяться з грошима неадекватно; г) чим більше виражена життєва позиція «Я не Ок – Ви не Ок (Байдужий)», тим більше жінки схильні до одержимості грішми, більше схильні до неадекватного поводження з грішми.

Встановлено зв'язок між *життєвими стилями* жінок «Я Ок – Ти Ок (Впевнений)»; «Я не Ок – Ви Ок (Послужливий)»; «Я Ок – Ви не Ок (Агресивний)»; Я не Ок – Ви не Ок (Байдужий)» та *типами грошових установок* (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): а) 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; б) 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; в) 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 кожну копійку.

**Результати дослідження, які представлені в 2 розділі, знайшли своє відображення в таких публікаціях авторки:**

***а) статті у наукових вітчизняних періодичних виданнях, включених до міжнародних наукометричних баз даних:***

1. Клименко, Н.Г. (2020). Комплекс методик для дослідження особистісно-професійних стилів поведінки як чинника ставлення жінок до грошей. *Організаційна психологія. Економічна психологія*, 4 (21), 60-73.

<https://doi.org/10.31108/2.2020.4.21.6>

<http://orgpsy-journal.in.ua/index.php/opep/article/view/254>

2. Клименко, Н.Г. (2023). Типи грошових переконань та поведінки жінок і їхній зв'язок з соціально-демографічними, соціально-економічними, організаційно професійними чинниками. *Організаційна психологія*.



*Економічна психологія*, 1 (28), 106-115. <https://doi.org/10.31108/2.2023.1.28.11>  
<http://orgpsy-journal.in.ua/index.php/opep/article/view/385>

3. Клименко, Н.Г. (2023). Грошові установки жінок і їхній зв'язок з соціально-демографічними, соціально-економічними, організаційно професійними чинниками. *Організаційна психологія. Економічна психологія*, 2-3 (29), 39-51. <https://doi.org/10.31108/2.2023.2.29.4>

<http://orgpsy-journal.in.ua/index.php/opep/article/view/394>

4. Клименко, Н.Г. (2023). Особистісні стилі поведінки жінок та їх зв'язок з типами грошових переконань та поведінки, грошовими й соціально-психологічними установками. *Організаційна психологія. Економічна психологія*, 4 (30), 96-111. <https://doi.org/10.31108/2.2023.4.30.9>

<http://orgpsyjournal.in.ua/index.php/opep/article/view/414>

5. Карамушка, Л. М., & Клименко, Н.Г. (2024). Робочі стилі поведінки жінок та їх зв'язок з типами грошових переконань та грошовими установками. *Організаційна психологія. Економічна психологія*, 1 (31), 93-104.

<https://doi.org/10.31108/2.2024.1.31>

<http://orgpsy-journal.in.ua/index.php/opep/article/view/432>

**б) публікації у збірниках матеріалів наукових семінарів, конференцій та конгресів:**

1. Клименко, Н. Г. (2020). Дослідження особистісно-професійних стилів поведінки жінок як чинника ставлення до грошей. *Психолого-педагогічний супровід професійної підготовки та підвищення кваліфікації фахівців в умовах трансформації освіти: м-ли ІХ Міжнародної науково-практичної конференції* (Київ, 18 грудня 2020 року), (с. 88-94). ДЗВО «УМО». <http://umo.edu.ua/materiali-konferencij-nimp/>

2. Клименко, Н. Г. (2023). Рівні вираженості особистісних стилів поведінки жінок. *Актуальні проблеми охорони психічного здоров'я українського народу у воєнний і повоєнний час*, матеріали методологічного семінару. (Київ, 16 листопада 2023 року). (с. 55-58). НАПН України. <https://naps.gov.ua/ua/press/releases/3185/>

### РОЗДІЛ 3

## ТРЕНІНГОВА ПРОГРАМА «ПСИХОЛОГІЯ СТАВЛЕННЯ ЖІНОК ДО ГРОШЕЙ»

У третьому розділі дисертаційного дослідження знайшли відображення мета, завдання та опис організації формувального етапу дослідження. Представлено зміст і структуру тренінгу «Психологія ставлення жінок до грошей». Охарактеризовано дизайн проведення кожної тренінгової сесії та описано основні інтерактивні техніки. Наведено результати експериментального вивчення ефективності тренінгу. Здійснено порівняльний аналіз даних, отриманих у контрольній та експериментальній групах.

### **3.1. Мета, завдання та організація формувального етапу дослідження**

Спираючись на завдання нашого дисертаційного дослідження та враховуючи результати констатувального експерименту, нами було визначено мету та завдання третього етапу дослідження, спрямованого на проведення формувального експерименту.

**Мета** формувального експерименту: розробити та апробувати тренінгову програму «Психологія ставлення жінок до грошей».

Відповідно до мети було визначено такі **завдання формувального експерименту**:

1. Розробити зміст та структуру тренінгової програми «Психологія ставлення жінок до грошей».
2. Здійснити експериментальну апробацію тренінгової програми.
3. Вивчити ефективність тренінгової програми «Психологія ставлення жінок до грошей».

Для перевірки гіпотези і розв'язання поставлених завдань використовувались такі методи: теоретичні (аналіз проблеми на основі літератури з психології грошей, психології особистісно-професійних стилів

поведінки, гендерної психології, організаційної психології); емпіричні (тестування, опитування); методи математичної статистики.

Виконання завдань формувального експерименту здійснювалося в процесі реалізації *трьох основних етапів дослідження*.

**Перший підетап** формувального експерименту був спрямований на розробку змісту і структуру тренінгу «Психологія ставлення жінок до грошей». В основу тренінгу було покладено розроблену автором модель змісту і структури ставлення жінок до грошей, а також роботи, у яких розкрито психологічну сутність грошей (Furnham & Murphy, 2019; House, 2020; Lietaer 1999; Price, 2003, 2012; Prince, 1995; Smith, 2011; Tang & Gilbert, 1993; Yamauchi & Templer, 1982), проаналізовано психологію монетарної спрямованості особистості (Нікітіна, Хомуленко & Іванченко, 2020), досліджено сутність економічної культури та її роль в соціалізації особистості (Зубіашвілі, 2019), вивчено діагностичні аспекти споживацької поведінки (Савченко & Хтей, 2020), розкрито психологічні закономірності формування ставлення до грошей у різних соціальних, професійних та вікових групах (Зубіашвілі & Мельничук, 2023; Карамушка & Ходакевич, 2017), у групах жінок (Сімків, 2012) та у персоналу комерційних організацій (Паршак, 2020). Також вивчено особливості особистісно-професійних стилів поведінки (Бондар, 2018; Костіна, 2019; Ящук, 2024 Verne, 1961; James & Jongewerd, 1978, Stewart & Joines, 1987, Hay, 1992, Drego, 1993, Wagner, 1994), гендерні аспекти (Вайкофф, 2019; Сімків, 2012; Ткалич, 2016; Sesini, Manzi, & Lozza, 2023), роль грошей в сценарії організації та організаційній культурі (Krausz, 1993; Креденцер, 2019).

Також були взяті до уваги результати констатувального етапу дослідження, які стосувались вираженості особистісно-професійних стилів жінок та їх зв'язку з типам грошових переконань та типами грошових установок (Клименко, 2023а, 2023б).

Важливу роль також відіграло врахування загальних підходів до розробки тренінгових програм, зокрема, для проведення тренінгів з персоналом освітніх організацій (Карамушка, 2022, 2023, 2024; Креденцер,

2019, 2024; Терещенко, 2020, 2024 та ін.), а також розробки, які стосуються психологічної підготовки фахівців, менеджерів організацій та психологів (Власов, 2014; Карамушка, 2021, 2022, 2023; Кокун, 2012 та ін.), технологічний підхід до психологічної підготовки персоналу організацій, розроблений у лабораторії організаційної та соціальної психології Інституту психології імені Г. С. Костюка НАПН України (Карамушка, 2022).

Загальну структуру та зміст тренінгової програми представлено у підрозділі 3.2.

На *другому підетані* було проведено експериментальну апробацію тренінгу «Психологія ставлення жінок до грошей». Апробація тренінгу була проведена на базі ГО «Українська спільнота транзакційного аналізу» (УСТА). У процесі апробації тренінгу взяло участь 64 жінки – членкині громадської організації. Одна з груп була експериментальною (32 особи), друга – контрольною (32 особи). В експериментальній групі психологічна підготовка жінок носила цілеспрямований характер відповідно до розробленого авторкою тренінгу, спрямованого на формування гармонійного ставлення жінок до грошей. Для жінок, які увійшли до контрольної групи, не проводилась спеціальна психологічна підготовка для формування їх ставлення до грошей. Формувальний експеримент було проведено протягом 2,5 місяців (лютий – квітень, 2023 р.). Тренінгова програма проводилася в офлайн форматі у вихідний день (по суботам) 2 рази на місяць по 6 годин в день. Зазначимо, що така форма тренінгу була вибрана для того, щоб забезпечити інтенсивне занурення в тему тренінг для покращення засвоєння учасниками матеріалу. У період між очними сесіями учасниці тренінгу виконували творчі домашні завдання, що сприяло: 1) закріпленню отриманих знань, умінь та навичок, отриманих під час очних занять; 2) осмисленню ряду проблем, які можуть потребувати подальшого вирішення; 3) розробці рекомендації, що можуть сприяти формуванню усвідомленого ставлення жінок до грошей.

На *третьому підетані* було здійснено перевірку ефективності тренінгу. Для цього було проведено перший та другий діагностичні зрізи, використовувалися кількісні критерії. В основу розробки критеріїв

ефективності тренінгу «Психологія ставлення жінок до грошей» було покладено ряд підходів (Карамушка & Ходакевич, 2017; Паршак, 2021). Для проведення діагностичних зрізів було визначено дві основні групи критеріїв, які стосувалися: 1) знань жінок («сутність грошей», «типи грошових переконань та поведінки», «особистісно-професійні стилі поведінки», «гендерні аспекти ставлення до грошей»; 2) ставлення жінок до тренінгу («зміст тренінгу: відповідність змісту навчання потребам учасників тренінгу», «форми і методи роботи: привабливість методів та форм тренінгу», «плани учасників тренінгу на майбутнє щодо використання результатів тренінгу: використання набутих знань, умінь і навичок у своєму особистому житті»; «використання набутих знань, умінь і навичок у своєму професійному житті»).

Математична обробка даних здійснювалась за допомогою пакета статистичної обробки даних SPSS (версія 22) та піддавалась змістовному якісному аналізу.

Діагностичні зрізи, спрямовані на оцінку ефективності тренінгу, проводилися за допомогою авторської анкети «Оцінка ефективності тренінгу»

Авторська анкета складалася із двох блоків питань, які стосувалися знання жінок основних понять з проблеми сутності грошей, типів грошових переконань, особистісно-професійних стилів поведінки, гендерних аспектів ставлення до грошей та оцінки змісту, методів і форм тренінгу, планів учасників тренінгу на майбутнє щодо використання результатів тренінгу у своєму особистому та професійному житті.

Порівняльний аналіз результатів, отриманих в експериментальній та контрольній групах, представлено в підрозділі 3.3.

Зазначимо, що в основу розробки тренінгу була покладено низка важливих теоретико-методологічних та організаційно-технологічних положень.

**По-перше**, в основу тренінгу було покладено підхід низки дослідників напряду транзакційний аналіз (Bern, 1961, Ernst, 1971; Harris, 1967; Hay, 1992; Kahler, 1975) про те, що особистісно-професійні стилі поведінки базуються на декількох концепціях транзакційного аналізу, а саме, на 1) *концепції Его-*

*станів* – «особистісних стилів» (Ящук 2024; Bern, 1961; Dusay, 1972; Hay, 1992; Steiner, 1967; Tudor, 2010; Wagner, 1994; White, 2011), за якою кожному із станів «Я» відповідають відповідні думки, відчуття та поведінка, які проявляються у взаємодії з іншими людьми (п'ять різновидів станів «Я»: «Батько-контролер»; «Батько-вихователь»; «Функціональний дорослий»; «Природна дитина»; «Адаптивна дитина»); 2) *концепції драйверів* – «робочих стилів» (Ящук, 2024; Kahler, 2008; Kahler & Capers, 1974; Hay, 1992), за якою драйвери – це несвідомі спроби поводитися так, щоб отримати визнання іншими (Hay, 1992). Більш за все ці драйвери проявляються у поведінці, не тільки як несвідомі моделі сценарної поведінки, а і як «робочі стилі» (п'ять різновидів драйверної поведінки «Будь досконалим» («Be perfect»), «Радуй інших» («Please others»), «Намагайся» («Try hard»), «Будь сильним» («Be strong»), «Поспішай» («Hurry»); *концепції життєвих позицій* – «життєвих стилів» (Ящук, 2024; Bern, 1961; Ernst, 1971; Harris, 2011; Hay, 1992), за якою, 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 (Stewart & Joines, 1987). Життєві позиції Е. Берн (2020) визначав їх як екзистенційні позиції або ставлення людини до світу, у якому вона живе (Hay, 1992). Т. Harris (1967) називає їх «установками життя». F.H. Ernst (2008) зазначав, що здорові люди використовують всі чотири життєві стилі, принаймні один раз на день.

В основу тренінга також були покладені дослідження гендерних аспектів ставлення жінок до грошей (Вайкофф, 2019; Сімків, 2012; Ткалич, 2014; Sesini, Manzi & Lozza, 2023) та ставлення до грошей в контексті організаційної культури (сценарію організацій) та підприємницької діяльності (Креденцер, 2019; Паршак, 2021; Johnson, 1997; Krausz, 1993).

*По-друге*, в основу тренінгу було покладено концепції ставлення до грошей Л. Карамушка & О. Ходакевич (2017) та О. Паршак (2021), а також розуміння авторкою ставлення до грошей як компонента цілісної системи ставлень особистості, що відображає її індивідуальний, суб'єктивно-оціночний, вибірковий підхід до грошей як об'єкту дійсності, який являє

собою інтеріоризований досвід взаємодії з грішми та взаємодії з іншими людьми з приводу грошей у специфічній соціокультурній ситуації (Карамушка & Ходакевич, 2017) та як особливого виду внутрішньої активності особистості (Паршак, 2021). Також при розробці тренінгу було враховано, що ставлення до грошей є важливою складовою економічної свідомості й економічного самовизначення особистості та впливає на поведінку та внутрішній психологічний стан особистості.

Отже, розробка тренінгових програм по психології грошей для жінок розглядається як важлива складова формування адекватного усвідомленого ставлення до грошей.

*По-третє*, було визначено організаційно-технологічну основу психологічної підготовки жінок. Зазначимо, що такою основою виступив технологічний підхід Л. Карамушки, спрямований на розробку психолого-організаційних технологій, однією із яких є тренінг, як певна система, яка включає: а) принципи, методи (проблемно-пошукові та інформаційні); б) інтерактивні техніки (організаційно-спрямовуючі та інформаційно-сміслові); в) організаційні форми («комплексні», «локальні» та ін.) (Карамушка, 2022).

Відповідно до технологічного підходу Л. Карамушки (2022), кожна із тренінгових сесій тренінгу складалася із трьох компонентів: 1) *інформаційно-смісловий компонент* (визначає теоретичні підходи до аналізу того чи іншого психологічного явища); 2) *діагностичний компонент* (сприяє осмисленню основних критеріїв та показників досліджуваного явища – представлення методів, які можуть бути використані для їх вимірювання; обґрунтування доцільності застосування тих чи інших діагностичних методів при вимірюванні певних параметрів; відображення основних підходів до представлення отриманих даних); 3) *корекційно-розвивальний компонент* (визначає характеристики основних напрямків здійснення корекційно-розвивальної роботи – через систему тренінгової роботи та через консультативну роботу; визначення основних видів тренінгів та стратегій здійснення консультування) та самостійного виконання *домашніх завдань* (домашні діагностичні та творчо-аналітичні завдання). До того ж кожний із

вказаних складових тренінгу реалізувався за допомогою спеціальних інтерактивних технік (базові, модифіковані, авторські) (Карамушка, 2022), співвідношення яких наведено в табл. 3.1.

Таблиця 3.1

**Основні компоненти та види інтерактивних технік для проведення тренінгової програми «Психологія ставлення жінок до грошей»**

Компоненти тренінгу	Інтерактивні форми
Інформаційно-смісловий компонент тренінгу	<ul style="list-style-type: none"> <li>-метод незавершених речень;</li> <li>-аналітична робота в малих групах;</li> <li>-міжгрупове обговорення;</li> <li>-групова дискусія;</li> <li>-метод «мозкового штурму»;</li> <li>-міні-лекція.</li> </ul>
Діагностичний компонент тренінгу	<ul style="list-style-type: none"> <li>-проведення психологічного практикуму;</li> <li>-проведення інтерв'ю з колегами (в парах);</li> <li>-аналіз на основі результатів інтерв'ю певних досягнень та обмежень у вирішенні певної проблеми;</li> <li>-порівняння результатів психологічного практикуму та інтерв'ю з результатами наукових досліджень.</li> </ul>
Корекційно-розвивальний компонент тренінгу	<ul style="list-style-type: none"> <li>-виконання аналітичних та творчих завдань самостійно і в групах;</li> <li>-аналіз «реальних» організаційних ситуацій;</li> <li>-проведення рольової гри;</li> <li>-розробка рекомендацій для оптимізації вирішення певної проблеми.</li> </ul>
Домашні завдання	<ul style="list-style-type: none"> <li>-самопостереження;</li> <li>-виконання індивідуального діагностичного завдання;</li> <li>-підготовка есе;</li> <li>-обговорення результатів виконання діагностичного завдання з групою;</li> <li>-розробка рекомендацій щодо поставленої проблеми для особистості і для організацій.</li> </ul>

На основі розробок Л.М. Карамушки & Я.В. Гончаренко (2021) нами було впроваджено такі *принципи проведення тренінгу*: 1) проблемності (аналіз



у процесі проведення тренінгу професійних ситуацій, у вирішенні яких виникають певні труднощі; 2) активності (залучення всіх учасників до активного виконання завдань тренінгу – як аудиторних, так і домашніх); 3) самостійності та творчості (прояв творчого підходу до вирішення завдань); 4) діалогічності (активного обговорення завдань тренінгу у процесі спільної діяльності та взаємодії); 5) партнерського (суб'єкт-суб'єктного) спілкування (базується на врахуванні інтересів інших учасників взаємодії, а також їхніх почуттів та емоцій, визначенні цінностей особистості іншої людини, створення в групі атмосфери безпеки, довіри, відкритості тощо); 7) унікальності (значущості індивідуального досвіду кожного учасника та врахування його індивідуальних особливостей); 8) рефлексивності (постійного зворотного зв'язку щодо отриманих результатів, міри задоволеності заняттями, наявності позитивних та негативних аспектів, змін та розвитку) тощо.

Щодо *методів та форм роботи*, які використовувались під час проведення тренінгу, то до них було віднесено такі: проблемно-пошукові, інформаційні та інтерактивні техніки (організаційно-спрямовуючі та інформаційно-сміслові), які входили в структуру основних компонентів технології: інформаційно-сміслового, діагностичного та корекційно-розвивального.

Кожна із тренінгових сесій, відповідно до технологічного підходу Л. Карамушки (2022), складається із *трьох блоків*:

*а) змістовно-сміслового* (орієнтований переважно на оволодіння знаннями про зміст грошей та їх функції, про особистісно-професійні стилі поведінки, про гендерні аспекти ставлення до грошей, особливості монетарної політики організацій в контексті організаційної культури (сценарія організації));

*б) діагностичного* (орієнтований переважно на аналіз жінками власного ставлення до грошей, особливостей своїх особистісно-професійних стилів поведінки, власних гендерних стереотипів про природу грошей, організаційної культури (сценарію організації), членкинями яких вони є);

в) *корекційно-розвивального* (орієнтований переважно на оволодіння жінками уміннями та навичками, необхідними для усвідомленого ставлення до грошей та активної їх участі у формуванні монетарної політики організацій).

Щодо реалізації кожного із компонентів тренінгу, то вона здійснювалась за допомогою інтерактивних технік, які базувались на розроблених в рамках технологічного підходу проблемно-пошукових та інформаційні методах, які відповідали за формою основним видам технік: організаційно-спрямовувачими та інформаційно-смісловими (Карамушка, 2022), за змістом вони носили авторський характер.

Детальний зміст та структура тренінгової програми «Психологія ставлення жінок до грошей» представлено в підрозділі 3.2.

### **3.2. Зміст, структура і особливості проведення тренінгової програми «Психологія ставлення жінок до грошей»**

**Мета тренінгової програми:** формування усвідомленого ставлення жінок до грошей.

#### **Завдання тренінгу:**

1. Засвоєння жінками знань про сутність та функції грошей.
2. Оволодіння жінками методами діагностики для вивчення свого ставлення до грошей та визначення своїх особистісно-професійних стилів поведінки.
3. Опанування жінками знаннями про гроші в організаційному контексті, зокрема, знаннями про організаційну культуру та організаційні сценарії та їх вплив на ставлення до грошей в організації.
4. Формування у жінок умінь та навичок адекватного використання грошей.

#### **Загальна структура тренінгової програми.**

Тренінгова програма «Психологія ставлення жінок до грошей» (табл. 3.2) складається із 5 тренінгових сесій та має наступну загальну структуру (Клименко, 2022).

Таблиця 3.2

**Загальний дизайн та обсяг тренінгової програми  
«Психологія ставлення жінок до грошей»**

<b>Тренінгові сесії</b>	<b>Назва тренінгових сесій</b>	<b>Кількість годин</b>
<i>Вступ до тренінгу</i>		2
<i>Тренінгова сесія 1.</i>	«Сутність грошей та роль грошових переконань у життєдіяльності особистості»	6
<i>Тренінгова сесія 2.</i>	«Роль життєвої позиції у формуванні ставлення жінок до грошей»	6
<i>Тренінгова сесія 3.</i>	«Вплив особистісних та робочих стилів поведінки жінок на їх ставлення до грошей»	6
<i>Тренінгова сесія 4.</i>	«Гендерні особливості ставлення до грошей»	6
<i>Тренінгова сесія 5.</i>	«Гроші як складова сценарію організації».	6
<i>Домашні аналітичні завдання, по 4 години для кожної тренінгової сесії</i>		20
<i>Завершення тренінгу</i>		2
<b>Загалом</b>		54

*Тренінгова сесія 1.* «Сутність грошей та роль грошових переконань у життєдіяльності особистості».

*Тренінгова сесія 2.* «Роль життєвої позиції у формуванні ставлення жінок до грошей».

*Тренінгова сесія 3.* «Вплив особистісних та робочих стилів поведінки жінок на їх ставлення до грошей».

*Тренінгова сесія 4.* «Гендерні аспекти ставлення до грошей».

*Тренінгова сесія 5.* «Гроші як складова сценарію організації».

Кожна із тренінгових сесій складалась із трьох блоків: *змістовно-смыслового; діагностичного; корекційно-розвивального.*

### **Обсяг тренінгової програми:**

Обсяг тренінгу «Психологія ставлення жінок до грошей» складав 54 академічних години: а) основна частина (аудиторна) – 30 академічних годин (5 занять по 6 акад. год. на кожне заняття; 2 акад. год. – вступ до тренінгу; 2 акад. год. – заключна частина тренінгу); б) додаткова частина (домашні завдання) – 20 акад. год. (по 2 акад. год. для виконання домашніх завдань після кожної з п'яти тренінгових сесій).

## **ЗМІСТ ТРЕНІНГОВОЇ ПРОГРАМИ**

Далі розглянемо зміст тренінгу (тренінгові сесії, основні компоненти тренінгових модулів та інтерактивні техніки, які було реалізовано в кожному з компонентів).

### ***Загальний вступ до тренінгової програми:***

- *«криголам»:* «знайомство» («Мене звати..., я навчаюсь..., я працюю.... я люблю..., ніхто навіть не здогадується, що я ставлюсь до грошей...»);
- *вивчення очікувань* (заповнення індивідуальних робочих аркушів з наступним груповим обговоренням): «Мої очікування щодо тренінгу» (учасники дають відповіді на такі запитання: «Чому я тут?», «Що таке гроші для мене?», «Що нового я хотів би принести у своє життя після тренінгу?»);
- *мультимедійна презентація:* «Визначення мети і завдання тренінгу»;
- *«мозковий штурм»* (груповий варіант): «Визначення правил групової роботи (визначення правил міжособистісної взаємодії та спільної роботи в групі)»;

- *групове обговорення*: «Як би нам хотілось організувати свою роботу сьогодні?» (визначення організаційних питань – тривалість роботи, кількість перерв тощо).

Для розроблення вступу до тренінгу використано розробки Л. Карамушки (2022).

***Тренінгова сесія 1.*** «Сутність грошей та роль грошових переконань у життєдіяльності особистості»

***Вступ до тренінгової сесії:*** *мета, завдання, організація тренінгової роботи.*

***Змістовно-смісловий компонент тренінгу:*** **«Гроші як психолого-економічний феномен»:**

- *метод незавершених речень* (індивідуальна робота): 1) «Гроші - це...».

- *аналітична робота в малих групах та міжгрупове обговорення*: 1) «Яку роль відіграють гроші в життєдіяльності людини?»; роль фінансової благодійності у ставленні особистості до грошей (в мирному житті та під час війни)? 2) «Яке значення мають гроші в функціонуванні організацій: а) комерційних організацій; б) державних організацій; в) громадських організацій?»; яке значення має фінансова благодійність організацій в контексті їх функціонування та розвитку (в мирному житті та під час війни)?

- *міні-лекція*: «Поняття про гроші та роль грошових переконань в життєдіяльності людей та організацій». (Для підготовки презентації використовуються наявні літературні джерела (Зубіашвілі, 2009a,b; Карамушка & Ходакевич, 2017; Паршак, 2021; Furnham, & Murphy, 2019; Krausz, 1993; Tang, 1993).

***Діагностичний компонент тренінгу:*** **«Діагностика типів грошових переконань та грошових установок особистості»:**

- *психологічний практикум*: «Визначення монетарних настановлень особистості».

(Для проведення психологічного практикуму використовується методика: 1) «Шкала грошовий переконань та поведінки» (MBBS) А.

Фернема (Фернем, 1998) (модифікований варіант М. Сімків) (Сімків, 2012). Модифікований варіант методики «Шкала грошових переконань та поведінки» (MBBS) (Сімків, 2012) досліджує 4 типи грошових переконань: 1) грошова одержимість; 2) влада; 3) економність; 4) неадекватна з поведінка грошима; 2) «Шкала Монетарної Етики» (MAS) Т. Танга (Tang, 1993) (модифікований варіант М. Сімків) (Сімків, 2011). На думку Т. Танга (1993), грошові установки особистості складаються з трьох компонентів: 1) афективного (гроші як добро чи зло); 2) когнітивного (гроші як засіб досягнення свободи і влади; гроші як чинник поваги до людини); поведінкового (ставлення до планування грошових видатків). У процесі модифікації цієї методики М. Сімків (2011) отримані такі назви шкал: 1) «гроші як благо»; 2) «гроші як зло»; 3) «гроші як засіб досягнення успіху»; 4) «гроші як чинник поваги до людей»; 5) «планування видатків»; 6) «гроші як засіб досягнення свободи та влади». Після індивідуального виконання завдання та обробки отриманих даних за допомогою тренера здійснюється обговорення отриманих результатів щодо впливу цих грошових установок на ставлення особистості до грошей, з урахуванням наявних у літературі даних та власних досліджень автора, робляться висновки);

***Корекційно-розвивальний компонент тренінгу: аналітичне завдання в групах та міжгрупове обговорення. «Способи зміни деструктивно спрямованого ставлення до грошей особистості та персоналу організації».***

Групі пропонується виконати (індивідуальна робота) методику незавершених речень (два блоки: А і Б, кожний блок містить по 6 речень): *Блок А* 1) «Гроші для мене – це...»; 2) «Через гроші я не можу...»; 3) «Завдяки грошам я...»; 4) «Відсутність грошей не дозволяє мені...»; 5) «Коли в мене багато грошей...»; 6) «Відсутність грошей для мене – це...». *Блок Б* (модифікація Клименко, 2022): 1) «Гроші для організації – це...»; 2) «Через гроші організація не може...»; 3) «Завдяки грошам організація...»; 4) «Відсутність грошей не дозволяє організації...»; 5) «Коли в організації багато грошей...»; 6) «Відсутність грошей для організації – це...» (Зубіашвілі, 2009а).

Потім створюється 6 робочих груп. Кожна із груп обирає два незавершених речення (одне речення з блоку А (стосується особистості), інше з блоку Б (стосується організації). У кожній групі учасники озвучують свої варіанти закінчення незавершених речень з блоків А (особистість) і Б (організація) відповідно до обраного речення.

Група обговорює: чи є таке ставлення до грошей конструктивним та тим, що веде до росту, розвитку та гармонійного життя особистості та організації чи, навпаки, веде до особистих страждань та збитків в організації. Наприклад: «Як може вплинути на людину думка про те, що *через гроші вона не може...* (наприклад, навчатися, досягати бажаних цілей, бути щасливою та ін.)? «Як може вплинути на організацію думка (керівників та працівників) про те, що *через гроші вона не може...* (наприклад, бути успішною, мати більші продажі, залучати професійних фахівців до роботи та ін.)? Що необхідно зробити людині та організації для подолання деструктивних переконань? Які, на вашу думку, переконання були б конструктивними для особистості та організації, щодо обраного вашою групою незавершеного речення?

Діагностичний компонент кожного незавершеного речення (Зубіашвілі, 2009а): 1) *незавершене речення «гроші для мене – це...»* припускає виявлення розуміння досліджуваними природи, сутності грошей; 2) *незавершене речення «коли у мене багато грошей...»* дозволяє виявити розуміння ситуації надмірності грошей (ефекту доходу), зв'язок монетарних уявлень з моральністю; 3) *незавершене речення «відсутність грошей для мене – це...»* дозволяє виявити розуміння фінансової ситуації, пов'язаної з незадоволеністю своїм фінансовим становищем, частковою або повною відсутністю грошей; 4) *незавершене речення «через гроші я не можу...»* дозволяє виявити розуміння респондентами фінансової ситуації як причини невдач; 5) *незавершене речення «відсутність грошей не дозволяє мені...»* припускає виявлення розуміння грошей як причину незадоволених бажань, «відставання в досягненні мети» (goal-achievement gap), тобто розриву між існуючими доходами й іншими отримуваними винагородами; 6) *незавершене речення*

«завдяки грошам я...» дозволяє виявити розуміння фінансової ситуації, яка детермінована певною кількістю грошей.

Людина розглядає гроші як засіб досягнення конкретної соціальної й економічної мети.

### ***Підбиття підсумків тренінгової роботи.***

***Творче домашнє завдання: Модифікація розробки «Біографія грошей»*** (авторка розробки Price, 2000). *Блок 1:* запишіть відповіді на наведені нижче запитання. Будьте розслаблені та відверті з собою, налаштовані на занурення у себе. Пам'ятайте, що це робота для вас і лише для вас. 1) Які ваші ранні спогади про гроші?; 2) Скільки вам було років?; 3) На що схожий був цей досвід? 4) Як цей досвід вплинув на вас? *Блок 2:* використовуючи відповіді на ці запитання як відправну крапку, напишіть біографію ваших грошей. Додайте більше деталей, які ви можете згадати у своєму досвіді з грошима протягом усього життя. Опишіть кожний значний для вас момент, пов'язаний із грошима: що сталося, скільки вам було років, що ви відчували. Згадайте ключових людей вашої біографії: хто вони, яку інформацію, ідеї чи зразки поведінки, пов'язані з грошима, ви отримували від них? *Блок 3:* прочитайте вашу «біографію грошей» та дайте відповідь на такі запитання: 1) Що говорить ваша особиста історія про теперішні стосунки з грошима?; 2) Які переконання та судження про гроші пов'язані з вашим особистим досвідом та /або сімейною історією; 3) Яких переконань ви притримуєтесь сьогодні?; 4) Вони працюють на вас чи проти вас?; 5) Чи хотіли б ви зберегти теперішні стосунки з грошима? Якщо ні, то яких стосунків ви б хотіли досягти? 6) Як змінилося ваше ставлення до грошей під час війни, зокрема як змінилося ваше ставлення до благодійності (наприклад, перерахування коштів на допомогу ЗСУ; людям, які втратили житло та майно внаслідок ракетних атак країни-агресорки; людям, що потребують складних медичних втручань внаслідок важких поранень; допомога тваринам, які постраждали під час війни тощо).

***Тренінгова сесія 2.*** «Роль життєвої позиції у формуванні ставлення жінок до грошей».



***Вступ до тренінгової сесії:***

- *мета, завдання, організація тренінгової роботи.*
- *актуалізація попереднього досвіду* (досвіду участі в попередньому занятті тренінгу): «Чим мені запам'яталась попередня зустріч?»;
- *презентація та обговорення результатів виконання творчого домашнього завдання:* «Біографія грошей».

***Змістовно-смісловий компонент тренінгу: «Вплив життєвого сценарію особистості на її ставлення до грошей»:***

- *«мозковий штурм» (групова форма):* «Аналіз особистісних чинників, які можуть впливати на ставлення жінок до грошей». (На першому етапі учасники тренінгу, дотримуючись основних правил «мозкового штурму», називають чинники, які можуть впливати на ставлення особистості до грошей. На другому етапі здійснюється систематизація виділених чинників, їх наочне представлення та детальне обговорення);

- *робота в малих групах (з наступним міжгруповим обговоренням).* Під час роботи обговорюються такі питання: «Що таке життєвий сценарій особистості, які чинники впливають на його формування?»;

- *міні-лекція:* «Роль життєвої позиції у формуванні ставлення жінок до грошей». (Для підготовки міні-лекції використовуються наявні літературні джерела (Берн, 2020, 2021; Вайкофф, 2019; Жебелева, 1997; Костіна, 2019; Паршак, 2021; Сімків 2012; Фалько, 2015; Штайнер, 2019; Ящук, 2024; Harris, 1967; Нау, 1992;) та власні розробки автора (Клименко, 2020).

***Діагностичний компонент тренінгу: «Діагностика життєвої позиції особистості, що впливає на її ставлення до грошей»:***

- *психологічний практикум:* «Визначення життєвої позиції особистості».

(Для проведення психологічного практикуму використовується «Методика «Вікна у світ» J. Нау (1992) (Нау, 1992; Ящук, 2024), яка спрямована на виявлення рівнів вираженості різних комбінацій життєвих позицій особистості, що є базовими світоглядними моделями ставлення людини як до себе, так і до інших. Після індивідуального виконання завдання

та обробки отриманих даних за допомогою тренера здійснюється обговорення отриманих результатів щодо впливу певних життєвих позицій на ставлення до грошей та життєвий сценарій особистості, з урахуванням наявних у літературі даних та власних досліджень автора, робляться висновки).

***Корекційно-розвивальний компонент тренінгу: «Чи можуть гроші вплинути на зміну життєвої позиції, закладеної в життєвому сценарії особистості?»***

- *аналітичне завдання (роботах в парах): «Гроші і задоволеність життям».*

(Спочатку учасники пари обговорюють основні показники задоволеності життям. Для цього може бути використаний підхід Б. Ньюгартена (2003), згідно з яким задоволеність життям включає такі показники: інтерес до життя як протилежність апатії; рішучість, цілеспрямованість, послідовність у досягненні життєвих цілей; узгодженість між поставленими і реально досягнутими цілями; позитивна оцінка власних якостей і вчинків; загальний фон настрою. Далі аналізується те, яким чином задоволеність життям людини може впливати на рівень вираженості тієї чи іншої життєвої позиції особистості та на життєвий сценарій людини в цілому, та навпаки, як гроші можуть посилювати або знижувати задоволеність життям особистості та впливати на життєву позицію особистості. Також аналізується задоволеність життям в організаційному контексті: як задоволеність життям працівників може впливати на ефективність роботи організації; як висока (або низька) заробітна платня та грошові винагороди (або їх відсутність) впливають на задоволеність життям працівників організацій? Далі кожна пара представляє результати своєї роботи групі, тренер організовує обговорення цієї проблеми та разом із групою робить відповідні узагальнення).

***Підбиття підсумків тренінгової роботи.***

***Творче домашнє завдання: «Корралограма»*** (автор розробки F. Ernst, 1971) (Stewart & Joines, 1987).

Текст завдання: Намалюйте вісі «ОК Коррал» (про які говорили у міні-лекції) та позначте квадранти. Потім покажіть, скільки часу ви проводите щоденно у кожному квадранті. Для цього необхідно зробити усвідомлене спостереження за собою протягом кількох днів. Наприклад, якщо ви вважаєте, що більшу частину часу знаходитесь в Я-Т+, якийсь час в Я+Т+, Я+Т- та менш за все часу знаходитесь в Я-Т-: це все можна позначити в квадрантах та з'єднати у фігуру. Таким чином ви отримуєте Корралограму. Після чого дайте відповідь на наступні запитання: Які обставини, за яких ви схильні входити у кожний квадрант? Що зазвичай ви робите, говорите, відчуваєте, коли знаходитесь у кожному квадранті? Яке у вас ставлення до грошей, коли ви входите у той чи інший квадрант життєвих позицій?

***Тренінгова сесія 3. «Вплив особистісних та робочих стилів поведінки жінок на їхнє ставлення до грошей»***

***Вступ до тренінгової сесії:***

- *мета, завдання, організація тренінгової роботи.*
- *актуалізація попереднього досвіду (досвіду участі в попередньому занятті тренінгу): «Чим мені запам'яталась попередня зустріч?»;*
- *презентація та обговорення результатів виконання творчого домашнього завдання: «Корралограма».*

***Змістовно-смісловий компонент тренінгу: «Роль особистісно-професійних стилів поведінки жінок у їх ставленні до грошей»:***

- *індивідуальна аналітична робота: Опишіть свій стиль виконання будь-яких завдань (в особистому та професійному житті);*
- *аналітична робота в малих групах та міжгрупове обговорення: в малих групах проговоріть стилі поведінки учасників групи та проаналізуйте, які з цих стилів поведінки є конструктивними і тими, що допомагають ефективному виконанню завдань, та навпаки, які стилі поведінки є деструктивними, та тими, що знижують ефективність виконання тих чи інших завдань та вирішення особистих та професійних питань;*

- міні-лекція: *«Особистісні та робочі стилі поведінки жінок та їх вплив на ставлення жінок до грошей»*: (Для підготовки міні-лекції використовуються наявні літературні джерела (Берн, 2020; Вайкофф, 2019; Нау, 1992; Хохліна, 2019; Штайнер, 2019; Ящук, 2024; Карамушка, & Клименко, 2024) та власні розробки автора (Клименко, 2021; 2023с).

**Діагностичний компонент тренінгу: «Діагностика особистісних та особистісно-професійних стилів поведінки жінок»:**

-психологічний практикум: (Для проведення психологічного практикуму використовуються методика для вивчення особистісних стилів взаємодії з іншими людьми: 1) опитувальник J. Нау *«Особистісні стилі»* (Ящук, 2024; Нау, 1992), який спрямований на дослідження рівнів враженості внутрішніх Его-станів людини, які втілюються в особистісних стилях поведінки людини, таких як: «Батько-контролер», «Батько-вихователь», «Функціональний дорослий», «Адаптивна дитина» та «Природна дитина»; 2) опитувальник J. Нау *«Робочі стилі»* (Ящук, 2024; Нау, 1992), який спрямований на вивчення рівнів враженості внутрішніх «драйверів», які формують «Робочі стилі» поведінки людини з відповідними характеристиками: («Поспішай», «Будь досконалим», «Радуй інших», «Намагайся», «Будь сильним»). Після індивідуального виконання завдання та обробки отриманих даних за допомогою тренера здійснюється обговорення отриманих результатів щодо впливу вказаних життєвих позицій на ставлення до грошей та життєвий сценарій особистості, з урахуванням наявних у літературі даних та власних досліджень автора, робляться висновки).

**Корекційно-розвивальний компонент тренінгу: «Технології свідомого керування власними особистісними та робочими стилями поведінки»:**

- *«рольова гра»: «Як витратити гроші? – № 1»*

(У процесі гри моделюється ситуація, в якій сім'я виграла в лотерею певну суму грошей. П'ятеро людей (членів сім'ї) грають ролі внутрішніх Его-станів людини, які втілюються в особистісних стилях поведінки людини, таких як: «Батько-контролер», «Батько-вихователь», «Функціональний дорослий»,

«Адаптивна дитина» та «Природна дитина». Відповідно до ролі, людина пропонує варіанти витрати грошей (наприклад, людина, яка грає роль Его-стану *«Природна дитина»*, пропонує витратити ці кошти для свята та задоволення; людина в ролі *«Адаптивна дитина»* погоджується з тим, що скажуть інші, вважає, що потрібно витратити гроші «як потрібно», а не «як хочеться»; «Батько-вихователь» піклується про кожного і прагне вирішити за всіх як найкраще; *«Батько – контролер»* слідкує, що все було структуровано та виконано згідно правил та інструкцій; *«Функціональний дорослий»* – прагне мислити логічно, розумно, бачити причинно-наслідкові зв'язки, аналізувати потреби «тут і зараз».) Після гри учасники тренінгу аналізують особистісні стилі поведінки та їх вплив на способи витрачання грошей.

- «рольова гра» *«Як витратити гроші? – № 2»*:

(У процесі гри моделюється ситуація, в якій один з підрозділів однієї організації отримав грошову винагороду за гарну роботу. Гроші належать всьому колективу цього підрозділу. У грі бере участь п'ятеро учасників, кожний з яких має свій робочий стиль поведінки: *«Будь досконалим (кращим)»*, *«Радуй інших»*, *«Будь сильним»*, *«Намагайся»*, *«Поспішай»*. Відповідно до своїх ролей, члени колективу прагнуть домовитись, що робити з грошовою винагородою. Після гри учасники тренінгу аналізують робочі стилі поведінки імпровізованого колективу щодо ефективності комунікації, вирішення поставленого питання та способів витрачання грошей.

***Підбиття підсумків тренінгової роботи.***

***Творче домашнє завдання: «Розмова зі зміною позицій»*** (автор розробки Е. Stuntz (1973), (модифікація Клименко, 2022). Оберіть будь-яке проблемне питання (яке стосується грошей), яке потребує вирішення, розташуйте п'ять стільців в коло, які будуть уособлювати п'ять особистісних стилів поведінки: *«Батько – контролер»*, *«Батько-вихователь»*, *«Функціональний дорослий»*, *«Адаптивна дитина»*, *«Природна дитина»*. Потім сформулюйте питання, яке потрібно вирішити у Его-стані *«Функціональний дорослий»* і почніть по черзі пересаджуватись на різні

стілці (за кожним стільцем закріплений певний Его-стан) та «слухати» пропозиції щодо вирішення поставленого питання. Пересаджуйтесь до тих пір, поки не вислухаєте всі ідеї та не прийдете до остаточного рішення, яке також сформулюйте в Его стані «Функціональний дорослий». Також спостерігайте, які робочі стилі поведінки («Будь досконалим (кращим)», «Радуй інших», «Будь сильним», «Намагайся», «Поспішай») ви використовуєте найчастіше у професійному житті та порівняйте свої спостереження з результатами опитувальника J. Нау «Робочі стилі» (Ящук, 2024; Нау, 1992).

#### ***Тренінгова сесія 4. «Гендерні аспекти ставлення до грошей»***

##### ***Вступ до тренінгової сесії:***

- *мета, завдання, організація тренінгової роботи.*
- *актуалізація попереднього досвіду (досвіду участі в попередньому занятті тренінгу): «Які питання, що обговорювались на попередній тренінговій сесії, викликали найбільший інтерес?»;*
- *презентація та обговорення результатів виконання творчого домашнього завдання: «Розмова зі зміною позицій» (особистісні стилі) та результатів свого спостереження за своїми робочими стилями поведінки.*

##### ***Змістовно-смісловий компонент тренінгу: «Гендерні особливості ставлення до грошей»:***

- *аналітична робота в малих групах: дайте відповідь на такі запитання: «Які особливості ставлення чоловіків до грошей?»; «Які особливості ставлення жінок до грошей?»;*
- *міжгрупове обговорення: кожна група представляє результати своєї аналітичної роботи щодо особливостей ставлення чоловіків та жінок до грошей з подальшим міжгруповим обговоренням;*
- *міні-лекція: «Гендерні аспекти дослідження ставлення до грошей» (Для підготовки міні-лекції використовуються наявні літературні джерела (Вайкофф, 2019; Зубіашвілі, 2009; Карамушка & Ходакевич, 2017; Карамушка, & Клименко, 2024; Фалько, 2015; Ткалич, 2020; Штайнер, 2019;*

Sesini, Manzi, & Lozza, 2023) та власні розробки автора (Клименко, 2023а, 2023b, 2023с).

**Діагностичний компонент тренінгу: «Діагностика дослідження гендерного типу особистості»:**

*- психологічний практикум: (Для проведення психологічного практикуму буде використана методика Опитувальник «BEM SEX ROLE INVENTORY» BSRI (С. Бем в адаптації Т. Говорун та Я. Моргуна) (Моргун, 2013). Я. Моргун (2013) зазначає, що ця методика направлена на визначення індексів маскулінності/фемінності у конкретного респондента, а також вводить поняття «андрогінності» як еквівалент одночасно високої маскулінності та фемінності. Після індивідуального виконання завдання та обробки отриманих даних за допомогою тренера здійснюється обговорення отриманих результатів з урахуванням наявних у літературі даних та власних досліджень автора, робляться висновки).*

**Корекційно-розвивальний компонент тренінгу: «Шляхи подолання гендерних стереотипів»:**

*- аналітичне завдання (роботах в малих групах): згадайте якомога більше гендерних стереотипів, які стосуються чоловіків та жінок, проаналізуйте: чи актуальні ці стереотипи в реаліях сьогодення? Яку роль відіграють гендерні стереотипи у сучасному суспільстві (позитивні аспекти, негативні аспекти)? Як впливають гендерні стереотипи на ставлення жінок до грошей в Україні? Опишіть шляхи подолання гендерних стереотипів в українському суспільстві;*

*- міжгрупове обговорення: кожна мала група представляє свої думки щодо позитивних та негативних сторін гендерних стереотипів, ділиться своїми напрацюваннями щодо впливу гендерних стереотипів на ставлення жінок до грошей в Україні, представляє шляхи їх подолання в українському суспільстві.*

**Підбиття підсумків тренінгової роботи.**

**Творче домашнє завдання:** «Гендерні ідеали» (авторка розробки Н. Клименко, 2021).

Дайте письмову відповідь на такі запитання: 1) Як ви думаете: чи пов'язана з кар'єрою та успішною економічною реалізацією втрата жіночності, ролі матері та господині вдома? 2) Які ви можете запропонувати методи гармонійного поєднання економічної реалізації жінки в суспільстві та збереження жіночності, радості материнства, ведення домогосподарства тощо? 3) Як би могла виглядати модель балансу «робота-життя» для жінок (опишіть, будь ласка, свій варіант моделі)?

### **Тренінгова сесія 5. «Гроші як складова сценарію організації»**

#### **Вступ до тренінгової сесії:**

- *мета, завдання, організація тренінгової роботи;*
- *актуалізація попереднього досвіду (досвіду участі в попередньому занятті тренінгу): «Які запитання, що обговорювались на попередній тренінговій сесії, викликали найбільший інтерес?»;*
- *презентація та обговорення результатів виконання творчого домашнього завдання: «Гендерні ідеали».*

#### **Змістовно-смісловий компонент тренінгу: «Роль грошей в життєдіяльності організації»:**

- *робота в групах (з подальшим міжгруповим обговоренням): аналітичне завдання: «Чи може організація існувати та розвиватися без грошей в сучасному світі? Якщо так, то якою б була ця організація? Як довго така організація може проіснувати та з якими складнощами може стикнутися в процесі життєдіяльності?».*

У результаті проведеного обговорення робляться висновки про роль грошей у життєдіяльності організації.

- *міні-лекція: «Гроші в контексті сценаріїв організацій» (для підготовки презентації використовуються наявні літературні джерела (Паршак, 2021; Берн, 2000; Cornell & Graaf & Newton & Thunnissen, 2016); Krausz, 1993; Креденцер, 2019).*



**Діагностичний компонент тренінгу: «Діагностика сценарію організації»:**

- *психологічний практикум: «Аналіз організаційних ідеологій».*

(Практикум проводиться в парах у вигляді інтерв'ю учасників пари один з одним. Для проведення інтерв'ю використовуються положення теорії організаційного сценарію (Krausz, 1993), які були розглянуті в міні-лекції цього тренінгу «Гроші в контексті сценаріїв організацій». Організація розглядається по чотирьом напрямкам (організаційним ідеологіям): робота, час, люди, гроші. Учасники обговорюють ставлення до організаційних ідеологій в компанії, в якій вони працюють. Водночас учасники обговорюють тип організаційної культури (Креденцер, 2019) в організації, в якій вони працюють, використовуючи положення теорії з міні-лекції. Висвітлюють питання: Яке ставлення в організації до людей, до часу, до грошей та роботи? Як це ставлення впливає на ефективність роботи організації? Яка сформована організаційна культура? Отримані дані узагальнюються, робиться висновок про сценарій організації та представляється іншим учасникам під час групового обговорення) (Клименко, 2022).

**Корекційно-розвивальний компонент тренінгу: «Шляхи оптимізації напрямків монетарної політики комерційних організацій»** (автор розробки О. Паршак, 2020):

- *аналітичне завдання* (індивідуальне завдання із подальшим обговоренням в групі): «Досвід комерційних організацій щодо впровадження монетарної політики».

(Використавши Інтернет-ресурси (матеріали сайтів провідних компаній, роботи профільних груп у соціальних мережах, інтерв'ю в Інтернет-виданнях тощо), проаналізуйте основні напрямки реалізації монетарної політики в комерційних організаціях та обговоріть їх з іншими учасниками тренінгу. Робота спочатку виконується індивідуально (орієнтовно протягом 20 хв.). Далі, за бажанням, учасники тренінгу знайомлять один одного з «цікавими знахідками». Робляться відповідні узагальнення та визначається те, що може

бути впроваджено у власній організації) (Паршак, 2020). Учасникам тренінгу також пропонується поміркувати на тим, як можуть вплинути подібні впровадження по оптимізації монетарної політики на сценарій організації, в якій працює людина.

### ***Підбиття підсумків тренінгової роботи.***

***Творче домашнє завдання (за результатами всього тренінгу):*** «Як сформуванати усвідомлене ставлення жінок до грошей?».

(Розробіть рекомендації, які можуть сприяти формуванню усвідомленого ставлення жінок до грошей. Наступний крок – розділіть сформульовані рекомендації по групам: а) рекомендації щодо виховання дівчат в сімейному середовищі; б) рекомендації для інститутів соціалізації: дитячого садочку, шкіл, закладів вищої освіти; в) особистісні рекомендації, які сприяють формуванню усвідомленого ставлення до грошей; г) рекомендації для організацій щодо організаційно-психологічних умов, які можуть сприяти формуванню усвідомленого ставлення жінок-працівниць до грошей. Окрім наявних рекомендацій, які були у вашому списку, додайте до кожної групи рекомендацій ще декілька важливих порад. Поділіться через електронну пошту чи групу у будь-якому месенджері своїми розробками з колегами.

Тренер зводить рекомендації всіх членів групи в узагальнену таблицю рекомендацій, які можуть сприяти формуванню усвідомленого ставлення жінок до грошей та відправляє членам групи. Таким чином, по закінченню тренінгової програми кожний учасник тренінгу отримує результати роботи усієї групи у вигляді узагальненої таблиці рекомендацій, які можуть сприяти формуванню усвідомленого ставлення жінок до грошей й може впроваджувати їх в своєму особистому та професійному житті.

### ***Підведення підсумків тренінгової сесії.***

***Завершення тренінгу (підбиття підсумків тренінгу в цілому).*** Під час завершення тренінгу здійснюється рефлексивний аналіз результатів участі у тренінгу. Учасники тренінгу дають відповіді на такі запитання:

- «Як ви оцінюєте зміст тренінгу?»;

- «Як ви оцінюєте методи та форми проведення тренінгу?»;
- «Які у вас плани щодо використання результатів тренінгу у своєму особистому житті?»
- «Які у вас плани щодо використання результатів тренінгу у своєму професійному житті?»

Опитування може здійснюватися як допомогою анкети, так і за допомогою відкритого висловлювання думок у групі.

### **3.3. Аналіз ефективності тренінгової програми «Психологія ставлення жінок до грошей»**

Як вже зазначалось раніше, у якості критеріїв ефективності формуального експерименту було розглянуто дві групи критеріїв: 1) знання жінок про сутність грошей, типи грошових переконань та поведінки, особистісно-професійні стилі поведінки, гендерні аспекти ставлення до грошей; 2) ставлення жінок до тренінгу (відповідність змісту навчання потребам учасників тренінгу; привабливість методів та форм тренінгу; плани учасників тренінгу на майбутнє щодо використання набутих знань, умінь і навичок як у своєму особистому житті, так і у своєму професійному житті).

Для обробки отриманих даних було використано такі статистичні методи: непараметричний критерій «G-критерій знаків» (для аналізу показників в одній і тій самій вибірці, у даному випадку, в експериментальній групі, але через певний період) та непараметричний «критерій  $\chi^2$ » (для порівняння результатів формуального експерименту в експериментальній та контрольній групах).

Спочатку розглянемо дані, які стосуються першої групи критеріїв, тобто знань жінок.

Як видно з табл. 3.3 та Додатків К.1-К.4, за результатами формуального експерименту виявлено відмінності у рівні знань жінок стосовно сутності грошей, типів грошових переконань та поведінки, особистісно-професійних

стилів поведінки, гендерних аспектів ставлення до грошей в експериментальній групі порівняно з контрольною групою за критерієм  $\chi^2$  ( $p < 0,05$ ), тоді як до формувального експерименту таких відмінностей між експериментальною та контрольною групами не було встановлено. Дійсно, якщо до формувального експерименту знання стосовно сутності грошей були представлені на високому рівні відповідно у 18,8% респондентів (експериментальна група) та у 12,5% респондентів (контрольна група) та значуще не відрізнялися в експериментальній та контрольній групі, то після формувального експерименту в експериментальній групі переважна більшість (59,4%) респондентів характеризувалася високим рівнем знань стосовно сутності грошей, тоді як в контрольній групі частка респондентів з високим рівнем цього показника лише незначно збільшилася і склала 37,5%, що може бути обумовлено випадковими чинниками.

Аналіз даних, які отримані стосовно знань жінок щодо сутності грошей, типів грошових переконань, особистісно-професійних стилів поведінки та гендерних аспектів показав, що за G-критерієм знаків спостерігається підвищення рівня чотирьох знань ( $p < 0,01$ ,  $p < 0,05$ ) в експериментальній групі у другому зрізі (табл. 3.3.1, Додатки К.1 - К.4). Так, наприклад, в результаті формувального експерименту число жінок із високим рівнем знань за критерієм «сутність грошей» підвищилось із 18,8% до 34,4%, із середнім рівнем – знизилось із 50,0% до 40,6% та з низьким рівнем – знизилось із 31,3% до 9,4% ( $p < 0,05$ ); за критерієм «особистісно-професійні стилі поведінки» число жінок із високим рівнем знань підвищилось із 15,6% до 50,0%, із середнім рівнем – знизилось із 46,9% до 56,3% та з низьким рівнем – знизилось із 37,5% до 9,4% ( $p < 0,01$ ). Така ж сама закономірність спостерігається і щодо таких показників, як «типи грошових переконань» та «гендерні аспекти» (табл. 3.3.1, Додатки К.2 - К.4). Водночас у контрольній групі значущих відмінностей між першим та другим зрізом за цими показниками не виявлено. У контрольній групі зафіксовано лише незначне збільшення частки респондентів з високим рівнем цього показника у другому зрізі порівняно з першим.

Далі проаналізуємо результати, які отримані за *другою групою критеріїв*, тобто за показниками, які стосуються ставлення жінок до тренінгу (відповідність змісту навчання потребам учасників тренінгу; привабливість методів та форм тренінгу; плани учасників тренінгу на майбутнє щодо використання набутих знань, умінь і навичок у своєму особистому та професійному житті).

Таблиця 3.3

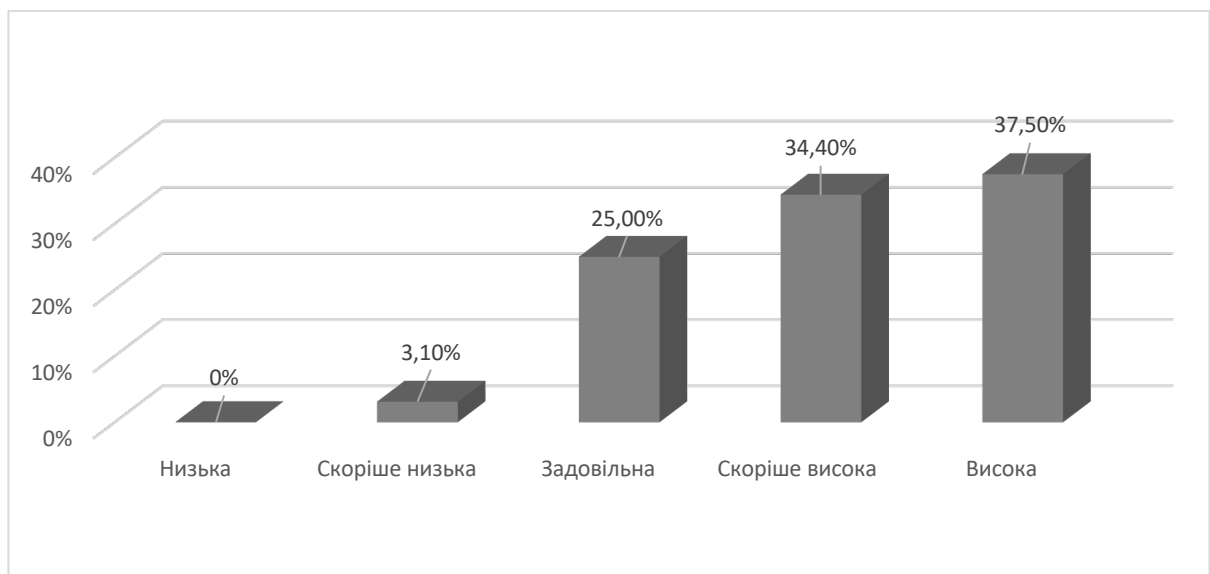
**Рівень знань жінок до та після формувального експерименту  
(у % від загальної кількості опитаних)**

Знання	Рівні	Експериментальна група		Контрольна група	
		Перший зріз	Другий зріз	Перший зріз	Другий зріз
Сутність грошей	Низький	31,3*	9,4*	34,4	31,3
	Середній	50,0*	56,3*	53,1	53,1
	Високий	18,8*	34,4*	12,5	15,6
Типи грошових переконань та поведінки	Низький	15,6*	6,3*	25,0	21,9
	Середній	56,3*	40,6*	53,1	53,1
	Високий	28,1*	53,1*	21,9	25,0
Особистісно-професійні стилі поведінки	Низький	37,5**	9,4**	37,5	25,0
	Середній	46,9**	40,6**	43,8	53,1
	Високий	15,6**	50,0**	18,8	21,9
Гендерні аспекти ставлення до грошей	Низький	31,3**	9,4**	28,1	28,1
	Середній	62,5**	56,3**	68,8	59,4
	Високий	6,3**	34,4**	3,1	12,5

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

Проаналізуємо дані, які стосуються оцінки учасниками тренінгу змісту навчання та його відповідності потребам учасників тренінгу.

Як видно з рис. 3.1, переважна більшість опитаних дали позитивні результати за цим критерієм. Про це свідчить той факт, що 37,5% опитаних дали високу оцінку відповідності змісту навчання потребам учасників тренінгу, 34,4% дали оцінку «скоріше висока», 25% опитаних дали задовільну оцінку відповідності змісту навчання потребам учасників тренінгу, 3,1% дали оцінку «скоріше низька». Ніхто з опитаних не дав низької оцінки цьому показнику.



**Рис.3.1. Оцінка відповідності змісту навчання потребам учасників тренінгу**

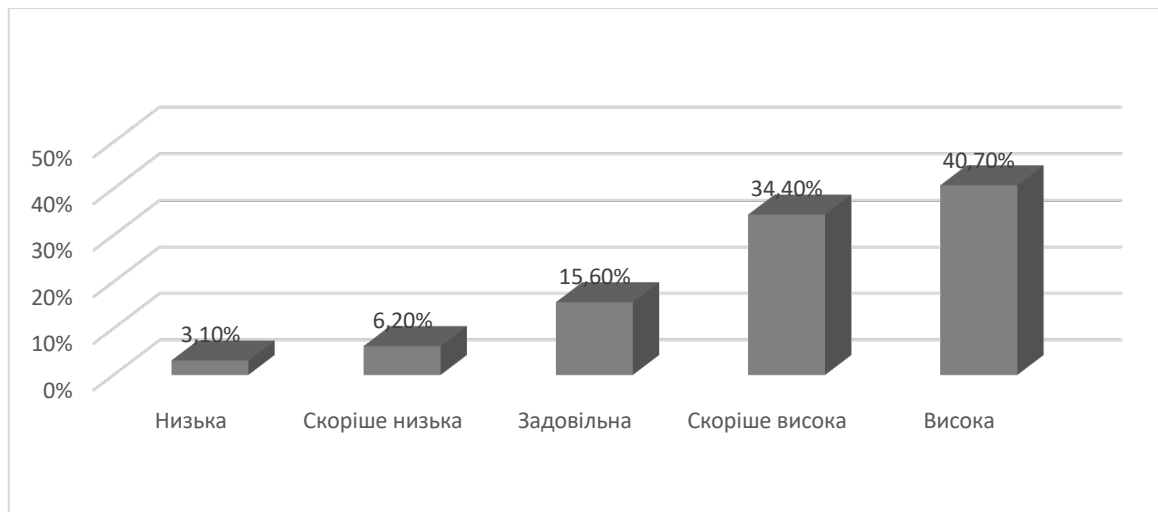
Щодо найбільш привабливих питань по змісту тренінгу, то до них опитувальні віднесли такі питання: «сутність грошей», «роль грошей в життєдіяльності людини», «формування ставлення до грошей», «монетарна соціалізація», «особистісно-професійні стилі поведінки», «організаційні сценарії», «організаційна культура».

Стосовно менш привабливих питань щодо цього показника, то майже всі учасники тренінгу були задоволені змістом усіх питань тренінгу, водночас деякі опитані зазначили, що обговорення гендерних аспектів ставлення до грошей викликало доволі емоційне обговорення, оскільки гендерні стереотипи в нашому суспільстві складно подолати, багато жінок і нині вважають, що

лише чоловік повинен заробляти багато грошей та бути «годувальником сім'ї».

Далі висвітлимо дані, які стосуються оцінки привабливості методів та форм роботи, які використовувались на тренінгу.

Аналіз привабливості методів та форм тренінгу (рис. 3.2) показав, що 40,7% опитаних дали високу оцінку цьому показнику, тобто відповідності змісту навчання потребам учасників тренінгу, 34,40% дали оцінку «скоріше висока», 15,60% оцінили привабливість методів і форм «задовільно», 6,2% дали оцінку «скоріше низька» та 3,1% дали низьку оцінку щодо цього показника.



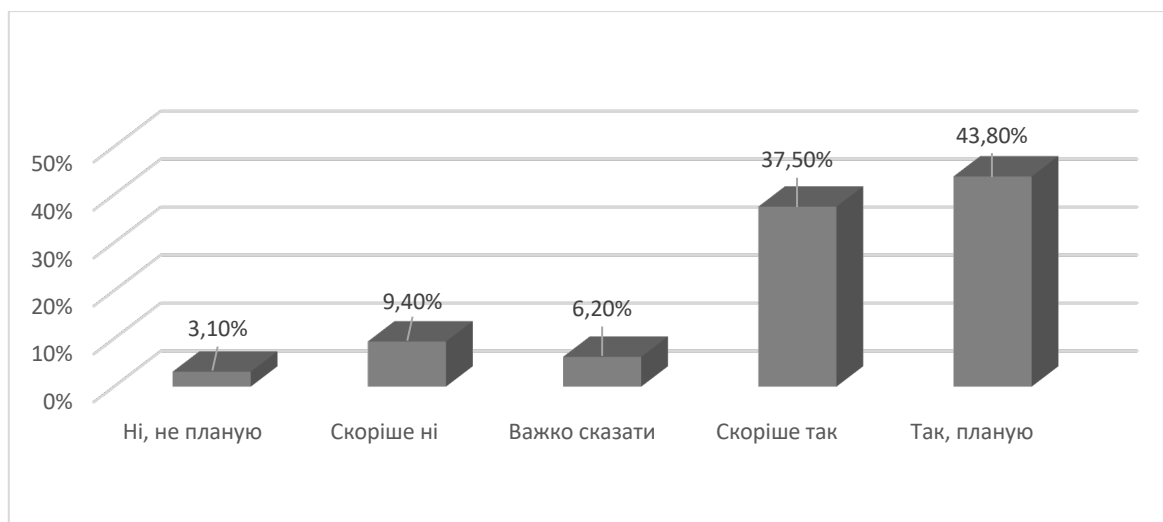
*Рис.3.2. Оцінка привабливості методів та форм тренінгу*

Загалом можна сказати, що методи та форми, які використовувались на тренінгу, оцінені жінками позитивно. До найбільш привабливих методів та форм тренінгу опитувальні жінки віднесли такі: «Метод незавершених речень», «аналітична робота в малих групах» та «міжгрупове обговорення», «тести», вправа «Біографія грошей», «мозкові штурми», «творчі завдання», рольова гра «Як витратити гроші», вправа «Розмова зі зміною позицій» та «Аналіз організаційних ідеологій» тощо.

До менш привабливих методів та форм тренінгу опитувані віднесли: «теоретичні лекції» та творче домашнє завдання «Як сформува ти гармонійне

усвідомлене ставлення жінок до грошей?», оскільки вважали, що це питання занадто складне та широке, водночас опитувані висловлювали думку, що впровадження таких рекомендацій, які вони розробили, це складний і довготривалий процес, що викликало почуття суму.

Далі проаналізуємо плани учасниць щодо використання результатів тренінгу (знать, навичок та умінь) у їхньому особистому житті (рис. 3.3). Майже половина учасниць (48,8%) відповіли, що планують використовувати отримані знання та навички у особистому житті, 37,5% відповіли «скоріше так», 6,2% мали складнощі з відповіддю: «важко сказати», 9,4% відповіли, що «скоріше ні» і лише 3,1% не планують використовувати.

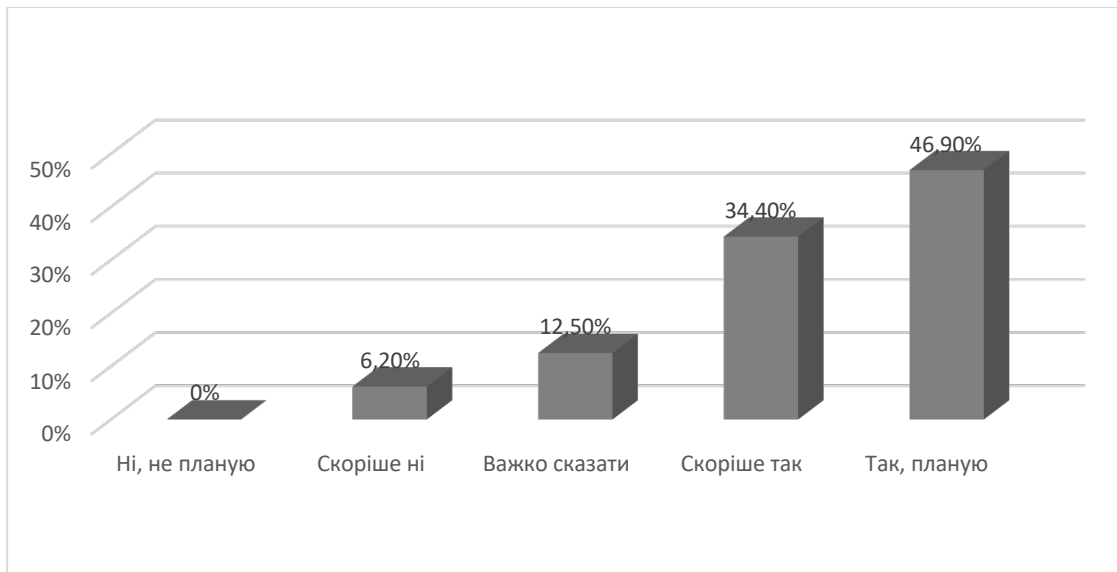


**Рис. 3.3. Плани щодо використання результатів тренінгу у своєму особистому житті**

Щодо планів використання результатів тренінгу (знань, навиків та умінь) у своєму професійному житті (рис. 3.4), то тут 46,9% жінок дали позитивну відповідь, 34,4% скоріше планують, 12,5% опитуваних відповіли, що «важко сказати», 6,2% скоріше не планують та ніхто із учасниць не сказав однозначно «ні, не планую».

Отже, результати формувального експерименту підтвердили висунуту на початку експерименту гіпотезу і довели можливість використання тренінгу для формування усвідомленого ставлення жінок до грошей.





**Рис. 3.4. Плани щодо використання результатів тренінгу у своєму професійному житті**

Слід зазначити, що ефективність формувального експерименту доведено за об'єктивними та суб'єктивними критеріями.

### Висновки до розділу 3

1. Для формування усвідомленого ставлення жінок до грошей була розроблена та експериментально перевірена спеціальна *тренінгова програма*, яка складається із 5 тренінгових сесій: «Сутність грошей та роль грошових переконань у життєдіяльності особистості»; «Роль життєвої позиції у формуванні ставлення жінок до грошей»; «Вплив особистісних та робочих стилів поведінки жінок на їх ставлення до грошей»; «Гендерні аспекти ставлення до грошей»; «Гроші як складова сценарію організації».

Кожна тренінгова сесія реалізувалась за допомогою трьох компонентів: *інформаційно-сміслового*; *діагностичного*; *корекційно-розвивального*. Важливу роль відігравали *домашні аналітичні завдання*, спрямовані на самостійне практичне осмислення учасниками тренінгу різнобічних аспектів

ставлення до грошей як в індивідуальному житті особистості, так і в організаційному середовищі.

2. Тренінгові сесії передбачали впровадження *інтерактивних технік*, які використовувалися з метою реалізації кожного із компонентів тренінгової програми, які за змістом відповідали тематичній спрямованості тренінгу. До інтерактивних технік віднесено: метод незавершених речень; робота в малих групах; міжгрупове обговорення; метод «мозкового штурму»; міні-лекція; проведення психологічних практикумів; «рольова гра»; творча розробка рекомендацій по сприянню формування гармонійного усвідомленого ставлення жінок до грошей (для сім'ї, інститутів соціалізації та організацій) та ін.

3. Обсяг тренінгу «Психологія ставлення жінок до грошей» складав 54 академічних години: а) основна частина (аудиторна) – 30 академічних годин (5 занять по 6 акад. год. на кожне заняття; 2 акад. год. – вступ до тренінгу; 2 акад. год. – заключна частина тренінгу); б) додаткова частина (домашні завдання) – 20 акад. год. (по 4 акад. год. для виконання домашніх завдань після кожного з п'яти занять). Тренінг було експериментально впроваджено під час очної форми навчання для жінок-членкинь «Української спільноти транзакційного аналізу» (УСТА).

4. Впровадження та вивчення ефективності тренінгу «Психологія ставлення жінок до грошей» показало *доцільність його використання* для формування усвідомленого ставлення жінок до грошей.

**Результати дослідження, які представлені в 3 розділі, знайшли відображення в таких публікаціях:**

Клименко, Н.Г. (2022). Тренінгова програма «Психологія ставлення жінок до грошей». *Організаційна психологія. Економічна психологія*, 2 (26), 60-72. URL: <http://orgpsy-journal.in.ua/index.php/oep/article/view/346>

## ЗАГАЛЬНІ ВИСНОВКИ

Аналіз теоретико-методологічних основ та експериментальних результатів дослідження проблеми особистісно-професійних стилів поведінки як чинника ставлення жінок до грошей дають підстави для таких висновків:

1. *Ставлення до грошей* – це складний психологічний феномен, який проявляється у внутрішній активності особистості, яка проявляється у вибіркового підході до грошей та формується під впливом чинників макро-, мезо- та мікрорівнів (зовнішніх та внутрішніх).

Структурні компоненти ставлення жінок до грошей: *типи грошових переконань* (грошова одержимість; влада; економність; неадекватна поведінка з грошима); *типи грошових установок* (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) формуються в результаті накопичення досвіду поводження з грошима та взаємодії з іншими людьми з приводу грошей.

2. Особистісно-професійні стилі поведінки являють собою прийняту людиною систему поглядів на життя та своє місце в ньому, яка ґрунтується на прийнятих в дитинстві рішеннях в процесі взаємодії з близькими та значущими людьми та проявляється в певній моделі поведінки в процесі життєдіяльності та соціальної взаємодії з іншими людьми. Особистісно-професійні стилі виражаються в наступних стилях поведінки: *особистісних стилях* («Батько-Контролер»; «Батько-вихователь»; «Функціональний дорослий»; «Адаптивна дитина»; «Природна дитина»), *робочих стилях* («Будь досконалим»; «Радуй інших»; «Намагайся»; «Будь сильним»; «Поспішай»), *життєвих стилях* («Я Ок – Ви Ок (Впевнений)»; «Я Ок – Ви не Ок (Агресивний)»; «Я не Ок – Ви Ок (Послужливий)», «Я не Ок – Ви не Ок (Байдужий)»).

3. З'ясовано особливості вираженості та «*проблемні зони*» особистісно-професійних стилів жінок. Найбільш високий рівень вираженості має *особистісний стиль* поведінки жінок «Функціональний дорослий», що може

свідчити про певну психологічну дорослість опитуваних жінок. Найбільш низькі рівні вираженості мають особистісні стилі «Адаптивна дитина», що може вказувати на певні складнощі в структуруванні процесів та адаптації до нових умов життя. Найбільш високий рівень вираженості мають *робочі стилі* поведінки «Будь досконалим» та «Радуй інших», це може виражатися у надмірних вимогах до себе та інших і прагненні подобатися іншим за будь-яку ціну. Найбільш низький рівень вираженості має робочий стиль поведінки «Будь сильним», що може виражатися у небажанні напружуватися та працювати надмірно. Високий рівень вираженості має *життєвий стиль* «Я Ок – Ви Ок (Впевнений)», що може вказувати як на спрямованість жінок на взаємодію та здатність до творчої співпраці, так і на постійну орієнтацію на перемогу, яка, за певних обставин, може перерости у «гонку за перемогами».

Встановлено зв'язок особистісно-професійних стилів зі ставленням жінок до грошей, виявлено статистично значущий зв'язок – як позитивний, так і негативний, зокрема з'ясовано зв'язок особистісних стилів поведінки жінок («Батько-контролер», «Батько-вихователь», «Функціональний дорослий», «Адаптивна дитина», «Природна дитина») з типами грошових переконань та типами грошових установок; виявлено зв'язок робочих стилів поведінки жінок («Будь досконалим»; «Радуй інших»; «Намагайся»; «Будь сильним»; «Поспішай») з типами грошових переконань і типами грошових установок; констатовано зв'язок життєвих стилів жінок «Я Ок – Ви Ок (Впевнений)»; «Я не Ок – Ви Ок (Послужливий)»; «Я Ок – Ви не Ок (Агресивний)»; «Я не Ок – Ви не Ок (Байдужий)» з типами грошових переконань та типами грошових установок.

4. З метою здійснення психологічної підготовки жінок з означеної проблеми розроблено тренінг «Психологія ставлення жінок до грошей», який сприяє оволодіння жінками: а) знаннями про сутність та функції грошей; б) методами діагностики для вивчення свого ставлення до грошей та визначення своїх особистісно-професійних стилів поведінки; г) знаннями про вплив гендерних аспектів на ставлення жінок до грошей; в) знаннями про

гроші в організаційному контексті, зокрема, знаннями про організаційну культуру та організаційні сценарії, їх вплив на ставлення до грошей в організації; г) уміннями та навичками адекватного використання грошей.

Здійснене дослідження відкриває **перспективи** для подальшого вивчення проблеми особистісно-професійних стилів поведінки як чинника ставлення жінок до грошей. Авторка вбачає перспективи у вдосконаленні системи терапевтичних груп для жінок щодо формування адекватного усвідомленого ставлення до грошей, в роботі з економічними страхами та страхами соціальної й професійної реалізації жінок, психологічному консультуванні жінок з означеної теми.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Арефнія, С. (2024). Психологічні засоби підтримки та підвищення рівня адаптації жінок-біженок за кордоном на прикладі експериментальної групи. *Організаційна психологія. Економічна психологія*, 1 (31), 7-22.
2. Аріелі, Д. (2022). *Добре бути ірраціональним. Як мислити нелогічно та отримувати несподівані переваги*. Видавництво Старого Лева.
3. Берн, Е. (2020). *Що ти кажеш після привітання? Психологія людської долі*. Книжковий клуб «Клуб сімейного дозвілля».
4. Берн, Е. (2021). *Секс у людському коханні. Ігри, в які грають у ліжку*. Книжковий Клуб «Клуб Сімейного дозвілля».
5. Берн, Е. (2022). *Ігри, у які грають люди. Світовий бестселер із психології*. Книжковий Клуб «Клуб Сімейного дозвілля».
6. Белавіна, Т. І., Васютинський, В. О., & Вінков, В. Ю. та ін. (2016). *Соціальна психологія бідності*: за ред. Васютинського, В. О. Міленіум.
7. Бондарчук, О.І., & Нежинська, О.О. (2014). *Психологічні умови формування гендерної компетентності керівників загальноосвітніх навчальних*. ТОВ «НВП «Інтерсервіс».
8. Бутко, М.П., Неживенко, А.П., & Пепа, Т.В. (2020). *Економічна психологія*. «Видавництво «Центр учбової літератури».
9. Вайкофф, Х. (2019). Програмування статевих ролей у чоловіків та жінок. *Сценарії життя людей*. Харків: Ранок.
10. Васютинський, В.О. (Ред.) (2016). *Соціальна психологія бідності*. Міленіум.
11. Віддоусон, М. (2024). *Транзакційний аналіз: 100 ключових понять і технік*. Деоніс плюс.
12. Горні, К. Страх перед жінкою. Спостереження щодо специфіки страху чоловіків і жінок перед протилежною статтю. (2003). *Незалежний культурологічний часопис «І»*, 27, 24-36.

13. Гаркуша, І. В. (2018). Основні типи ставлення особистості до грошей. *Вісник університету імені Альфреда Нобеля. Серія «Педагогіка і психологія»*. Педагогічні науки, 2 (16), 40-45.
14. Гіренко, С. П., Котелюх, М. О., & Петленко, О. В. (2015). Формування конструктивної стратегії поведінки особистості працівників ОВС. *Право і безпека*, 3 (58), 138-142.
15. Гнускіна, Г.В. (2016). Зміст та особливості проведення тренінгу «Профілактика та подолання професійного вигорання у підприємців». *Організаційна психологія. Економічна психологія. Соціальна психологія: зб. наук. праць Інституту психології імені Г.С. Костюка НАПН України; за ред. С.Д. Максименка, Л.М. Карамушки*, 1, 44. 10–15.
16. Горностай, П.П. (2004). Гендерна соціалізація та становлення гендерної ідентичності. *Основи теорії гендеру*. Київ: К.І.С., 132-156.
17. Гончаренко, Я.В. (2018). Зміст і структура тренінгу «Психологія розвитку орієнтації на клієнта в персоналу комерційних організацій». *Організаційна психологія. Економічна психологія*, 1(12). 7–16.
18. Дембицька, Н. М. (Ред.) (2021). Соціально-психологічні закономірності економічного самовизначення молоді в умовах суспільних змін. Н. М. Дембицька, І. К. Зубіашвілі, О. В. Лавренко, Т. І. Мельничук; за ред. Н. М. Дембицької, О. В. Лавренко. Видавець Вікторія Кундельська.
19. Євсєєва, В. (2023). Теоретичні передумови вивчення феномену монетарної культури. *Організаційна психологія. Економічна психологія*, 4 (30), 56-65.
20. Жебелева, П. В. (1997). Життєвий сценарій особистості: сутність та основні психологічні підходи. *Вісник післядипломної освіти: зб. наук. пр. Університету менеджменту освіти*, 9 (2), 126-134.
21. Заграй, Л. (2019). *Теорії гендеру: гендерні дослідження у психології*. ДВНЗ «Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника.
22. Зінченко, Т. П. (2021) Соціально-психологічні чинники формування гендерних стереотипів зовнішності. [Дис. канд. психол. наук. Інститут психології імені Г.С. Костюка НАПН України].

23. Зінченко, Т.П. (2017). Методологічні труднощі аналізу стереотипів зовнішності та їх гендерно-вікових відмінностей. *Проблеми сучасної психології*: збірник наукових праць ДВНЗ «Запорізький національний університет» та Інституту психології імені Г.С. Костюка НАПН України. 2(12). С. 39-45
24. Зінченко Т.П. (2020). Технології психологічної роботи з гендерними стереотипами, дискримінацією та сексизмом. *Knowledge, Education, Law, Management*, 5 (33), 144-151.
25. Зимель, Г. (2019). *Філософія грошей*. Фоліо.
26. Зубіашвілі, І. К. (2009а). *Ставлення до грошей як фактор економічної соціалізації старшокласників*. [Дис. канд. психол. наук, Інститут психології імені Г. С. Костюка НАПН України].
27. Зубіашвілі, І. К. (2009b) Теоретичні передумови ставлення теорії психології грошей. *Проблеми сучасної психології*: Збірник наукових праць Кам'янець-Подільського національного університету, Інституту психології імені Г.С. Костюка НАПН України, 6, 1, 246-254.
28. Зубіашвілі, І. (2019). Сутність економічної культури особистості та її роль в економічній соціалізації. *«Psychological journal» (Психологічний часопис)*, 22, 2, 163-183.
29. Зубіашвілі, І.К. (2020). Психологічні особливості економічного самовизначення старшокласників. *Зб. наукових праць Інституту психології імені Г.С.Костюка НАПН України. Т.І. Організаційна психологія. Економічна психологія. Соціальна психологія*, 56, 30-37.
30. Зубіашвілі, І. (2021). Особливості економічного самовизначення сучасних старшокласників. *Наукові праці Міжрегіональної Академії управління персоналом. Психологія*, 2, 18-25.
31. Зубіашвілі, І. К., Мельничук, Т. І. (2023). «Психологічні аспекти економічного самовизначення особистості». *Журнал сучасної психології*, 1(28), 69 -77. Видавничий дім «Гельветика».
32. Зубіашвілі, І., & Мельничук, Т. (2023). Сучасні виклики економічної соціалізації студентської молоді. *Психологічний журнал*, 9 (2), 15–23.



33. Іванова, О. (2019). Поняття «професійна позиція» у науковій дискусії. *Молодь і ринок, 1* (168), 130-135.
34. Канеман, Д. (2017). *«Мислення швидке й повільне»*. Наш формат.
35. Карамушка, Л.М., & Сняданко, І.І. (2010). *Психологія організаційної культури (на матеріалі промислових підприємств)*. Край.
36. Карамушка, Л.М. (2012а). Технологічний підхід в діяльності організаційних психологів: сутність та основні форми реалізації. *Педагогічна і психологічна наука в Україні, 2*. Пед. думка.
37. Карамушка, Л. М., & Ходакевич, О. Г. (2012). Оцінка студентами ролі грошей у їх життєдіяльності. *Актуальні проблеми психології: зб. наук. пр. Інституту психології імені Г. С. Костюка АПН України, 1*, 35, 111-117.
38. Кармушка, Л.М. (Ред.) (2015). *Психологічні детермінанти розвитку організаційної культури*. Л.М. Карамушка, О.В. Креденцер, К.В. Терещенко (та ін). Педагогічна думка.
39. Карамушка, Л. М., & Ходакевич, О. Г. (2017). *Психологічні особливості ставлення студентської молоді до грошей*. КНЕУ.
40. Карамушка, Л.М., Креденцер, О.В., Терещенко, К.В., Івкін, В.М., Лагодзінська, В.І., & Ковальчук, О.С. (2019). Зміст, основні характеристики організаційної культури освітніх організацій та її спеціальні функції в умовах соціальної напруженості. *Актуальні проблеми психології: зб. наук. праць Ін-ту психології імені Г.С. Костюка НАПН України. Том I : Організаційна психологія. Економічна психологія. Соціальна психологія, 51*, 10-17.
41. Карамушка, Л. М., & Креденцер, О. В. (2019). Тренінг «Психологічна підготовка персоналу освітніх організацій до розвитку підприємницької активності»: структура, зміст, особливості використання». *Актуальні проблеми психології: зб. наук. праць Ін-ту психології імені Г.С. Костюка НАПН України. Том I : Організаційна психологія. Економічна психологія. Соціальна психологія, 54*, 76-84.
42. Карамушка, Л. М., & Гончаренко, Я. В. (2021). *Психологія орієнтації на клієнта персоналу комерційних організацій*. Компринт.

43. Карамушка, Т. (2022). *Психологічна кар'єра аспірантів (соціально-психологічні чинники формування готовності аспірантів до здійснення професійної кар'єри)*. Видавець Вікторія Кундельська.
44. Карамушка, Л.М. (2022). *Психологічні тренінги для підготовки менеджерів та персоналу освітніх організацій (реалізація технологічного підходу)*. Інститут психології імені Г.С. Костюка НАПН України.
45. Карамушка, Л. М. (2023). *Психічне здоров'я персоналу організацій в умовах війни*. Інститут психології імені Г.С. Костюка НАПН України.
46. Карамушка, Л. М., Клименко, Н.Г. (2024). Робочі стилі поведінки жінок та їх зв'язок з типами грошових переконань та грошовими установками. *Організаційна психологія. Економічна психологія, 1* (31), 93-104.
47. Кісь, О. (2003). Моделі конструювання гендерної ідентичності жінки в сучасній Україні. *Незалежний культурологічний часопис, 1* (27), 37- 58.
48. Кісь, О. (2020). *Українки в ГУЛАГу: вижити значить перемогти*. Коло.
49. Клименко, Н.Г. (2020). Комплекс методик для дослідження особистісно-професійних стилів поведінки як чинника ставлення жінок до грошей. *Організаційна психологія. Економічна психологія, 4* (21), 60-73.
50. Клименко, Н.Г. (2021). Сутність та види особистісно-професійних стилів поведінки жінок. *Організаційна психологія. Економічна психологія, 2-3* (23), 56-63.
51. Клименко, Н.Г. (2022). Тренінгова програма «Психологія ставлення жінок до грошей». *Організаційна психологія. Економічна психологія, 2* (26), 60-72.
52. Клименко, Н.Г. (2023а). Типи грошових переконань та поведінки жінок і їхній зв'язок з соціально-демографічними, соціально-економічними, організаційно професійними чинниками. *Організаційна психологія. Економічна психологія, 1* (28), 106-115.
53. Клименко, Н.Г. (2023b). Грошові установки жінок і їхній зв'язок з соціально-демографічними, соціально-економічними, організаційно професійними чинниками. *Організаційна психологія. Економічна психологія,*

2-3 (29), 39-51.

54. Клименко, Н.Г. (2023с). Особистісні стилі поведінки жінок та їх зв'язок з типами грошових переконань та поведінки, грошовими й соціально-психологічними установками. *Організаційна психологія. Економічна психологія*, 4 (30), 96-111.

55. Костіна, Т. О. (2011). Дослідження провідного драйверу особистості юнацького віку. *Актуальні проблеми психології: зб. наук. пр. Інституту психології імені Г. С. Костюка АПН України*, 1, 57, 92–100.

56. Костіна, Т.О. (2019). Гендерна складова життєвого сценарію особистості: жіночі сценарії. *Актуальні проблеми психології: зб. наук. пр. Інституту психології імені Г. С. Костюка АПН України*, 1, 53, 74-80.

57. Костіна, Т. О. (2013). *Особливості усвідомлення життєвого сценарію у юнацькому віці*. [Дис. канд. психол. наук, Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди].

58. Кокун, О.М. (2012). *Психологія професійного становлення сучасного фахівця: монографія*. ДП «Інформ.-аналіт. агенство».

59. Кононець, М. (2023). Психологічні особливості економічної поведінки громадян України під час війни: гендерний аспект. *Організаційна психологія. Економічна психологія*, 1 (28), 37-44.

60. Креденцер, О.В. (2019). *Психологія розвитку підприємницької активності персоналу освітніх організацій*. Логос.

61. Креденцер, О. (2023а). Емпіричне дослідження психологічних проблем українців, що перебувають в Німеччині у зв'язку з війною. *Організаційна психологія. Економічна психологія*, 1 (28), 45-55.

62. Креденцер, О. (2023b). Професійна самоефективність та її роль у забезпеченні психологічного здоров'я персоналу освітніх організацій в умовах війни та повоєнного відродження: теоретичний аналіз проблеми. *Організаційна психологія. Економічна психологія*, 2-3 (29), 52-64.

63. Максименко, С.Д. (1998). *Психологія в соціальній і педагогічній практиці (Методологія, методи, програми, процедури)*. Наук. думка.

64. Максименко, С.Д., Карамушка, Л.М., Креденцер, О.В., & Філь, О.А. (2005). Комплекс активних методів та форм психологічної підготовки підприємців до підвищення ефективності підприємницької діяльності. *Актуальні проблеми психології. Соціальна психологія. Організаційна психологія. 1*, 3-9.

65. Мельничук, Т. І. (2020). Соціально-психологічні чинники та рівні сформованості економічного самовизначення студентської молоді. *Психологічний часопис, 10*, 6, 48-57. Інститут психології імені Г.С. Костюка НАПН України.

66. Мельничук, Т. І. (2021). Соціально-психологічні особливості адаптації старшокласників до нових економічних умов. *Психологічні виміри особистісної взаємодії суб'єктів освітнього простору в контексті гуманістичної парадигми*, 228-236. Інститут психології імені Г.С. Костюка НАПН України.

67. Мельничук, Т.І. (2023). Соціально-психологічна компетентність як один із механізмів економічної соціалізації молоді. *Збірник наукових праць «Дистанційна освіта в Україні: інноваційні, нормативно-правові, педагогічні аспекти» НАУ* (с. 282-295). 1(2).

68. 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.

69. Моргун, Я. І. (2010). Гендерні стереотипи в структурі психологічного портрета лідера. *Збірник наукових праць. «Проблеми сучасної психології» К-ПНУ імені Івана Огієнка, Інститут психології ім. Г.С.Костюка АПН України* (с.710-718). 8.

70. Моргун, Я. І. (2013). *Гендерно-зумовлені психологічні особливості кар'єрного самовизначення особистості: [Дис. канд. психол. наук]*. Південноукраїнський національний педагогічний університет імені К.Д. Ушинського.

71. Нікітіна, О.П., Хомуленко, Т.Б., & Іванченко, А.Д. (2020). *Психологія монетарної спрямованості особистості*. ХНПУ імені Г.С. Сковороди.
72. Паршак, О.І. (2018). Методики для дослідження ставлення до грошей персоналу комерційних організацій. *Організаційна психологія. Економічна психологія*. 2 (13), 93–99.
73. Паршак, О. І. (2020а). Оцінка персоналом комерційних організацій ролі грошей у його життєдіяльності: зв'язок із психологічними та організаційно-функціональними характеристиками організацій. *Актуальні проблеми психології. Том I : Організаційна психологія. Економічна психологія. Соціальна психологія*, 57, 92-100.
74. Паршак, О.І. (2020в). Тренінгова програма «Психологія ставлення до грошей персоналу комерційних організацій» *Організаційна психологія. Економічна психологія*, 4 (21), 82–96.
75. Паршак, О. І. (2021). *Психологічні особливості ставлення до грошей персоналу комерційних організацій* [Дис. канд. психол. наук]. Інститут психології імені Г.С. Костюка НАПН України.
76. Пачковський, Ю. Ф., & Максименко, А. О. (2014). *Споживча поведінка українських домогосподарств*. ЛНУ імені Івана Франка.
77. Передало, Х. С., Огерчук, Ю. В., & Лібенко, Ю. С. (2019). Поведінкова економіка та можливості застосування технік її впливу в сучасних організаціях. *Ефективна економіка*, 12. <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=7520>.
78. Прошукайло, І. (2023). Тренінгова програма формування організаційної культури як інструменту забезпечення психологічного здоров'я працівників організацій у сфері послуг. *Організаційна психологія. Економічна психологія*. 4 (30), 148–155.
79. Плетка, О. (2021). *Соціально-психологічні особливості сприймання молоддю гендерних ролей*. [Дис. канд. психол. наук]. Інститут соціальної та соціально політичної психології.
80. Плетка, О. (2023). *Гендерна чутливість в освіті: управлінський аспект*. ІСПП НАПН України.

81. Резван, О (2011). Проблема рефлексивності у формуванні особистої життєвої позиції. *Педагогіка і психологія*, 40 (3), 30-36.

82. Савченко, О., & Хтей, С. (2020). Методика діагностики аспектів споживацької поведінки студентів. *Організаційна психологія. Економічна психологія*, 4 (21), 96-109.

83. Савченко, О.В., Лавриненко, Д.Г., & Кононенко, Т.О. (2022). Психологічна гнучкість як чинник психологічного благополуччя персоналу організації. *Організаційна психологія. Економічна психологія*, 3-4 (27), 118-129.

84. Савченко, О. & Михно, Т. (2023). Переживання соціальної напруженості в українському суспільстві: методики діагностики. *Організаційна психологія. Економічна психологія*, 2-3 (29), 86-94.

85. Савченко, О. В., Петренко, В. В., & Тімакова, А. В. (2023). «Методика довіри/недовіри особистості до світу, до інших людей, до себе (А. Купрейченко): україномовна адаптація, валідизація та стандартизація. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Психологія*, 5, 16-27.

86. Сімків, М. В. (2010а). Соціально-психологічні аспекти ставлення до грошей. *Соціогуманітарні проблеми людини*, 5, 209 – 217.

87. Сімків, М. В. (2010b). Тип ставлення до оточуючих як чинник монетарних установок. *Проблеми сучасної психології*: зб. наук. пр. К-ПНУ імені Івана Огієнка, Інституту психології ім. Г.С. Костюка НАПН України, 10, 720-731.

89. Сімків, М.В. (2011). Адаптація модифікованого україномовного варіанта методики Т. Танга «Шкала грошової етики» (ШГЕ). *Практична психологія та соціальна робота*, 2, 22-26.

90. Сімків, М.В. (2012а). Модифікований варіант методики А. Фернема «Шкала грошових уявлень та поведінки». *Освіта регіону*, 2, 295-301.

91. Сімків, М. В. (2012b). 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.

92. Сімків, М. В. (2014). Соціально-демографічні чинники монетарних настановлень молоді. *Актуальні проблеми психології*: зб. наук. пр. Інституту психології імені Г. С. Костюка АПН України, 10, 26, 666–678.

93. Сімків, М. В. (2015). Гроші як соціально-психологічний феномен. *Молодий вчений*, 10 (25), 191-194.

94. Тавровецька, Н. І. (2017). Життєва позиція особистості в трансактному аналізі. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. Серія Психологічні науки. 6, Т. 1, 111-117.

95. Талер, Р. (2021). *Поведінкова економіка. Чому люди діють ірраціонально і як отримати з цього вигоду*. «Наш формат».

96. Ткалич, М.Г. (2015). *Психологія гендерної взаємодії персоналу організацій*. ЗНУ.

97. Ткалич, М.Г. (2016). *Гендерна психологія*: Академвидав.

98. Ткалич, М.Г., Зінченко, Т.П., & Касьян, А.І. (2020). Гендерно-рольова диференціація та ідентичність особистості: зміст та структура. *Психологічний часопис*, 1, 6, 321-333. Інститут психології імені Г. С. Костюка НАПН України.

99. Ткалич, М.Г., & Закашанська, Н.Ю. (2020). Соціально-психологічний аналіз гендерних маркерів бренд-комунікації. *Проблеми сучасної психології*, 1 (17), 116-124. Видавничий дім «Гельветика».

100. Ткалич, М. Г., Тищенко, І. І., & Скрипченко, Т. О. (2022). Економічна поведінка українців під час війни: соціально-психологічний аналіз. *Журнал сучасної психології*, 3 (26), 144-152. Видавничий дім «Гельветика».

101. Фалько, Н.М. (2015). Гендерна ідентифікація як чинник гармонізації соціальних відносин та життєвого простору особистості. *Науковий часопис Національного педагогічного університету ім. М.П. Драгоманова*, Серія 12: Психологічні науки, 2(47), 49 – 55.

102. Хезер, Ф., & Шерлота, С., 2022. *Реляційний транзакційний аналіз: принципи в практиці*. ГО «Українська Спілка Реляційного Транзакційного Аналізу».

103. Хохліна, О. П. (2019). *Індивідуальний стиль активності та його становлення як умова успішного функціонування суб'єкта*. ТОВ «Альфа-ПК».

104. Чепелева, Н.В. (1999). Формування професійної компетентності в процесі вузівської підготовки психолога-практика. *Наукові записки Інституту психології ім. Г. С. Костюка АПН України*, 19, 224–229.

105. Організація Об'єднаних Націй (2015). *Перетворення нашого світу: Порядок денний у сфері сталого розвитку до 2030 року*. [www.undp.org/sites/g/files/zskgke326/files/migration/ua/Agenda2030\\_UA.pdf](http://www.undp.org/sites/g/files/zskgke326/files/migration/ua/Agenda2030_UA.pdf)

106. Чигир, О.М. (2010). Глибинні мотиви фінансової поведінки особистості: теоретичне вивчення феномена. *Проблеми сучасної психології: зб. наук. пр. К-ПНУ імені Івана Огієнка, Інституту психології ім. Г.С. Костюка НАПН України*, 10, 720-731.

107. Штифурак, В. Є. (2019). Субкультурне сприйняття студентською молоддю психологічного феномену «ставлення до грошей». *Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія «Педагогіка та психологія»*, 1 (9).

108. Штайнер, К. (2019). *Сценарії життя людей*. Ранок.

109. Ящук, Р. (2024). *Робочі матеріали: перший рік в ТА: посібник*. Діюніс плюс.

110. Allen, J., & Gervais, S. J. (2017). The femininity-money incongruity hypothesis: Money and femininity reminders undermine women's cognitive performance. *Psychology of Women Quarterly*, 41(4), 407-419.

111. Argyle, M., & Furnham, A. (2013). *The psychology of money*. Routledge.

112. Bailey, W., & Gustafson, W. (1991). An examination of the relationship between personality factors and attitudes to money. *Handbook of behavioral economics*, 271-285.

113. Bailey, W. C., & Lown, J. M. (1993). A cross-cultural examination of the aetiology of attitudes towards money. *Journal of Consumer Studies & Home Economics*, 17, 391-402.



114. Bandelj, N., Lanuza, Y. R., & Kim, J. S. (2021). Gendered relational work: How gender shapes money attitudes and expectations of young adults. *Journal of Cultural Economy*, 14(6), 765-784.
115. Berne, E. (1961). *Transactional analysis in psychotherapy: A systematic individual and social psychiatry*. Grove Press.
116. Berne, E. (1966). *The structure and dynamics of organizations and groups*. Grove Press.
117. Burgess, S. M. (2005). The importance and motivational content of money attitudes: South Africans with living standards similar to those in industrialised Western countries. *South African Journal of Psychology*, 35, 106.
118. Chen, Z., & Lemieux, C. M. (2016). Financial knowledge and behaviors of Chinese migrant workers: An international perspective on a financially vulnerable population. *Journal of Community Practice*, 24(4), 462-486.
119. Chestnut, B. (2013). *The Complete Enneagram: 27 Paths to Greater Self-Knowledge*. She Writes Press.
120. Christopher, A. N., Marek, P., & Carroll, S. M. (2004). Materialism and Attitudes Toward Money: An Exploratory Investigation. *Individual Differences Research*, 2(2), 109-117.
121. Clarkson, P. (1992). In Praise of Speed, Experimentation, Agreeableness, Endurance, and Excellence: Counterscript Drivers and Aspiration. *Transactional Analysis Journal*, 22(1) 16-20.
122. Cornell, W. F., Graaf de G., Newton, T., & Thunnissen, M. (2016). *INTO TA*. Karnac Books Ltd.
123. Constantinople, A. (1973). Masculinity-femininity: An exception to a famous dictum. *Psychological Bulletin*, 80, 389-407.
124. Drego, P. (1983). The Cultural Parent. *Transactional Analysis Journal*, 13(4), 224-227.
125. Dusay, J. M. (1977). *Egograms: How I see you and you see me*. Harper & Row Publisher.
126. Ernst, F. (1971). The OK Corral: The grid for get-on-with. *Transactional Analysis Journal*, 1(4), 33-42.

127. Erskine, R., Moursund, J., & Trautmann, R. (1999). *Beyond Empathy A Therapy of Contact-in Relationships*. Routledge.
128. Erskine, R., & Moursund, J. (2011). *Integrative psychotherapy in action*. Karnac.
129. English, F. (1969). Episcrypt and the “hot potato” game. *Transactional Analysis Journal Bulletin*, 8(32), 77-82.
130. Falahati, L., & Paim, L. H. J. (2012). Experiencing financial problems among university students: An empirical study on the moderating effect of gender. *Gender in Management*, 27(5), 315-330.
131. Feldman, F. L. (1957). A new look at the family and its money. *Journal of Home Economics*, 49, 757-772.
132. Fenton-O'Creevy, M., & Furnham, A. (2020). Money attitudes, personality and chronic impulse buying. *Applied Psychology*, 69(4), 1557-1572.
133. Fenton-O'Creevy, M., & Furnham, A. (2021). Financial distress and money attitudes. *Journal of Neuroscience, Psychology, and Economics*, 14(3), 138-148.
134. Fielding, E. B. (1984). Cultural Scripting and Aging. *Transactional Analysis Journal*, 14(1), 12-17.
135. Fornaro, A. (2019). In Search of Transgenerational Footprints: The Transgenerational Script Questionnaire. *Transactional Analysis Journal*, 49(4), 308-323.
136. Friedman, M. & Shmukler, D. (1992). The Organizing Matrix in the Evolution of Script. *Transactional Analysis Journal*, 22(2), 82-88
137. Furtner, R., Motro-Iljazi, E., & Jančíková, E. (2021). Money attitudes comparison between Austrian and Albanian students. *Economic Research Guardian*, 11(1), 14-26.
138. Furnham, A. (1984). Many sides to the coin: the psychology of money usage. *Personality and Individual Differences*, 5(5), 501-509.
139. Furnham, A. (2014). *The new psychology of money*. Routledge.

140. Furnham, A., & Murphy, T. (2019) Money types, money beliefs, and financial worries: An Australian study. *Australian Journal of Psychology*, 71(2), 193-199.
141. Furnham, A., & Grover, S. (2020). A new money behavior quiz. *Journal of Individual Differences*, 41(1), 17-29.
142. Furnham, A., & Horne, G. (2021). A facet measure of money madness: A preliminary analyses of a new questionnaire. *Financial Planning Review*, 4(3), 1-17.
143. Gresham, A.B., & Fontenot, G.F. (1989). The differing attitudes of the sexes toward money: an application of the money attitude scale. *Advances in marketing* (pp.380-384). South-Western.
144. Hallowell, E., & Grace, W. (1988). *What Are You Worth?* Weidenfeld & Nicolson.
145. Hanley, A., & Wilhelm, M. S. (1992). Compulsive buying: An exploration into self-esteem and money attitudes. *Journal of Economic Psychology*, 13(1), 5-18.
146. Harris, T. (2011). *I'm OK--You're OK*. HarperCollins Publishers.
147. Herman, J. L. (1992). *Trauma and recovery: the aftermath of violence - from domestic abuse to political terror*. Basic Book.
148. Housel, M. (2020). *The Psychology of Money: Timeless lessons on wealth, greed, and happiness*. Harriman House.
149. Hay, J. (1992). *Transactional analysis for trainers*. McGraw-Hill Co Ltd.
150. Hayhoe, C. R., Cho, S. H., DeVaney, S. A., Worthy, S. L., Kim, J., & Gorham, E. (2012). How Do distrust and anxiety affect saving behavior? *Family and Consumer Sciences Research Journal*, 41(1), 69- 85.
151. Hillman, J. (1989). *A Blue Fire*. Harper & Row.
152. Hitchcock, J. L., Munroe, R. L., & Munroe R. H. (1976). Coins and Countries. The Value-Size Hypothesis. *The Journal of Social Psychology*, 307-308.
153. Hoffman, C., & Hurst, N. (1990). Gender stereotypes: Perception or rationalization? *Journal of Personality and Social Psychology*. 58(2), 197-208

154. House, M. (2020). *The Psychology of Money. Timeless lessons on wealth, greed, and happiness*. Harriman House Publishing.
155. James, M., & Jongewerd, D. (1978). *Born to Win. Transactional Analysis with Gestalt Experiments*. New American Library.
156. James, J. (1984) Grandparents and the Family Script Parade, *Transactional Analysis Journal*, 14(1), 18-28.
157. James, N. L. (1994). Cultural Frame of Reference and Intergroup Encounters: A TA Approach, *Transactional Analysis Journal*, 24(3), 206-210.
158. Johnson, D. (1997). Working Styles: The Application of the Concept of Drivers to Owner-Managers of Small Businesses. *Transactional Analysis Journal*, 27(1), 65-75.
159. Kahler, T., & Capers, H. (1974). The Miniscript. *Transactional Analysis Journal*, 4(1), 26-42.
160. Kahler, T. (1975). Drivers: The key to the Process of Scripts. *Transactional Analysis Journal*, 5(3), 280-284.
161. Kahler, T. (2008). *The Process Therapy Model: The Six Personality Types with Adaptations*. Taibi Kahler Associates, Inc.
162. Kristiansen, K., & Bylund, P. (2005). *Interacting: TA in Business*. Samspel.
163. Koenig, A. M. (2018). Comparing Prescriptive and Descriptive Gender Stereotypes About Children, Adults, and the Elderly. *Frontiers in Psychology*, 9, 1086.
164. Krausz, R. R. (1993). Organizational Scripts. *Transactional Analysis Journal*, 23(2), 76-86.
165. Lee, E., & Hanna, S. (2014). Gender differences of Asian college students' financial knowledge pathways. *Asian Women*, 30(2).
166. Lemrová, S., Reiterová, E., Fatěnová, R., Lemr, K., & Tang, T. L.-P. (2014). Money is power: Monetary intelligence—Love of money and temptation of materialism among Czech university students. *Journal of Business Ethics*, 125 (2), 329-348.

167. 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.
168. Lindquist, R. (1977). Scripts People Give Working Women. *Transactional Analysis Journal*, 7(2), 139-140.
169. Lind, T., Ahmed, A., Skagerlund, K., Strömbäck, C., Västfjäll, D., & Tinghög, G. (2020). Competence, confidence, and gender: The role of objective and subjective financial knowledge in household finance. *Journal of Family and Economic Issues*, 41(4), 626-638.
170. Murdock, M. (2013). *The Heroine's Journey: Woman's Quest for Wholeness*. Shambhala Publications.
171. Möller, H. (2012). Sie kamen, sahen und siegten - der lange Marsch der Frauen in Organisationen. In T. Giernalczyk & M. Lohmer (Hrsg.), *Das Unbewusste im Unternehmen* (pp. 91-110). Schäffer-Poeschel.
172. Newcomb, M. D., & Rabow, J. (1999). Gender, socialization, and money. *Journal of Applied Social Psychology*, 29(4), 852-869.
173. Noriega, G. (2010). The Transgenerational Script of Transactional Analysis. *Transactional Analysis Journal*, 40(3-4), 196-204
174. Noriega, G. (2019a). Codependence: A Transgenerational Script. *Transactional Analysis Journal*, 34(4), 312-322.
175. Noriega, G. (2019b). Untangling the Family Tree: Using the Transgenerational Script Questionnaire in the Psychotherapy of Transgenerational Trauma. *Transactional Analysis Journal*, 49(4), 279-291.
176. Naranjo, C. (1997). *Transformation Through Insight: Enneatypes in Life, Literature, and Clinical Practice*. Hohm Press.
177. Oleson, M. (2004). Exploring the relationship between money attitudes and Maslow's hierarchy of needs. *International Journal of Consumer Studies*, 28(1), 83-92.
178. Pahlevan Sharif, S., Ahadzadeh, A. S., & Turner, J. J. (2020). Gender differences in financial literacy and financial behaviour among young adults: The

- role of parents and information seeking. *Journal of Family and Economic Issues*, 41(4), 672-690.
179. Pereira, M. C., & Coelho, F. (2019). Mindfulness, money attitudes, and credit. *Journal of Consumer Affairs*, 53(2), 424-454.
180. Prince, M. (1993). Women, men and money styles. *Journal of Economic Psychology*, 14(1), 175-182.
181. Prince, M. (1995). Gender and money attitude of young adults. *Proceedings of the Conference on Gender and Consumer Behavior*, 284-291.
182. Price, D. (2003). *Money Magic: Unleashing Your True Potential for Prosperity and Fulfillment*. New World Library.
183. Price, D. (2012). *The Heart of Money: A Couple's Guide to Creating True Financial Intimacy*. New World Library.
184. Poelje, S., & Graaf, A. (2021). *New Theory and Practice of Transactional Analysis in Organizations: On the Edge*. Taylor& Francis.
185. Radeke, M. K., & Stahelski, A. J. (2020). Altering age and gender stereotypes by creating the Halo and Horns Effects with facial expressions. *Humanities and Social Sciences Communications*, 7, 14.
186. Rinaldi, E., & Giromini, E. (2002). The importance of money to Italian children. *Young Consumers*, 3(4), 53-59.
187. Richins, M., & Rudmin, F. (1994). Materialism and economic psychology. *Journal of Economic Psychology*, 15, 217-231.
188. Rimple, M. (2020). A gendered study of attitude towards money in Delhi NCR. *Studies in Business and Economics*, 15(1), 115-126.
189. Rubinstein, C. (1981). Survey report on money. *Psychology Today*, 5, 24-44.
190. Roberts, D. R. (1975). Treatment of Cultural Scripts. *Transactional Analysis Journal*, 5(1,) 29-35
191. Roberts, D. R. (1983). Cultural Scripts: The Problem of Supremacy. *Transactional Analysis Journal*, 13(4), 252-254.
192. Rodarte, M. (2004). Poverty in Mexico as a Cultural Script, *Transactional Analysis Journal*, 34(4), 307-311.

193. Roberts, J. A., & Sepulveda, C. M. (1999a). Demographics and Money Attitudes: A Test of Yaniauchi and Templer's (1982) Money Attitude Scale in Mexico. *Personality Journal*, 27, 19-35.
194. Roberts, J. A., Sepulveda, C. M. (1999b). Money Attitudes and Compulsive Buying. *Journal of International Consumer Marketing*, 11, 3-74.
195. Sesini, G., Manzi, C., & Lozza, E. (2023). Is psychology of money a gendered affair? A scoping review and research agenda. *International Journal of Consumer Studies*, 47, 2701-2723.
196. Shih, T.-Y., & Ke, S.-C. (2014). Determinates of financial behavior: Insights into consumer money attitudes and financial literacy. *Service Business*, 8(2), 217-238.
197. Schutzenberger, A. (1998). *The ancestor syndrome: Transgenerational psychotherapy and hidden links in the family tree*. Routledge.
198. Simanjuntak, M. (2016). Self-esteem, money attitude, credit card usage, and compulsive buying behaviour. *Economic Journal of Emerging Markets*, 8(2), 128-135.
199. Simon, H. (1955). Behavioral Model of Rational Choice. *Quarterly Journal of Economics*, 69, 99-118.
200. Simkiv, M. (2013). Money attitude of Ukrainian young people: sociodemographic aspect. *The Journal of Education, Culture, and Society*, 2, 36.
201. Smith, M. (2011). *Money: from Fear to Love. Using the Enneagram to Create Wealth, Prosperity, and Love*. EnneaCoaching.
202. Stewart, I., & Joines, V. (1987). *TA Today: A New Introduction to Transactional Analysis*. Lifespace Publishing.
203. Stuntz, E. C. (1973). *Transactional Analysis Journal*, 3(2), 29-32.
204. Tang, T. L.-P. (1993). The meaning of money: extension and exploration of the money ethic scale. *Journal of Organizational Behavior*, 14, 93-109.
205. Tang, T. L.-P., Tang, L., & Homaifar, B. Y. (2006). Income, the love of money, pay comparison, and pay satisfaction: Race and gender as moderators. *Journal of Managerial Psychology*, 21(5), 476-491.

206. Tang, T. L.-P. (1992). The meaning of money revisited. *Journal of Organizational Behavior*, 13 (2), 197-202.
207. Tang, T. L.-P., & Gilbert, P. R. (1995). Attitudes toward money as related to intrinsic and extrinsic job satisfaction, stress and work-related attitudes. *Personality and Individual Differences*, 19(3), 327-332.
208. Tang, T. L.-P., Furnham, A., & Davis, G. M.-T. W. (2002). The meaning of money: The money ethic endorsement and work-related attitudes in Taiwan, the USA and the UK. *Journal of Managerial Psychology*, 17(7), 542-563.
209. Tang, T. L.-P., & Sutarso, T. (2013). Falling or not falling into temptation? Multiple faces of temptation, monetary intelligence, and unethical intentions across gender. *Journal of Business Ethics*, 116(3), 529-552.
210. Temple, C. (2015). Celebrating Functional Fluency and Its Contribution to Transactional Analysis Theory. *Transactional Analysis Journal*, 45(1), 10-22.
211. Trimble, E. (1977). Script Profiles: Three Ways to OK-Ness, *Transactional Analysis Journal*, 7(4), 300-302.
212. Tomek, I., Štř. teský, V., & Tahal, R. (2013). Segmentation of Czech consumers based on their attitudes towards money. *Central European Business Review*, 2(2), 19-24.
213. Vago, M. (1977) Women as Professionals. *Transactional Analysis Journal*, 7(1), 27-30.
214. Valence, G., d'Astous, A., & Fortier, L. (1988). Compulsive buying: Concept and measurement. *Journal Consumer Policy*, 11, 419-433.
215. Vandenbosch, L., & Eggermont, S. (2012). Understanding sexual objectification: A comprehensive approach toward media exposure and girls' internalization of beauty ideals, self-objectification, and body surveillance. *Journal of Communication*, 62(5), 869-887.
216. Vinnicombe, S. (2002). Sex role stereotyping and requisites of successful top managers. *Women in Management Review*, 17(3-4), 20-130.
217. Wagner, A. (1994). Blue Ego States for Effective Communication. *Transactional Analysis Journal*, 24(4), 281-284.



218. Ward, L. M., & Aubrey, J. S. (2017). *Watching gender: How stereotypes in movies and on TV impact kids' development*. Common Sense.
219. White, T. (2004). Life Positions. *Transactional Analysis Journal*, 24(4), 269-276.
220. Wernimont, P. F. & Fitzpatrick, S. (1972). The meaning of money. *Journal of Applied Psychology*, 56, 218-226.
221. Wilhelm, M. S., Varcoe, K. P., & Fridrich, A. H. (1993). Financial satisfaction and assessment of financial progress: Importance of money attitudes. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 4, 181-199.
222. Yamauchi, K. T., & Templer, D. I. (1982). The Development of a Money Attitude Scale. *Journal of Personality Assessment*, 46(5), 522-528.

## ДОДАТКИ

## Додаток А

## Додаток А.1

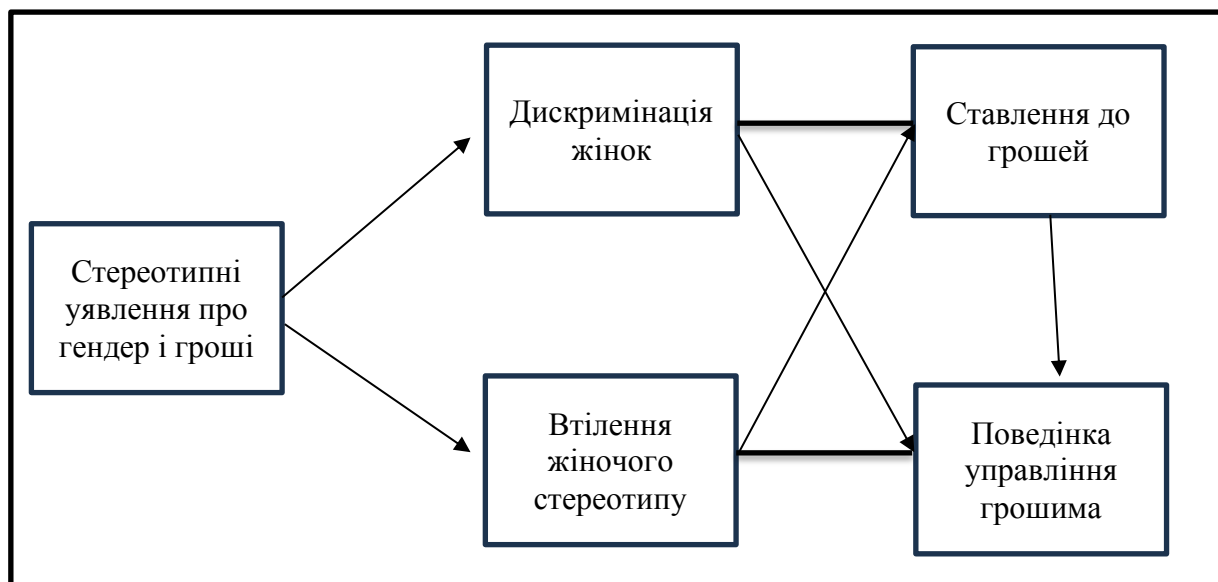
**Чинники, що впливають на ставлення до грошей (Паршак, 2021),  
(модифікація Н. Клименко, 2024)**

<b>Рівень</b>	<b>Чинник</b>	<b>Автори</b>
<b>Макрорівень</b> (чинники ставлення до грошей на рівні держави, нації, тобто мають відношення до суспільства в цілому)	Етнічні особливості	A. Medina (за M. Argyle A. & Furnham, 2013)
	Національні особливості	W. Bailey & J. Lown (1993)
	Рівень економічного розвитку країни	J. Hitchcock, R. Munroe & R. Munroe (1976); S. Burgess (2005)
	Розмір та вигляд грошових знаків	J. Hitchcock, R. Munroe & R. Munroe (1976)
	Культуральний сценарій	E. Bern (1966); P. Drego (1983); D. Roberts (1983); E. Fielding (1984); N. James (1994); D. Roberts (1975; 1983); M. Rodarte (2004)
	Трансгенераційний сценарій	A. Schutzenberger (1998); G. Noriega (2010; 2019 a;b), J. James (1984)
<b>Мезорівень</b> (чинники ставлення до грошей у різних соціально-економічних групах, організаціях)	Підприємницька діяльність	О. Креденцер (2019)
	Тип організації (комерційна, державна)	М. Сімків (2013); О. Паршак (2021); Л. Карамушка & Я. Гончаренко (2021)
	Навчання у вищому навчальному закладі	Л. Карамушка & О. Ходакевич (2017); І. Зубіашвілі & Т. Мельничук (2023); Т. Мельничук (2020; 2021); Н. Дембицька (2021)
	Навчання у школі	І. Зубіашвілі (2021); Т. Мельничук (2021; 2022); Н. Дембицька (2021)
	Організаційна культура	Л. Карамушка & І. Сняданко (2010); О. Креденцер (2019); І. Прошукайло (2023)
	Організаційний сценарій	E. Berne (1966); R. Krausz (1993); M. Friedman & D. Shmukler (1992)

*Продовження додатку А.1*

<b>Мікрорівень</b> (чинники ставлення до грошей на рівні особистості)	Мотиваційно-вольові характеристики	S. Burgess (2005); Л. Карамушка & О. Ходакевич (2017)
	Локус-контролю	Л. Карамушка & О. Ходакевич (2017)
	Темперамент, емоційна стабільність	W. Bailey & W. Gustafson (1991)
	Впевненість в собі, компульсивна поведінка	A. Hanley & M. Wilhelm (1992); J. Roberts & E. Jones (1999); J. Roberts & C. Sepulveda (1999); G. Valence, A. d'Astous & L. Fortier (1988)
	Матеріалізм	A. Christopher, P. Marek & S. Carroll (2004); M. Richins & F. Rudmin (1994)
	Вік	C. Rubinstein (1981); I. Зубіашвілі (2009); М. Сімків (2013); J. Roberts & C. Sepulveda (1982)
	Стать	A. Gresham & G. Fontenot (1989); W. Bailey & W. Gustafson (1991); I. Зубіашвілі (2009); М. Сімків (2013); G. Sesini, C. Manzi & Lozza E. (2023).
	Місце народження	Н. Клименко (2023a; 2023b) М. Сімків (2014)
Особистісно-професійні стилі поведінки	Е. Берн (2020); Л. Карамушка & Н. Клименко (2024); Н. Клименко (2021; 2023); Р. Ящук (2024); J. Най (1992)	

**Модель впливу стереотипних уявлень на ставлення до грошей та поведінку (Sesini, Manzi & Lozza, 2023)**



**Драйвери**

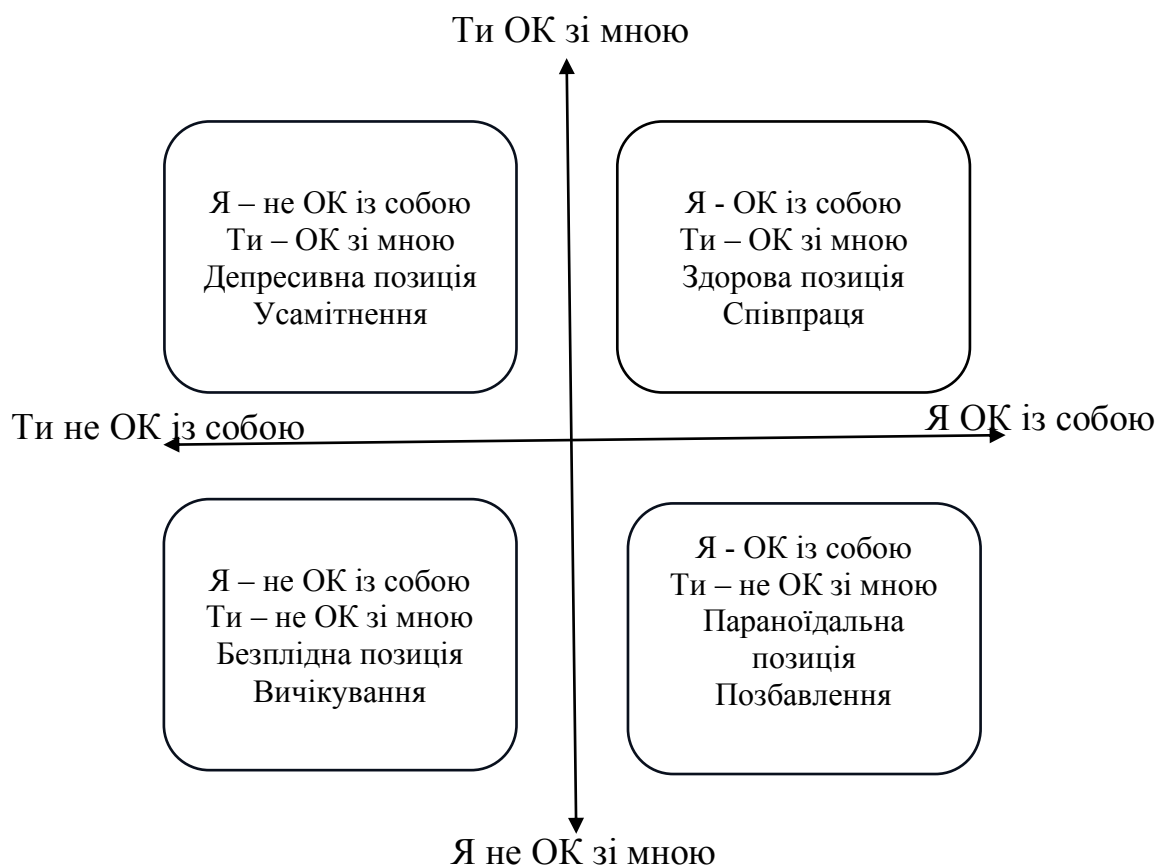
(Cornell, Graaf, Newton & Thunnissen, 2016)

	<b>Старайся</b>	<b>Поспішай</b>	<b>Радуй</b>	<b>Будь сильним</b>	<b>Будь досконалим</b>
<b>Слова</b>	Часто «старатися», «складно», «ніяково»	Часто «швидше», «коротше», «нам час»	Часто «так, але», та «давайте домовимся»	Відчужені та узагальнені	Складні речення та нюанси
<b>Інтонації</b>	Здавлений голос	Швидкі	Високий голос, запитальні речення	Пласкі, монотонні	Звучать по-дорослому
<b>Жести</b>	Рука біля ока, вуха, стиснені кулаки	Стукає, або хитає ногою, дивиться на годинник	Протягнута рука, багато кивання	Мало жестів	Перерахування по-перше, по-друге тощо
<b>Поза</b>	Нахил вперед до співрозмовника	Ажитація	Плечі підняті, нахил у бік співрозмовника	Закрита, нерухома	Пряма, збалансована, доросла
<b>Вираз обличчя</b>	Брови насуплені	Швидкі рухи очима	Погляд на іншого, горизонтальні зморшки на лобі, напружена посмішка	Вираз відсутній, нерухомість	Очі спрямовані вгору, ніби вірна відповідь знаходиться на стелі

**Співвідношення драйверів і сценарних патернів**  
(Kahler, 1975, 2008)

<b>Головний драйвер</b>	<b>Сценарний патерн</b>	<b>Сценарне переконання</b>
«Будь досконалим (кращим)»	Поки не (міф про Геракла)	Я не можу мати те, що хочу, поки не заплачу за це дуже високу ціну
«Радуй інших»	Після (міф про Дамокла)	Я можу радіти сьогодні, але завтра я повинен буду заплатити за це
«Будь сильним»	Ніколи (міф про Тантала)	Я ніколи не отримую того, чого більш за все прагну
«Намагайся»	Завжди (міф про Арахну)	Я повинен завжди залишатися у цій ситуації
«Радуй інших + Намагайся»	Майже 1 (міф про Сізіфа)	Я мало не досягнув успіху
«Радуй інших + Будь досконалим»	Майже 2 (міф про Сізіфа)	Я все ще не досягнув успіху
«Радуй інших + Будь досконалим + Поспішай»	Відкритий кінець (міф про Філемона і Бавкіду)	Моя роль закінчена, і я не знаю, що тепер робити

## Модель «ОК-Corral» (Ernst, 1971)



**ВИБІРКА ДОСЛІДЖУВАНИХ***Соціально-демографічні характеристики жінок***Вік**

		Частота	Відсотки	Відсоток допустимих	Накопичений відсоток
Допустимо	до 30 років	30	13,6	13,6	13,6
	31-40 років	70	31,7	31,7	45,2
	41-50 років	81	36,7	36,7	81,9
	понад 50 років	40	18,1	18,1	100,0
	Всього	221	100,0	100,0	

**Сімейний стан**

		Частота	Відсотки	Відсоток допустимих	Накопичений відсоток
Допустимо	неодружений	54	24,4	24,4	24,4
	розлучений	47	21,3	21,3	45,7
	одружений	120	54,3	54,3	100,0
	Всього	221	100,0	100,0	

**Наявність дітей**

		Частота	Відсотки	Відсоток допустимих	Накопичений відсоток
Допустимо	ні, немає	72	32,6	32,6	32,6
	так, є	149	67,4	67,4	100,0
	Всього	221	100,0	100,0	

**Місце народження**

		Частота	Відсотки	Відсоток допустимих	Накопичений відсоток
Допустимо	велике місто (мільйонник)	93	42,1	42,1	42,1
	місто	96	43,4	43,4	85,5
	село або селище міського типу	32	14,5	14,5	100,0
	Всього	221	100,0	100,0	

**Місце проживання**

		Частота	Відсотки	Відсоток допустимих	Накопичений відсоток
Допустимо	велике місто (мільйонник)	177	80,1	80,1	80,1
	місто	30	13,6	13,6	93,7
	село або селище міського типу	14	6,3	6,3	100,0
	Всього	221	100,0	100,0	

## Соціальне походження

		Частота	Відсотки	Відсоток допустимих	Накопичений відсоток
Допустимо	із селян	10	4,5	4,5	4,5
	із робітників	82	37,1	37,1	41,6
	із службовців	111	50,2	50,2	91,9
	з підприємців	18	8,1	8,1	100,0
	Всього	221	100,0	100,0	

## Соціально-економічні характеристики жінок

## Житлові умови

		Частота	Відсотки	Відсоток допустимих	Накопичений відсоток
Допустимо	живу (сам/а або зі своєю сім'єю) у власній квартирі/домі	120	54,3	54,3	54,3
	проживаю (сам/а або зі своєю сім'єю) з батьками у батьківській квартирі/домі або з іншими родичами	45	20,4	20,4	74,7
	винаймаємо житло	56	25,3	25,3	100,0
	Всього	221	100,0	100,0	

## Економічний статус сім'ї

		Частота	Відсотки	Відсоток допустимих	Накопичений відсоток
Допустимо	низький	10	4,5	4,5	4,5
	середній	205	92,8	92,8	97,3
	високий	6	2,7	2,7	100,0
	Всього	221	100,0	100,0	

## Рівень доходу

		Частота	Відсотки	Відсоток допустимих	Накопичений відсоток
Допустимо	низький	26	11,8	11,8	11,8
	середній	187	84,6	84,6	96,4
	високий	8	3,6	3,6	100,0
	Всього	221	100,0	100,0	

## Організаційно-професійні характеристики жінок

## Рівень освіти

		Частота	Відсотки	Відсоток допустимих	Накопичений відсоток
Допустимо	загальна середня та середня спеціальна	18	8,1	8,1	8,1
	незакінчена вища	16	7,2	7,2	15,4
	вища	187	84,6	84,6	100,0
	Всього	221	100,0	100,0	



## Тип організації, в якій працюєте

		Частота	Відсотки	Відсоток допустимих	Накопичений відсоток
Допустимо	державна	102	46,2	46,2	46,2
	комерційна	42	19,0	19,0	65,2
	громадська	7	3,2	3,2	68,3
	ФОП (Фізична Особа Підприємець) або працюю на себе (без юридичного оформлення)	56	25,3	25,3	93,7
	тимчасово не працюю або взагалі не працюю	14	6,3	6,3	100,0
	Всього	221	100,0	100,0	

## Посада в організації

		Частота	Відсотки	Відсоток допустимих	Накопичений відсоток
Допустимо	не працюю	8	3,6	3,6	3,6
	спеціаліст/працівник	121	54,8	54,8	58,4
	менеджер середньої ланки	28	12,7	12,7	71,0
	менеджер ТОП – рівня	28	12,7	12,7	83,7
	власник компанії	36	16,3	16,3	100,0
	Всього	221	100,0	100,0	

## Ваш загальний трудовий стаж

		Частота	Відсотки	Відсоток допустимих	Накопичений відсоток
Допустимо	ніколи не працював/ла	8	3,6	3,6	3,6
	до 5 років	12	5,4	5,4	9,0
	5 - 10 років	36	16,3	16,3	25,3
	понад 10 років	165	74,7	74,7	100,0
	Всього	221	100,0	100,0	

## Ваш стаж роботи в організації в якій зараз працюєте

		Частота	Відсотки	Відсоток допустимих	Накопичений відсоток
Допустимо	не працюю	16	7,2	7,2	7,2
	до 5 років	92	41,6	41,6	48,9
	5 - 10 років	51	23,1	23,1	71,9
	понад 10 років	62	28,1	28,1	100,0
	Всього	221	100,0	100,0	

## Сфера вашої професійної діяльності

		Частота	Відсотки	Відсоток допустимих	Накопичений відсоток
Допустимо	бізнес, економіка, торгівля	30	13,6	13,6	13,6
	державна служба	42	19,0	19,0	32,6
	ІТ	16	7,2	7,2	39,8
	медицина	30	13,6	13,6	53,4
	освіта	22	10,0	10,0	63,3
	психологія	47	21,3	21,3	84,6
	юриспруденція	10	4,5	4,5	89,1
	інше	24	10,9	10,9	100,0

## Аналіз типів грошових переконань та їх зв'язок з характеристиками жінок

### Додаток Б.1

### Рівень вираженості типів грошових переконань жінок

#### Грошова одержимість

		Частота	Відсотки	Відсоток допустимих	Накопичений відсоток
Допустимо	низький рівень	64	29,0	29,0	29,0
	середній рівень	115	52,0	52,0	81,0
	високий рівень	42	19,0	19,0	100,0
	Всього	221	100,0	100,0	

#### Влада

		Частота	Відсотки	Відсоток допустимих	Накопичений відсоток
Допустимо	низький рівень	60	27,1	27,1	27,1
	середній рівень	131	59,3	59,3	86,4
	високий рівень	30	13,6	13,6	100,0
	Всього	221	100,0	100,0	

#### Економність

		Частота	Відсотки	Відсоток допустимих	Накопичений відсоток
Допустимо	низький рівень	62	28,1	28,1	28,1
	середній рівень	121	54,8	54,8	82,8
	високий рівень	38	17,2	17,2	100,0
	Всього	221	100,0	100,0	

#### Неадекватна поведінка з грошима

		Частота	Відсотки	Відсоток допустимих	Накопичений відсоток
Допустимо	низький рівень	70	31,7	31,7	31,7
	середній рівень	119	53,8	53,8	85,5
	високий рівень	32	14,5	14,5	100,0
	Всього	221	100,0	100,0	

## Зв'язок типів грошових переконань з характеристиками жінок

### Додаток Б.2

### Зв'язок між типами грошових переконань та соціально-демографічними характеристиками жінок

		Кореляції				
		Вік	Грошова одержимість	Влада	Економність	Неадекватна поведінка з грошима
Вік	Кореляція Пірсона	1	-,098	-,049	-,136*	-,009
	Знач. (двостороння)		,147	,472	,043	,898
	N	221	221	221	221	221
Грошова одержимість	Кореляція Пірсона	-,098	1	,384**	,417**	,645**
	Знач. (двостороння)	,147		,000	,000	,000
	N	221	221	221	221	221
Влада	Кореляція Пірсона	-,049	,384**	1	,249**	,168*
	Знач. (двостороння)	,472	,000		,000	,012
	N	221	221	221	221	221
Економність	Кореляція Пірсона	-,136*	,417**	,249**	1	,261**
	Знач. (двостороння)	,043	,000	,000		,000
	N	221	221	221	221	221
Неадекватна поведінка з грошима	Кореляція Пірсона	-,009	,645**	,168*	,261**	1
	Знач. (двостороння)	,898	,000	,012	,000	
	N	221	221	221	221	221

\*. Кореляція значуща на рівні 0,05 (двостороння).

\*\* . Кореляція значуща на рівні 0,01 (двостороння).

		Кореляції				
		Сімейний стан	Грошова одержимість	Влада	Економність	Неадекватна поведінка з грошима
Сімейний стан	Кореляція Пірсона	1	,074	,104	-,135*	,054
	Знач. (двостороння)		,276	,123	,045	,428
	N	221	221	221	221	221
Грошова одержимість	Кореляція Пірсона	,074	1	,384**	,417**	,645**
	Знач. (двостороння)	,276		,000	,000	,000
	N	221	221	221	221	221
Влада	Кореляція Пірсона	,104	,384**	1	,249**	,168*
	Знач. (двостороння)	,123	,000		,000	,012
	N	221	221	221	221	221
Економність	Кореляція Пірсона	-,135*	,417**	,249**	1	,261**
	Знач. (двостороння)	,045	,000	,000		,000
	N	221	221	221	221	221
Неадекватна поведінка з грошима	Кореляція Пірсона	,054	,645**	,168*	,261**	1
	Знач. (двостороння)	,428	,000	,012	,000	
	N	221	221	221	221	221

\*. Кореляція значуща на рівні 0,05 (двостороння).

\*\* . Кореляція значуща на рівні 0,01 (двостороння).

## Кореляції

		Наявність дітей	Грошова одержимість	Влада	Економність	Неадекватна поведінка з грошима
Наявність дітей	Кореляція Пірсона	1	-,089	,106	-,184**	-,051
	Знач. (двостороння)		,186	,115	,006	,451
	N	221	221	221	221	221
Грошова одержимість	Кореляція Пірсона	-,089	1	,384**	,417**	,645**
	Знач. (двостороння)		,186	,000	,000	,000
	N	221	221	221	221	221
Влада	Кореляція Пірсона	,106	,384**	1	,249**	,168*
	Знач. (двостороння)		,115	,000	,000	,012
	N	221	221	221	221	221
Економність	Кореляція Пірсона	-,184**	,417**	,249**	1	,261**
	Знач. (двостороння)		,006	,000	,000	,000
	N	221	221	221	221	221
Неадекватна поведінка з грошима	Кореляція Пірсона	-,051	,645**	,168*	,261**	1
	Знач. (двостороння)		,451	,012	,000	
	N	221	221	221	221	221

\*\* . Кореляція значуща на рівні 0,01 (двостороння).

\* . Кореляція значуща на рівні 0,05 (двостороння).

## Кореляції

		Місце народження	Грошова одержимість	Влада	Економність	Неадекватна поведінка з грошима
Місце народження	Кореляція Пірсона	1	,089	,155*	,075	,067
	Знач. (двостороння)		,185	,021	,264	,322
	N	221	221	221	221	221
Грошова одержимість	Кореляція Пірсона	,089	1	,384**	,417**	,645**
	Знач. (двостороння)		,185	,000	,000	,000
	N	221	221	221	221	221
Влада	Кореляція Пірсона	,155*	,384**	1	,249**	,168*
	Знач. (двостороння)		,021	,000	,000	,012
	N	221	221	221	221	221
Економність	Кореляція Пірсона	,075	,417**	,249**	1	,261**
	Знач. (двостороння)		,264	,000	,000	,000
	N	221	221	221	221	221
Неадекватна поведінка з грошима	Кореляція Пірсона	,067	,645**	,168*	,261**	1
	Знач. (двостороння)		,322	,012	,000	
	N	221	221	221	221	221

\* . Кореляція значуща на рівні 0,05 (двостороння).

\*\* . Кореляція значуща на рівні 0,01 (двостороння).

## Кореляції

		Місце проживання	Грошова одержимість	Влада	Економність	Неадекватна поведінка з грошима
Місце проживання	Кореляція Пірсона	1	-,019	-,055	-,052	,132
	Знач. (двостороння)		,782	,412	,439	,050
	N	221	221	221	221	221
Грошова одержимість	Кореляція Пірсона	-,019	1	,384**	,417**	,645**
	Знач. (двостороння)		,782	,000	,000	,000
	N	221	221	221	221	221
Влада	Кореляція Пірсона	-,055	,384**	1	,249**	,168*
	Знач. (двостороння)		,412	,000	,000	,012
	N	221	221	221	221	221
Економність	Кореляція Пірсона	-,052	,417**	,249**	1	,261**
	Знач. (двостороння)		,439	,000	,000	,000
	N	221	221	221	221	221
Неадекватна поведінка з грошима	Кореляція Пірсона	,132	,645**	,168*	,261**	1
	Знач. (двостороння)		,050	,012	,000	
	N	221	221	221	221	221

\*\* . Кореляція значуща на рівні 0,01 (двостороння).і

\*. Кореляція значуща на рівні 0,05 (двостороння).

## Кореляції

		Соціальне походження	Грошова одержимість	Влада	Економність	Неадекватна поведінка з грошима
Соціальне походження	Кореляція Пірсона	1	,074	,093	-,057	,112
	Знач. (двостороння)		,274	,170	,401	,097
	N	221	221	221	221	221
Грошова одержимість	Кореляція Пірсона	,074	1	,384**	,417**	,645**
	Знач. (двостороння)		,274	,000	,000	,000
	N	221	221	221	221	221
Влада	Кореляція Пірсона	,093	,384**	1	,249**	,168*
	Знач. (двостороння)		,170	,000	,000	,012
	N	221	221	221	221	221
Економність	Кореляція Пірсона	-,057	,417**	,249**	1	,261**
	Знач. (двостороння)		,401	,000	,000	,000
	N	221	221	221	221	221
Неадекватна поведінка з грошима	Кореляція Пірсона	,112	,645**	,168*	,261**	1
	Знач. (двостороння)		,097	,012	,000	
	N	221	221	221	221	221

\*\* . Кореляція значуща на рівні 0,01 (двостороння).

\*. Кореляція значуща на рівні 0,05 (двостороння).

### Зв'язок між типами грошових переконань та організаційно-професійними характеристиками жінок

#### Кореляції

		Рівень освіти	Грошова одержимість	Влада	Економність	Неадекватна поведінка з грошима
Рівень освіти	Кореляція Пірсона	1	-,085	,139*	-,218**	-,213**
	Знач. (двостороння)		,211	,039	,001	,001
	N	221	221	221	221	221
Грошова одержимість	Кореляція Пірсона	-,085	1	,384**	,417**	,645**
	Знач. (двостороння)	,211		,000	,000	,000
	N	221	221	221	221	221
Влада	Кореляція Пірсона	,139*	,384**	1	,249**	,168*
	Знач. (двостороння)	,039	,000		,000	,012
	N	221	221	221	221	221
Економність	Кореляція Пірсона	-,218**	,417**	,249**	1	,261**
	Знач. (двостороння)	,001	,000	,000		,000
	N	221	221	221	221	221
Неадекватна поведінка з грошима	Кореляція Пірсона	-,213**	,645**	,168*	,261**	1
	Знач. (двостороння)	,001	,000	,012	,000	
	N	221	221	221	221	221

\*. Кореляція значуща на рівні 0,05 (двостороння).

\*\* . Кореляція значуща на рівні 0,01 (двостороння).

#### Кореляції

		посада в організації	Грошова одержимість	Влада	Економність	Неадекватна поведінка з грошима
посада в організації	Кореляція Пірсона	1	,002	,096	-,118	-,102
	Знач. (двостороння)		,975	,153	,079	,132
	N	221	221	221	221	221
Грошова одержимість	Кореляція Пірсона	,002	1	,384**	,417**	,645**
	Знач. (двостороння)	,975		,000	,000	,000
	N	221	221	221	221	221
Влада	Кореляція Пірсона	,096	,384**	1	,249**	,168*
	Знач. (двостороння)	,153	,000		,000	,012
	N	221	221	221	221	221
Економність	Кореляція Пірсона	-,118	,417**	,249**	1	,261**
	Знач. (двостороння)	,079	,000	,000		,000
	N	221	221	221	221	221
Неадекватна поведінка з грошима	Кореляція Пірсона	-,102	,645**	,168*	,261**	1
	Знач. (двостороння)	,132	,000	,012	,000	
	N	221	221	221	221	221

\*\* . Кореляція значуща на рівні 0,01 (двостороння).

\*. Кореляція значуща на рівні 0,05 (двостороння).

## Кореляції

		Ваш загальний трудовий стаж	Грошова одержимість	Влада	Економність	Неадекватна поведінка з грошима
Ваш загальний трудовий стаж	Кореляція Пірсона	1	-,116	,033	-,181**	-,158*
	Знач. (двостороння)		,085	,628	,007	,018
	N	221	221	221	221	221
Грошова одержимість	Кореляція Пірсона	-,116	1	,384**	,417**	,645**
	Знач. (двостороння)	,085		,000	,000	,000
	N	221	221	221	221	221
Влада	Кореляція Пірсона	,033	,384**	1	,249**	,168*
	Знач. (двостороння)	,628	,000		,000	,012
	N	221	221	221	221	221
Економність	Кореляція Пірсона	-,181**	,417**	,249**	1	,261**
	Знач. (двостороння)	,007	,000	,000		,000
	N	221	221	221	221	221
Неадекватна поведінка з грошима	Кореляція Пірсона	-,158*	,645**	,168*	,261**	1
	Знач. (двостороння)	,018	,000	,012	,000	
	N	221	221	221	221	221

\*\* . Кореляція значуща на рівні 0,01 (двостороння).

\* . Кореляція значуща на рівні 0,05 (двостороння).

## Кореляції

		Ваш стаж роботи в організації в якій зараз працюєте	Грошова одержимість	Влада	Економність	Неадекватна поведінка з грошима
Ваш стаж роботи в організації в якій зараз працюєте	Кореляція Пірсона	1	-,103	,094	-,099	-,084
	Знач. (двостороння)		,129	,162	,141	,212
	N	221	221	221	221	221
Грошова одержимість	Кореляція Пірсона	-,103	1	,384**	,417**	,645**
	Знач. (двостороння)	,129		,000	,000	,000
	N	221	221	221	221	221
Влада	Кореляція Пірсона	,094	,384**	1	,249**	,168*
	Знач. (двостороння)	,162	,000		,000	,012
	N	221	221	221	221	221
Економність	Кореляція Пірсона	-,099	,417**	,249**	1	,261**
	Знач. (двостороння)	,141	,000	,000		,000
	N	221	221	221	221	221
Неадекватна поведінка з грошима	Кореляція Пірсона	-,084	,645**	,168*	,261**	1
	Знач. (двостороння)	,212	,000	,012	,000	
	N	221	221	221	221	221

\*\* . Кореляція значуща на рівні 0,01 (двостороння).

\* . Кореляція значуща на рівні 0,05 (двостороння).

### Зв'язок між типами грошових переконань та соціально-економічними характеристиками жінок

#### Кореляції

		Житлові умови	Грошова одержимість	Влада	Економіст ь	Неадекватна поведінка з грошима
Житлові умови	Кореляція Пірсона	1	,169*	,199**	-,021	,032
	Знач. (двостороння)		,012	,003	,752	,635
	N	221	221	221	221	221
Грошова одержимість	Кореляція Пірсона	,169*	1	,384**	,417**	,645**
	Знач. (двостороння)	,012		,000	,000	,000
	N	221	221	221	221	221
Влада	Кореляція Пірсона	,199**	,384**	1	,249**	,168*
	Знач. (двостороння)	,003	,000		,000	,012
	N	221	221	221	221	221
Економіст ь	Кореляція Пірсона	-,021	,417**	,249**	1	,261**
	Знач. (двостороння)	,752	,000	,000		,000
	N	221	221	221	221	221
Неадекватна поведінка з грошима	Кореляція Пірсона	,032	,645**	,168*	,261**	1
	Знач. (двостороння)	,635	,000	,012	,000	
	N	221	221	221	221	221

\*. Кореляція значуща на рівні 0,05 (двостороння).

\*\* . Кореляція значуща на рівні 0,01 (двостороння).

#### Кореляції

		Економічний статус сім'ї	Грошова одержимість	Влада	Економіст ь	Неадекватна поведінка з грошима
Економічний статус сім'ї	Кореляція Пірсона	1	-,089	,144*	-,021	-,081
	Знач. (двостороння)		,187	,033	,759	,229
	N	221	221	221	221	221
Грошова одержимість	Кореляція Пірсона	-,089	1	,384**	,417**	,645**
	Знач. (двостороння)	,187		,000	,000	,000
	N	221	221	221	221	221
Влада	Кореляція Пірсона	,144*	,384**	1	,249**	,168*
	Знач. (двостороння)	,033	,000		,000	,012
	N	221	221	221	221	221
Економіст ь	Кореляція Пірсона	-,021	,417**	,249**	1	,261**
	Знач. (двостороння)	,759	,000	,000		,000
	N	221	221	221	221	221
Неадекватна поведінка з грошима	Кореляція Пірсона	-,081	,645**	,168*	,261**	1
	Знач. (двостороння)	,229	,000	,012	,000	
	N	221	221	221	221	221

\*. Кореляція значуща на рівні 0,05 (двостороння).

\*\* . Кореляція значуща на рівні 0,01 (двостороння).



## Кореляції

		Рівень доходу	Грошова одержимість	Влада	Економність	Неадекватна поведінка з грошима
Рівень доходу	Кореляція Пірсона	1	-,229**	,066	-,136*	-,166*
	Знач. (двостороння)		,001	,327	,044	,014
	N	221	221	221	221	221
Грошова одержимість	Кореляція Пірсона	-,229**	1	,384**	,417**	,645**
	Знач. (двостороння)		,001	,000	,000	,000
	N	221	221	221	221	221
Влада	Кореляція Пірсона	,066	,384**	1	,249**	,168*
	Знач. (двостороння)		,327	,000	,000	,012
	N	221	221	221	221	221
Економність	Кореляція Пірсона	-,136*	,417**	,249**	1	,261**
	Знач. (двостороння)		,044	,000	,000	,000
	N	221	221	221	221	221
Неадекватна поведінка з грошима	Кореляція Пірсона	-,166*	,645**	,168*	,261**	1
	Знач. (двостороння)		,014	,000	,000	,000
	N	221	221	221	221	221

\*\* . Кореляція значуща на рівні 0,01 (двостороння).

\* . Кореляція значуща на рівні 0,05 (двостороння).

## Додаток В

### Аналіз типів грошових установок та їх зв'язок з характеристиками жінок

## Додаток В.1

#### Рівень вираженості типів грошових установок жінок

## Гроші як благо

		Частота	Відсотки	Відсоток допустимих	Накопичений відсоток
Допустимо	низький рівень	20	9,0	9,0	9,0
	середній рівень	107	48,4	48,4	57,5
	високий рівень	94	42,5	42,5	100,0
	Всього	221	100,0	100,0	

## Гроші як зло

		Частота	Відсотки	Відсоток допустимих	Накопичений відсоток
Допустимо	низький рівень	133	60,2	60,2	60,2
	середній рівень	62	28,1	28,1	88,2
	високий рівень	26	11,8	11,8	100,0
	Всього	221	100,0	100,0	

**Гроші як засіб досягнення успіху**

		Частота	Відсотки	Відсоток допустимих	Накопичений відсоток
Допустимо	низький рівень	46	20,8	20,8	20,8
	середній рівень	107	48,4	48,4	69,2
	високий рівень	68	30,8	30,8	100,0
	Всього	221	100,0	100,0	

**Гроші як чинник поваги до людини**

		Частота	Відсотки	Відсоток допустимих	Накопичений відсоток
Допустимо	низький рівень	40	18,1	18,1	18,1
	середній рівень	115	52,0	52,0	70,1
	високий рівень	66	29,9	29,9	100,0
	Всього	221	100,0	100,0	

**Планування видатків**

		Частота	Відсотки	Відсоток допустимих	Накопичений відсоток
Допустимо	низький рівень	88	39,8	39,8	39,8
	середній рівень	93	42,1	42,1	81,9
	високий рівень	40	18,1	18,1	100,0
	Всього	221	100,0	100,0	

**Гроші як засіб досягнення свободи та влади**

		Частота	Відсотки	Відсоток допустимих	Накопичений відсоток
Допустимо	низький рівень	42	19,0	19,2	19,2
	середній рівень	111	50,2	50,7	69,9
	високий рівень	66	29,9	30,1	100,0
	Всього	219	99,1	100,0	
Пропущенные	Системные	2	,9		
Всього		221	100,0		

## Зв'язок типів грошових установок з характеристиками жінок

## Додаток В.2

## Зв'язок між типами грошових установок та соціально-демографічними характеристиками жінок

## Кореляції

		Вік	Гроші як благо	Гроші як зло	Гроші як засіб досягнення успіху	Гроші як чинник поваги до людини	Планування витратків	Гроші як засіб досягнення свободи та влади
Вік	Кореляція	1	-,130	,018	-,057	,009	,008	-,097
	Пірсона							
	Знач. (двостороння)		,054	,789	,400	,895	,906	,154
	N	221	221	221	221	221	221	219
Гроші як благо	Кореляція	-,130	1	-,280**	,521**	,411**	,140*	,526**
	Пірсона							
	Знач. (двостороння)	,054	,000	,000	,000	,000	,037	,000
	N	221	221	221	221	221	221	219
Гроші як зло	Кореляція	,018	-,280**	1	-,001	-,056	,025	-,157*
	Пірсона							
	Знач. (двостороння)	,789	,000	,992	,409	,713	,020	
	N	221	221	221	221	221	221	219
Гроші як засіб досягнення успіху	Кореляція	-,057	,521**	-,001	1	,641**	-,024	,525**
	Пірсона							
	Знач. (двостороння)	,400	,000	,992	,000	,728	,000	
	N	221	221	221	221	221	221	219
Гроші як чинник поваги до людини	Кореляція	,009	,411**	-,056	,641**	1	,026	,525**
	Пірсона							
	Знач. (двостороння)	,895	,000	,409	,000	,703	,000	
	N	221	221	221	221	221	221	219
Планування витратків	Кореляція	,008	,140*	,025	-,024	,026	1	-,017
	Пірсона							
	Знач. (двостороння)	,906	,037	,713	,728	,703	,799	
	N	221	221	221	221	221	221	219
Гроші як засіб досягнення свободи та влади	Кореляція	-,097	,526**	-,157*	,525**	,525**	-,017	1
	Пірсона							
	Знач. (двостороння)	,154	,000	,020	,000	,000	,799	
	N	219	219	219	219	219	219	219

\*\* . Кореляція значуща на рівні 0,01 (двостороння).

\* . Кореляція значуща на рівні 0,05 (двостороння).

## Кореляції

		Сімейний стан	Гроші як благо	Гроші як зло	Гроші як засіб досягнення успіху	Гроші як чинник поваги до людини	Планування видатків	Гроші як засіб досягнення свободи та влади
Сімейний стан	Кореляція Пірсона	1	,062	-,009	,120	,010	-,144*	-,065
	Знач. (двостороння)		,361	,892	,075	,888	,033	,338
	N	221	221	221	221	221	221	219
Гроші як благо	Кореляція Пірсона	,062	1	-,280**	,521**	,411**	,140*	,526**
	Знач. (двостороння)	,361		,000	,000	,000	,037	,000
	N	221	221	221	221	221	221	219
Гроші як зло	Кореляція Пірсона	-,009	-,280**	1	-,001	-,056	,025	-,157*
	Знач. (двостороння)	,892	,000		,992	,409	,713	,020
	N	221	221	221	221	221	221	219
Гроші як засіб досягнення успіху	Кореляція Пірсона	,120	,521**	-,001	1	,641**	-,024	,525**
	Знач. (двостороння)	,075	,000	,992		,000	,728	,000
	N	221	221	221	221	221	221	219
Гроші як чинник поваги до людини	Кореляція Пірсона	,010	,411**	-,056	,641**	1	,026	,525**
	Знач. (двостороння)	,888	,000	,409	,000		,703	,000
	N	221	221	221	221	221	221	219
Планування видатків	Кореляція Пірсона	-,144*	,140*	,025	-,024	,026	1	-,017
	Знач. (двостороння)	,033	,037	,713	,728	,703		,799
	N	221	221	221	221	221	221	219
Гроші як засіб досягнення свободи та влади	Кореляція Пірсона	-,065	,526**	-,157*	,525**	,525**	-,017	1
	Знач. (двостороння)	,338	,000	,020	,000	,000	,799	
	N	219	219	219	219	219	219	219

\*. Кореляція значуща на рівні 0,05 (двостороння)

\*\* . Кореляція значуща на рівні 0,01 (двостороння).

## Кореляції

		Наявність дітей	Гроші як благо	Гроші як зло	Гроші як засіб досягнення успіху	Гроші як чинник поваги до людини	Планування видатків	Гроші як засіб досягнення свободи та влади
Наявність дітей	Кореляція Пірсона	1	-,040	,059	-,014	-,012	-,001	-,160*
	Знач. (двостороння)		,558	,381	,837	,862	,989	,018
	N	221	221	221	221	221	221	219
Гроші як благо	Кореляція Пірсона	-,040	1	-,280**	,521**	,411**	,140*	,526**
	Знач. (двостороння)	,558		,000	,000	,000	,037	,000
	N	221	221	221	221	221	221	219
Гроші як зло	Кореляція Пірсона	,059	-,280**	1	-,001	-,056	,025	-,157*
	Знач. (двостороння)	,381	,000		,992	,409	,713	,020
	N	221	221	221	221	221	221	219
Гроші як засіб досягнення успіху	Кореляція Пірсона	-,014	,521**	-,001	1	,641**	-,024	,525**
	Знач. (двостороння)	,837	,000	,992		,000	,728	,000
	N	221	221	221	221	221	221	219
Гроші як чинник поваги до людини	Кореляція Пірсона	-,012	,411**	-,056	,641**	1	,026	,525**
	Знач. (двостороння)	,862	,000	,409	,000		,703	,000
	N	221	221	221	221	221	221	219
Планування видатків	Кореляція Пірсона	-,001	,140*	,025	-,024	,026	1	-,017
	Знач. (двостороння)	,989	,037	,713	,728	,703		,799
	N	221	221	221	221	221	221	219
Гроші як засіб досягнення свободи та влади	Кореляція Пірсона	-,160*	,526**	-,157*	,525**	,525**	-,017	1
	Знач. (двостороння)	,018	,000	,020	,000	,000	,799	
	N	219	219	219	219	219	219	219

\*. Кореляція значуща на рівні 0,05 (двостороння)

\*\* . Кореляція значуща на рівні 0,01 (двостороння).

## Кореляції

		Місце народження	Гроші як благо	Гроші як зло	Гроші як засіб досягнення успіху	Гроші як чинник поваги до людини	Планування видатків	Гроші як засіб досягнення свободи та влади
Місце народження	Кореляція	1	,191**	,078	,133*	,153*	,026	,242**
	Пірсона							
	Знач. (двостороння)		,004	,249	,048	,023	,698	,000
	N	221	221	221	221	221	221	219
Гроші як благо	Кореляція	,191**	1	-,280**	,521**	,411**	,140*	,526**
	Пірсона							
	Знач. (двостороння)	,004	,000	,000	,000	,000	,037	,000
	N	221	221	221	221	221	221	219
Гроші як зло	Кореляція	,078	-,280**	1	-,001	-,056	,025	-,157*
	Пірсона							
	Знач. (двостороння)	,249	,000	,992	,409	,713	,020	,020
	N	221	221	221	221	221	221	219
Гроші як засіб досягнення успіху	Кореляція	,133*	,521**	-,001	1	,641**	-,024	,525**
	Пірсона							
	Знач. (двостороння)	,048	,000	,992	,000	,728	,000	,000
	N	221	221	221	221	221	221	219
Гроші як чинник поваги до людини	Кореляція	,153*	,411**	-,056	,641**	1	,026	,525**
	Пірсона							
	Знач. (двостороння)	,023	,000	,409	,000	,703	,000	,000
	N	221	221	221	221	221	221	219
Планування видатків	Кореляція	,026	,140*	,025	-,024	,026	1	-,017
	Пірсона							
	Знач. (двостороння)	,698	,037	,713	,728	,703	,799	,799
	N	221	221	221	221	221	221	219
Гроші як засіб досягнення свободи та влади	Кореляція	,242**	,526**	-,157*	,525**	,525**	-,017	1
	Пірсона							
	Знач. (двостороння)	,000	,000	,020	,000	,000	,799	,000
	N	219	219	219	219	219	219	219

\*\* . Кореляція значуща на рівні 0,01 (двостороння).

\* . Кореляція значуща на рівні 0,05 (двостороння)

### Зв'язок між типами грошових установок та організаційно-професійними характеристиками жінок

#### Кореляції

		Рівень освіти	Гроші як благо	Гроші як зло	Гроші як засіб досягнення успіху	Гроші як чинник поваги до людини	Планування видатків	Гроші як засіб досягнення свободи та влади
Рівень освіти	Кореляція	1	-,013	-,085	,128	,146*	-,168*	-,066
	Пірсона		,847	,207	,057	,030	,013	,329
	Знач. (двостороння) N	221	221	221	221	221	221	219
Гроші як благо	Кореляція	-,013	1	-,280**	,521**	,411**	,140*	,526**
	Пірсона	,847	,000	,000	,000	,000	,037	,000
	Знач. (двостороння) N	221	221	221	221	221	221	219
Гроші як зло	Кореляція	-,085	-,280**	1	-,001	-,056	,025	-,157*
	Пірсона	,207	,000	,992	,409	,713	,020	
	Знач. (двостороння) N	221	221	221	221	221	221	219
Гроші як засіб досягнення успіху	Кореляція	,128	,521**	-,001	1	,641**	-,024	,525**
	Пірсона	,057	,000	,992	,000	,728	,000	
	Знач. (двостороння) N	221	221	221	221	221	221	219
Гроші як чинник поваги до людини	Кореляція	,146*	,411**	-,056	,641**	1	,026	,525**
	Пірсона	,030	,000	,409	,000	,703	,000	
	Знач. (двостороння) N	221	221	221	221	221	221	219
Планування видатків	Кореляція	-,168*	,140*	,025	-,024	,026	1	-,017
	Пірсона	,013	,037	,713	,728	,703	,799	
	Знач. (двостороння) N	221	221	221	221	221	221	219
Гроші як засіб досягнення свободи та влади	Кореляція	-,066	,526**	-,157*	,525**	,525**	-,017	1
	Пірсона	,329	,000	,020	,000	,000	,799	
	Знач. (двостороння) N	219	219	219	219	219	219	219

\*. Кореляція значуща на рівні 0,05 (двостороння)

\*\* . Кореляція значуща на рівні 0,01 (двостороння).

## Кореляції

		Посада в організації	Гроші як благо	Гроші як зло	Гроші як засіб досягнення успіху	Гроші як чинник поваги до людини	Планування видатків	Гроші як засіб досягнення свободи та влади
Посада в організації	Кореляція	1	-,016	-,159*	,053	,009	-,182**	-,193**
	Пірсона							
	Знач. (двостороння)		,816	,018	,433	,897	,007	,004
	N	221	221	221	221	221	221	219
Гроші як благо	Кореляція	-,016	1	-,280**	,521**	,411**	,140*	,526**
	Пірсона							
	Знач. (двостороння)	,816	,000	,000	,000	,000	,037	,000
	N	221	221	221	221	221	221	219
Гроші як зло	Кореляція	-,159*	-,280**	1	-,001	-,056	,025	-,157*
	Пірсона							
	Знач. (двостороння)	,018	,000	,992	,409	,713	,020	,020
	N	221	221	221	221	221	221	219
Гроші як засіб досягнення успіху	Кореляція	,053	,521**	-,001	1	,641**	-,024	,525**
	Пірсона							
	Знач. (двостороння)	,433	,000	,992	,000	,728	,000	,000
	N	221	221	221	221	221	221	219
Гроші як чинник поваги до людини	Кореляція	,009	,411**	-,056	,641**	1	,026	,525**
	Пірсона							
	Знач. (двостороння)	,897	,000	,409	,000	,703	,000	,000
	N	221	221	221	221	221	221	219
Планування видатків	Кореляція	-,182**	,140*	,025	-,024	,026	1	-,017
	Пірсона							
	Знач. (двостороння)	,007	,037	,713	,728	,703	,799	,799
	N	221	221	221	221	221	221	219
Гроші як засіб досягнення свободи та влади	Кореляція	-,193**	,526**	-,157*	,525**	,525**	-,017	1
	Пірсона							
	Знач. (двостороння)	,004	,000	,020	,000	,000	,799	,799
	N	219	219	219	219	219	219	219

\*. Кореляція значуща на рівні 0,05 (двостороння)

\*\* . Кореляція значуща на рівні 0,01 (двостороння).



## Кореляції

		Ваш загальний трудовий стаж	Гроші як благо	Гроші як зло	Гроші як засіб досягнення успіху	Гроші як чинник поваги до людини	Планування видатків	Гроші як засіб досягнення свободи та влади
Ваш загальний трудовий стаж	Кореляція Пірсона Знач. (двостороння) N	1  221	-,238**  ,000 221	,085  ,209 221	-,105  ,118 221	-,061  ,369 221	-,033  ,627 221	-,259**  ,000 219
Гроші як благо	Кореляція Пірсона Знач. (двостороння) N	-,238**  ,000 221	1  ,000 221	-,280**  ,000 221	,521**  ,000 221	,411**  ,000 221	,140*  ,037 221	,526**  ,000 219
Гроші як зло	Кореляція Пірсона Знач. (двостороння) N	,085  ,209 221	-,280**  ,000 221	1  ,992 221	-,001  ,992 221	-,056  ,409 221	,025  ,713 221	-,157*  ,020 219
Гроші як засіб досягнення успіху	Кореляція Пірсона Знач. (двостороння) N	-,105  ,118 221	,521**  ,000 221	-,001  ,992 221	1  ,992 221	,641**  ,000 221	-,024  ,728 221	,525**  ,000 219
Гроші як чинник поваги до людини	Кореляція Пірсона Знач. (двостороння) N	-,061  ,369 221	,411**  ,000 221	-,056  ,409 221	,641**  ,000 221	1  ,703 221	,026  ,703 221	,525**  ,000 219
Планування видатків	Кореляція Пірсона Знач. (двостороння) N	-,033  ,627 221	,140*  ,037 221	,025  ,713 221	-,024  ,728 221	,026  ,703 221	1  ,799 221	-,017  ,799 219
Гроші як засіб досягнення свободи та влади	Кореляція Пірсона Знач. (двостороння) N	-,259**  ,000 219	,526**  ,000 219	-,157*  ,020 219	,525**  ,000 219	,525**  ,000 219	-,017  ,799 219	1  ,799 219

\*\* . Кореляція значуща на рівні 0,01 (двостороння).

\* . Кореляція значуща на рівні 0,05 (двостороння)

## Кореляції

	Ваш стаж роботи в організації в якій зараз працюєте	Гроші як благо	Гроші як зло	Гроші як засіб досягнення успіху	Гроші як чинник поваги до людини	Планування видатків	Гроші як засіб досягнення свободи та влади	
Ваш стаж роботи в організації в якій зараз працюєте	Кореляція Пірсона Знач. (двостороння) N	1 -,117 221	-,117 ,083 221	,120 ,074 221	,058 ,394 221	,027 ,690 221	-,096 ,155 221	-,098 ,148 219
Гроші як благо	Кореляція Пірсона Знач. (двостороння) N	-,117 ,083 221	1 ,000 221	-,280** ,000 221	,521** ,000 221	,411** ,000 221	,140* ,037 221	,526** ,000 219
Гроші як зло	Кореляція Пірсона Знач. (двостороння) N	,120 ,074 221	-,280** ,000 221	1 ,992 221	-,001 ,992 221	-,056 ,409 221	,025 ,713 221	-,157* ,020 219
Гроші як засіб досягнення успіху	Кореляція Пірсона Знач. (двостороння) N	,058 ,394 221	,521** ,000 221	-,001 ,992 221	1 ,992 221	,641** ,000 221	-,024 ,728 221	,525** ,000 219
Гроші як чинник поваги до людини	Кореляція Пірсона Знач. (двостороння) N	,027 ,690 221	,411** ,000 221	-,056 ,409 221	,641** ,000 221	1 ,703 221	,026 ,703 221	,525** ,000 219
Планування видатків	Кореляція Пірсона Знач. (двостороння) N	-,096 ,155 221	,140* ,037 221	,025 ,713 221	-,024 ,728 221	,026 ,703 221	1 ,799 221	-,017 ,799 219
Гроші як засіб досягнення свободи та влади	Кореляція Пірсона Знач. (двостороння) N	-,098 ,148 219	,526** ,000 219	-,157* ,020 219	,525** ,000 219	,525** ,000 219	-,017 ,799 219	1 ,799 219

\*\* . Кореляція значуща на рівні 0,01 (двостороння).

\* . Кореляція значуща на рівні 0,05 (двостороння)

### Зв'язок між типами грошових установок та соціально-економічними характеристиками жінок

#### Кореляції

		Житлові умови	Гроші як благо	Гроші як зло	Гроші як засіб досягнення успіху	Гроші як чинник поваги до людини	Планування витратків	Гроші як засіб досягнення свободи та влади
Житлові умови	Кореляція	1	,111	,126	,308**	,119	-,135*	,338**
	Пірсона							
	Знач. (двостороння)		,100	,061	,000	,078	,044	,000
	N	221	221	221	221	221	221	219
Гроші як благо	Кореляція	,111	1	-,280**	,521**	,411**	,140*	,526**
	Пірсона							
	Знач. (двостороння)	,100	,000	,000	,000	,000	,037	,000
	N	221	221	221	221	221	221	219
Гроші як зло	Кореляція	,126	-,280**	1	-,001	-,056	,025	-,157*
	Пірсона							
	Знач. (двостороння)	,061	,000	,000	,992	,409	,713	,020
	N	221	221	221	221	221	221	219
Гроші як засіб досягнення успіху	Кореляція	,308**	,521**	-,001	1	,641**	-,024	,525**
	Пірсона							
	Знач. (двостороння)	,000	,000	,992	,000	,000	,728	,000
	N	221	221	221	221	221	221	219
Гроші як чинник поваги до людини	Кореляція	,119	,411**	-,056	,641**	1	,026	,525**
	Пірсона							
	Знач. (двостороння)	,078	,000	,409	,000	,000	,703	,000
	N	221	221	221	221	221	221	219
Планування витратків	Кореляція	-,135*	,140*	,025	-,024	,026	1	-,017
	Пірсона							
	Знач. (двостороння)	,044	,037	,713	,728	,703	,000	,799
	N	221	221	221	221	221	221	219
Гроші як засіб досягнення свободи та влади	Кореляція	,338**	,526**	-,157*	,525**	,525**	-,017	1
	Пірсона							
	Знач. (двостороння)	,000	,000	,020	,000	,000	,799	,000
	N	219	219	219	219	219	219	219

\*\* . Кореляція значуща на рівні 0,01 (двостороння).

\* . Кореляція значуща на рівні 0,05 (двостороння).

## Кореляції

		Економічний статус сім'ї	Гроші як благо	Гроші як зло	Гроші як засіб досягнення успіху	Гроші як чинник поваги до людини	Планування видатків	Гроші як засіб досягнення свободи та влади
Економічний статус сім'ї	Кореляція Пірсона	1	,112	-,118	,049	,066	,010	,050
	Знач. (двостороння)		,097	,079	,465	,329	,884	,465
	N	221	221	221	221	221	221	219
Гроші як благо	Кореляція Пірсона	,112	1	-,280**	,521**	,411**	,140*	,526**
	Знач. (двостороння)	,097	,000	,000	,000	,000	,037	,000
	N	221	221	221	221	221	221	219
Гроші як зло	Кореляція Пірсона	-,118	-,280**	1	-,001	-,056	,025	-,157*
	Знач. (двостороння)	,079	,000	,992	,409	,713	,020	,020
	N	221	221	221	221	221	221	219
Гроші як засіб досягнення успіху	Кореляція Пірсона	,049	,521**	-,001	1	,641**	-,024	,525**
	Знач. (двостороння)	,465	,000	,992	,000	,728	,000	,000
	N	221	221	221	221	221	221	219
Гроші як чинник поваги до людини	Кореляція Пірсона	,066	,411**	-,056	,641**	1	,026	,525**
	Знач. (двостороння)	,329	,000	,409	,000	,703	,000	,000
	N	221	221	221	221	221	221	219
Планування видатків	Кореляція Пірсона	,010	,140*	,025	-,024	,026	1	-,017
	Знач. (двостороння)	,884	,037	,713	,728	,703	,799	,799
	N	221	221	221	221	221	221	219
Гроші як засіб досягнення свободи та влади	Кореляція Пірсона	,050	,526**	-,157*	,525**	,525**	-,017	1
	Знач. (двостороння)	,465	,000	,020	,000	,000	,799	,799
	N	219	219	219	219	219	219	219

\*\* . Кореляція значуща на рівні 0,01 (двостороння).

\* . Кореляція значуща на рівні 0,05 (двостороння)

## Кореляції

		Рівень доходу	Гроші як благо	Гроші як зло	Гроші як засіб досягнення успіху	Гроші як чинник поваги до людини	Планування витатків	Гроші як засіб досягнення свободи та влади
Рівень доходу	Кореляція	1	,109	-,185**	,102	,070	-,032	,002
	Пірсона							
	Знач. (двостороння)		,107	,006	,132	,303	,639	,978
	N	221	221	221	221	221	221	219
Гроші як благо	Кореляція	,109	1	-,280**	,521**	,411**	,140*	,526**
	Пірсона							
	Знач. (двостороння)	,107	,000	,000	,000	,000	,037	,000
	N	221	221	221	221	221	221	219
Гроші як зло	Кореляція	-,185**	-,280**	1	-,001	-,056	,025	-,157*
	Пірсона							
	Знач. (двостороння)	,006	,000	,992	,409	,713	,020	,020
	N	221	221	221	221	221	221	219
Гроші як засіб досягнення успіху	Кореляція	,102	,521**	-,001	1	,641**	-,024	,525**
	Пірсона							
	Знач. (двостороння)	,132	,000	,992	,000	,728	,000	,000
	N	221	221	221	221	221	221	219
Гроші як чинник поваги до людини	Кореляція	,070	,411**	-,056	,641**	1	,026	,525**
	Пірсона							
	Знач. (двостороння)	,303	,000	,409	,000	,703	,000	,000
	N	221	221	221	221	221	221	219
Планування витатків	Кореляція	-,032	,140*	,025	-,024	,026	1	-,017
	Пірсона							
	Знач. (двостороння)	,639	,037	,713	,728	,703	,799	,799
	N	221	221	221	221	221	221	219
Гроші як засіб досягнення свободи та влади	Кореляція	,002	,526**	-,157*	,525**	,525**	-,017	1
	Пірсона							
	Знач. (двостороння)	,978	,000	,020	,000	,000	,799	,799
	N	219	219	219	219	219	219	219

\*\* . Кореляція значуща на рівні 0,01 (двостороння).

\* . Кореляція значуща на рівні 0,05 (двостороння)

## Додаток Д

## Зв'язок особистісних стилів зі ставленням жінок до грошей

## Додаток Д.1

## Рівень вираженості особистісних стилів поведінки жінок

## Батько - контролер

		Частота	Відсотки	Відсоток допустимих	Накопичений відсоток
Допустимо	низький рівень	102	46,2	46,2	46,2
	середній рівень	83	37,6	37,6	83,7
	високий рівень	36	16,3	16,3	100,0
	Всього	221	100,0	100,0	

## Батько - вихователь

		Частота	Відсотки	Відсоток допустимих	Накопичений відсоток
Допустимо	низький рівень	42	19,0	19,0	19,0
	середній рівень	105	47,5	47,5	66,5
	високий рівень	74	33,5	33,5	100,0
	Всього	221	100,0	100,0	

## Функціональний дорослий

		Частота	Відсотки	Відсоток допустимих	Накопичений відсоток
Допустимо	низький рівень	18	8,1	8,1	8,1
	середній рівень	61	27,6	27,6	35,7
	високий рівень	142	64,3	64,3	100,0
	Всього	221	100,0	100,0	

## Адаптивна дитина

		Частота	Відсотки	Відсоток допустимих	Накопичений відсоток
Допустимо	низький рівень	101	45,7	45,7	45,7
	середній рівень	94	42,5	42,5	88,2
	високий рівень	26	11,8	11,8	100,0
	Всього	221	100,0	100,0	

## Природна дитина

		Частота	Відсотки	Відсоток допустимих	Накопичений відсоток
Допустимо	низький рівень	20	9,0	9,0	9,0
	середній рівень	90	40,7	40,7	49,8
	високий рівень	111	50,2	50,2	100,0
	Всього	221	100,0	100,0	

**Зв'язок особистісних стилів поведінки з типами грошових  
переконань жінок**

**Кореляції**

		Батько - контролер	Грошова одержи- мість	Влада	Економ- ність	Неадекват- на поведінка з грошима
Батько - контролер	Кореляція Пірсона	1	,008	,100	,045	-,042
	Знач. (двостороння)		,906	,137	,504	,533
	N	221	221	221	221	221
Грошова одержимість	Кореляція Пірсона	,008	1	,384**	,417**	,645**
	Знач. (двостороння)	,906		,000	,000	,000
	N	221	221	221	221	221
Влада	Кореляція Пірсона	,100	,384**	1	,249**	,168*
	Знач. (двостороння)	,137	,000		,000	,012
	N	221	221	221	221	221
Економність	Кореляція Пірсона	,045	,417**	,249**	1	,261**
	Знач. (двостороння)	,504	,000	,000		,000
	N	221	221	221	221	221
Неадекватна поведінка з грошима	Кореляція Пірсона	-,042	,645**	,168*	,261**	1
	Знач. (двостороння)	,533	,000	,012	,000	
	N	221	221	221	221	221

\*\* . Кореляція значуща на рівні 0,01 (двостороння).

\* . Кореляція значуща на рівні 0,05 (двостороння).

**Кореляції**

		Батько - вихователь	Грошова одержимість	Влада	Економ- ність	Неадекватна поведінка з грошима
Батько - вихователь	Кореляція Пірсона	1	,087	-,058	,265**	,145*
	Знач. (двостороння)		,196	,387	,000	,031
	N	221	221	221	221	221
Грошова одержимість	Кореляція Пірсона	,087	1	,384**	,417**	,645**
	Знач. (двостороння)	,196		,000	,000	,000
	N	221	221	221	221	221
Влада	Кореляція Пірсона	-,058	,384**	1	,249**	,168*
	Знач. (двостороння)	,387	,000		,000	,012
	N	221	221	221	221	221
Економність	Кореляція Пірсона	,265**	,417**	,249**	1	,261**
	Знач. (двостороння)	,000	,000	,000		,000
	N	221	221	221	221	221
Неадекватна поведінка з грошима	Кореляція Пірсона	,145*	,645**	,168*	,261**	1
	Знач. (двостороння)	,031	,000	,012	,000	
	N	221	221	221	221	221

\*\* . Кореляція значуща на рівні 0,01 (двостороння).

\* . Кореляція значуща на рівні 0,05 (двостороння).

## Кореляції

		Функціональ ний дорослий	Грошова одержимість	Влада	Економність	Неадекват на поведінка з грошима
Функціональни й дорослий	Кореляція Пірсона	1	-,080	-,027	,232**	-,142*
	Знач. (двостороння)		,237	,686	,000	,036
	N	221	221	221	221	221
Грошова одержимість	Кореляція Пірсона	-,080	1	,384**	,417**	,645**
	Знач. (двостороння)	,237		,000	,000	,000
	N	221	221	221	221	221
Влада	Кореляція Пірсона	-,027	,384**	1	,249**	,168*
	Знач. (двостороння)	,686	,000		,000	,012
	N	221	221	221	221	221
Економність	Кореляція Пірсона	,232**	,417**	,249**	1	,261**
	Знач. (двостороння)	,000	,000	,000		,000
	N	221	221	221	221	221
Неадекватна поведінка з грошима	Кореляція Пірсона	-,142*	,645**	,168*	,261**	1
	Знач. (двостороння)	,036	,000	,012	,000	
	N	221	221	221	221	221

\*\* . Кореляція значуща на рівні 0,01 (двостороння).

\* . Кореляція значуща на рівні 0,05 (двостороння).

## Кореляції

		Адаптивна дитина	Грошова одержимість	Влада	Економніс ть	Неадекват на поведінка з грошима
Адаптивна дитина	Кореляція Пірсона	1	,255**	,169*	,380**	,275**
	Знач. (двостороння)		,000	,012	,000	,000
	N	221	221	221	221	221
Грошова одержимість	Кореляція Пірсона	,255**	1	,384**	,417**	,645**
	Знач. (двостороння)	,000		,000	,000	,000
	N	221	221	221	221	221
Влада	Кореляція Пірсона	,169*	,384**	1	,249**	,168*
	Знач. (двостороння)	,012	,000		,000	,012
	N	221	221	221	221	221
Економність	Кореляція Пірсона	,380**	,417**	,249**	1	,261**
	Знач. (двостороння)	,000	,000	,000		,000
	N	221	221	221	221	221
Неадекватна поведінка з грошима	Кореляція Пірсона	,275**	,645**	,168*	,261**	1
	Знач. (двостороння)	,000	,000	,012	,000	
	N	221	221	221	221	221

\*\* . Кореляція значуща на рівні 0,01 (двостороння).

\* . Кореляція значуща на рівні 0,05 (двостороння).



## Кореляції

		Природна дитина	Грошова одержимість	Влада	Економність	Неадекватна поведінка з грошима
Природна дитина	Кореляція Пірсона	1	,034	-,021	,197**	-,058
	Знач. (двостороння)		,620	,759	,003	,390
	N	221	221	221	221	221
Грошова одержимість	Кореляція Пірсона	,034	1	,384**	,417**	,645**
	Знач. (двостороння)	,620		,000	,000	,000
	N	221	221	221	221	221
Влада	Кореляція Пірсона	-,021	,384**	1	,249**	,168*
	Знач. (двостороння)	,759	,000		,000	,012
	N	221	221	221	221	221
Економність	Кореляція Пірсона	,197**	,417**	,249**	1	,261**
	Знач. (двостороння)	,003	,000	,000		,000
	N	221	221	221	221	221
Неадекватна поведінка з грошима	Кореляція Пірсона	-,058	,645**	,168*	,261**	1
	Знач. (двостороння)	,390	,000	,012	,000	
	N	221	221	221	221	221

\*\* . Кореляція значуща на рівні 0,01 (двостороння).

\* . Кореляція значуща на рівні 0,05 (двостороння).

## Додаток Д.3

## Зв'язок особистісних стилів поведінки жінок з типами грошових

## установок

## Кореляції

		Батько - контролер	Гроші як благо	Гроші як зло	Гроші як засіб досягнен ня успіху	Гроші як чинник поваги до людини	Планува ння видатків	Гроші як засіб досягненн я свободи та влади
Батько - контролер	Кореляція	1	,110	-,055	,218**	,168*	,041	,175**
	Пірсона							
	Знач. (двосторонн я)		,103	,412	,001	,012	,545	,009
	N	221	221	221	221	221	221	219
Гроші як благо	Кореляція	,110	1	-,280**	,521**	,411**	,140*	,526**
	Пірсона							
	Знач. (двосторонн я)	,103	,000	,000	,000	,000	,037	,000
	N	221	221	221	221	221	221	219
Гроші як зло	Кореляція	-,055	-,280**	1	-,001	-,056	,025	-,157*
	Пірсона							
	Знач. (двосторонн я)	,412	,000	,992	,409	,713	,020	
	N	221	221	221	221	221	221	219
Гроші як засіб досягнення успіху	Кореляція	,218**	,521**	-,001	1	,641**	-,024	,525**
	Пірсона							
	Знач. (двосторонн я)	,001	,000	,992	,000	,728	,000	
	N	221	221	221	221	221	221	219
Гроші як чинник поваги до людини	Кореляція	,168*	,411**	-,056	,641**	1	,026	,525**
	Пірсона							
	Знач. (двосторонн я)	,012	,000	,409	,000	,703	,000	
	N	221	221	221	221	221	221	219
Планування видатків	Кореляція	,041	,140*	,025	-,024	,026	1	-,017
	Пірсона							
	Знач. (двосторонн я)	,545	,037	,713	,728	,703	,799	
	N	221	221	221	221	221	221	219
Гроші як засіб досягнення свободи та влади	Кореляція	,175**	,526**	-,157*	,525**	,525**	-,017	1
	Пірсона							
	Знач. (двосторонн я)	,009	,000	,020	,000	,000	,799	
	N	219	219	219	219	219	219	219

\*\* . Кореляція значуща на рівні 0,01 (двостороння).

\* . Кореляція значуща на рівні 0,05 (двостороння).

## Кореляції

		Батько - виховател ь	Гроші як благо	Гроші як зло	Гроші як засіб досягнен ня успіху	Гроші як чинник поваги до людини	Планува ння видатків	Гроші як засіб досягненн я свободи та влади
Батько - виховател ь	Кореляція	1	-,031	,255**	,058	,045	,132	-,029
	Пірсона							
	Знач. (двосторонн я)		,648	,000	,392	,504	,051	,670
	N	221	221	221	221	221	221	219
Гроші як благо	Кореляція	-,031	1	-,280**	,521**	,411**	,140*	,526**
	Пірсона							
	Знач. (двосторонн я)	,648	,000	,000	,000	,000	,037	,000
	N	221	221	221	221	221	221	219
Гроші як зло	Кореляція	,255**	-,280**	1	-,001	-,056	,025	-,157*
	Пірсона							
	Знач. (двосторонн я)	,000	,000	,992	,409	,713	,020	
	N	221	221	221	221	221	221	219
Гроші як засіб досягнення успіху	Кореляція	,058	,521**	-,001	1	,641**	-,024	,525**
	Пірсона							
	Знач. (двосторонн я)	,392	,000	,992	,000	,728	,000	
	N	221	221	221	221	221	221	219
Гроші як чинник поваги до людини	Кореляція	,045	,411**	-,056	,641**	1	,026	,525**
	Пірсона							
	Знач. (двосторонн я)	,504	,000	,409	,000	,703	,000	
	N	221	221	221	221	221	221	219
Планування видатків	Кореляція	,132	,140*	,025	-,024	,026	1	-,017
	Пірсона							
	Знач. (двосторонн я)	,051	,037	,713	,728	,703	,799	
	N	221	221	221	221	221	221	219
Гроші як засіб досягнення свободи та влади	Кореляція	-,029	,526**	-,157*	,525**	,525**	-,017	1
	Пірсона							
	Знач. (двосторонн я)	,670	,000	,020	,000	,799		
	N	219	219	219	219	219	219	219

\*\* . Кореляція значуща на рівні 0,01 (двостороння).

\* . Кореляція значуща на рівні 0,05 (двостороння).

## Кореляції

		Функціональний дорослий	Гроші як благо	Гроші як зло	Гроші як засіб досягнення успіху	Гроші як чинник поваги до людини	Планування видатків	Гроші як засіб досягнення свободи та влади
Функціональний дорослий	Кореляція Пірсона	1	,109	-,043	,085	-,001	,239**	,026
	Знач. (двостороння)		,107	,525	,209	,992	,000	,701
	N	221	221	221	221	221	221	219
Гроші як благо	Кореляція Пірсона	,109	1	-,280**	,521**	,411**	,140*	,526**
	Знач. (двостороння)	,107	,000	,000	,000	,000	,037	,000
	N	221	221	221	221	221	221	219
Гроші як зло	Кореляція Пірсона	-,043	-,280**	1	-,001	-,056	,025	-,157*
	Знач. (двостороння)	,525	,000	,992	,409	,713	,020	
	N	221	221	221	221	221	221	219
Гроші як засіб досягнення успіху	Кореляція Пірсона	,085	,521**	-,001	1	,641**	-,024	,525**
	Знач. (двостороння)	,209	,000	,992	,000	,728	,000	
	N	221	221	221	221	221	221	219
Гроші як чинник поваги до людини	Кореляція Пірсона	-,001	,411**	-,056	,641**	1	,026	,525**
	Знач. (двостороння)	,992	,000	,409	,000	,703	,000	
	N	221	221	221	221	221	221	219
Планування видатків	Кореляція Пірсона	,239**	,140*	,025	-,024	,026	1	-,017
	Знач. (двостороння)	,000	,037	,713	,728	,703	,000	,799
	N	221	221	221	221	221	221	219
Гроші як засіб досягнення свободи та влади	Кореляція Пірсона	,026	,526**	-,157*	,525**	,525**	-,017	1
	Знач. (двостороння)	,701	,000	,020	,000	,000	,799	
	N	219	219	219	219	219	219	219

\*\* . Кореляція значуща на рівні 0,01 (двостороння).

\* . Кореляція значуща на рівні 0,05 (двостороння).

## Кореляції

		Адаптивна дитина	Гроші як благо	Гроші як зло	Гроші як засіб досягнення успіху	Гроші як чинник поваги до людини	Планування видатків	Гроші як засіб досягнення свободи та влади
Адаптивна дитина	Кореляція Пірсона	1	,125	,133*	,117	,077	,117	,218**
	Знач. (двостороння)		,065	,049	,082	,257	,082	,001
	N	221	221	221	221	221	221	219
Гроші як благо	Кореляція Пірсона	,125	1	-,280**	,521**	,411**	,140*	,526**
	Знач. (двостороння)	,065		,000	,000	,000	,037	,000
	N	221	221	221	221	221	221	219
Гроші як зло	Кореляція Пірсона	,133*	-,280**	1	-,001	-,056	,025	-,157*
	Знач. (двостороння)	,049	,000		,992	,409	,713	,020
	N	221	221	221	221	221	221	219
Гроші як засіб досягнення успіху	Кореляція Пірсона	,117	,521**	-,001	1	,641**	-,024	,525**
	Знач. (двостороння)	,082	,000	,992		,000	,728	,000
	N	221	221	221	221	221	221	219
Гроші як чинник поваги до людини	Кореляція Пірсона	,077	,411**	-,056	,641**	1	,026	,525**
	Знач. (двостороння)	,257	,000	,409	,000		,703	,000
	N	221	221	221	221	221	221	219
Планування видатків	Кореляція Пірсона	,117	,140*	,025	-,024	,026	1	-,017
	Знач. (двостороння)	,082	,037	,713	,728	,703		,799
	N	221	221	221	221	221	221	219
Гроші як засіб досягнення свободи та влади	Кореляція Пірсона	,218**	,526**	-,157*	,525**	,525**	-,017	1
	Знач. (двостороння)	,001	,000	,020	,000	,000	,799	
	N	219	219	219	219	219	219	219

\*. Кореляція значуща на рівні 0,05 (двостороння).

\*\*. Кореляція значуща на рівні 0,01 (двостороння).

## Кореляції

		Природна дитина	Гроші як благо	Гроші як зло	Гроші як засіб досягнення успіху	Гроші як чинник поваги до людини	Планування видатків	Гроші як засіб досягнення свободи та влади
Природна дитина	Кореляція	1	,098	,068	,120	,008	,062	,182**
	Пірсона							
	Знач. (двостороння)		,148	,312	,075	,900	,358	,007
	N	221	221	221	221	221	221	219
Гроші як благо	Кореляція	,098	1	-,280**	,521**	,411**	,140*	,526**
	Пірсона							
	Знач. (двостороння)	,148		,000	,000	,000	,037	,000
	N	221	221	221	221	221	221	219
Гроші як зло	Кореляція	,068	-,280**	1	-,001	-,056	,025	-,157*
	Пірсона							
	Знач. (двостороння)	,312	,000		,992	,409	,713	,020
	N	221	221	221	221	221	221	219
Гроші як засіб досягнення успіху	Кореляція	,120	,521**	-,001	1	,641**	-,024	,525**
	Пірсона							
	Знач. (двостороння)	,075	,000	,992		,000	,728	,000
	N	221	221	221	221	221	221	219
Гроші як чинник поваги до людини	Кореляція	,008	,411**	-,056	,641**	1	,026	,525**
	Пірсона							
	Знач. (двостороння)	,900	,000	,409	,000		,703	,000
	N	221	221	221	221	221	221	219
Планування видатків	Кореляція	,062	,140*	,025	-,024	,026	1	-,017
	Пірсона							
	Знач. (двостороння)	,358	,037	,713	,728	,703		,799
	N	221	221	221	221	221	221	219
Гроші як засіб досягнення свободи та влади	Кореляція	,182**	,526**	-,157*	,525**	,525**	-,017	1
	Пірсона							
	Знач. (двостороння)	,007	,000	,020	,000	,000	,799	
	N	219	219	219	219	219	219	219

\*\* . Кореляція значуща на рівні 0,01 (двостороння).

\* . Кореляція значуща на рівні 0,05 (двостороння).

## Зв'язок робочих стилів поведінки жінок зі ставленням до грошей

## Додаток Ж.1

## Рівень вираженості робочих стилів поведінки жінок

## Поспішай

		Частота	Відсотки	Відсоток допустимих	Накопичений відсоток
Допустимо	низький рівень	65	29,4	29,4	29,4
	середній рівень	88	39,8	39,8	69,2
	високий рівень	68	30,8	30,8	100,0
	Всього	221	100,0	100,0	

## Будь досконалим

		Частота	Відсотки	Відсоток допустимих	Накопичений відсоток
Допустимо	низький рівень	40	18,1	18,1	18,1
	середній рівень	67	30,3	30,3	48,4
	високий рівень	114	51,6	51,6	100,0
	Всього	221	100,0	100,0	

## Радуй інших

		Частота	Відсотки	Відсоток допустимих	Накопичений відсоток
Допустимо	низький рівень	32	14,5	14,5	14,5
	середній рівень	85	38,5	38,5	52,9
	високий рівень	104	47,1	47,1	100,0
	Всього	221	100,0	100,0	

## Намагайся

		Частота	Відсотки	Відсоток допустимих	Накопичений відсоток
Допустимо	низький рівень	47	21,3	21,3	21,3
	середній рівень	88	39,8	39,8	61,1
	високий рівень	86	38,9	38,9	100,0
	Всього	221	100,0	100,0	

## Будь сильним

		Частота	Відсотки	Відсоток допустимих	Накопичений відсоток
Допустимо	низький рівень	78	35,3	35,3	35,3
	середній рівень	109	49,3	49,3	84,6
	високий рівень	34	15,4	15,4	100,0
	Всього	221	100,0	100,0	

## Зв'язок робочих стилів поведінки жінок з типами грошових переконань

## Кореляції

		Поспішай	Грошова одержимість	Влада	Економність	Неадекватна поведінка з грошима
Поспішай	Кореляція Пірсона	1	,104	,070	,139*	,213**
	Знач. (двостороння)		,122	,300	,038	,001
	N	221	221	221	221	221
Грошова одержимість	Кореляція Пірсона	,104	1	,384**	,417**	,645**
	Знач. (двостороння)	,122		,000	,000	,000
	N	221	221	221	221	221
Влада	Кореляція Пірсона	,070	,384**	1	,249**	,168*
	Знач. (двостороння)	,300	,000		,000	,012
	N	221	221	221	221	221
Економність	Кореляція Пірсона	,139*	,417**	,249**	1	,261**
	Знач. (двостороння)	,038	,000	,000		,000
	N	221	221	221	221	221
Неадекватна поведінка з грошима	Кореляція Пірсона	,213**	,645**	,168*	,261**	1
	Знач. (двостороння)	,001	,000	,012	,000	
	N	221	221	221	221	221

\* . Кореляція значуща на рівні 0,05 (двостороння).

\*\* . Кореляція значуща на рівні 0,01 (двостороння).

## Кореляції

		Будь досконалим	Грошова одержимість	Влада	Економність	Неадекватна поведінка з грошима
Будь досконалим	Кореляція Пірсона	1	,097	-,046	,281**	,070
	Знач. (двостороння)		,152	,496	,000	,301
	N	221	221	221	221	221
Грошова одержимість	Кореляція Пірсона	,097	1	,384**	,417**	,645**
	Знач. (двостороння)	,152		,000	,000	,000
	N	221	221	221	221	221
Влада	Кореляція Пірсона	-,046	,384**	1	,249**	,168*
	Знач. (двостороння)	,496	,000		,000	,012
	N	221	221	221	221	221
Економність	Кореляція Пірсона	,281**	,417**	,249**	1	,261**
	Знач. (двостороння)	,000	,000	,000		,000
	N	221	221	221	221	221
Неадекватна поведінка з грошима	Кореляція Пірсона	,070	,645**	,168*	,261**	1
	Знач. (двостороння)	,301	,000	,012	,000	
	N	221	221	221	221	221

\*\* . Кореляція значуща на рівні 0,01 (двостороння).

\* . Кореляція значуща на рівні 0,05 (двостороння).



## Кореляції

		Радуй інших	Грошова одержимість	Влада	Економність	Неадекватна поведінка з грошима
Радуй інших	Кореляція Пірсона	1	,084	-,079	,281**	,258**
	Знач. (двостороння)		,212	,240	,000	,000
	N	221	221	221	221	221
Грошова одержимість	Кореляція Пірсона	,084	1	,384**	,417**	,645**
	Знач. (двостороння)	,212		,000	,000	,000
	N	221	221	221	221	221
Влада	Кореляція Пірсона	-,079	,384**	1	,249**	,168*
	Знач. (двостороння)	,240	,000		,000	,012
	N	221	221	221	221	221
Економність	Кореляція Пірсона	,281**	,417**	,249**	1	,261**
	Знач. (двостороння)	,000	,000	,000		,000
	N	221	221	221	221	221
Неадекватна поведінка з грошима	Кореляція Пірсона	,258**	,645**	,168*	,261**	1
	Знач. (двостороння)	,000	,000	,012	,000	
	N	221	221	221	221	221

\*\* . Кореляція значуща на рівні 0,01 (двостороння).

\* . Кореляція значуща на рівні 0,05 (двостороння).

## Кореляції

		Намагайся	Грошова одержимість	Влада	Економність	Неадекватна поведінка з грошима
Намагайся	Кореляція Пірсона	1	-,044	-,106	,055	-,103
	Знач. (двостороння)		,512	,117	,417	,127
	N	221	221	221	221	221
Грошова одержимість	Кореляція Пірсона	-,044	1	,384**	,417**	,645**
	Знач. (двостороння)	,512		,000	,000	,000
	N	221	221	221	221	221
Влада	Кореляція Пірсона	-,106	,384**	1	,249**	,168*
	Знач. (двостороння)	,117	,000		,000	,012
	N	221	221	221	221	221
Економність	Кореляція Пірсона	,055	,417**	,249**	1	,261**
	Знач. (двостороння)	,417	,000	,000		,000
	N	221	221	221	221	221
Неадекватна поведінка з грошима	Кореляція Пірсона	-,103	,645**	,168*	,261**	1
	Знач. (двостороння)	,127	,000	,012	,000	
	N	221	221	221	221	221

\*\* . Кореляція значуща на рівні 0,01 (двостороння).

\* . Кореляція значуща на рівні 0,05 (двостороння).



## Кореляції

		Будь доскона лим	Гроші як благо	Гроші як зло	Гроші як засіб досягнен ня успіху	Гроші як чинник поваги до людини	Плануванн я видатків	Гроші як засіб досягнен ня свободи та влади
Будь досконалим	Кореляція	1	,067	,123	-,076	,079	,230**	-,097
	Пірсона							
	Знач. (двостороння)		,319	,067	,262	,244	,001	,152
	N	221	221	221	221	221	221	219
Гроші як благо	Кореляція	,067	1	-,280**	,521**	,411**	,140*	,526**
	Пірсона							
	Знач. (двостороння)	,319	,000	,000	,000	,000	,037	,000
	N	221	221	221	221	221	221	219
Гроші як зло	Кореляція	,123	-,280**	1	-,001	-,056	,025	-,157*
	Пірсона							
	Знач. (двостороння)	,067	,000	,992	,409	,713	,020	,020
	N	221	221	221	221	221	221	219
Гроші як засіб досягнення успіху	Кореляція	-,076	,521**	-,001	1	,641**	-,024	,525**
	Пірсона							
	Знач. (двостороння)	,262	,000	,992	,000	,728	,000	,000
	N	221	221	221	221	221	221	219
Гроші як чинник поваги до людини	Кореляція	,079	,411**	-,056	,641**	1	,026	,525**
	Пірсона							
	Знач. (двостороння)	,244	,000	,409	,000	,703	,000	,000
	N	221	221	221	221	221	221	219
Планування видатків	Кореляція	,230**	,140*	,025	-,024	,026	1	-,017
	Пірсона							
	Знач. (двостороння)	,001	,037	,713	,728	,703	,799	,799
	N	221	221	221	221	221	221	219
Гроші як засіб досягнення свободи та влади	Кореляція	-,097	,526**	-,157*	,525**	,525**	-,017	1
	Пірсона							
	Знач. (двостороння)	,152	,000	,020	,000	,000	,799	,799
	N	219	219	219	219	219	219	219

\*\* . Кореляція значуща на рівні 0,01 (двостороння).

\* . Кореляція значуща на рівні 0,05 (двостороння).

## Кореляції

		Радуй інших	Гроші як благо	Гроші як зло	Гроші як засіб досягненн я успіху	Гроші як чинник поваги до людини	Планува ння видатків	Гроші як засіб досягнен ня свободи та влади
Радуй інших	Кореляція Пірсона	1	-,063	,230**	-,100	-,105	,212**	-,208**
	Знач. (двостороння)		,354	,001	,140	,118	,002	,002
	N	221	221	221	221	221	221	219
Гроші як благо	Кореляція Пірсона	-,063	1	-,280**	,521**	,411**	,140*	,526**
	Знач. (двостороння)	,354		,000	,000	,000	,037	,000
	N	221	221	221	221	221	221	219
Гроші як зло	Кореляція Пірсона	,230**	-,280**	1	-,001	-,056	,025	-,157*
	Знач. (двостороння)	,001	,000		,992	,409	,713	,020
	N	221	221	221	221	221	221	219
Гроші як засіб досягнення успіху	Кореляція Пірсона	-,100	,521**	-,001	1	,641**	-,024	,525**
	Знач. (двостороння)	,140	,000	,992		,000	,728	,000
	N	221	221	221	221	221	221	219
Гроші як чинник поваги до людини	Кореляція Пірсона	-,105	,411**	-,056	,641**	1	,026	,525**
	Знач. (двостороння)	,118	,000	,409	,000		,703	,000
	N	221	221	221	221	221	221	219
Планування видатків	Кореляція Пірсона	,212**	,140*	,025	-,024	,026	1	-,017
	Знач. (двостороння)	,002	,037	,713	,728	,703		,799
	N	221	221	221	221	221	221	219
Гроші як засіб досягнення свободи та влади	Кореляція Пірсона	-,208**	,526**	-,157*	,525**	,525**	-,017	1
	Знач. (двостороння)	,002	,000	,020	,000	,000	,799	
	N	219	219	219	219	219	219	219

\*\* . Кореляція значуща на рівні 0,01 (двостороння).

\* . Кореляція значуща на рівні 0,05 (двостороння).

## Кореляції

		Намагайся	Гроші як благо	Гроші як зло	Гроші як засіб досягнення успіху	Гроші як чинник поваги до людини	Планування видатків	Гроші як засіб досягнення свободи та влади
Намагайся	Кореляція Пірсона	1	,103	-,131	,034	,079	,009	,057
	Знач. (двостороння)		,126	,052	,619	,242	,889	,398
	N	221	221	221	221	221	221	219
Гроші як благо	Кореляція Пірсона	,103	1	-,280**	,521**	,411**	,140*	,526**
	Знач. (двостороння)	,126		,000	,000	,000	,037	,000
	N	221	221	221	221	221	221	219
Гроші як зло	Кореляція Пірсона	-,131	-,280**	1	-,001	-,056	,025	-,157*
	Знач. (двостороння)	,052	,000		,992	,409	,713	,020
	N	221	221	221	221	221	221	219
Гроші як засіб досягнення успіху	Кореляція Пірсона	,034	,521**	-,001	1	,641**	-,024	,525**
	Знач. (двостороння)	,619	,000	,992		,000	,728	,000
	N	221	221	221	221	221	221	219
Гроші як чинник поваги до людини	Кореляція Пірсона	,079	,411**	-,056	,641**	1	,026	,525**
	Знач. (двостороння)	,242	,000	,409	,000		,703	,000
	N	221	221	221	221	221	221	219
Планування видатків	Кореляція Пірсона	,009	,140*	,025	-,024	,026	1	-,017
	Знач. (двостороння)	,889	,037	,713	,728	,703		,799
	N	221	221	221	221	221	221	219
Гроші як засіб досягнення свободи та влади	Кореляція Пірсона	,057	,526**	-,157*	,525**	,525**	-,017	1
	Знач. (двостороння)	,398	,000	,020	,000	,000	,799	
	N	219	219	219	219	219	219	219

\*\* . Кореляція значуща на рівні 0,01 (двостороння).

\* . Кореляція значуща на рівні 0,05 (двостороння).

## Кореляції

		Будь сильним	Гроші як благо	Гроші як зло	Гроші як засіб досягненн я успіху	Гроші як чинник поваги до людини	Плану вання видаткі в	Гроші як засіб досягнен ня свободи та влади
Будь сильним	Кореляція	1	,041	-,024	-,002	,054	,081	-,149*
	Пірсона							
	Знач. (двостороння)		,547	,727	,981	,421	,228	,028
	N	221	221	221	221	221	221	219
Гроші як благо	Кореляція	,041	1	-,280**	,521**	,411**	,140*	,526**
	Пірсона							
	Знач. (двостороння)	,547	,000	,000	,000	,000	,037	,000
	N	221	221	221	221	221	221	219
Гроші як зло	Кореляція	-,024	-,280**	1	-,001	-,056	,025	-,157*
	Пірсона							
	Знач. (двостороння)	,727	,000	,992	,992	,409	,713	,020
	N	221	221	221	221	221	221	219
Гроші як засіб досягнення успіху	Кореляція	-,002	,521**	-,001	1	,641**	-,024	,525**
	Пірсона							
	Знач. (двостороння)	,981	,000	,992	,992	,000	,728	,000
	N	221	221	221	221	221	221	219
Гроші як чинник поваги до людини	Кореляція	,054	,411**	-,056	,641**	1	,026	,525**
	Пірсона							
	Знач. (двостороння)	,421	,000	,409	,000	,000	,703	,000
	N	221	221	221	221	221	221	219
Планування видатків	Кореляція	,081	,140*	,025	-,024	,026	1	-,017
	Пірсона							
	Знач. (двостороння)	,228	,037	,713	,728	,703	,799	,799
	N	221	221	221	221	221	221	219
Гроші як засіб досягнення свободи та влади	Кореляція	-,149*	,526**	-,157*	,525**	,525**	-,017	1
	Пірсона							
	Знач. (двостороння)	,028	,000	,020	,000	,000	,799	,799
	N	219	219	219	219	219	219	219

\*. Кореляція значуща на рівні 0,05 (двостороння).

\*\* . Кореляція значуща на рівні 0,01 (двостороння).

## Зв'язок життєвих стилів жінок зі ставленням до грошей

## Додаток 3.1

## Рівень вираженості життєвих стилів жінок

## Впевнений

		Частота	Відсотки	Відсоток допустимих	Накопичений відсоток
Допустимо	середній рівень	50	22,6	22,6	22,6
	високий рівень	171	77,4	77,4	100,0
	Всього	221	100,0	100,0	

## Послужливий

		Частота	Відсотки	Відсоток допустимих	Накопичений відсоток
Допустимо	низький рівень	85	38,5	38,5	38,5
	середній рівень	126	57,0	57,0	95,5
	високий рівень	10	4,5	4,5	100,0
	Всього	221	100,0	100,0	

## Агресивний

		Частота	Відсотки	Відсоток допустимих	Накопичений відсоток
Допустимо	низький рівень	75	33,9	33,9	33,9
	середній рівень	134	60,6	60,6	94,6
	високий рівень	12	5,4	5,4	100,0
	Всього	221	100,0	100,0	

## Байдужий

		Частота	Відсотки	Відсоток допустимих	Накопичений відсоток
Допустимо	низький рівень	85	38,5	38,5	38,5
	середній рівень	134	60,6	60,6	99,1
	високий рівень	2	,9	,9	100,0
	Всього	221	100,0	100,0	

## Додаток 3.2

## Зв'язок життєвих стилів жінок з типами грошових переконань

		Кореляції				
		Впевнений	Грошова одержимість	Влада	Економність	Неадекватна поведінка з грошима
Впевнений	Кореляція Пірсона	1	-,186**	-,206**	-,063	-,198**
	Знач. (двостороння)		,006	,002	,355	,003
	N	221	221	221	221	221
Грошова одержимість	Кореляція Пірсона	-,186**	1	,384**	,417**	,645**
	Знач. (двостороння)	,006		,000	,000	,000
	N	221	221	221	221	221
Влада	Кореляція Пірсона	-,206**	,384**	1	,249**	,168*
	Знач. (двостороння)	,002	,000		,000	,012
	N	221	221	221	221	221
Економність	Кореляція Пірсона	-,063	,417**	,249**	1	,261**
	Знач. (двостороння)	,355	,000	,000		,000
	N	221	221	221	221	221
Неадекватна поведінка з грошима	Кореляція Пірсона	-,198**	,645**	,168*	,261**	1
	Знач. (двостороння)	,003	,000	,012	,000	
	N	221	221	221	221	221

\*\* . Кореляція значуща на рівні 0,01 (двостороння).

\* . Кореляція значуща на рівні 0,05 (двостороння).

		Кореляції				
		Послужливий	Грошова одержимість	Влада	Економність	Неадекватна поведінка з грошима
Послужливий	Кореляція Пірсона	1	,126	,026	,225**	,317**
	Знач. (двостороння)		,061	,705	,001	,000
	N	221	221	221	221	221
Грошова одержимість	Кореляція Пірсона	,126	1	,384**	,417**	,645**
	Знач. (двостороння)	,061		,000	,000	,000
	N	221	221	221	221	221
Влада	Кореляція Пірсона	,026	,384**	1	,249**	,168*
	Знач. (двостороння)	,705	,000		,000	,012
	N	221	221	221	221	221
Економність	Кореляція Пірсона	,225**	,417**	,249**	1	,261**
	Знач. (двостороння)	,001	,000	,000		,000
	N	221	221	221	221	221
Неадекватна поведінка з грошима	Кореляція Пірсона	,317**	,645**	,168*	,261**	1
	Знач. (двостороння)	,000	,000	,012	,000	
	N	221	221	221	221	221

\*\* . Кореляція значуща на рівні 0,01 (двостороння).

\* . Кореляція значуща на рівні 0,05 (двостороння).



## Кореляції

		Агресивний	Грошова одержимість	Влада	Економність	Неадекватна поведінка з грошима
Агресивний	Кореляція Пірсона	1	-,007	,301**	-,164*	-,137*
	Знач. (двостороння)		,920	,000	,014	,042
	N	221	221	221	221	221
Грошова одержимість	Кореляція Пірсона	-,007	1	,384**	,417**	,645**
	Знач. (двостороння)	,920	,000	,000	,000	,000
	N	221	221	221	221	221
Влада	Кореляція Пірсона	,301**	,384**	1	,249**	,168*
	Знач. (двостороння)	,000	,000	,000	,000	,012
	N	221	221	221	221	221
Економність	Кореляція Пірсона	-,164*	,417**	,249**	1	,261**
	Знач. (двостороння)	,014	,000	,000	,000	,000
	N	221	221	221	221	221
Неадекватна поведінка з грошима	Кореляція Пірсона	-,137*	,645**	,168*	,261**	1
	Знач. (двостороння)	,042	,000	,012	,000	,000
	N	221	221	221	221	221

\*\* . Кореляція значуща на рівні 0,01 (двостороння).

\* . Кореляція значуща на рівні 0,05 (двостороння).

## Кореляції

		Байдужий	Грошова одержимість	Влада	Економність	Неадекватна поведінка з грошима
Байдужий	Кореляція Пірсона	1	,273**	,093	,110	,190**
	Знач. (двостороння)		,000	,169	,102	,005
	N	221	221	221	221	221
Грошова одержимість	Кореляція Пірсона	,273**	1	,384**	,417**	,645**
	Знач. (двостороння)	,000	,000	,000	,000	,000
	N	221	221	221	221	221
Влада	Кореляція Пірсона	,093	,384**	1	,249**	,168*
	Знач. (двостороння)	,169	,000	,000	,000	,012
	N	221	221	221	221	221
Економність	Кореляція Пірсона	,110	,417**	,249**	1	,261**
	Знач. (двостороння)	,102	,000	,000	,000	,000
	N	221	221	221	221	221
Неадекватна поведінка з грошима	Кореляція Пірсона	,190**	,645**	,168*	,261**	1
	Знач. (двостороння)	,005	,000	,012	,000	,000
	N	221	221	221	221	221

\*\* . Кореляція значуща на рівні 0,01 (двостороння).

\* . Кореляція значуща на рівні 0,05 (двостороння).

## Додаток 3.3

## Зв'язок життєвих стилів жінок з грошовими установками

## Кореляції

		Впевне- ний	Гроші як благо	Гроші як зло	Гроші як засіб досягнен ня успіху	Гроші як чинник поваги до людини	Плануванн я видатків	Гроші як засіб досягнення свободи та влади
Впевнений	Кореляція Пірсона Знач. (двосторонн я) N	1  221	-,202**  ,003 221	,087  ,200 221	-,272**  ,000 221	-,203**  ,002 221	,029  ,665 221	-,299**  ,000 219
Гроші як благо	Кореляція Пірсона Знач. (двосторонн я) N	-,202**  ,003 221	1  ,000 221	-,280**  ,000 221	,521**  ,000 221	,411**  ,000 221	,140*  ,037 221	,526**  ,000 219
Гроші як зло	Кореляція Пірсона Знач. (двосторонн я) N	,087  ,200 221	-,280**  ,000 221	1  ,992 221	-,001  ,000 221	-,056  ,409 221	,025  ,713 221	-,157*  ,020 219
Гроші як засіб досягнення успіху	Кореляція Пірсона Знач. (двосторонн я) N	-,272**  ,000 221	,521**  ,000 221	-,001  ,992 221	1  ,000 221	,641**  ,000 221	-,024  ,728 221	,525**  ,000 219
Гроші як чинник поваги до людини	Кореляція Пірсона Знач. (двосторонн я) N	-,203**  ,002 221	,411**  ,000 221	-,056  ,409 221	,641**  ,000 221	1  ,703 221	,026  ,799 221	,525**  ,000 219
Планування видатків	Кореляція Пірсона Знач. (двосторонн я) N	,029  ,665 221	,140*  ,037 221	,025  ,713 221	-,024  ,728 221	,026  ,703 221	1  ,799 221	-,017  ,799 219
Гроші як засіб досягнення свободи та влади	Кореляція Пірсона Знач. (двосторонн я) N	-,299**  ,000 219	,526**  ,000 219	-,157*  ,020 219	,525**  ,000 219	,525**  ,000 219	-,017  ,799 219	1  ,799 219

\*\* . Кореляція значуща на рівні 0,01 (двостороння).

\* . Кореляція значуща на рівні 0,05 (двостороння).

## Кореляції

		Послуж- ливий	Гроші як благо	Гроші як зло	Гроші як засіб досягнен ня успіху	Гроші як чинник поваги до людини	Плануван ня видатків	Гроші як засіб досягнен ня свободи та влади
Послужли вий	Кореляція Пірсона	1	,109	,013	,061	,060	,059	,178**
	Знач. (двостороння)		,107	,852	,363	,378	,385	,008
	N	221	221	221	221	221	221	219
Гроші як благо	Кореляція Пірсона	,109	1	-,280**	,521**	,411**	,140*	,526**
	Знач. (двостороння)	,107		,000	,000	,000	,037	,000
	N	221	221	221	221	221	221	219
Гроші як зло	Кореляція Пірсона	,013	-,280**	1	-,001	-,056	,025	-,157*
	Знач. (двостороння)	,852	,000		,992	,409	,713	,020
	N	221	221	221	221	221	221	219
Гроші як засіб досягнен ня успіху	Кореляція Пірсона	,061	,521**	-,001	1	,641**	-,024	,525**
	Знач. (двостороння)	,363	,000	,992		,000	,728	,000
	N	221	221	221	221	221	221	219
Гроші як чинник поваги до людини	Кореляція Пірсона	,060	,411**	-,056	,641**	1	,026	,525**
	Знач. (двостороння)	,378	,000	,409	,000		,703	,000
	N	221	221	221	221	221	221	219
Плануван ня видатків	Кореляція Пірсона	,059	,140*	,025	-,024	,026	1	-,017
	Знач. (двостороння)	,385	,037	,713	,728	,703		,799
	N	221	221	221	221	221	221	219
Гроші як засіб досягнен ня свободи та влади	Кореляція Пірсона	,178**	,526**	-,157*	,525**	,525**	-,017	1
	Знач. (двостороння)	,008	,000	,020	,000	,000	,799	
	N	219	219	219	219	219	219	219

\*\* . Кореляція значуща на рівні 0,01 (двостороння).

\* . Кореляція значуща на рівні 0,05 (двостороння).

## Кореляції

		Агресив- ний	Гроші як благо	Гроші як зло	Гроші як засіб досягнен ня успіху	Гроші як чинник поваги до людини	Планув ання видатків	Гроші як засіб досягнен ня свободи та влади
Агресив ний	Кореляція Пірсона	1	,177**	-,182**	,299**	,152*	-,055	,207**
	Знач. (двостороння)		,008	,007	,000	,024	,418	,002
	N	221	221	221	221	221	221	219
Гроші як благо	Кореляція Пірсона	,177**	1	-,280**	,521**	,411**	,140*	,526**
	Знач. (двостороння)	,008		,000	,000	,000	,037	,000
	N	221	221	221	221	221	221	219
Гроші як зло	Кореляція Пірсона	-,182**	-,280**	1	-,001	-,056	,025	-,157*
	Знач. (двостороння)	,007	,000		,992	,409	,713	,020
	N	221	221	221	221	221	221	219
Гроші як засіб досягне ння успіху	Кореляція Пірсона	,299**	,521**	-,001	1	,641**	-,024	,525**
	Знач. (двостороння)	,000	,000	,992		,000	,728	,000
	N	221	221	221	221	221	221	219
Гроші як чинник поваги до людини	Кореляція Пірсона	,152*	,411**	-,056	,641**	1	,026	,525**
	Знач. (двостороння)	,024	,000	,409	,000		,703	,000
	N	221	221	221	221	221	221	219
Планув ання видатків	Кореляція Пірсона	-,055	,140*	,025	-,024	,026	1	-,017
	Знач. (двостороння)	,418	,037	,713	,728	,703		,799
	N	221	221	221	221	221	221	219
Гроші як засіб досягне ння свободи та влади	Кореляція Пірсона	,207**	,526**	-,157*	,525**	,525**	-,017	1
	Знач. (двостороння)	,002	,000	,020	,000	,000	,799	
	N	219	219	219	219	219	219	219

\*\* . Кореляція значуща на рівні 0,01 (двостороння).

\* . Кореляція значуща на рівні 0,05 (двостороння).

## Кореляції

		Байдужий	Гроші як благо	Гроші як зло	Гроші як засіб досягнення успіху	Гроші як чинник поваги до людини	Планування видатків	Гроші як засіб досягнення свободи та влади
Байдужий	Кореляція Пірсона	1	,024	,102	,128	,124	-,008	,073
	Знач. (двостороння)		,724	,132	,057	,066	,910	,284
	N	221	221	221	221	221	221	219
Гроші як благо	Кореляція Пірсона	,024	1	-,280**	,521**	,411**	,140*	,526**
	Знач. (двостороння)	,724		,000	,000	,000	,037	,000
	N	221	221	221	221	221	221	219
Гроші як зло	Кореляція Пірсона	,102	-,280**	1	-,001	-,056	,025	-,157*
	Знач. (двостороння)	,132	,000		,992	,409	,713	,020
	N	221	221	221	221	221	221	219
Гроші як засіб досягнення успіху	Кореляція Пірсона	,128	,521**	-,001	1	,641**	-,024	,525**
	Знач. (двостороння)	,057	,000	,992		,000	,728	,000
	N	221	221	221	221	221	221	219
Гроші як чинник поваги до людини	Кореляція Пірсона	,124	,411**	-,056	,641**	1	,026	,525**
	Знач. (двостороння)	,066	,000	,409	,000		,703	,000
	N	221	221	221	221	221	221	219
Планування видатків	Кореляція Пірсона	-,008	,140*	,025	-,024	,026	1	-,017
	Знач. (двостороння)	,910	,037	,713	,728	,703		,799
	N	221	221	221	221	221	221	219
Гроші як засіб досягнення свободи та влади	Кореляція Пірсона	,073	,526**	-,157*	,525**	,525**	-,017	1
	Знач. (двостороння)	,284	,000	,020	,000	,000	,799	
	N	219	219	219	219	219	219	219

\*\* . Кореляція значуща на рівні 0,01 (двостороння).

\* . Кореляція значуща на рівні 0,05 (двостороння).

## РЕЗУЛЬТАТИ ФОРМУВАЛЬНОГО ЕКСПЕРИМЕНТУ

## Аналіз ефективності тренінгової програми «Психологія ставлення жінок до грошей»

## Додаток К.1

## Рівень знань жінок про сутність грошей

## Частотна таблиця

Знання про сутність грошей: експериментальна група до формувального експерименту

		Частота	Відсотки	Відсоток допустимих	Накопичений відсоток
Допустимо	низький рівень	10	31,3	31,3	31,3
	середній рівень	16	50,0	50,0	81,3
	високий рівень	6	18,8	18,8	100,0
	Всього	32	100,0	100,0	

Знання про сутність грошей: експериментальна група після формувального експерименту

		Частота	Відсотки	Відсоток допустимих	Накопичений відсоток
Допустимо	низький рівень	3	9,4	9,4	9,4
	середній рівень	18	56,3	56,3	65,6
	високий рівень	11	34,4	34,4	100,0
	Всього	32	100,0	100,0	

Знання про сутність грошей: контрольна група до формувального експерименту

		Частота	Відсотки	Відсоток допустимих	Накопичений відсоток
Допустимо	низький рівень	11	34,4	34,4	34,4
	середній рівень	17	53,1	53,1	87,5
	високий рівень	4	12,5	12,5	100,0
	Всього	32	100,0	100,0	

Знання про сутність грошей: контрольна група після формувального експерименту

		Частота	Відсотки	Відсоток допустимих	Накопичений відсоток
Допустимо	низький рівень	10	31,3	31,3	31,3
	середній рівень	17	53,1	53,1	84,4
	високий рівень	5	15,6	15,6	100,0
	Всього	32	100,0	100,0	

## Таблиці спряженості

Комбінаційна таблиця Групи \* Знання про сутність грошей: до формувального експерименту  
% в Групі

		Знання про сутність грошей: до формувального експерименту			Всього
		низький рівень	середній рівень	високий рівень	
Групи	експериментальна група	31,3%	50,0%	18,8%	100,0%
	контрольна група	34,4%	53,1%	12,5%	100,0%
Всього		32,8%	51,6%	15,6%	100,0%

### Критерії хі-квадрат

	Значення	ст.св.	Асимптотична значущість (2-стороння)
Хі-квадрат Пірсона	,478	2	,787
Відношення правдоподібності	,481	2	,786
Лінійно-лінійний зв'язок	,304	1	,581
Кількість допустимих спостережень	64		

## Таблиці спряженості

Комбінаційна таблиця Групи \* Знання про сутність грошей: після формувального експерименту  
% в Групі

		Знання про сутність грошей: після формувального експерименту			Всього
		низький рівень	середній рівень	високий рівень	
Групи	експериментальна група	9,4%	56,3%	34,4%	100,0%
	контрольна група	31,3%	53,1%	15,6%	100,0%
Всього		20,3%	54,7%	25,0%	100,0%

### Критерії хі-квадрат

	Значення	ст.св.	Асимптотична значущість (2-стороння)
Хі-квадрат Пірсона	6,048	2	,049
Відношення правдоподібності	6,311	2	,043
Лінійно-лінійний зв'язок	5,764	1	,016
Кількість допустимих спостережень	64		

## Критерії NPar

### Критерій знаків

Частоти		N
Знання про сутність грошей: експериментальна група після формувального експерименту -	Негативні розходження <sup>a</sup>	7
Знання про сутність грошей: експериментальна група до формувального експерименту	Позитивні розходження <sup>b</sup>	19
	Співпадаючі спостереження <sup>c</sup>	6
	Всього	32

a. Знання про сутність грошей: експериментальна група після формувального експерименту < Знання про сутність грошей: експериментальна група до формувального експерименту

**Статистичні критерії<sup>a</sup>**

	Знання про сутність грошей: експериментальна група після формувального експерименту - Знання про сутність грошей: експериментальна група до формувального експерименту
Z	-2,157
Асимптотична значущість (2-стороння)	,031

a. Критерій знаків

**Критерій NPar****Критерій знаків****Частоти**

		N
Знання про сутність грошей: контрольна група після формувального експерименту -	Негативні розходження <sup>a</sup>	8
Знання про сутність грошей: контрольна група до формувального експерименту -	Позитивні розходження <sup>b</sup>	10
	Співпадаючі спостереження <sup>c</sup>	14
	Всього	32

a. Знання про сутність грошей: контрольна група після формувального експерименту < Знання про сутність грошей: контрольна група до формувального експерименту

b. Знання про сутність грошей: контрольна група після формувального експерименту > Знання про сутність грошей: контрольна група до формувального експерименту

c. Знання про сутність грошей: контрольна група після формувального експерименту = Знання про сутність грошей: контрольна група до формувального експерименту

**Статистичні критерії<sup>a</sup>**

	Знання про сутність грошей: контрольна група після формувального експерименту - Знання про сутність грошей: контрольна група до формувального експерименту
Точна знч. (2-х стороння)	,815 <sup>b</sup>

a. Критерій знаків

b. Використано біноміальний розподіл.



## Додаток К.2

## Рівень знань жінок про типи грошових переконань

## Частотна таблиця

Знання про типи грошових переконань та поведінки: експериментальна група до формувального експеримента

		Частота	Відсотки	Відсоток допустимих	Накопичений відсоток
Допустимо	низький рівень	5	15,6	15,6	15,6
	середній рівень	18	56,3	56,3	71,9
	високий рівень	9	28,1	28,1	100,0
	Всього	32	100,0	100,0	

Знання про типи грошових переконань та поведінки: експериментальна група після формувального експеримента

		Частота	Відсотки	Відсоток допустимих	Накопичений відсоток
Допустимо	низький рівень	2	6,3	6,3	6,3
	середній рівень	13	40,6	40,6	46,9
	високий рівень	17	53,1	53,1	100,0
	Всього	32	100,0	100,0	

Знання про типи грошових переконань та поведінки: контрольна група до формувального експеримента

		Частота	Відсотки	Відсоток допустимих	Накопичений відсоток
Допустимо	низький рівень	8	25,0	25,0	25,0
	середній рівень	17	53,1	53,1	78,1
	високий рівень	7	21,9	21,9	100,0
	Всього	32	100,0	100,0	

Знання про типи грошових переконань та поведінки: контрольна група після формувального експеримента

		Частота	Відсотки	Відсоток допустимих	Накопичений відсоток
Допустимо	низький рівень	7	21,9	21,9	21,9
	середній рівень	17	53,1	53,1	75,0
	високий рівень	8	25,0	25,0	100,0
	Всього	32	100,0	100,0	

## Таблиці спряженості

Комбінаційна таблиця Групи \* Знання про типи грошових переконань та поведінки: до формувального експеримента

% в Групи

		Знання про типи грошових переконань та поведінки: до формувального експеримента			Всього
		низький рівень	середній рівень	високий рівень	
Групи	експериментальна група	15,6%	56,3%	28,1%	100,0%
	контрольна група	25,0%	53,1%	21,9%	100,0%
Всього		20,3%	54,7%	25,0%	100,0%

## Критерії хі-квадрат

	Значення	ст.св.	Асимптотична значущість (2-стороння)
Хі-квадрат Пірсона	,971 <sup>a</sup>	2	,615
Відношення правдоподібності	,978	2	,613
Лінійно-лінійний зв'язок	,853	1	,356
Кількість допустимих спостережень	64		

## Таблиці спряженості

## Комбінаційна таблиця Групи \* Знання про типи грошових переконань та поведінки: після формувального експеримента

% в Групи

		Знання про типи грошових переконань та поведінки: після формувального експеримента			Всього
		низький рівень	середній рівень	високий рівень	
Групи	експериментальна група	6,3%	40,6%	53,1%	100,0%
	контрольна група	21,9%	53,1%	25,0%	100,0%
Всього		14,1%	46,9%	39,1%	100,0%

## Критерії хі-квадрат

	Значення	ст.св.	Асимптотична значущість (2-стороння)
Хі-квадрат Пірсона	6,551 <sup>a</sup>	2	,038
Відношення правдоподібності	6,791	2	,034
Лінійно-лінійний зв'язок	6,431	1	,011
Кількість допустимих спостережень	64		

## Критерії NPar

## Критерій знаків

## Частоти

		N
Знання про типи грошових переконань та поведінки: експериментальна група після формувального експеримента -	Негативні розходження <sup>a</sup>	5
	Позитивні розходження <sup>b</sup>	17
Знання про типи грошових переконань та поведінки: експериментальна група до формувального експеримента	Співпадаючі спостереження <sup>c</sup>	10
	Всього	32

a. Знання про типи грошових переконань та поведінки: експериментальна група після формувального експеримента < Знання про типи грошових переконань та поведінки: експериментальна група до формувального експеримента

b. Знання про типи грошових переконань та поведінки: експериментальна група після формувального експеримента > Знання про типи грошових переконань та поведінки: експериментальна група до формувального експеримента

c. Знання про типи грошових переконань та поведінки: експериментальна група після формувального експеримента = Знання про типи грошових переконань та поведінки: експериментальна група до формувального експеримента

Статистичні критерії<sup>a</sup>

	Знання про типи грошових переконань та поведінки: експериментальна група після формувального експеримента - Знання про типи грошових переконань та поведінки: експериментальна група до формувального експеримента
Точна знч. (2-х стороння)	,017 <sup>b</sup>

## Критерії NPar

## Критерій знаків

Частоти		N
Знання про типи грошових переконань та поведінки: контрольна група після формульовального експеримента - Знання про типи грошових переконань та поведінки: контрольна група до формульовального експеримента	Негативні розходження <sup>a</sup>	10
	Позитивні розходження <sup>b</sup>	11
	Співпадаючі спостереження <sup>c</sup>	11
	Всього	32

a. Знання про типи грошових переконань та поведінки: контрольна група після формульовального експеримента < Знання про типи грошових переконань та поведінки: контрольна група до формульовального експеримента

b. Знання про типи грошових переконань та поведінки: контрольна група після формульовального експеримента > Знання про типи грошових переконань та поведінки: контрольна група до формульовального експеримента

c. Знання про типи грошових переконань та поведінки: контрольна група після формульовального експеримента = Знання про типи грошових переконань та поведінки: контрольна група до формульовального експеримента

Статистичні критерії <sup>a</sup>	
	Знання про типи грошових переконань та поведінки: контрольна група після формульовального експеримента - Знання про типи грошових переконань та поведінки: контрольна група до формульовального експеримента
Точна знч. (2-х стороння)	1,000 <sup>b</sup>

a. Критерій знаків

b. Використано біноміальний розподіл.

## Додаток К.3

## Рівень знань жінок про особистісно-професійні стилі поведінки

## Частотна таблиця

Знання про особистісно-професійні стилі поведінки: експериментальна група до формульовального експерименту

		Частота	Відсотки	Відсоток допустимих	Накопичений відсоток
Допустимо	низький рівень	12	37,5	37,5	37,5
	середній рівень	15	46,9	46,9	84,4
	високий рівень	5	15,6	15,6	100,0
	Всього	32	100,0	100,0	

Знання про особистісно-професійні стилі поведінки: експериментальна група після формульовального експерименту

		Частота	Відсотки	Відсоток допустимих	Накопичений відсоток
Допустимо	низький рівень	3	9,4	9,4	9,4
	середній рівень	13	40,6	40,6	50,0
	високий рівень	16	50,0	50,0	100,0
	Всього	32	100,0	100,0	

Знання про особистісно-професійні стилі поведінки: контрольна група до формульовального експерименту

		Частота	Відсотки	Відсоток допустимих	Накопичений відсоток
Допустимо	низький рівень	12	37,5	37,5	37,5
	середній рівень	14	43,8	43,8	81,3
	високий рівень	6	18,8	18,8	100,0
	Всього	32	100,0	100,0	

**Знання про особистісно-професійні стилі поведінки: контрольна група після формувального експерименту**

		Частота	Відсотки	Відсоток допустимих	Накопичений відсоток
Допустимо	низький рівень	8	25,0	25,0	25,0
	середній рівень	17	53,1	53,1	78,1
	високий рівень	7	21,9	21,9	100,0
	Всього	32	100,0	100,0	

**Таблиці спряженості****Комбінаційна таблиця Групи \* Знання про особистісно-професійні стилі поведінки: до формувального експерименту**

% в Групи

		Знання про особистісно-професійні стилі поведінки: до формувального експерименту			Всього
		низький рівень	середній рівень	високий рівень	
Групи	експериментальна група	37,5%	46,9%	15,6%	100,0%
	контрольна група	37,5%	43,8%	18,8%	100,0%
Всього		37,5%	45,3%	17,2%	100,0%

**Критерії хі-квадрат**

	Значення	ст.св.	Асимптотична значущість (2-стороння)
Хі-квадрат Пірсона	,125	2	,939
Відношення правдоподібності	,126	2	,939
Лінійно-лінійний зв'язок	,030	1	,862
Кількість допустимих спостережень	64		

**Таблиці спряженості****Комбінаційна таблиця Групи \* Знання про особистісно-професійні стилі поведінки: після формувального експерименту**

% в Групи

		Знання про особистісно-професійні стилі поведінки: після формувального експерименту			Всього
		низький рівень	середній рівень	високий рівень	
Групи	експериментальна група	9,4%	40,6%	50,0%	100,0%
	контрольна група	25,0%	53,1%	21,9%	100,0%
Всього		17,2%	46,9%	35,9%	100,0%

**Критерії хі-квадрат**

	Значення	ст.св.	Асимптотична значущість (2-стороння)
Хі-квадрат Пірсона	6,328	2	,042
Відношення правдоподібності	6,511	2	,039
Лінійно-лінійний зв'язок	6,077	1	,014
Кількість допустимих спостережень	64		

## Критерій NPar

### Критерій знаків

Частоти		N
Знання про особистісно-професійні стилі поведінки: експериментальна група після формувального експерименту	Негативні розходження <sup>a</sup>	5
- Знання про особистісно-професійні стилі поведінки: експериментальна група до формувального експерименту	Позитивні розходження <sup>b</sup>	19
	Співпадаючі спостереження <sup>c</sup>	8
	Всього	32

a. Знання про особистісно-професійні стилі поведінки: експериментальна група після формувального експерименту

< Знання про особистісно-професійні стилі поведінки: експериментальна група до формувального експерименту

b. Знання про особистісно-професійні стилі поведінки: експериментальна група після формувального експерименту

> Знання про особистісно-професійні стилі поведінки: експериментальна група до формувального експерименту

c. Знання про особистісно-професійні стилі поведінки: експериментальна група після формувального експерименту

= Знання про особистісно-професійні стилі поведінки: експериментальна група до формувального експерименту

Статистичні критерії <sup>a</sup>	
	Знання про особистісно-професійні стилі поведінки: експериментальна група після формувального експерименту - Знання про особистісно-професійні стилі поведінки: експериментальна група до формувального експерименту
Точна знч. (2-х стороння)	,007 <sup>b</sup>

a. Критерій знаків

b. Використано біноміальний розподіл.

## Критерій NPar

### Критерій знаків

Частоти		N
Знання про особистісно-професійні стилі поведінки: контрольна група після формувального експерименту - Знання про особистісно-професійні стилі поведінки: контрольна група до формувального експерименту	Негативні розходження <sup>a</sup>	5
	Позитивні розходження <sup>b</sup>	9
	Співпадаючі спостереження <sup>c</sup>	18
	Всього	32

a. Знання про особистісно-професійні стилі поведінки: контрольна група після формувального експерименту < Знання про особистісно-професійні стилі поведінки: контрольна група до формувального експерименту

b. Знання про особистісно-професійні стилі поведінки: контрольна група після формувального експерименту > Знання про особистісно-професійні стилі поведінки: контрольна група до формувального експерименту

c. Знання про особистісно-професійні стилі поведінки: контрольна група після формувального експерименту = Знання про особистісно-професійні стилі поведінки: контрольна група до формувального експерименту

Статистичні критерії <sup>a</sup>	
	Знання про особистісно-професійні стилі поведінки: контрольна група після формувального експерименту - Знання про особистісно-професійні стилі поведінки: контрольна група до формувального експерименту
Точна знч. (2-х стороння)	,424 <sup>b</sup>

## Знання жінок про гендерні аспекти ставлення до грошей

## Частотна таблиця

Гендерні аспекти ставлення до грошей: експериментальна група до формувального експерименту

		Частота	Відсотки	Відсоток допустимих	Накопичений відсоток
Допустимо	низький рівень	10	31,3	31,3	31,3
	середній рівень	20	62,5	62,5	93,8
	високий рівень	2	6,3	6,3	100,0
	Всього	32	100,0	100,0	

Гендерні аспекти ставлення до грошей: експериментальна група після формувального експерименту

		Частота	Відсотки	Відсоток допустимих	Накопичений відсоток
Допустимо	низький рівень	3	9,4	9,4	9,4
	середній рівень	18	56,3	56,3	65,6
	високий рівень	11	34,4	34,4	100,0
	Всього	32	100,0	100,0	

Гендерні аспекти ставлення до грошей: контрольна група до формувального експерименту

		Частота	Відсотки	Відсоток допустимих	Накопичений відсоток
Допустимо	низький рівень	9	28,1	28,1	28,1
	середній рівень	22	68,8	68,8	96,9
	високий рівень	1	3,1	3,1	100,0
	Всього	32	100,0	100,0	

Гендерні аспекти ставлення до грошей: контрольна група після формувального експерименту

		Частота	Відсотки	Відсоток допустимих	Накопичений відсоток
Допустимо	низький рівень	9	28,1	28,1	28,1
	середній рівень	19	59,4	59,4	87,5
	високий рівень	4	12,5	12,5	100,0
	Всього	32	100,0	100,0	

## Таблиці спряженості

Комбінаційна таблиця Групи \* Гендерні аспекти ставлення до грошей: до формувального експерименту

		Гендерні аспекти ставлення до грошей: до формувального експерименту			Всього
		низький рівень	середній рівень	високий рівень	
Групи	експериментальна група	31,3%	62,5%	6,3%	100,0%
	контрольна група	28,1%	68,8%	3,1%	100,0%
Всього		29,7%	65,6%	4,7%	100,0%

Критерії хі-квадрат

	Значення	ст. св.	Асимптотична значущість (2-стороння)
Хі-квадрат Пірсона	,481	2	,786
Відношення правдоподібності	,488	2	,784
Лінійно-лінійний зв'язок	,000	1	1,000
Кількість допустимих спостережень	64		

## Таблиці спряженості

Комбінаційна таблиця Групи \* Гендерні аспекти ставлення до грошей: після формувального експерименту  
% в Групі

		Гендерні аспекти ставлення до грошей: після формувального експерименту			Всього
		низький рівень	середній рівень	високий рівень	
Групи	експериментальна група	9,4%	56,3%	34,4%	100,0%
	контрольна група	28,1%	59,4%	12,5%	100,0%
Всього		18,8%	57,8%	23,4%	100,0%

### Критерій хі-квадрат

	Значення	ст.св.	Асимптотична значущість (2-стороння)
Хі-квадрат Пірсона	6,294	2	,043
Відношення правдоподібності	6,563	2	,038
Лінійно-лінійний зв'язок	6,194	1	,013
Кількість допустимих спостережень	64		

## Критерій NPar

### Критерій знаків

#### Частоти

		N
Гендерні аспекти ставлення до грошей: експериментальна група після формувального експерименту - Гендерні аспекти ставлення до грошей: експериментальна група до формувального експерименту	Негативні розходження <sup>a</sup>	2
	Позитивні розходження <sup>b</sup>	14
Гендерні аспекти ставлення до грошей: експериментальна група після формувального експерименту = Гендерні аспекти ставлення до грошей: експериментальна група до формувального експерименту	Співпадаючі спостереження <sup>c</sup>	16
	Всього	32

a. Гендерні аспекти ставлення до грошей: експериментальна група після формувального експерименту < Гендерні аспекти ставлення до грошей: експериментальна група до формувального експерименту

b. Гендерні аспекти ставлення до грошей: експериментальна група після формувального експерименту > Гендерні аспекти ставлення до грошей: експериментальна група до формувального експерименту

c. Гендерні аспекти ставлення до грошей: експериментальна група після формувального експерименту = Гендерні аспекти ставлення до грошей: експериментальна група до формувального експерименту

#### Статистичні критерії<sup>a</sup>

Гендерні аспекти ставлення до грошей: експериментальна група після формувального експерименту - Гендерні аспекти ставлення до грошей: експериментальна група до формувального експерименту	
Точна знч. (2-х стороння)	,004 <sup>b</sup>

a. Критерій знаків

b. Використано біноміальний розподіл.

## Критерій знаків

#### Частоти

		N
Гендерні аспекти ставлення до грошей: контрольна група після формувального експерименту - Гендерні аспекти ставлення до грошей: контрольна група до формувального експерименту	Негативні розходження <sup>a</sup>	7
	Позитивні розходження <sup>b</sup>	9
Гендерні аспекти ставлення до грошей: контрольна група після формувального експерименту = Гендерні аспекти ставлення до грошей: контрольна група до формувального експерименту	Співпадаючі спостереження <sup>c</sup>	16
	Всього	32

#### Статистичні критерії<sup>a</sup>

Гендерні аспекти ставлення до грошей: контрольна група після формувального експерименту - Гендерні аспекти ставлення до грошей: контрольна група до формувального експерименту	
Точна знч. (2-х стороння)	,804 <sup>b</sup>

## СПИСОК ОПУБЛІКОВАНИХ ПРАЦЬ З ТЕМИ ДИСЕРТАЦІЇ

**а) статті у наукових вітчизняних періодичних виданнях, включених до міжнародних наукометричних баз даних:**

1. Клименко, Н.Г. (2020). Комплекс методик для дослідження особистісно-професійних стилів поведінки як чинника ставлення жінок до грошей. *Організаційна психологія. Економічна психологія*, 4 (21), 60-73. <https://doi.org/10.31108/2.2020.4.21.6>

<http://orgpsy-journal.in.ua/index.php/opep/article/view/254>

2. Клименко, Н.Г. (2021). Сутність та види особистісно-професійних стилів поведінки жінок. *Організаційна психологія. Економічна психологія*, 2-3 (23), 56-63. <https://doi.org/10.31108/2.2021.2.23.6>

<http://orgpsy-journal.in.ua/index.php/opep/article/view/300>

3. Клименко, Н.Г. (2022). Тренінгова програма «Психологія ставлення жінок до грошей». *Організаційна психологія. Економічна психологія*, 2 (26), 60-72. <https://doi.org/10.31108/2.2022.2.26.7>

<http://orgpsy-journal.in.ua/index.php/opep/article/view/346>

4. Клименко, Н.Г. (2023). Типи грошових переконань та поведінки жінок і їхній зв'язок з соціально-демографічними, соціально-економічними, організаційно професійними чинниками. *Організаційна психологія. Економічна психологія*, 1 (28), 106-115. <https://doi.org/10.31108/2.2023.1.28.11>

<http://orgpsy-journal.in.ua/index.php/opep/article/view/385>

5. Клименко, Н.Г. (2023). Грошові установки жінок і їхній зв'язок з соціально-демографічними, соціально-економічними, організаційно професійними чинниками. *Організаційна психологія. Економічна психологія*, 2-3 (29), 39-51. <https://doi.org/10.31108/2.2023.2.29.4>

<http://orgpsy-journal.in.ua/index.php/opep/article/view/394>

6. Клименко, Н.Г. (2023). Особистісні стилі поведінки жінок та їх зв'язок з типами грошових переконань та поведінки, грошовими й соціально-психологічними установками. *Організаційна психологія. Економічна*



*психологія*, 4 (30), 96-111. <https://doi.org/10.31108/2.2023.4.30.9>

<http://orgpsyjournal.in.ua/index.php/opep/article/view/414>

7. Карамушка, Л. М., & Клименко, Н.Г. (2024). Робочі стилі поведінки жінок та їх зв'язок з типами грошових переконань та грошовими установками.

*Організаційна психологія. Економічна психологія*, 1 (31), 93-104.

<https://doi.org/10.31108/2.2024.1.31>

<http://orgpsy-journal.in.ua/index.php/opep/article/view/432>

**б) публікації у збірниках матеріалів наукових конференцій та конгресів:**

8. Клименко, Н. Г. (2020). Дослідження особистісно-професійних стилів поведінки жінок як чинника ставлення до грошей. *Психолого-педагогічний супровід професійної підготовки та підвищення кваліфікації фахівців в умовах трансформації освіти: м-ли ІХ Міжнародної науково-практичної конференції*

(Київ, 18 грудня 2020 року), (с. 88-94). ДЗВО «УМО».

<http://umo.edu.ua/materiali-konferencij-nimp/>

9. Клименко, Н. Г. (2021). Ставлення жінок до грошей: аналіз підходів до вивчення. *Психолого-педагогічний супровід професійної підготовки та підвищення кваліфікації фахівців в умовах трансформації освіти*, матеріали

X Міжнародної науково-практичної конференції. (Київ, 21 травня 2021 року),

(с. 140-145). ДЗВО «УМО». <http://umo.edu.ua/materiali-konferencij-nimp/>

10. Клименко, Н.Г. (2021). Проблема дослідження особистісно-професійних стилів поведінки жінок в рамках Транзакційного аналізу.

*Психологічні виклики сучасних організацій*, матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції. (Івано-Франківськ, 3 червня 2021 року). (с. 141-146).

Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника.

<https://pnu.edu.ua/blog/2021/06/04/30416/>

11. Клименко, Н. Г. (2021). Роль особистісно-професійних стилів поведінки у ставленні жінок до грошей. *Економічна поведінка молоді: Конструктивні форми та девіації*, матеріали I Всеукраїнської науково-

практичної конференції. (Київ, 18-19 листопада 2021 року). (с. 3-8). ДВНЗ

«Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана».

<https://www.uzhnu.edu.ua/uk/infocentre/get/56546>

12. Клименко, Н. Г. (2022). Роль життєвого сценарію у формуванні ставлення жінок до грошей. *Психологічні засади розвитку соціальних компетенцій педагогічних працівників в умовах Нової української школи*, матеріали III Всеукраїнської науково-практичної конференції. (Рівне, 24-25 листопада 2022 року). (с. 24-28). РОІППО.

<https://roippo.org.ua/ua/diialnist/naukova-diialnist/konferentsii-forumy>

13. Клименко, Н. Г. (2023). Роль грошей в сценарії організацій. *Особистість у кризових умовах сучасності: психологічні виклики*, матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції. (Івано-Франківськ, 3 березня 2023 року). (с. 165-168). Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника. <https://pnu.edu.ua/blog/2023/02/16/45058/>

14. Клименко, Н. Г. (2023). Рівні вираженості особистісних стилів поведінки жінок. *Актуальні проблеми охорони психічного здоров'я українського народу у воєнний і повоєнний час*, матеріали методологічного семінару. (Київ, 16 листопада 2023 року). (с. 55-58). НАПН України.

<https://naps.gov.ua/ua/press/releases/3185/>



**UKRAINIAN SOCIETY OF TRANSACTIONAL ANALYSIS  
УКРАЇНСЬКА СПІЛЬНОТА ТРАНЗАКЦІЙНОГО АНАЛІЗУ**

Tel: +38 050 4105179, e-mail: news@usta.org.ua

№ 06.02/001Д-В від 06.02.2024

**ДОВІДКА**

про впровадження результатів дисертаційного дослідження

на здобуття наукового ступеню доктора філософії з галузі знань 05 Соціальні та поведінкові науки  
за спеціальністю 053 «Психологія»

«Особистісно-професійні стилі поведінки як чинник ставлення жінок до грошей»,  
аспірантки Інституту психології імені Г. С. Костюка НАПН України  
Клименко Наталії Геннадіївни

Ця довідка свідчить про те, що результати дисертаційного дослідження Клименко Наталії Геннадіївни («Комплекс методик для дослідження особистісно-професійних стилів поведінки як чинника ставлення жінок до грошей» і тренінг «Психологія ставлення жінок до грошей») впроваджено протягом 2022-2023 н.р. в діяльність ГО «Українська Спільнота Транзакційного Аналізу» з метою діагностики особистісно-професійних стилів поведінки жінок та їх ставлення до грошей, а також підвищення монетарної грамотності жінок спільноти.

Результати дисертаційного дослідження Клименко Н. Г. викликали значний інтерес у членів організації. Враховуючи той факт, що до складу комплексу методик дослідження та тренінгу увійшли, як теоретичні положення, так і практичні завдання напрямку Транзакційний аналіз, дане впровадження було особливо корисним для членів ГО «Українська Спільнота Транзакційного Аналізу».

Результати дисертаційного дослідження Клименко Н.Г. відкрили нові та цікаві аспекти зв'язку особистісно-професійних стилів поведінки зі ставлення жінок до грошей, що активізувало інтерес членів спільноти до підвищення своєї монетарної грамотності та надало можливості практичного використання отриманих знань в особистісній та професійній сферах життя.

Президент УСТА  
PTSTA-P-O-EATA



Ящук Роксана



# КИЇВСЬКА МІСЬКА РАДА

ІХ СКЛИКАННЯ

ПЕРВИННА ПРОФСПІЛКОВА ОРГАНІЗАЦІЯ  
СЕКРЕТАРІАТУ КИЇВРАДИ

01044, м. Київ, вул. Хрещатик, 36, каб.913

тел.: (044)202-70-18, тел./факс: (044)279-30-46

09.02.2024 № 08/СТР-10

на № \_\_\_\_\_ від \_\_\_\_\_

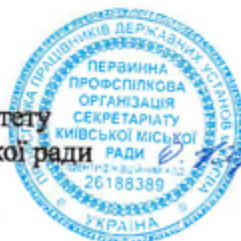
## ДОВІДКА

про впровадження результатів дисертаційного дослідження  
на здобуття наукового ступеню доктора філософії з галузі знань 05  
Соціальні та поведінкові науки за спеціальністю 053 «Психологія»  
«Особистісно-професійні стилі поведінки як чинник ставлення жінок до  
грошей», аспірантки Інституту психології імені Г. С. Костюка  
НАПН України  
Клименко Наталії Геннадіївни

У продовж 2022-2023 навчального року на базі секретаріату Київської міської ради проводилось впровадження результатів дисертаційного дослідження Клименко Наталії Геннадіївни («Комплекс методик для дослідження особистісно-професійних стилів поведінки як чинника ставлення жінок до грошей») і авторський тренінг «Психологія ставлення жінок до грошей»).

Результати впровадження дисертаційного дослідження свідчать про високий науковий рівень та практичну значимість запропонованої роботи й свідчать про доцільність впровадження результатів у практику підвищення монетарної грамотності жінок.

Голова профспілкового комітету  
секретаріату Київської міської ради



Оксана КУТУЗОВА

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
УНІВЕРСИТЕТСЬКА КЛІНІКА  
КИЇВСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ ІМЕНІ ТАРАСА ШЕВЧЕНКА

03022, Київ, вул. Ломоносова, 36, тел: (044) 431-04-14, E-mail: clinic@knu.ua

Від 07.02.2024р.  
№028/20

**ДОВІДКА**

**про впровадження результатів дисертаційного дослідження  
на здобуття наукового ступеню доктора філософії з галузі знань 05 Соціальні та  
поведінкові науки за спеціальністю 053 «Психологія»  
«Особистісно-професійні стилі поведінки як чинник ставлення жінок до грошей»,  
аспірантки Інституту психології імені Г. С. Костюка НАПН України  
Клименко Наталії Геннадіївни**

Дана Клименко Наталії Геннадіївни в тому, що розроблений нею «Комплекс методик для дослідження особистісно-професійних стилів поведінки як чинника ставлення жінок до грошей» і тренінг «Психологія ставлення жінок до грошей» впроваджено протягом 2022-2023 н.р. у процес підвищення монетарної грамотності медичних працівників Університетської клініки Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Результати впровадження дисертаційного дослідження свідчать про доцільність їх використання для медичних працівників з метою підвищення монетарної грамотності жінок.

Учасниці тренінгу зазначили, що даний тренінг має особливо важливе значення, саме зараз, під час повномасштабної війни в Україні, адже в організаціях збільшується кількість жінок на різних посадах, в особистому житті жінки все більше вимушені брати на себе відповідальність за матеріальне забезпечення сім'ї. Тому підвищення монетарної грамотності жінок є актуальною.

Директор Університетської клініки



проф. Віктор ЧЕРНЯК



УКРАЇНА  
ШКОЛА І-ІІІ СТУПЕНІВ № 9  
ОБОЛОНСЬКОГО РАЙОНУ М.КИЄВА

04201 м. Київ, пр. Маршала Рокосовського 5, тел./факс (044) 462-28-88 obolon\_9@i.ua

06.02.2024р.  
№ 01-27/28

ДОВІДКА

про впровадження результатів дисертаційного дослідження на здобуття наукового ступеню доктора філософії з галузі знань 05 Соціальні та поведінкові науки за спеціальністю 053 «Психологія» «Особистісно-професійні стилі поведінки як чинник ставлення жінок до грошей», аспірантки Інституту психології імені Г. С. Костюка НАПН України Клименко Наталії Геннадіївни

Результати дисертаційного дослідження Клименко Наталії Геннадіївни («Комплекс методик для дослідження особистісно-професійних стилів поведінки як чинника ставлення жінок до грошей» і авторський тренінг «Психологія ставлення жінок до грошей») було впроваджено протягом 2022-2023 н.р. з метою підвищення монетарної грамотності вчителів школи І-ІІІ ступенів № 9 Оболонського району м. Києва.

На увагу заслуговує теоретико-практична спрямованість тренінгової програми, яка охоплює як особистісні, так і професійні аспекти поведінки. В процесі виконання тренінгових завдань, у вчителів поступово розгорнувся інтерес до розуміння своїх особистісно-професійних стилів поведінки та їх зв'язку зі ставлення до грошей, що вплинуло на переосмислення свого ставлення до грошей та викликало бажання підвищувати монетарну грамотність.

Директор



Світлана КУЧУК