

<https://doi.org/10.31108/2.2023.1.28.11>

УДК 159.9.07.923-055.2:336.74

Наталія Клименко

ТИПИ ГРОШОВИХ ПЕРЕКОНАНЬ ТА ПОВЕДІНКИ ЖІНОК І ЇХ ЗВ'ЯЗОК З СОЦІАЛЬНО-ДЕМОГРАФІЧНИМИ, СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИМИ ТА ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРОФЕСІЙНИМИ ЧИННИКИМИ

Клименко Наталія. *Типи грошових переконань та поведінки жінок і їх зв'язок з соціально-демографічними, соціально-економічними та організаційно-професійними чинниками.*

Вступ. Дослідження проблеми ставлення жінок до грошей є актуальним питанням в умовах соціальної напруженості та невизначеності нашого сьогодення. Трансформаційні процеси в суспільстві, військові дії на території України, світові соціально-політичні та економічні кризи спричиняють потужний вплив на психіку особистості, впливають на економічну поведінку жінок. Це потребує дослідження типів грошових переконань та поведінки жінок. Також актуальним є питанням їх зв'язку з соціально-демографічними, соціально-економічними та організаційно-професійними чинниками.

Мета: проаналізувати рівні вираженості типів грошових переконань та поведінки жінок і їх зв'язок з соціально-демографічними, соціально-економічними та організаційно-професійними чинниками.

Методи. Методика А. Фернема «Шкала грошовий переконань та поведінки» (MBBS) (модифікований варіант М. Сімків «Шкала грошових уявлень та поведінки» (ШГУП) (Сімків, 2012), авторська анкета-паспортника.

Результати. У статті на основі емпіричного дослідження визначено рівні вираженості типів грошових переконань та поведінки жінок (високий, середній, низький), встановлено позитивні та негативні статистично значущі зв'язки між типами грошових переконань та поведінки жінок (грошова одержимість, влада, економічність, неадекватна поведінка з грошима) і трьома групами чинників (соціально-демографічними, соціально-економічними та організаційно-професійними).

Висновки. Отримані дані свідчать про необхідність розробки спеціальних тренінгових програм з психології грошей та підвищення рівня монетарної грамотності жінок.

Ключові слова: жінки; гроші; ставлення до грошей; грошові переконання; монетарні настановлення; соціально-демографічні чинники; соціально-економічні чинники; організаційно-професійні чинники.

Klymenko, Nataliia. *Women's money beliefs and money behaviors and their relationship with socio-demographic, socio-economic and organizational-professional factors.*

Introduction. Women's attitudes to money seem to play an important role in easing social tension and, therefore, need to be studied. Social transformations and the war in Ukraine, as well as global socio-political and economic crises have a powerful effect on the mentality of the individual including the economic behavior of women, which calls for researching the types of womens' money attitudes and behaviors and their relationship with socio-demographic, socio-economic and organizational-professional factors.

Aim: to analyze the levels and types of womens' money beliefs and behaviors and their relationship with socio-demographic, socio-economic and organizational-professional factors.

Methods. A. Fernem Money Beliefs and Behavior Scale (MBBS) (a modified version: M. Simkiv Money Perceptions and Behavior Scale (ShGUP) (Simkiv, 2012)) and a specially developed passport questionnaire.

Results. Womens' money beliefs and money behaviors were divided into four groups (money obsession, power, economy, and inappropriate money behavior) and had high, medium, and low levels. Besides, womens' money beliefs and money behaviors had positive and negative statistically significant relationships with socio-demographic, socio-economic, and organizational-professional factors.

Conclusions. The obtained findings suggest the need of special psychology of money training programs to increase women's monetary literacy.

Key words: women; attitude to money; money beliefs; socio-demographic factors; socio-economic factors; organizational-professional factors.

Вступ. Дослідження психології грошей стає дедалі все більш популярним серед наукових робіт психологів. Гроші супроводжують сучасну людину протягом всього життя. Вони, як супутник життя людини, завжди обертаються навколо неї.

В. Штифурак (2019) зазначає, що психологічно гроші є винятково парадоксальним феноменом, що проявляється в багатозначності і суперечливості відображення у свідомості людей. Характер використання грошей зумовлює не лише економічний, а й психологічний тип особистості. Тому важливим поняттям в економічній психології є ставлення до грошей (Штифурак, 2019).

Зі свого боку, І. Зубіашвілі (2009) підкреслює, що, вивчаючи особливості поведінки людей, які виявляються в зв'язку зі ставленням до грошей, психологи зіставляють їх з цінностями, соціальними уявленнями, особистісними якостями людей (Зубіашвілі, 2009).

Відмітимо, що вивчення ставлення жінок до грошей є особливо важливим, адже низький рівень монетарної грамотності жінок у наш час негативно впливає на їхню адаптацію до соціально-економічних змін (Клименко, 2020).

Дослідження проблеми психології грошей знайшли відображення в роботах, присвячених вивченню різних чинників, що впливають на ставлення до грошей, сутності грошей, їх роль в економічній соціалізації особистості, психологічні особливості ставлення до грошей, ставлення до грошей різних соціальних груп, ставлення до грошей персоналу комерційних організацій, тощо. Дослідження представлені в роботах як зарубіжних (Furnham, 1984; Furnham & Murphy, 2019; Lim & Teo, 1997; Prince, 1991; Tang & Gilbert, 1993; Yamauchi & Templer, 1982), так і вітчизняних (Зубіашвілі, 2007, 2009; Карамушка & Ходакевич, 2017; Паршак, 2019; Сімків, 2011, 2014; Штифурак 2019) вчених.

Водночас недостатньо дослідженою є проблема грошових переконань та поведінки жінок. Зокрема, недостатньо вивченою є проблема рівнів вираженості типів грошових переконань та поведінки жінок і їх зв'язку з соціально-демографічними, соціально-економічними та організаційно-професійними чинниками.

М. Сімків (2014) зазначає, що дослідження грошових настановлень особистості є актуальними з огляду на те, що українське суспільство перебуває на шляху соціальних та економічних змін, що неодмінно позначається і на економічній свідомості людей (Сімків, 2014).

Мета дослідження. Проаналізувати рівні вираженості типів грошових переконань та поведінки жінок і їх зв'язок з соціально-демографічними, соціально-економічними та організаційно-професійними чинниками.

Методи дослідження. Методика А. Фернема «Шкала грошовий переконань та поведінки» (MBBS) (модифікований варіант М. Сімків «Шкала грошових уявлень та поведінки» (ШГУП) (Сімків, 2012), авторська анкета-паспортичка.

Завдання дослідження. Дослідження було спрямоване на вирішення таких завдань:

- 1) Дослідити рівні вираженості типів грошових переконань та поведінки жінок.
- 2) Вивчити зв'язок між типами грошових переконань й поведінки жінок та соціально-демографічними чинниками.
- 3) Проаналізувати зв'язок між типами грошових переконань й поведінки жінок та соціально-економічними чинниками.
- 4) Визначити зв'язок між типами грошових переконань й поведінки жінок та організаційно-професійними чинниками.

Методи та організація дослідження. Для емпіричного дослідження грошових переконань та поведінки жінок використовувалась методика А. Фернема «Шкала грошових переконань та поведінки» (MBBS) (модифікований варіант М. Сімків «Шкала грошових уявлень та поведінки» (ШГУП) (Сімків, 2012). Ця методика дає можливість дослідити чотири типи грошових переконань та поведінки: грошова одержимість; влада; економність; неадекватна поведінка з грошима. Аналіз соціально-демографічних, соціально-економічних та організаційно-професійних чинників здійснювався за допомогою спеціально розробленої авторської анкети-паспортички.

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

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

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

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

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

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

Результати дослідження та їх обговорення.

У процесі виконання **першого завдання дослідження**, спрямованого на дослідження рівнів вираженості типів грошових переконань та поведінки жінок, було встановлено високий, середній та низький рівні вираження по кожному з типів грошових переконань та поведінки жінок (табл. 1).

Таблиця 1

Рівень вираженості грошових переконань та поведінки жінок (у % від загальної кількості опитаних)

Типи грошових переконань та поведінки	Рівень вираженості		
	високий	середній	низький
Грошова одержимість	19,0	52,0	29,0
Економність	17,2	54,8	28,1
Неадекватна поведінка з грошима	14,5	53,8	31,7
Влада	13,6	59,3	27,1

Як ми бачимо, *найбільш високий рівень вираженості має тип грошових переконань та поведінки «Грошова одержимість» (19,0%)*. На нашу думку, це може свідчити про 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 та поведінки, що може свідчити про 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.

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, імовіріше, людина з високим рівнем вираженості цього типу грошових переконань та поведінки 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 провину, 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 свідчити про неохильність 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 відчувають 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 некультурно.

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 свідчити, 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. Гордяться 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 та поведінки: грошова одержимість – 52,0%, влада – 59,3%, економичність – 54,8%, неадекватна поведінка з грошима – 53,8%. Це свідчить про те, що у переважної кількості опитаних жінок середній рівень вираженості усіх типів грошового переконання та поведінки, що, на нашу думку, може свідчити про достатньо адекватне та свідоме ставлення до грошей.

Друге завдання дослідження було спрямовано на вивчення зв'язку між рівнями вираженості типів грошових переконань та поведінки (грошова одержимість, влада, економичність, неадекватна поведінка з грошима) та соціально-демографічними чинниками (вік, стать, сімейний стан, наявність дітей, місце народження, місце проживання, соціальне походження).

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

Таблиця 2

Зв'язок між типами грошових переконань та поведінки жінок з соціально-демографічними чинниками, (r)

Типи грошових переконань та поведінки	Соціально-демографічні чинники						
	Вік	Стать	Сімейний стан	Наявність дітей	Місце народження	Місце проживання	Соціальне походження
Грошова одержимість	-0,098	0,139*	0,074	-0,089	0,089	-0,019	0,074
Влада	-0,049	0,151*	0,104	0,106	0,155*	-0,055	0,093
Економність	-0,136*	0,057	-0,135*	-0,184**	0,075	-0,052	-0,057
Неадекватна поведінка з грошима	-0,009	0,106	0,054	-0,051	0,067	0,132	0,112

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

У процесі дослідження встановлено негативний статистично значущий зв'язок типу грошового переконання та поведінки «Економність» з віком опитуваних жінок ($r=-0,136$, $p<0,05$) (табл. 2). Суть цього зв'язку проявляється в тому, що з віком з'являється зменшення економності. Отже, більш молоді жінки – більш економні у витрачанні 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.

Встановлено позитивний статистично значущий зв'язок *статі* з такими типами грошових переконань та поведінки, як: «Грошова одержимість» ($r=0,139$, $p<0,05$) (табл. 2) та «Влада» ($r=0,151$, $p<0,05$) (табл. 2). Щодо зв'язку типу «Грошової одержимості» зі *статтю*, то його суть полягає в тому, що жінки мають більшу схильність до цього типу грошових переконань та поведінки порівняно з чоловіками. Імовірніше, це може бути пов'язано з високими вимогами до жінок у сучасному суспільстві: гарно виглядати, бути доглянутою, мати красиві речі та, поряд з цим, бути професіоналкою своєї справи, гарною господинею, чарівною дружиною та хорошою мамою. З іншого боку, на нашу думку, жінки можуть знаходитись у залежній позиції, наприклад, коли не працюють та перебувають у ролі домогосподарки або у декретній відпустці по догляду за дитиною. Такі жінки можуть не мати своїх власних грошей, а їхнє основне джерело доходу – це чоловік.

Про «Грошову одержимість» жінок порівняно з чоловіками в своєму дослідженні також говорить А. Furnham (1984). Зокрема, він зазначає, що жінки більш консервативні у фінансових питаннях та схильні вважати, що вони гірше контролюють власне фінансове становище ніж чоловіки (Furnham, 1984).

Зв'язок *статі* з типом «Влада» свідчить про те, що жінки, порівняно з чоловіками, більш схильні до надання грошам функції влади над людьми. На наш погляд, це можна пояснити більш низькою самооцінкою жінок та їхньою невірою у власні сили, здібності та вміння, порівняно з чоловіками. Тому вони можуть вважати, що лише за рахунок грошей зможуть збільшити свій вплив та досягти поставлених цілей.

Зі свого боку, дослідники монетарних установок особистості М. Prince (1991), Т. 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.

К. 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).

Також зазначимо, що О. Паршак (2019) у процесі свого дослідження виявив зв'язок між оцінкою працівниками комерційних організацій способів отримання грошей і такою характеристикою персоналу як «стать». Встановлено, що жінки більше орієнтовані на оцінку таких способів отримання грошей, як: «у результаті щасливого випадку (спадок, виграш в лотерею тощо)», «шляхом укладання вигідного шлюбу», в той час як чоловіки більше оцінюють інші способи отримання грошей: «шляхом індивідуальної підприємницької діяльності», «здаванням нерухомості в оренду» Тобто, на думку дослідника, чоловіки більш зорієнтовані на активні способи отримання грошей, а жінки – на пасивні (Паршак, 2019).

Встановлено негативний статистично значущий зв'язок типу грошового переконання та поведінки «Економність» з сімейним станом ($r=-0,135$, $p<0,05$) (табл. 2). Суть цього зв'язку полягає в тому, що зі зміною сімейного стану зменшується економічність, тобто одружені жінки менше економічні, ніж неодружені та розлучені. На нашу думку, зменшення економії грошей у заміжних 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). Суть цього зв'язку проявляється у зменшенні економічності з наявністю дітей, тобто жінки, які мають дітей, менш економні у витрачаннях грошей, ніж жінки, які не мають дітей. Імовірно, 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 та поведінки «Влада» з місцем народження ($r=0,155$, $p<0,05$) (табл. 2). Встановлено, що жінки, які народилися в селах, більше орієнтовані на сприймання грошей як засіб отримання влади над іншими людьми, ніж у великих містах. Також 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 зв'язків між типами грошових переконань й поведінки та місцем проживання і соціальним походження жінок не виявлено.

Третє завдання дослідження було спрямоване на вивчення зв'язку між рівнями вираженості типів грошових переконань та поведінки (грошова одержимість, влада, економічність, неадекватна поведінка з грошима) з соціально-економічними чинниками (житлові умови, економічний статус сім'ї, рівень доходу). Результати кореляційного аналізу свідчать про те, що типи грошових переконань та поведінки жінок загалом пов'язані з соціально-економічними чинниками. Існує як позитивний, так і негативний статистично значущий зв'язок між типами грошових переконань й поведінки та соціально-економічними характеристиками жінок (табл. 3).

Таблиця 3

Зв'язок між типами грошових переконань та поведінки жінок з соціально-економічними чинниками, (r)

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

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

З'ясовано, що *житлові умови* опитаних жінок мають позитивний статистично значущий зв'язок з типом «Грошова одержимість» ($r=0,169$, $p<0,05$) (табл. 3) та типом «Влада» ($r=0,199$, $p<0,01$). 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.

Виявлено позитивно значущий зв'язок типу грошових переконань та поведінки «Влада» з економічним статусом сім'ї ($r=0,144$, $p<0,05$) (табл. 3). 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» ($r=-0,229$, $p<0,01$) (табл. 3), «Економічністю» ($r=-0,136$, $p<0,05$) (табл. 3) та «Неадекватною поведінкою з грошима» ($r=-0,166$, $p<0,05$) (табл. 3).

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.

Четверте завдання дослідження було спрямоване на визначення зв'язку між рівнями вираженості типів грошових переконань та поведінки (грошова одержимість, влада, економічність, неадекватна поведінка з грошима) з організаційно-професійними чинниками (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 та поведінки жінок загалом пов'язані з організаційно-професійними чинниками. Встановлено, що існує як позитивний, так і негативний статистичний значущий зв'язок між типами грошових переконань та поведінки й організаційно-професійними характеристиками жінок (табл. 4).

Таблиця 4

Зв'язок між типами грошових переконань та поведінки жінок з організаційно-професійними чинниками, (r)

Типи грошових переконань та поведінки	Організаційно-професійні чинники			
	Рівень освіти	Посада в організації	Загальний трудовий стаж	Стаж роботи в організації, в якій зараз працює
Грошова одержимість	-0,085	0,002	-0,116	-0,103
Влада	0,139*	0,096	0,033	0,094
Економічність	-0,218**	-0,118	-0,181**	-0,099
Неадекватна поведінка з грошима	-0,213**	-0,102	-0,158*	-0,084

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

Встановлено позитивно значущий зв'язок типу грошових переконань та поведінки «Влада» з *рівнем освіти* ($r=0,139$, $p<0,05$) (табл. 4). 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). Отже, 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).

З'ясовано, що *рівень освіти* має негативно значущий зв'язок з типом *«Економічність»* ($r=-0,218$, $p<0,01$) (табл. 4) та типом *«Неадекватна поведінка з грошима»* ($r=-0,213$, $p<0,01$) (табл. 4). 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 говорити про те, 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 жінки 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 *«Економічність»* ($r=-0,181$, $p<0,01$) (табл. 4) та типом *«Неадекватна поведінка з грошима»* ($r=-0,158$, $p<0,05$) (табл. 4). Отже, *чим більший загальний трудовий стаж, тим менше жінки економлять гроші*. Імовіріше, 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 та поведінки з *посадою в організації* і *стажем роботи в організації, в якій зараз працюють жінки*, не виявлено.

Висновки:

1) Виявлено *високий і низький рівні* вираженості грошових переконань та поведінки жінок відповідно до типів грошових настановлень: грошова одержимість, влада, економічність, неадекватна поведінка з грошима.

Характерною ознакою отриманих результатів є *середній рівень* вираженості грошових переконань та поведінки жінок по всім типам грошових настановлень, що, на нашу думку, може свідчити про адекватне та свідоме ставлення більшості опитаних жінок до грошей.

2) З'ясовано зв'язок між рівнями вираженості грошових переконань та поведінки жінок з *соціально-демографічними чинниками* (вік, стать, сімейний стан, наявність дітей, місце народження, місце проживання, соціальне походження): жінки мають більшу схильність до типу «грошова одержимість» порівняно з чоловіками; жінки більш схильні до типу «влада», ніж чоловіки; жінки, які проживають в селах, більш орієнтовані на сприймання грошей як засіб отримання влади над іншими людьми, ніж жінки у великих містах; молоді жінки більш економні у витрачанні грошей, ніж старші за віком; у заміжніх жінок спостерігається зменшення економії грошей порівняно з незаміжніми; з наявністю дітей зменшується схильність до економії грошей.

3) Констатовано зв'язок між рівнями вираженості грошових переконань та поведінки жінок з *соціально-економічними чинниками* (житлові умови, економічний статус сім'ї, рівень доходу): жінки, які винаймають житло, мають більшу схильність до «грошової одержимості», ніж ті, що мають своє житло; чим вище рівень доходу, тим менша «грошова одержимість» жінок; жінкам, які проживають в орендованому житлі, більш притаманне сприйняття грошей як влади, порівняно з жінками, які мають власне житло; жінки, які мають нижчий економічний статус сім'ї, більше сприймають гроші як владу порівняно з тими, хто має вищий економічний статус сім'ї; чим вище рівень доходу жінок, тим менше економія грошей; чим вище рівень доходу жінок, тим менше «неадекватна поведінка з грошима».

4) Визначено зв'язок між рівнями вираженості грошових переконань та поведінки жінок з *організаційно-професійними чинниками* (рівень освіти, посада в організації, загальний трудовий стаж, стаж в організації, в якій зараз працюють): чим вище рівень освіти жінок, тим менше вони сприймають гроші як засіб влади на іншими; чим вище рівень освіти жінок, тим менше економія грошей; чим менше загальний трудовий стаж, тим більше жінки економлять гроші; чим вище рівень освіти, тим менше у жінки «неадекватної поведінки з грошима»; чим вище рівень загального трудового стажу, тим менше у жінок «неадекватної поведінки з грошима».

Перспективи подальших досліджень вбачаємо у розробці спеціальних тренінгових програм з психології грошей та підвищення рівня монетарної грамотності жінок.

Література

1. Зубіашвілі, І.К. (2009). Ставлення до грошей як фактор економічної соціалізації старшокласників. *Автореф. дис. канд. психол. наук*. Київ.
2. Карамушка, Л. М., & Ходакевич, О. Г. (2017). *Психологічні особливості ставлення студентської молоді до грошей*: монографія. Київ: КНЕУ.
3. 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.
4. Сімків М. В. (2012). Модифікований варіант методики А.Фернема «Шкала грошових уявлень та поведінки». *Освіта регіону*, 2, 295–301.
5. 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.
6. Паршак, О.І. (2019). Вплив соціально-демографічних та організаційних характеристик персоналу комерційних організацій на його оцінку способів отримання грошей. *Організаційна психологія. Економічна психологія*, 1 (16), 64-73.
7. Штифурак, В. Є. (2019). Субкультурне сприйняття студентською молоддю психологічного феномену «ставлення до грошей». *Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія «Педагогіка та психологія»*. Вип 1 (9).
8. Furnham, A. (1984). Many sides to the coin: the psychology of money usage. *Personality and Individual Differences*, 5, 5, 501-509.
9. Furnham, A., & Murphy, T. (2019). Money types, money beliefs, and financial worries: An Australian study. *Australian Journal of Psychology*, 71:2, 193-199.
10. 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.
11. Prince, M. (1995). Gender and money attitude of young adults. *Proceedings of the Conference on Gender and Consumer Behavior*, 284-291.
12. Tang, T. L., & Gilbert, P. R. Attitude toward money as related to intrinsic and extrinsic job satisfaction, stress and work-related attitudes. *Personality and Individual Differences*, 19, 3, 327-332.
13. Yamauchi, K. T. & Templer, D. I. (1982). The Development of a Money Attitude Scale. *Journal of Personality Assessment*, 46, 5, 522–528.

References

1. Zubiashvili, I. K. (2009). *Stavlennya do groshei yak faktor ekonomichnoi sotsializatsii starshoklasnykiv [Attitude towards money as a high school students' economic socialization factor]*. PhD thesis summary. Kyiv. [In Ukrainian]
2. Karamushka, L. M., & Khodakevych, O. G. (2017). *Psykhologichni osoblyvosti stavlennya studentskoi molodi do groshei [Psychological features of students attitudes towards money]*. KNEU. [In Ukrainian]
3. Klymenko, N. G. (2020). Kompleks metodyky dlya doslidzhennya osobystisno-profesiinykh styliv povedinky yak chynnyka stavlennya zhinok do groshei [A set of methods for researching personal and professional behavior styles as a factor in women's attitudes towards money]. *Organizatsiina psykholgia. Ekonomichna psykholgia*, 4(21), 60-73. [In Ukrainian]
4. Simkiv M. V. (2012). Modyfikovanyi variant metodyky A [Modified version of A method]. Fernema «Shkala groshovykh uyavlen ta povedinky». *Osvita regionu*, 2, 295–301. [In Ukrainian]
5. Simkiv, M. V. (2014). Sotsialno-demografichni chynnyky monetarnykh nastanovlen molodi [Socio-demographic factors in youth's monetary attitudes]. *Aktualni problemy psykholgii: zb. nauk. pr. Instytutu psykholgii imeni G. S. Kostyuka APN Ukrainy*, 10(26), 666-678. [In Ukrainian]
6. Parshak, O. I. (2019). Vplyv sotsialno-demografichnykh ta organizatsiinykh kharakterystyk personalu komertsiinykh organizatsii na iogo otsinku sposobiv otrymannya groshei [The impact of socio-demographic and organizational characteristics of the staff of commercial organizations on their assessment of ways of obtaining money]. *Organizatsiina psykholgia. Ekonomichna psykholgia*, 1(16), 64-73. [In Ukrainian]
7. Shtyfurak, V. Ye. (2019). Subkulture sprynyattya studentskoyu moloddyu psykhologichnogo fenomenu «stavlennya do groshei» [Subcultural perception of the psychological phenomenon of students attitude towards money]. *Naukovyi visnyk Mukachivskogo derzhavnogo universytetu. Seria «Pedagogika ta psykholgia»*. 1(9). [In Ukrainian]
8. Furnham, A. (1984) Many sides to the coin: the psychology of money usage. *Personality and Individual Differences*, 5(5), 501-509.
9. Furnham, A., & Murphy, T. (2019) Money types, money beliefs, and financial worries: An Australian study. *Australian Journal of Psychology*, 71(2), 193-199.
10. 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.
11. Prince, M. (1995). Gender and money attitude of young adults. *Proceedings of the Conference on Gender and Consumer Behavior*, 284-291.
12. Tang, T. L., & Gilbert, P. R. Attitude toward money as related to intrinsic and extrinsic job satisfaction, stress and work-related attitudes. *Personality and Individual Differences*, 19(3), 327-332.
13. Yamauchi, K. T., & Templer, D. I. (1982). The Development of a Money Attitude Scale. *Journal of Personality Assessment*, 46(5), 522–528.

Відомості про автора

Клименко Наталія Геннадіївна, аспірантка Інституту психології імені Г.С. Костюка Національної академії педагогічних наук України, м. Київ, Україна.

Klymenko, Nataliia, graduate student of the G.S. Kostiuk Institute of psychology of the NAES of Ukraine, Kyiv, Ukraine.

Tel: +38050 3515913

E-mail: nk.psychol@gmail.com

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

Отримано 23 січня 2023 р.
Рецензовано 13 лютого 2023 р.
Прийнято 17 лютого 2023 р.