

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
Київський національний торговельно-економічний університет  
Кафедра психології

**ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА**

на тему:

**ПСИХОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО  
МИСЛЕННЯ ПРАЦІВНИКІВ ОРГАНІЗАЦІ ТОВ «ІНЖЕНЕРНО-  
ЕКОНОМІЧНА КОМПАНІЯ»**

Студента 2–м курсу, 2м групи  
Спеціальності 053 психологія  
Спеціалізації психологія

Давидюк Ольга  
Миколаївна

Науковий керівник:  
доктор психол. наук,  
професор

Полунін Олексій  
Васильович

Науковий консультант:  
канд. психол. наук,  
доцент

Шевченко Володимир  
Євгенович

Гарант освітньої програми  
доктор психол. наук,  
професор

Корольчук Валентина  
Миколаївна

КИЇВ 2020р.

## **ЗМІСТ:**

<b>ВСТУП.....</b>	<b>3</b>
<b>РОЗДІЛ I Теоретичні засади формування економічного мислення працівників компанії.....</b>	<b>6</b>
1.1. Поняття мислення. Види та структура мислення.....	6
1.2. Економічне мислення. Економічна свідомість та культура.....	10
1.3. Види економічного мислення.....	14
<b>РОЗДІЛ II. Організація та методичне забезпечення емпіричного дослідження психологічних засад формування економічного мислення працівників компанії. ....</b>	<b>16</b>
2.1. Організація і програма дослідження психологічних засад ефективного розвитку економічного мислення працівників компанії.....	16
2.2. Обґрунтування методів дослідження формування економічного мислення в працівників компанії.....	22
2.3 Організаційне консультування та бізнес – гра Cashflow, як практичне застосування психологічних технологій у розвитку компанії.....	27
<b>РОЗДІЛ III. Аналіз результатів емпіричного дослідження психологічних технологій у розвитку компанії.....</b>	<b>29</b>
3.1. Аналіз ефективності психологічних технологій з розвитку економічного мислення у працівників організації ТОВ «Інженерно-економічна компанія».....	29
3.2. Практичні рекомендації щодо вдосконалення розвитку економічного мислення працівників організації ТОВ «Інженерно-економічна компанія» через психологічні технології.....	39
<b>ВИСНОВКИ.....</b>	<b>47</b>
<b>СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....</b>	<b>52</b>
<b>ДОДАТКИ.....</b>	<b>57</b>

## **ВСТУП**

Удосконалення суспільного розвитку в наш час є дуже актуальною проблемою. Україна, яка іде шляхом євроінтеграції і перебуває в період трансформацій: перехід від пострадянської доби, революція, анексія Криму, війна, зміна політичних партій та інше, все це впливає на формування нового світогляду. Агресія з боку Росії, еміграція, бідність - негативно впливають на сфери економіки, освіти, науки, екології та соціальний розвиток.

В наш час вільного доступу до інформаційного простору та самопізнання, є багато освітніх матеріалів, бізнес-консультацій, тренінгів, семінарів для розвитку, але зрозумілої практичної складової та механізмів наявного розвитку фінансової грамотності і економічного мислення в дії бракує. Пересічні громадяни часто не розуміють природу безробіття, інфляційних процесів, коливання валютного курсу, знецінення грошей. Здебільшого люди в своїй економічній практиці неспроможні доцільно та фінансово грамотно використовувати свої знання для власного економічного добробуту. Про це свідчить опитування "Барометр щастя в Україні", яке провела Європейська Бізнес Асоціація.

45% населення України вважають власний рівень доходів недостатнім для нормального життя.

Економіка сучасного світу виступає найважливішою сферою життєдіяльності суспільства та кожного окремого індивіда. Без належного економічного мислення існування сучасного людського суспільства було б неможливе. Кожна людина, починаючи з дитинства, щодня занурена в економічні відносини та стикається з тими чи іншими економічними явищами. Це й купівля, продаж, отримання зарплати, стипендії, пенсії, користування грошима, одержання кредиту та інше. Такі економічні явища, як інфляція, економічні кризи, безробіття, впливають на умови існування кожної людини, що ще більше підкреслює важливість відповідного розвитку економічного мислення для покращення умов життя самого індивіда.

**Об'єкт дослідження дипломної роботи:** економічне мислення.



**Предмет дослідження дипломної роботи є:** засади формування економічного мислення у працівників товариства з обмеженою відповідальністю «Інженерно-економічна компанія».

**Завдання дослідження:**

1. Здійснити методологічне дослідження економічного мислення у працівників компанії.
2. Визначити основні засади впливу на розвиток економічного мислення у працівників компанії.
3. Провести групові заняття з арт-терапії, робота з метафоричними картами.
4. Провести психологічний тренінг «Я та гроші», робота з установками та експериментальні вправи.
5. Провести бізнес – гру Cashflow, з метою покращення економічного мислення.
6. Провести опитування за методикою «Шкала грошових уявлень та поведінки» (ШГУП) А. Фернем (1984), модифікованого україномовного варіанта: Сімків Мар'яна Володимирівна (2011). [30]
7. Проаналізувати емпіричне дослідження, зробити висновки.
8. Розробити практичні рекомендації, щодо покращення засад економічного мислення працівників компанії.

Розвиток економічного мислення в працівників компанії дозволить:

- покращити розуміння факторів, які впливають на успішність ведення бізнесу та власного статку;
- допоможе визначити стратегії власного життя чи компанії, і відповідно до неї встановлювати цілі;
- проведення групових занять дозволить встановити більш тісний контакт між співробітниками та краще зрозуміти себе.

Робота з установками дозволить зрозуміти, як мозок маніпулює нами під впливом емоцій при прийнятті рішень.

Психологічний тренінг дозволить: дізнатися про успішні стратегії життя, що гуртуються на сучасних економічних теоріях; навчить управляти власним життям для досягнення максимальної ефективності: в особистому розвитку та бізнесу.

Гра Cashflow дозволить зрозуміти, куди та чому варто і не варто інвестувати гроші, час та зусилля.

Проведене дослідження на аналіз результатів, допоможе сформувати рекомендації, щодо розвитку економічного мислення працівників організації для покращення умов життя самого індивіда.

**Апробація результатів дослідження.** За результатами даного дослідження була видана стаття на тему « Психологічні засади формування економічного мислення працівників організації ТОВ «ІНЖЕНЕРНО-ЕКОНОМІЧНА КОМПАНІЯ», яка була опублікована в «Збірнику наукових статей студентів КНТЕЦ, 2020 р. с. 22.

## **РОЗДІЛ I Теоретичні засади формування економічного мислення.**

### **1.1. Поняття мислення. Види та структура мислення.**

Пізнавальна діяльність людини починається з відчуття і сприймання. Відображаючи дійсність на чуттєвому рівні за участю аналізаторів, людина одержує різнобічну інформацію про зовнішні властивості та ознаки предметів, які фіксуються в її свідомості у формі звукових, просторових, часових, смакових, дотикових та інших уявлень. Проте такої інформації про навколишній світ людині не достатньо для задоволення різноманітних потреб практичної діяльності, яка потребує практичного і всебічного знання об'єктів, з якими доводиться мати справу. Вичерпні знання про об'єкти дійсності, їх внутрішню, безпосередньо не дану у відчуттях і сприйманнях сутність людина одержує за допомогою мислення – вищої абстрактної форми пізнання об'єктивної реальності. [8, с 74-75]

Мислення - це інтелектуальна й практична діяльність, оскільки поєднує в собі пізнання і творче перетворення образів і уявлень, зафіксованих у пам'яті. Це завжди активна зміна діяльності внаслідок розумової праці.

Мислення тісно пов'язане з чуттєвим пізнанням, яке є джерелом мислення, його основою. Через відчуття та сприймання мислення безпосередньо зв'язане з навколишнім світом і є його відображенням. Але в процесі мислення людина виходить за межі чуттєвого пізнання, розкриває такі явища, які не можна безпосередньо сприйняти. [8, с 74-75]

Здатність до мислення – це одна із найхарактерніших особливостей людини. Вона виділяє її з-посеред усіх живих істот світу. Мислення – це найвища форма віддзеркалення реальності та підґрунтя свідомої цілеспрямованої діяльності людини, що спрямовується на опосередковане, абстрактне, узагальнене пізнання дійсності. Тому в ньому найважливіше значення мають слово, мова, аналізатори. Мислення є психологічний процесом. Завдяки йому відбувається пізнання багаторазових зв'язків, взаємозалежностей, відносин між предметами, подіями та явищами. Мислення відкриває нові знання про дію різних законів, яким підлягає вся



реальна дійсність.

Мислення виконує дві основні функції:

- 1) дає змогу краще пізнати світ і зрозуміти реальну дійсність;
- 2) організовує людські вчинки.

Організовані вчинки – це такі, що попередньо осмислюються, передбачаються в думках, зокрема планування поетапного їх виконання. Всі ці етапи виконання будь-яких завдань характеризуються конкретними формами мислення:

- асоціація – елементарні зв'язки уявлень і понять між собою, завдяки яким одне уявлення, поняття викликає інше;
- судження – відбиття логічних зв'язків між предметами і явищами; здебільшого, в процесі суджень щось стверджується або заперечується;
- умовивід – утворення шляхом міркування нового судження на основі кількох взаємопов'язаних суджень; це форма опосередкованого пізнання, яка характеризується висновком, створена з кількох суджень та знімає невизначеність, дає відповідь на запитання, що усвідомлюється як розуміння;
- розуміння – пізнання зв'язків між предметами, явищами, що переживається як задоволення пізнавальної потреби;
- поняття – це найвищий рівень узагальнення, характерний для словесно-логічного мислення, в якому віддзеркалюються істотні ознаки досліджуваного об'єкта; поняття є віддзеркаленням загальних й сутнісних властивостей предметів і явищ дійсності, що виражається словом або кількома словами, щоб сформувати узагальнений образ навколишньої дійсності.[28, с 141-147]

Умовивід та розуміння ґрунтуються на двох основних процесах – індукції та дедукції. Індукція – це рух думки від одиничних суджень до узагальнених; дедукція – рух думки від загального судження до одиничного.

Вся мисленнева діяльність (судження, умовиводи, розуміння, формування понять) складається з таких розумових операцій: аналіз, синтез, порівняння, узагальнення, абстракція і конкретизація.

Аналіз – мисленнєвий поділ предмета, явища на складові частини, ознаки, властивості та виокремлення цих компонентів.

Синтез – мисленнєве поєднання в одне ціле окремих частин, ознак, властивостей предметів, явищ або понять.

Порівняння – встановлення подібності або відмінності між предметами, явищами та їх компонентами.

Узагальнення – виокремлення на підставі порівняння сутнісних особливостей групи предметів, явищ або понять, їх компонентів з абстрагуванням від несуттєвих ознак.

Абстракція – мислиме виокремлення сутнісних особливостей групи предметів, явищ або понять, їх компонентів з абстрагуванням від несуттєвих ознак.

Конкретизація – перехід від загального до часткового, зв'язок теорії з практикою, розкриття окремих положень на прикладі реального в об'єктивному світі предмета, явища, перехід до конкретної дійсності, до чуттєвого досвіду, сприяння кращому пізнанню дійсності. [34, с 26-30]

Розрізняють такі види мислення:

- наочно-дійове – ґрунтується переважно на вже набутому досвіді й використовує такі операції, як аналіз та абстракція;
- образне – застосування образів предметів, які засвоєні у минулому та запам'яталися;
- абстрактно -логічне – віддзеркалення фактів, зв'язків і закономірностей, які не відтворюються ані в наочно-дійовому, ані образному уявленні;
- розуміння усної або письмової мови – пізнання таких зв'язків між предметами і явищами, які вже подано джерелом інформації у системі понять, що віддзеркалюють ці зв'язки;
- мислення ймовірностями ґрунтується не на безпосередньому сприйманні предметів, а на ступені ймовірності подій, що очікуються;
- інтуїтивне й дискурсивне мислення.



Функція мислення – розширення меж пізнання шляхом виходу за межі чуттєвого сприйняття. Завдання мислення – розкриття відносин між предметами, виявлення зв'язків і відділення їх від випадкових збігів.

## **1.2. Економічне мислення. Економічна свідомість та культура.**

Економічне мислення, являє собою складний феномен, виступає об'єктом дослідження різних суспільствознавчих наук. Першоджерела відображені у працях таких економістів, як А. Сміт (1723–1790), який вважається засновником економіки, як самостійної науки; А. Маршалл (1842–1924), який створив мікроекономічну теорію; Дж. М. Кейнс (1883–1946) – автор теорії макроекономіки. Ними було сформовано теорію раціональної «економічної людини». Т. Веблен (1857–1929) одним з перших помітив, що модель «економічної людини» стає застарілою, що головним мотивом економічної поведінки людей є прагнення підвищити соціальний статус, а це стимулює технічний прогрес. Він вважав за необхідне у процесі дослідження економічної реальності звернутися до методів психології . [1, с 12-65], [2, с 31-35 ] .

Започаткування економічної психології завданням якої було дослідити причини невідповідності поведінки «економічної людини» економічній практиці. Джордж Катона (1901–1981) був першим, хто зосередив свою увагу на наявності психологічних феноменів у економічних явищах і процесах. Він запропонував загальну модель, що включає основні групи чинників економічної поведінки, яка, незважаючи на усю її спрощеність, визначає місце психічних процесів, як проміжних змінних, що опосередковують вплив зовнішніх умов на економічну поведінку, це об'єктивне середовище; психологічні процеси; економічна поведінка.

Динаміка розвитку економічної психології пов'язана з закономірностями розвитку суспільства, в якому все більшого значення набуває потреба зрозуміти не тільки закономірності світу зовнішнього, предметного, але й внутрішнього, духовного. На цей час у закордонній економічній психології сформувались такі напрямки досліджень: психологія підприємництва, психологія грошей, психологія споживання, психологія економічної поведінки, психологія накопичення, економічна соціалізація, психологія прийняття рішень.

Економіст В. Автономов (1955) досліджував відображення людини у дзеркалі економічної теорії. На його думку, людина відображається у дзеркалі економічної теорії двояко. Перш за все – це об’єкт вивчення економічної науки: працівник, споживач, підприємець. Автор підкреслив, що жодну економічну теорію не можна розглядати без робочої моделі людини і способів її економічної поведінки. Головними компонентами такої моделі В. Автономов вважав мотивацію та інтелектуальні можливості людини, що дає їй змогу досягти мети. У дослідженні автор звернув увагу на те, що, по-перше, вивчення моделі людини, яке перебуває в основі висновків економічної теорії, розкриває перед нами широке коло значень та висновків, навчає нас бути обережними під час їх застосування. По-друге, модель людини в теоретичній системі міцно пов’язана із законами функціонування економіки та державною політикою [3, с 29-45].

Як вбачається з досліджень науковців, усі фактори, що впливають на формування економічного мислення людини і визначають спрямованість економічного мислення, можна поділити на суб’єктивні (здоров’я, самооцінка, фахові здібності) та об’єктивні (система освіти, політична й правова сфери, культура, менталітет). Економічне мислення характеризує здатність людини до узагальнення, висновків стосовно природи, економічних явищ і подій, розроблення стратегії економічної поведінки у конкретних практичних ситуаціях. На противагу цьому – відсутність економічного мислення людини веде до протиріч в економічних явищах та нерациональної економічної поведінки. Таким чином, економічне мислення поєднує діяльність людини з її інтелектом, в основі чого – мотивація, суб’єктивні оцінки та емоції.

Люди не є автоматичними у своїх реакціях на зовнішні стимули, вони мають здатність навчатися і коректувати свої цілі. Також на поведінку людей впливають установки – довіра, оптимізм, самооцінка тощо.

Економічне мислення – специфічний процес економічної дійсності, діяльність економічної свідомості, що спрямована на пізнання та



відображення економічних відносин, потреб й інтересів, через прояв людиною економічної поведінки. Економічне мислення містить у собі погляди й уявлення, породжені практичним досвідом людей, їхньою участю в економічній діяльності тими зв'язками, у які вони вступають у повсякденному житті [7, с 9-22].

Економічна свідомість виникає в економічній сфері громадського життя виходячи із суспільних потреб, економічного буття, які викликають необхідність усвідомлення їхнього функціонування й удосконалювання, а економічне мислення вимагає для свого розвитку чітко певних механізмів, головним з яких є освіта, оскільки мислення формується у сфері освіти, у процесі виховання, потім процес підготовки, перепідготовки, підвищення кваліфікації й т. ін.

Формування економічного мислення – це процес гармонійного розвитку здібностей індивіда, що дає можливість ефективно проявляти себе в різних сферах діяльності (науково-пізнавальній, виробничій, комерційній, суспільно-політичній та ін.), виробити свій стиль поведінки, певні погляди й інтереси, у результаті яких створюється система забезпечення позитивної результативності праці.

Економічна культура є підсистемою загальної національної культури й тісно по'язана з іншими її складовими: політичною культурою, правовою, моральною, релігійною та іншими. Економічна культура є багатовимірним явищем, яке складається як із раціональних, так й ірраціональних компонентів. Вона містить такі базові елементи, як економічні цінності й норми, сформовані та поширені в певному суспільстві економічні стереотипи й міфологеми, ідеї, концепції та переконання, економічні традиції, а також установки та орієнтації людей щодо існуючої економічної системи в цілому, певних важливих “правил гри” і принципів взаємовідносин індивіда та економічних інститутів.

Економічна культура є ширшим поняттям, ніж поняття “економічна свідомість”. Остання часто розглядається, як одна з форм суспільної

свідомості, що виникає як відображення соціально-економічних умов буття, і означає суб'єктивний світ економічного, тобто вона передбачає установки, орієнтації, цінності, мотивації, уподобання і т.ін. Але економічна культура, крім елементів суб'єктивного світу, охоплює й такі компоненти, як норми й діючі “правила гри”, моделі масової економічної поведінки, вербальні реакції, економічну символіку та знакову систему, що виражаються іншими засобами та формами.

### **1.3. Види економічного мислення.**

На кожному етапі розвитку суспільства формується особливий, властивий тільки йому соціальний тип економічного мислення.

Прийнято розрізняти два типи мислення:

- Стандартне мислення оперує категоріями і поняттями, що не виходять за межі усталених знань і повсякденної практики. Воно дуже часто здійснюється за принципом здорового глузду, тобто економічні явища і процеси сприймає поверхнево, не розглядаючи суть і явище, зміст і форму.

- Творче або нестандартне мислення - це мислення, яке виходить за межі звичної логіки, яке знаходить нові глибинні взаємозв'язки і взаємовпливи між явищами і процесами суспільного життя і природи, що не проявляються на поверхні різноманітного, в тому числі і економічного, життя суспільства.

Існує типологія (класифікація), в основі якої лежить критерій для класифікації економічного мислення - критерій науковості. Звідси економічне мислення можна розділити на наукове і буденне.

Наукове мислення - це спосіб осмислення дійсності, що базується на раціональному, доказовому, системному пізнанні, дослідженні природи і суспільства. Основною метою наукового мислення є отримання об'єктивної істини про навколишній світ - знання, незалежно від самого суб'єкта пізнання. Наукова істина базується на фактах, які перевіряються, доказуються досвідом і експериментом, а головною формою її існування виступає наукова теорія.

Науковому мисленню притаманні декілька основних ознак:

- 1) строгість;
- 2) однозначність;
- 3) ефективність;
- 4) простота (економність);
- 5) евристичність (творчість або здатність приносити нові результати).



Наукове мислення — всебічне і глибоке пізнання людиною економічної дійсності на основі використання науко-вих методів дослідження, що дозволяє розкрити сутність економічних процесів, об'єктивно оцінити їхню суспільну значущість і прогнозувати тенденції розвитку в майбутньому (таблиця 1.1).

Таблиця 1.1. Етапи формування наукового економічного мислення.

Етапи	Формування наукового економічного мислення
Перший	Спостереження і відображення у свідомості людини реальної економічної дійсності
Другий	Обробка і осмислення одержаної економічної інформації і вироблення на цій основі наукових понять, категорій і законів економічного розвитку
Третій	Реалізація, впровадження людиною економічних знань у своїй господарській діяльності.

Буденне мислення — поверхове, однобічне і безсистемне сприйняття людиною реальних економічних процесів, на підставі чого вона робить суб'єктивні, часом помилкові, висновки і судження щодо економічних проблем.

## **РОЗДІЛ II Організація та методичне забезпечення емпіричного дослідження психологічних засад формування економічного мислення працівників компанії.**

### **2.1 Організація і програма дослідження психологічних засад ефективного розвитку економічного мислення працівників компанії.**

Дослідження та аналіз психологічних засад економічного мислення працівників, проводиться в Товаристві з обмеженою відповідальністю «Інженерно - Енергетична Компанія», в дослідженні прийняли участь 35 працівників. 21 – чоловік, 14 – жінок. Середній вік працівників 37 років, працівники займають керівні посади та робочі. Основна сфера діяльності компанії будівництво, а саме інженерні сеті. 27- працівників мають технічну вищу освіту, 5 – гуманітарну освіту, 3 працівника – середню освіту. 3 працівника займають керівні посади.

Ціль та завдання дослідження виявити економічну свідомість та ступінь розвитку економічного мислення через ставлення працівників до економічних понять (гроші, бюджет, інвестиції). Провести психологічний тренінг «Я та гроші», провести групові заняття та опитування. Провести гру Cashflow.

Етапи організації дослідження. Таблиця 2.1.

Етапи організації	Опис
Підготовчий	Збір та аналіз інформації стосовно дослідження економічного мислення через поняття (гроші, бюджет; інвестиції); розробка програми проведення тренінгу «Я та гроші»; розроблення психологічних вправ; розробка арт- терапевтичних занять з асоціативними картами.

Емпіричний	Проведення експериментального дослідження, спрямованого на вивчення психологічних засад формування економічного мислення у працівників компанії за допомогою групових занять, проведення тренінгу, гри Cashflow. Проведення опитування на початку дослідження та після.
Завершальний	Узагальнення результатів теоретичного та емпіричного дослідження, розробка практичних рекомендацій щодо покращення засад розвитку економічного мислення з урахуванням отриманих даних, формування висновків та оформлення випускної кваліфікаційної роботи.

На першому етапі дослідження було здійснено теоретичний аналіз наукових джерел стосовно економічного мислення, економічної свідомості. Організація місця для проведення дослідження, купівля допоміжних матеріалів. Також на даному етапі було визначено об'єкт, предмет, мету та завдання дослідження.

Була відібрана дослідницька група, обговорено ціль та створено програму дослідження.

На основі проведеного аналізу інформації, щодо засад розвитку економічного мислення було підібрано відповідні методи :

- метод роботи з установками та психологічний тренінг «Я та гроші»;
- арт- терапія в роботі з асоціативними картами;



- гра Cashflow;
- опитування за методикою «Шкала грошових уявлень та поведінки» (ШГУП) А. Фернем (1984), модифікованого україномовного варіанта: Сімків Мар'яна Володимирівна (2011). [30]

На другому етапі здійснювалось експериментальне дослідження, спрямоване на вивчення та оцінювання ставлення працівників компанії до економічних понять (гроші, бюджет, інвестиції). Проведення тренінгу, заняття з арт – терапії та опитування.

На третьому етапі проводилась обробка, аналіз та інтерпретація отриманих під час дослідження даних, розробка практичних рекомендацій щодо покращення економічного мислення працівників компанії, формування висновків та оформлення випускної кваліфікаційної роботи.

Програма дослідження:

1. Проведення опитування. Анкета (додаток 1).

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

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

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

2. Проведення психологічного тренінгу «Я та гроші».

- Знайомство працівників та коротка розповідь про себе перед учасниками.
- Ознайомлення з метою тренінга та її цілями.
- Лекція «Фінансова грамотність». Основна ціль проведення познайомити кожного учасника с економічними поняттями та правилами

ведення бюджету, розібрати на прикладі модель бюджету одного з учасника, розписати витратну та доходну частину. Обговорити з учасниками, що може покращити стан кінцевого залишку учасника. Провести обговорення та поділитись враженнями після лекції.

- Вправа «Гаманець» робота в малих групах та обговорення після вправи. Учасник обговорює, при наявності якої кількості грошей він може відчувати себе безпечно (при виході з дому, при поїзді на відпочинок, створюючи власну сім'ю та інше). [44]

- Вправа візуалізація моїх мрій. Кожний учасник бере папір формату А4 та фломастери, та малює свою мрію, далі відбувається обговорення в малі групи.

- Вправа «Я та мій круг спілкування». Кожний учасник бере папір А4 формату та один фломастер та малює себе в центрі кола і поряд розташовую значимих людей. За допомогою цього завдання можна виявити, як людина вистроює контакти з оточуючими. Після закінчення вправа обговорюється в групі.

- Корекційно – розвивальний компонент «Врахування різних чинників у процесі формування ставлення до грошей». Аналітична робота в малих групах. На прикладі Вашого особистого життєвого досвіду продемонструйте вплив різних чинників на Ваше ставлення до грошей. Проаналізуйте позитивні та негативні наслідки тих чинників на формування Вашого адекватно ставлення до грошей.

- Вправа «Бідність, багатство та Господь Бог». Вправа дає можливість учасникам пережити різні екстремальні ситуації в уяві і відчути її вплив в ставленні до грошей.

Учасникам проаналізувати такі ситуації:

- Уявіть собі, що Ви раптом збідніли. Що Ви робите? Що з Вашого майна Ви захочете, нехай навіть ціною величезних зусиль, зберегти? Які елементи Вашого життєвого устрою Ви захочете залишити незмінними і якою ціною? Які нові можливості відкриває для Вас бідність? У чому може

полягати Ваш шанс? Опишіть, як Ви діятимете в такій ситуації, як себе почуватимете, про що думати. У вас єна це 10хвилин;

- А тепер уявіть собі, що Вам дістався величезний спадок. Що це означає для Вас? Що Ви зробите перш за все? Які можливості це дає для Вас? Напишіть, що Ви в цій ситуації робитимете, які будуватимете плани. Для цього у вас є ще 10хвилин.

- І нарешті, уявіть себе в ролі Бога. Що Ви зміните, що нового створите, щоб зробити цей світ краще? Протягом 10хвилин записуйте те, що спаде Вам на думку. Тепер задумайтеся на якийсь час про те, що Вам хочеться, можливо, вже давно, а можливо, лише віднедавна, змінити в своєму житті. Які цілі уявляються Вам важливими? Як Ви могли б змінити свої життєві плани? Запишіть свої міркування. [44]

- Завершення тренінгу. Обговорення. Кожний учасник ділиться своїми враженнями.

3. Групові заняття по 5 працівників.

- Вправа за допомогою метафоричних карт «Вихід» автор Сидоренка Наталія. Кожний учасник заняття витягує з колоди метафоричну карту з запитом «За допомогою чого, Я можу покращити своє економічне мислення». Карта- підказка. Здійснюється обговорення.

- Експеримент: кожний колега отримує аркуш А4, ручку і якусь уявну суму, наприклад - 5000\$. Наступна дія письмово її витратити.

- ❖ Основні питання до завдання:
- ❖ На які потребами мені потрібні гроші?
- ❖ Яка сума мені потрібна ?
- ❖ Термін витрачання коштів?
- ❖ Чи складаєте ви бюджет своїх витрат?
- ❖ Чи накопичуєте свої статки?
- ❖ На які потреби витрачаєте, і чи замислювались чому саме так?

Завдяки цьому експерименту сформуємо навички витрачання грошей, чітко поставимо часові рамки та розставим пріоритети, прийде розуміння



свого ставлення до грошей. Через питання сформуємо свій бюджет коштів, та виявим свої основні потреби.

- Робота з твердженнями. Кожний колега виписує на папері твердження, які мають емоційний відгук. Наступна дія - це пропрацювання цих тверджень. Наприклад «Гроші – зло», обговорення цього твердження, від кого чули, які емоції виникають, створення нового твердження «Гроші – це здійснення мрій».

Дана вправа дозволить подивитись на твердження під новим кутом, сформує нове уявлення та ставлення до грошей.

4. Індивідуальні консультації.
5. Проведення повторного опитування.

Для кращої орієнтації в програмі розробим календарний графік програми дослідження. Таблиця 2.2.

Таблиця 2.2.

Календарний графік програми дослідження.

№ п/п	Програма	2- 6.11.20.	9- 13.11.20.	16- 20.11.20.	23- 27.11.20.
1	Опитування	*			
2	Тренінг «Я та гроші»		*		
3	Групові заняття	*	*	*	*
4	Індивідуальні консультації	*	*	*	*
5	Гра Cashflow	*	*	*	*
6	Опитування				*

## **2.2. Обґрунтування методик дослідження засад формування економічного мислення у працівників компанії.**

Для проведення дослідження економічного мислення працівників використовувимо такі методи:

- Методика «Шкала грошових уявлень та поведінки» (ШГУП).
- Метод роботи з установками.
- Арт – терапія.
- Експеримент.

### **Метод роботи з установками.**

Розвиток людини не можливий без соціального середовища, яке виступає у формі певної організації. На найелементарнішому рівні організація є не чим іншим, як взаємовідношеннями людей, які об'єднані певною метою. Цією метою є задоволення потреб однієї чи декількох осіб або зацікавлених сторін. Для досягнення власного професійного успіху та розуміння правил, за якими функціонують сучасні організації, недостатньо вивчати лише закономірності й основи економічної складової функціонування організацій. Практика доводить, що саме від людини залежить фінансово благополуччя. Людський капітал складається із нематеріальних ресурсів (вроджених здібностей, набутих знань, компетенції, енергії та звичайно установок), що їх працівники привносять у свою діяльність.

Установки провокують послідовну стійку схильність реагувати на різноманітні характеристики індивідуумів, ситуацій або об'єктів. Установки – це ті особисті орієнтири, які дозволяють нам бути в стані «готовності» до певної дії, реакції та відношення. Ми виводимо індивідуальні установки людини з її вербального вираження своїх вірувань, відчуттів або з поведінкових реакцій по відношенню до об'єкта або ситуації.

Формування установок відбувається під впливом багатьох факторів протягом усього нашого життя, починаючи з самого дитинства. Цінності та установки взаємно переплетені з особистістю та можуть впливати на

поведінку людей. Розуміння природи та впливу цінностей та установок на робочому місці може допомогти працівникам виявляти причини специфічних організаційних ситуацій та пропонувати рекомендації для ефективного керування покращення формування економічного мислення в працівників.

Переконання та цінності (передумови) створюють відчуття (установку), яка впливає на свідому поведінку (результат). Т. Танг розробив опитувальник для вимірювання установок стосовно грошей, це шкала грошової етики. Шкала складається з 30 тверджень, які відображають 5 незалежних факторів : добро «Я високо оцінюю гроші); зло «Не у грошах щастя) , досягнення «Гроші символ успіху»; повага та самооцінка «Мати гроші – почесно»; свобода та влада «Гроші – це влада». Люди з великим доходом завжди поєднують гроші з досягненням, малозабезпечені з злом. Ти хто мають середній рівень статку мають більше задоволене життя та менший рівень стресу. Була встановлена кореляція між внутрішнім задоволенням від праці і думкою про те, що гроші – це символ свободи та влади.

Очевидно, що загальні установки, які є підставою для особистої поведінки індивіда, дають змогу проектувати та передбачати його загальні реакції на ту або іншу ситуацію. Специфічні установки дають змогу передбачити специфічну поведінку особи.

### **Арт- терапія.**

Арт-терапія — це вид психотерапії та психологічної корекції, заснований на мистецтві та творчості. Вперше цей термін був використаний Андріаном Хілом у 1938 р. при описі своєї роботи з хворими на туберкульоз та незабаром отримав широке поширення.

У вузькому сенсі слова під арт-терапією зазвичай мається на увазі терапія образотворчим мистецтвом з метою впливу на психоемоційний стан людини.

Поступово, протягом ХХ століття, арт-терапія стає невід'ємною частиною соціальних заходів профілактичного й реабілітаційного характеру, медичної, психотерапевтичної та педагогічної практики.



Метафоричні асоціативні карти (скорочено МАК) — це набір зображень завбільшки з гральну карту або листівку, що зображають людей, їх взаємодії, життєві ситуації, пейзажі, тварин, предмети побуту, абстрактні зображення.

Представлені на картах образи стають видимою метафорою наших цінностей, страхів, бажань або пов'язаних асоціативно з нашим внутрішнім досвідом. Важливо, що кожен може уявити і відчувати щось своє.

МАК відносять до проєктивних методик, що підіймають з глибини нашої підсвідомості несвідомі враження, які визначають нашу реакцію на ті чи інші життєві ситуації.

Наступний метод який використовується в дослідженні – експеримент: дослідження впливу одного стимулу на поведінку людини при одночасному обмеженні впливу сторонніх стимулів.

**Експеримент** (від лат. experimentum - проба, дослід) - дослідницька стратегія, яка передбачає цілеспрямоване спостереження за певним процесом в умовах регламентованих змін окремих характеристик умов його протікання. Це сплановане та кероване дослідження, в якому експериментатор впливає на ізольований об'єкт (об'єкти) і фіксує зміни в його станах. Дослідження проводиться з метою перевірки гіпотези про причинно-наслідковий зв'язок між впливом незалежної змінної і зміненими станами об'єкта (залежної змінної). В психології експериментування - це спільна діяльність експериментатора й досліджуваного заради вивчення психологічних властивостей останнього шляхом спостереження за його поведінкою під час виконання експериментальних завдань. [36, с 49-51]

На думку Р. Готтсданкера, експеримент - це вивчення об'єкта в умовах спланованого та спеціально створеного зміщення реальності з метою отримати результати, які можна узагальнити та використати для перевірки експериментальної гіпотези.

Для проведення експерименту є важливими такі аспекти:

1) дослідник сам активно організовує умови, в яких має з'явитися певний психологічний факт; коли йде спостереження, дослідник не може втручатися в ситуацію;

2) експериментатор може змінювати умови та визначати певні варіанти умов появи досліджуваного явища (процесу);

3) в експерименті можливо усувати певні змінні, щоб дослідити, які зміни при цьому відбудуться;

4) можна надавати змінним різні значення й оцінювати дані за різного співвідношення обраних умов.

Завдяки цьому експерименту ви сформуєте навички витрачання грошей, чітко поставити часові рамки та розставити пріоритети, прийде розуміння свого ставлення до грошей. Через питання сформуєте свій бюджет коштів, та виявите свої основні потреби.

### **Методика «Шкала грошових уявлень та поведінки» (ШГУП)**

**Автор методики: А. Фернем (1984).**

**Автор модифікованого україномовного варіанта: Сімків Мар'яна Володимирівна (2011). [30]**

А. Фернем є автором методики «Шкала грошових уявлень та поведінки» (Money Belief and Behaviour Scale) (1984), яка вимірює типи грошових настановлень. Ця методика налічує 60 тверджень, що відображають особистісні уявлення стосовно грошей та поведінку з ними. Для формулювання списку тверджень автором було використано такі джерела:

1) методика «Шкала Монетарних Наставлень» (MAS) (автори К. Ямаучі та Д. Темплер);

2) твердження, які зазначаються в роботах, пов'язаних із психологічними особливостями грошей (Г. Голдберг та Р. Льюїс);

3) твердження з опитувальника «Мідас» (Midas) (автор В. Рубінштейн).

А. Фернем застосував дану методику для дослідження детермінантів грошових уявлень та грошової поведінки, в якому взяло участь 256 осіб. Після проведення дослідження на основі факторного аналізу даних було

виділено шість типів грошових настановлень: 1) обсесія; 2) влада/витрати; 3) збереження; 4) безпека та консервативність; 5) недостатність; 6) зусилля/здатності. Статистична перевірка показала високу надійність цього інструментарію.

Текст методики «Шкала грошових уявлень 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. Також була запропонована інструкція до даної методики та інтерпретація всіх шкал (див. додаток 1). [30]



## **2.3 Організаційне консультування та бізнес – гра CASH FLOW, як практичне застосування психологічних технологій у розвитку компанії.**

Багатство – це спосіб мислення, а не розмір банківського рахунку. Саме цей склад мислення ви зможете сформувавши, якщо будете регулярно грати в Cashflow.

Бізнес-гра вчить тому, як мислять люди, які володіють 90% всіх багатств у світі. Всіх людей, які працюють або займаються бізнесом, по їх відношенню до роботи можна поділити на чотири психологічних типи:

- Найманий працівник. Для цього типу людей основну цінність представляє зарплата і ті привілеї і гарантії, які вони отримують на цій роботі. “Я хочу мати стабільну роботу, і хороші соціальні гарантії”.

- Спеціаліст (сам собі професіонал, сам собі компанія): “Час моєї роботи коштує 100 доларів, я знаю собі ціну, без мене ви не розберетеся. Якщо існує проблема, я її беру на себе і вирішую”.

- Бізнесмени: “Моя справа – створити ефективну систему. Я створюю систему і роблю на цьому гроші”.

- Інвестор: “Я шукаю бізнес-системи, в які можу вкласти гроші і отримувати пасивний дохід”

Основна відмінність Бізнесменів і Інвесторів від Найманих працівників і Спеціалістів полягає в умінні створювати АКТИВИ. Ця бізнес-гра і вчить вмінню розрізняти активи та пасиви і створювати активи.

Гра починається з рівня, коли у вас є стабільна робота і зарплата. І ви повинні пройти шлях, який пройшли багато бізнесменів, щоб досягти успіху. Яким чином?

Пройти шлях від “Щурячих перегонів” (де ви працюєте самі, щоденно крутячи колесо) до Інвестора, перейшовши на швидкісну доріжку (рівень фінансової свободи).

Якщо ви починаєте якусь справу, потрібна мета, тому що: “Без мрії заробляння грошей (ходіння на роботу) перетворюється в монотонний і

безглуздий процес”. Ця ідея також присутня в «Cashflow» і починаючи гру Ви починаєте рух до своєї мети, мрії яку вибираєте на початку.

Як правило, перша гра – це діагностика Вашого життя. Практично всі учасники після першої гри відзначають, що хоча умови гри і визначає випадок (а в грі це кидок кубиків), гравці все одно ведуть себе так само, як в житті, тобто “наступають на ті ж граблі”, що й у житті.

Бізнес-ігри – це потужний механізм саморозвитку та освіти, тому що вони відображають нашу справжню поведінку. Ігри, як засіб пізнання, дозволяють людям “вчитися роблячи”. У всьому світі дорослі і діти грають в «Cashflow», для того щоб зрозуміти принципи інвестування і капіталовкладення з тим, щоб використовувати ці знання в житті.

«Cashflow» навчає Вас фундаментальним основам інвестування і того, як успішно управляти своїми особистими фінансами. «Cashflow» створювалася для того, щоб навчити тому, як стати господарем грошей і розвивати фінансовий інтелект.

«Cashflow» дозволяє розвинути мислення в контексті інвестування і при цьому розраховане на всіх, незалежно від того, чи є у вас гроші на інвестування чи ні, чи є у вас досвід чи ні.

Ви отримуєте можливість під час гри:

- Розширити рамки свого мислення – зрозуміти психологію інвесторів і бізнесменів;
- Розвинути в собі навички ведення бізнесу та інвестування;
- Усвідомити свої обмеження щодо фінансової грамотності та знайти способи змінити їх;
- Навчитися бачити нові можливості по створенню активів;
- Зрозуміти і відчувати фінансові терміни;
- Навчитися нових способів заробити гроші;
- Зрозуміти принципи прийняття рішень по інвестуванню вашими друзями та знайомими;
- Розуміння як навчити себе і своїх дітей стати і бути багатими.

## **РОЗДІЛ III Аналіз результатів емпіричного дослідження психологічних засад формування економічного мислення.**

### **3.1 Аналіз ефективності формування психологічних засад економічного мислення у працівників організації «Інженерно-Економічна Компанія».**

Дослідження та аналіз психологічних засад економічного мислення працівників, було організоване на Товаристві з обмеженою відповідальністю «Інженерно - Енергетична Компанія».

Основною задачею емпіричного дослідження було вивчення розвитку психологічних засад економічного мислення працівників компанії. Дослідження проводилось на базі економічних показників - гроші, бюджет, інвестиції. За допомогою проведення тренінгу, групових зустрічей та гри «Cashflow» проводилось дослідження формування економічних відносин та розвиток економічного мислення у працівників.

Всім знайомий вислів «Все в голові», для того щоб бути впевненому у собі та свої діях стосовно економічних відносин, треба розвивати в собі економічне мислення. В роботі з установками та метафоричними картами було виявлено, що думки людей з статком та з середнім статком, різні. Слова письменника Д.Гильеса « Чим більше ти будеш зосереджувати свої думки на тому, що в тебе недостатньо грошей, тим менше в тебе їх буде. Бідність приходить до тих, хто емоційно та інтелектуально готовий з цим змиритись». Думки, емоції, страхи і правила формують мислення індивіда, тому обравши метод роботи з установками та провівши тренінг «Я та гроші» ми направили свій погляд на психологію грошей, правила фінансових звичок, та проробили страхи за допомогою обговорення .

Останні дослідження проведені «The Psychology Money, M.Argyle, A.Furnham» показують, що психологічні механізми грають не останню роль в темі «Людина та гроші». Поведінка людини в фінансових питаннях цілком передбачувана, хоча це не відповідає класичні економічні теорії.



За допомогою проведених групових занять та тренінгу «Я та гроші» в працівників було виявлено:

- Грошові ілюзії. Це схильність людини сприймати номінально, а не реально кількість грошей. Тобто людина не робить правки на інфляцію, знецінення грошей і мало знає інформації на дану тему.

- Грошове табу. В багатьох людей є заборони на використання грошей в багатьох випадках, навіть коли це бажано, з точки зору заощадження.

- Грошовий консерватизм. Це супротивлюбим грошовим реформам.

- Ефект замовчування. В багатьох родинах не прийнято говорити про гроші. Така тема для розмови не є сприятливою для обговорення. Коли людина залишає таку родину, вона починає піднімати тему грошей, протестуючи таким шляхом проти свого виховання. Це приводить до того, що така поведінка людини не підтримується в спільноті і в майбутньому цієї людини формується негативне ставлення до грошей.

- Ефект грошової напруги. Це емоційні відношення між людьми з приводу грошей. Тема грошей провокує людину на дуже сильні емоції «кохання і зневаги», «заздрість і жертвовність». У більшості виробляється неоднозначне ставлення до грошей.

- Ефект різних грошей. Люди до різних грошей відносяться по різному і це є парадокс. Витратити гроші через картковий рахунок є більш безболісним готівкою, хоча це одне і теж. Деякі види грошей люди вважають брудними, аморальними та злими, а з іншого боку вважають їх добрими, легкими і надійними.

- Ефект профанації. Якщо гроші людина отримала важко працюючи, вона сприймає їх в негативному руслі. Людина бачить неможливість, а важку працю. Тоді як легко отримані гроші, швидко витрачаються, і позбуваються їх без жалю.

- Ефект позики. Морально засуджується запозичення грошей і в той же час заохочуються позики.

- Ефект розміру грошей. Копійки ніколи не беруть, які знаходять на вулиці, а великі кошти завжди приховують. Для багатьох людей існує певний поріг грошей, після якого поведінка в них різко змінюється.

- Ефект індивідуальної економічної поведінки. Індивідуальна економічна поведінка істотно відрізняється від поведінки груп та організацій.

- Ефект переваги цінності грошей. Перехід грошей в обмін на товар відбувається значно простіше, чим товар на гроші. Ми вже обговорювали ліквідність грошей – їх можна обміняти на що завгодно. Тому сума грошей завжди цінніше чим товар такої ж вартості.

Ці закономірності важливо знати кожній людині, яка хоче мислити економічними показниками. Но вище перераховані ефекти, які притаманні людям з малим статком, як показало дослідження між працівниками компанії. Так, як в тренінгу приймали працівники з керівними посадами так і працівники з робочими професіями, працівники в яких більший статок, мислять іншими категоріями та цінують гроші.

В роботі з установками були виявлено, що всі працівники мають негативні поняття про гроші та багатство. Установки були сформовані в результаті життєвого досвіду та в багатьох працівників установки формувались в родинях та передавались від батьків – дітям.

Найбільш поширені установки:

- Всіх грошей не заробиш;
- Гроші не ростуть на деревах;
- Гроші – зло;
- Я гроші не друкую;
- Гроші псують людей;
- Не всім дано бути багатими;
- Не в грошах щастя;
- Гроші не головне.
- Та інші.

Гра «Cashflow» відбувалась два рази в тиждень, на грі були присутні 8-9 працівників, кожна гра приносила нові враження та формувала економічні відносини між гравцями, працівники відкривали для себе значення ведення власного бюджету, познайомилися з економічними показниками, після гри працівники ділилися враженнями та інсайдами, які отримували під час гри та після.

Гра забезпечила не тільки формування економічних відносин, а також покращила стосунки в колективі, що вплинуло на ставлення працівників до один одного, та покращила емоційні відносини в компанії.

На початку та кінці дослідження було проведено опитування працівників компанії за методикою «Шкала грошових уявлень та поведінки» (ШГУП) А. Фернем (1984), модифікованого україномовного варіанта: Сімків Мар'яна Володимирівна (2011). [30]

Методика має чотири шкали:

- «Грошова одержимість»;
- «Влада (сила)»;
- «Економність»;
- «Неадекватна поведінка з грошима».

Досліджуваним був запропонований список тверджень, який складався із 47 пунктів, які відображають різне ставлення до грошей. Для оцінювання була використана п'ятибальна шкала: 1 - повністю незгідний; 2 - незгідний; 3 - займаю нейтральну позицію; 4 - згідний; 5 - повністю згідний.

Час проведення: 30хв.

За допомогою даного опитування та проведенню аналізу показників за шкалою грошових тверджень та поведінки, ми відслідкуємо ефективність обраних методик, та порівнюємо показники на початку та кінці дослідження. Проаналізуємо показники жіночої та чоловічої статі, та їх відношень до грошей.

Давайте розглянемо результати на початку дослідження та проаналізуємо їх. Таблиця 3.1. Рис. 3.1.



Таблиця 3.1.

Показники опитування на початку дослідження.

Шкали	На початку дослідження
«Грошова одержимість»	6,8
«Влада (сила)»	8,0
«Економність»	5,7
«Неадекватна поведінка з грошима»	7,4

Графік шкал опитування на початку дослідження.

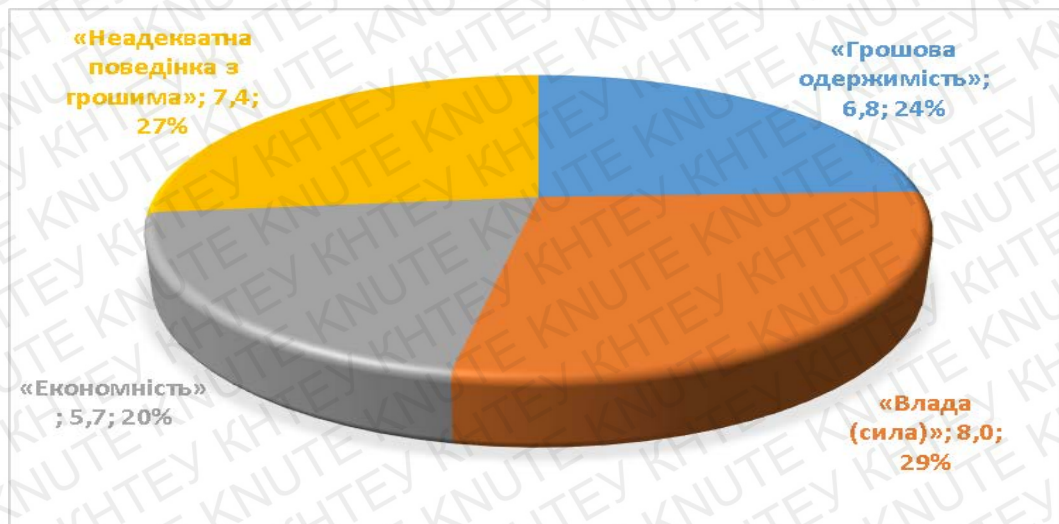


Рис. 3.1. Результати опитування на початку дослідження (авторська розробка).

Результати опитування показують, що на першому місці «Влада (сила)», яка має 29% - це свідчить про те, що для таких індивідів 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. Пишались власними фінансовими успіхами та неохоче брати гроші у борг.

На другому місці «Неадекватна поведінка з грошима» 27%. Індивід часто купує непотрібні речі тільки тому, що на них є знижка чи вони є

модними. Їм важко приймати рішення стосовно покупок, і вони часто залюбки витрачають гроші на інших людей, проте дуже неохоче на себе. Така особа відчуває провину, коли витрачає гроші, проте не комфортно себе почуває, доки все не витратить. Вона погано контролює своє фінансове становище та вважає, що не може його змінити.

На третьому місці «Грошова одержимість» 24%. Індивід постійно відчуває потребу у грошах і готовий на все в рамках закону заради їх примноження. Постійно хвилюється за своє фінансове становище та часто фантазує про те, що можна придбати за гроші. Вважає, що власний дохід менший, ніж він заслуговує на своїй роботі, і відчуває себе нижче, від тих, у кого дохід більший. Така людина думає, що гроші — це єдине, на що можна розраховувати, і вони можуть вирішити всі її проблеми. На її думку, скільки б не зекономив, завжди буде мало. Віддає перевагу щотижневій зарплаті та намагається не давати грошей у борг.

На четвертому місці «Економність» 20%. Такий індивід завжди намагається економити гроші та гордиться цим умінням. Часто обмежує себе у покупках, намагається купувати речі довготривалого використання, завжди думає про ціну та постійно відчуває потребу сперечатися стосовно ціни товарів, які купує. Вона завжди знає точну кількість грошей, якими володіє, вчасно сплачує рахунки задля уникнення штрафів. Людина вважає за потрібне не розголошувати інформації стосовно власних доходів та вважає, що розпитувати людину про її зарплату невічливо.

Всі показники високі, більші від 4 ступенів по шкалі, це свідчить про те, що працівники компанії мають проблематику на тему гроші та високий відсоток емоційно – соціального включення.

Давайте порівняємо відношення жіночої та чоловічої частини опитування на початку дослідження. Рис.3.2.



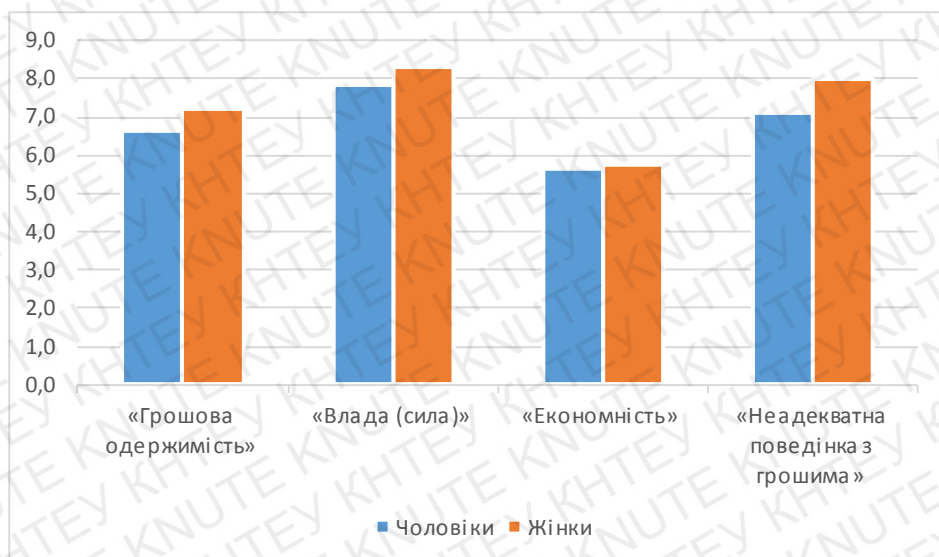


Рис.3.2. Порівняння показників опитування жінок та чоловіків (авторська розробка)

На даному графіку чітко видно, що відношення по методиці «Шкала грошових уявлень та поведінки», жінок та чоловік значно різниця. Це свідчить про те, що жінкам більш притаманна грошова одержимість, влада, неадекватна поведінка з грошима.

Після проведення засад розвитку економічного мислення в працівників компанії методами:

- метод роботи з установками та психологічний тренінг «Я та гроші»;
- арт- терапія в роботі з асоціативними картами;
- гра Cashflow.

Бачимо суттєве покращення показників дослідження. Таблиця 3.2.

Рис.3. 3.

Таблиця 3.2.

Показники опитування на початку та кінці дослідження.

Шкали	На початку дослідження	На кінці дослідження	Відхилення, %
«Грошова одержимість»	6,8	4,0	-41%
«Влада (сила)»	8,0	5,3	-34%



«Економність»	5,7	3,3	-42%
«Неадекватна поведінка з грошима»	7,4	5,3	-29%

Проаналізувавши показники ми бачимо, що всі запропоновані методики мають ефективність і покращують показники працівників компанії. Шкала «Грошова одержимість» знизилась на 41%, «Влада» на 34%, «Економність» на 42%, «Неадекватна поведінка до грошей» 29%. Шкали не знизились до відмітки 4 стени по всім показникам, що говорить нам про те, що треба обрати більш тривалий час в роботи з працівниками та розробити рекомендаційну програму на пів року, після чого провести повторне опитування.

Візуалізація показників дослідження.



Рис. 3. 3. Графік показників опитування на кінці та початку дослідження (авторська розробка)

Проведем аналіз показників з вибіркою по чоловікам та жінкам. Таблиця 3.3. Рис. 3.4.

Таблиця 3.3.

Порівняльний аналіз показників опитування на початку та кінці дослідження, чоловіків та жінок.

Шкали	На початку дослідження		На кінці дослідження		Відхилення, %	
	Чоловіки	Жінки	Чоловіки	Жінки	Чоловіки	Жінки
«Грошова одержимість»	6,6	7,2	4,0	4,05	39,57	44,0
«Влада (сила)»	7,9	8,3	5,5	5,14	30,05	38,10
«Економність»	5,7	5,8	3,4	3,19	40,76	44,7
«Неадекватна поведінка з грошима»	7,1	8,0	5,2	5,29	26,51	33,93

Візуалізація показників опитування чоловіків та жінок на початку та кінці дослідження.

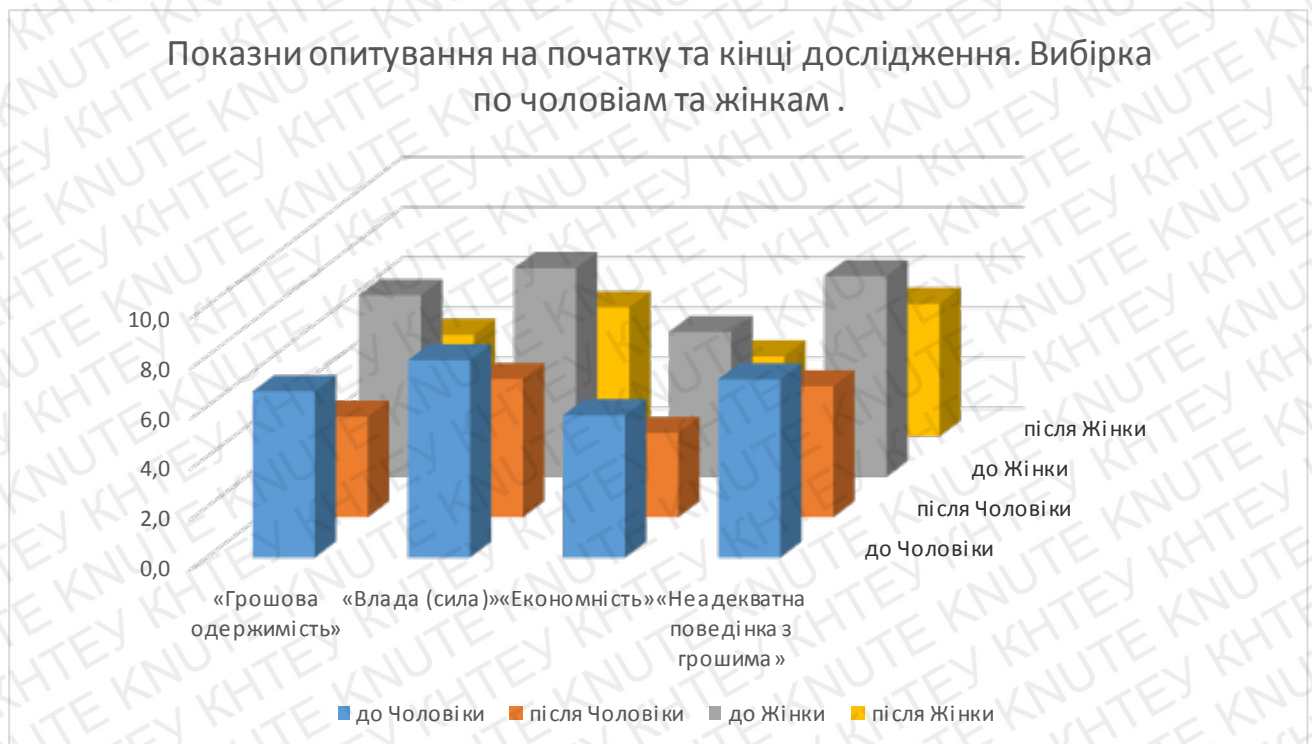


Рис 3.4. Порівняльний графік показників опитування на початку та кінці дослідження чоловіків та жінок (авторська розробка)



За допомогою проведеного аналізу показників опитування на початку та кінці між чоловіками та жінками, ми бачим що всі показники мають тенденцію на зниження, це свідчить що методика підходить, як для працівників чоловічого так і жіночого полу.

Узагальнюючі аналіз по показникам дослідження можна зробити висновок, що всі обрані методики ефективні, але для покращення результату треба обрати більш тривалий період роботи з працівниками організації.



### **3.2. Практичні рекомендації щодо вдосконалення розвитку економічного мислення працівників організації ТОВ «Інженерно-економічна компанія» через психологічні технології.**

Проведення тренінгів та групових занять забезпечить постійний розвиток економічного мислення в працівників компанії. Гра «Cashflow» дозволить на практиці застосувати економічне мислення та будувати економічні відносини. Для успішного розвитку потрібно постійно проводити гру «Cashflow» та тренінгові заняття. Заняття має складатися з 8–14 працівників (парна кількість), дана кількість дає організаційні переваги, оскільки число ділиться на два, що дозволяє створювати підгрупи та працювати працівникам один з одним, що покращить і емоційні відносини в колективі. Число учасників не може перевищувати 14 осіб, це веде до зменшення часу, що приділяється кожному учаснику, що в свою чергу, знижує рівень продуктивного зворотного зв'язку, особливо важливого для усвідомлення та ідентифікації власних емоцій та емоцій інших працівників. Учасники групових занять приймають участь в групі тільки за власним бажанням. Пояснюється мета та зміст групових занять та очікуваний результат. Приміщення для проведення групових занять має бути зручним та просторим, має бути стіл для гри та простір для практичних вправ. Приміщення має бути провітрюваним і звукоізолюваним.

Заняття проводяться в визначений час з 15.00 по 18.00 раз в тиждень, працівників під час занять не турбують робочими питаннями. Учасників розташовують пів колом під час тренінгових занять, під час гри працівники розміщуються за столом за власним бажанням. Якщо проводиться індивідуальна робота з працівником йому пропонується вибрати зручне місце і таким чином потурбуватись про себе.

Заняття проводяться пів року, чотири рази на тиждень, одна група – одне заняття в тиждень, формуються малі групи. Групи сталі, учасники не змінюють під час групових занять, це дає можливість розвинути довіру між співробітниками і краще взяти один одного. Заняття проходять 2-3 години з

перервами 10-15хв. Перерви тільки після виконання та обговорення вправ, некоректно робити перерву після закінчення вправи, а після перерви обговорення її. Гра «Cashflow» проводиться також раз в тиждень, учасників рекомендується регулярно змінювати, для того щоб працівники входили в партнерські відносини та практикували розвиток економічних відносин. Час гри обговорюється учасниками.

Приміщення для групових занять має бути просторе та обладнане фліп-чартом, зручними стільцями. Приміщення для гри має бути з столом та стільцями. Якщо на заняттях використовують метод арт-терапії, тоді потрібний папір А4 формату, фломастери та метафоричні асоціативні карти.

Терапевтичне заняття (тренінг) проводиться за таким планом:

1. Знайомство працівників та коротка розповідь про себе перед групою.
2. Ознайомлення з метою заняття та її цілями.
3. Кожний працівник озвучує свої очікування від майбутньої групової роботи.
4. Обговорення та прийняття правил роботи у групі.

Правила групи:

1. Конфіденційність.
2. Повага, якщо учасник говорить, його не перебиваються і дають можливість закінчити.
3. Якщо учаснику неприємно і він не хоче обговорювати далі цю тему, він говорить слово - СТОП.
4. Спілкування за принципом «тут та зараз».
5. Не спізнюватися і не пропускати заняття.
6. Говорити від власного імені («я вважаю...», «мені здається...»).
7. Щирість у спілкуванні.
8. Не давати поради.

Правила обговорюються завжди на першому занятті, можуть доповнюватись в процесі роботи.

Тренер групового заняття створює середовище емоційного комфорту та активізації самосприйняття. На початку кожного заняття тренер має відчутти настрої групи, діагностувати стан учасників, допоможуть деякі питання до учасників: «Як ви себе відчуваєте?», «Що нового (хорошого, незвичайного) трапилося за цей час?», «Назвіть одну гарну і одну погану подію, що відбулися між нашими зустрічами?», «Що запам'яталося з попереднього заняття?» та ін. Мова тренера має бути чіткою та ємкою, він має розуміти, що як правило учасники групи з різними темпераментами та різним рівнем тривожності та психологічними якостями, а отже це означає, що кожному необхідно дати різний час для відповіді. Рекомендують рівномірно розподіляти час на виконання завдань, кожна вправа обговорюється в малі групи. В середньому час, витрачений на обговорення одного питання з одним учасником, становить 3-5 хвилин.

Модулі - заняття для розвитку економічного мислення працівників.

#### **Модуль №1. Тренінгове заняття.**

- Знайомство та обговорення правил.
- Метод незавершених речень (індивідуальна робота): **Гроші – це....**
- Аналітична робота в малих групах: **«Як Ви розумієте сутність грошей?»**
- Презентація роботи в малих групах та їх міжгрупове обговорення **«Сутність та основні характеристики грошей»**
- Мультимедійна презентація **«Економічні показники та їх вплив на розвиток економічного мислення»**. Основні поняття: мислення, економічне мислення, гроші, економічні відносини.
- Зворотній зв'язок. Кожний працівник ділиться своїми враженнями та побажаннями про заняття.

#### **Модуль 2. Розуміння свого ставлення до грошей.**

- Кожний учасник за бажанням розповідає, що нового трапилось в нього від останнього заняття, чи були інсайди і чого він очікує від цього заняття.



- Вправа «Гаманець» робота в малих групах та групове обговорення після вправи. Учасник обговорює, при наявності якої кількості грошей він може відчувати себе безпечно (при виході з дому, при поїзді на відпочинок, створюючи власну сім'ю та інше).

- Лекція «Фінансова грамотність» Основна ціль проведення познайомити кожного учасника з правилами ведення бюджету, розібрати на прикладі модель бюджету одного з учасників, розписати витратну та доходну частину. Обговорити з учасниками, що може покращити стан кінцевого залишку учасника. Провести обговорення та поділитись враженнями після лекції.

- Зворотній зв'язок. Кожний працівник ділиться своїми враженнями та побажаннями про заняття.

### **Модуль 3. Арт-терапія та робота метафоричними картами.**

- Кожний учасник за бажанням розповідає, що нового трапилось в нього від останнього заняття, чи були інсайди і чого він очікує від цього заняття.

- Вправа за допомогою метафоричних карт «Вихід» автор Сидоренка Наталія. Кожний учасник заняття витягує з колоди метафоричну карту з запитом «За допомогою чого, Я можу покращити своє економічне мислення». Карта- підказка. Здійснюється обговорення.

- Вправа візуалізація моїх мрій. Кожний учасник бере папір формату А4 та фломастери, та малює свою мрію, далі відбувається обговорення в малій групі.

- Вправа «Я та мій круг спілкування». Кожний учасник бере папір А4 формату та один фломастер та малює себе в центрі кола і поряд розташовують значимих людей. За допомогою цього завдання можна виявити, як людина вистроює контакти з оточуючими. Після закінчення вправа обговорюється в групі.

- Зворотній зв'язок. Кожний працівник ділиться своїми враженнями та побажаннями про заняття.

### **Модуль 4. Ділова гра «Аукціон».**

- Кожний учасник за бажанням розповідає, що нового трапилось в нього від останнього заняття, чи були інсайди і чого він очікує від цього заняття.

- Проведення гри. Сюжет гри відповідає назві: оголошується аукціон, на якому розпродаються життєві цінності. Завдання учасника придбати, якомога більше цінностей, що мають для нього найбільше значення. На початку ведучий роздає бланки із списком життєвих цінностей. Учасники повинні оцінити кожний пункт списку за наступною шкалою: «+» - позитивне ставлення; «0» байдуже ставлення, «-» негативне ставлення. Потім ведучий збирає бланки і підраховує кількість і стартову вартість кожної цінності, яка буде виставлена на аукціоні. Правила підрахунку складаються таким чином, що цінність, яка приваблива для більшого числа гравців, має велику ігрову «вартість» і відповідно, представлена в меншій кількості ігрових «лотів». Далі пояснюється, що «валютою», за яку можна буде набувати цінностей, є кількість очок в розмірі 50. Перед початком аукціону учасники вибирають п'ять найбільш важливих цінностей, за які він збирається боротись. Цей вибір фіксується в план аукціону. При цьому після первинного складання плану, учасники можуть внести до нього необхідні зміни, після того, як ведучий оголосить стартову ціну кожного «лота». Ведучий орієнтує учасників на необхідність максимального виконання складеного плану. Потім починається процес аукціону. Ведучий оголошує ігровий «лот»: найменування і вартість цінностей. Право на «покупку» отримує учасник, що назвав найбільшу ціну «лота». Учасники, можуть не використовувати всі очки на придбання «лота». В тому випадку, якщо гравець відмовився від придбання заявленої цінності або набраних очок ним недостатньо, «лот» знову виставляється на продаж. Аукціон припиняється, коли всі цінності були «продані» або всі гравці витратили відведені ним спроби. Потім складається список «досягнень», в яких входять всі придбані учасником цінності. При цьому замість «планової» цінності, яку гравець не зміг придбати, до списку вноситься її «протилежність», наприклад, замість цінність «Щасливе родинне життя» - «Невдале родинне життя» тощо.

Використовується список цінностей з тесту Шварца: 1.Рівність. 2.Внутрішня гармонія. 3.Влада. 4.Задоволення. 5.Свобода. 6.Духовне життя. 7.Відчуття спільності. 8.Стабільність суспільства. 9.Цікаве життя. 10.Сенс життя. 11.Ввічливість. 12.Багатство. 13.Безпека нації. 14.Відчуття власної гідності. 15.Взаємність в стосунках з людьми. 16.Творчість. 17.Миру у всьому світі. 18. Пошана традицій. 19.Любов. 20.Самообмеження. 21.Байдужість до мирських турбот. 22.Безпека сім'ї і близьких людей. 23. Суспільне визнання. 24.Єднання з природою. 25. Новизна. 26.Мудрість. 27.Автоитет. 28.Справжня дружба. Світ краси. 30.Соціальна справедливість. [12]

- Зворотній зв'язок. Кожний працівник ділиться своїми враженнями та побажаннями про заняття.

#### **Модуль 5. Корекційно – розвивальний.**

- Кожний учасник за бажанням розповідає, що нового трапилось в нього від останнього заняття, чи були інсайди і чого він очікує від цього заняття.

- Корекційно – розвивальний компонент «Врахування різних чинників у процесі формування ставлення до грошей».

1. Аналітична робота в малих групах. На прикладі Вашого особистого життєвого досвіду продемонструйте вплив різних чинників на Ваше ставлення до грошей. Проаналізуйте позитивні та негативні наслідки тих чинників на формування Вашого адекватно ставлення до грошей.

2. Вправа «Бідність, багатство та Господь Бог». Вправа дає можливість учасникам пережити різні екстремальні ситуації в уяві і відчути її вплив ставлення до грошей.

Учасникам проаналізувати такі ситуації:

- Уявіть собі, що Ви раптом збідніли. Що Ви робите? Що з Вашого майна Ви захочете, нехай навіть ціною величезних зусиль, зберегти? Які елементи Вашого життєвого устрою Ви захочете залишити незмінними і якою ціною? Які нові можливості відкриває для Вас бідність? У чому може полягати Ваш шанс? Опишіть, як Ви діятимете в такій ситуації, як себе почуватимете, про що думати. У вас єна це 10хвилин;



- А тепер уявіть собі, що Вам дістався величезний спадок. Що це означає для Вас? Що Ви зробите перш за все? Які можливості це дає для Вас? Напишіть, що Ви в цій ситуації робитимете, які будуватимете плани. Для цього у вас є ще 10хвилин.

- І нарешті, уявіть себе в ролі Бога. Що Ви зміните, що нового створите, щоб зробити цей світ краще? Протягом 10хвилин записуйте те, що спаде Вам на думку. Тепер задумайтесь на якийсь час про те, що Вам хочеться, можливо, вже давно, а можливо, лише віднедавна, змінити в своєму житті. Які цілі уявляються Вам важливими? Як Ви могли б змінити свої життєві плани? Запишіть свої міркування. [44]

- Вправа «Родині настанови стосовно грошей». Пригадайте та запишіть, які вирази, які Ви запам'ятали, коли Ваші батьки та близькі розмовляли про гроші. Чи вплинуло батьківське ставлення до грошей на Ваше власне, і як? Чи дотримуетесь Ви батьківських грошових настанов і чому? Робота в малих групах.

- Зворотній зв'язок. Кожний працівник ділиться своїми враженнями та побажаннями про заняття.

### **Модуль 6. Ділова гра «Сімейний бюджет».**

- Кожний учасник за бажанням розповідає, що нового трапилось в нього від останнього заняття, чи були інсайди і чого він очікує від цього заняття.

- Вправа «Незвичні предмети». Робота в малих групах, учасники отримують різні предмети (намисто, пляшка пива, цигарки, мушлі, зерно, сіль, каміння та інше, та обговорюють, які з цих предметів могли виконувати роль грошей та в яких ситуаціях. Результати порівнюються з таблицею «Незвичні предмети, які використовувались в якості грошей» .

- Ділова гра «Сімейний бюджет». Мета гри: формування навичок ефективної взаємодії з грошима (на прикладі укладання «сімейного бюджету»). Сюжет гри: 1. На першому етапі гри обрані «сімейні пари» серед учасників заняття, далі вигадується «легенда» своїх сімейних стосунків і відповідають на питання решти учасників заняття, які виступають в ролі

журналістів. 2. На другому етапі «Ведення сімейного господарства» «сімейні пари» розробляють сімейний бюджет з урахуванням власної «легенди». Пари обговорюють питання ведення домогосподарства та розподілу подружніх обов'язків, виховання та утримання дітей; 3. На заключному етапі журналісти ставлять питання про роботу та основні джерела наповнення сімейного бюджету, вони оцінюють відповіді та поведінку «сімейних пар» за наступними критеріями: практичність, знання життя, реалістичність, злагода та взаєморозуміння, гумор та винахідливість. [44]

- Зворотній зв'язок. Кожний працівник ділиться своїми враженнями та побажаннями про заняття.

- Підведення результатів роботи 6 модулів.

Такі модулі дозволяють проробити свої установки, зрозуміти своє ставлення для грошей та свої бажання, в цілому підсвітити свій емоційний стан. Намагатися регулювати власні емоції та ставлення, вчитися ставити чіткі цілі. Під час проведення програми необхідно, як можна більше приділяти увагу зворотному зв'язку, емоційному стану учасників. Вважаю, що необхідно акцентувати увагу на те, що сам тренінг сприятиме глибинним особистісним змінам, а отже від особистості ведучого, вміння управляти процесом тренінгу і станами учасників залежить розвиток економічного мислення у працівників.

Гра «Cashflow» вплине на розвиток економічного мислення та формування економічних відносин, щотижнева гра сприяє розвитку та покращує спілкування між працівниками, що впливає на кінцевий результат діяльності компанії.

Такий підхід, на мій погляд, сприятиме розвитку економічного мислення усіх співробітників Товариства з обмеженою відповідальністю «Інженерно - Енергетична Компанія».

## **ВИСНОВКИ**

У дипломній роботі розкривається тема розвитку економічного мислення, тема яка в наш час є дуже актуальною, вона дає можливість будівництва нового підходу до формування економічних відносин та економічної культури. Розвиток економічного мислення розкриває низку актуальних питань, які є релевантними, як для сфери економічних досліджень, так і для економічної психології.

Об'єктом дослідження дипломної роботи було економічне мислення, специфічного процесу економічної дійсності, діяльності економічної свідомості, що спрямоване на пізнання та відображення економічних відносин, потреб й інтересів, через прояв індивіда економічної поведінки. Економічне мислення містить у собі погляди й уявлення, породжені практичним досвідом працівників компанії, їхньою участю в економічній діяльності тими зв'язками, у які вони вступають у повсякденному житті.

Формування економічного мислення працівників організації, це процес гармонійного розвитку здібностей працівників, що дає можливість ефективно проявляти себе в різних сферах діяльності.

Працівники не є автоматичними у своїх реакціях на зовнішні стимули, вони мають здатність навчатися і коректувати свої цілі. Також на поведінку працівників впливають установки – довіра, оптимізм, самооцінка тощо.

Проаналізувавши зібрану інформацію стосовно економічного мислення була розроблена програма дослідження психологічних засад формування економічного мислення працівників організації за такими методиками:

- метод роботи з установками та психологічний тренінг «Я та гроші».

За допомогою проведеного тренінгу в працівників компанії сформувалось чітке розуміння фінансових показників, вправи допомогли на практиці підсвітити їх економічні відносини, наглядно показати, як вони взаємодіють з грошима. Працівники ознайомились з правилами ведення власного бюджету, що покращало їх фінансову грамотність. Робота з установками показала внутрішні бар'єри, дала можливість змінити стійку



схильність індивідів до вираження своїх вірувань, відчуттів або поведінкову реакцію. За допомогою обговорення кожний працівник був почутий, всі його внутрішні переживання були розділені між учасниками, що дало підтримку та полегшення. В результаті тренінгу працівники покращили взаємодію в колективі та почали краще розуміти один одного.

- арт- терапія в роботі з асоціативними картами.

За допомогою арт- терапії відбулась психологічна корекція, заснована на мистецтві та творчості. Кожний працівник відкрив в собі альтернативне бачення життєвих ситуацій пов'язаних з економічними відносинами;

- Гра Cashflow допомогла: розширити рамки свого мислення – зрозуміти психологію інвесторів і бізнесменів; розвинути в собі навички ведення бізнесу та інвестування; допомогла усвідомити свої обмеження щодо фінансової грамотності та знайти способи змінити їх; навчитися бачити нові можливості по створенню активів; зрозуміти і відчуті фінансові терміни; навчитися нових способів заробити гроші; зрозуміти принципи прийняття рішень по інвестуванню в колег; навчитися вести переговори; розуміти як навчити себе і своїх дітей стати і бути багатими та щасливими.

- опитування за методикою «Шкала грошових уявлень та поведінки» (ШГУП) А. Фернем (1984), модифікованого україномовного варіанта: Сімків Мар'яна Володимирівна (2011).

Шкала складається з таких показників: «Грошова одержимість» - відображає сприйняття індивіда до грошей, їх думки, переживання, як їх сприймають оточуючі судячи по їх статку; «Влада» - відображає ставлення індивіда до грошей, як засобу впливу на інших для досягнення своїх цілей; «Економність» - відображає ставлення індивіда до економії та накопичування, тобто вміння користуватися фінансовими благами; «Неадекватна поведінка з грошима» - відображає як індивід приймає рішення стосовно витрат (покупок), як контролює своє фінансове становище.

Проаналізувавши показники опитування на початку та кінці дослідження ми бачим, що шкала «Грошова одержимість» з 6,8 стени

зменшилась до 4,0 стени; «Влада (сила)» з 8,0 стени знизилась до 5,3 стени; «Економність» з 5,7 стени знизилась до 3,3 стени; «Неадекватна поведінка з грошима» з 7,4 стени знизилась до 5,3 стени.

Шкали не знизились до відмітки 4 стени по всім показникам, що говорить нам про те, що треба обрати більш тривалий час в роботі з працівниками та розробити рекомендаційну програму на пів року, після чого провести повторне опитування.

Підсумовуючі дослідження визначим основні засади розвитку економічного мислення працівників компанії:

- підвищення систематизованих знань, умінь, навичок економічної діяльності;
- вироблення економічної свідомості, світогляду переконань;
- набуття умінь і навичок самостійного опановування й застосування економічних знань, аналізу та оцінки економічних явищ і процесів;
- у сфері самопізнання – осмислення свого індивідуального економічного потенціалу, формування стійких навичок свідомої економічної поведінки й мислення, позитивних особистих якостей, вироблення активної життєвої позиції, проходження психологічних тренінгів, конференцій, лекцій, саморозвиток та прагнення до знань.
- у сфері мотивації – розвиток пізнавального інтересу до проблем економіки, формування постійної потреби в економічних знаннях, покращення умов життя та статку.

Тема психологічні засади формування економічного мислення має перспективу подальшого дослідження, не розкрита тема дослідження впливу різних соціальних факторів на рівень розвитку економічного мислення, умови виховання, вплив засобів масової інформації; демографічний вплив; вплив розвитку економічної політики держави; вплив психологічних механізмів на розвиток та інше. Дана тема є інноваційною і цікавою для майбутніх досліджень у сфері психології та економіки.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. А. Сміт. Дослідження про природу та причини добробуту націй - Наш Формат 2018р., 1-269с.
2. Архипов А.Ю. Экономическое мышление: Содержание и пути формирования при переходе к социальной рыночной экономике: автореф. дис. на соиск. учен. степ. канд. экон. наук: спец. 08.00.01 / Архипов Алексей Юрьевич // Рос. акад. управления, Центр проблем рыноч. экономики. – М., 1994.
3. Авторський колектив: В.А. Предборський, Б.Б. Гарін, В.Д. Кухаренко «Економічна теорія» - під редакцією Предборського В.А. – К.: Кондор, 2003. с 492
4. Аникаева, Е.А. Социальные установки в отношении денег как фактор финансового поведения населения: дис. канд. социол. Наук / Е.А. Аникаева. – М.: ГУ ВШЭ, 2008. – 170 с.
5. Автономов В. С. Человек в зеркале экономической теории / В. С. Автономов. – М. : Наука, 1993. – 134 с.
6. Балл Г. О. Сучасний гуманізм і освіта: соціально-філософські та психолого-педагогічні аспекти / Г. О. Балл. – Рівне : Листа-М, 2003.
7. Бутко М. П., А. П. Неживенко, Т. В. Пепа «Економічна психологія» навчальний посібник за загальною редакцією доктора економічних наук, професора Бутка М. П. Видавництво «Центр учбової літератури», Київ 2016р. 232с. с 9-22.
8. Васянович Г. П. Основи психології : навчальний посібник / Педагогічна думка , 2012. – 114 с. с74-75.
9. Ганін В. І. Методологія соціально-економічного дослідження : навч. посіб. / В. І. Ганін, Н. В. Ганіна, К. Д. Гурова. – К. : ЦУЛ, 2008. – 224 с.
10. Ганін В. І. Методологія соціально-економічного дослідження : навч. посіб. / В. І. Ганін, Н. В. Ганіна, К. Д. Гурова. – К. : ЦУЛ, 2008. – 224 с.
11. Гринин Л.Е. Психология экономических кризисов / Л.Е. Гринин // Историческая психология и социология истории. – 2009. – № 2. – С. 77.



12. Ділова гра «Аукціон» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://trepse.net>.
13. Джагаева Т.Э. Педагогические основы развития экономического мышления школьников и студентов в условиях региона: автореферат диссертации на соиск. учен. степ. канд. пед. наук: спец. 13.00.01 “Общая педагогика” / Татьяна Ерастовна Джагаева. – Владикавказ, 1999. – 193 с.
14. Економічний словник-довідник [Електронний ресурс]. — Режим доступу до словника: <http://subject.com.ua/economic/dict/238.html>.
15. Журавлев, А.Л. Нравственно-психологическая регуляция экономической активности / А.Л. Журавлев, А.Б. Купрейченко. – М.: Изд-во Институт психологии РАН, 2003. – 436 с.
16. Журавлев А.Л., Купрейченко А.Б. Экономическое самоопределение: Теория и эмпирические исследования. М.: Институт психологии РАН, 2007. 480 с.
17. Кремень В. Г. Філософія людиноцентризму в освітньому просторі / В. Г. Кремень. – [2-е вид.]. – К. : Знання України, 2010. – 520 с.
18. Мудрость тысячелетий : Энциклопедия / авт.-сост. В. Балязин. – М. : ОЛМА-ПРЕСС, 2003. – С. 677.
19. Мочерний С.В. Економічна енциклопедія: У трьох томах / С.В. Мочерний. – Т. 1. – К.: Видавничий центр “Академія”, 2000. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukr.vipreshebnik.ru/entsiklopediya/51-e/935-ekonomichne-mislennya.html>
20. Методика Ш.Шварца. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://psycabi.net>.
21. Максименко, А.А. Стратегии экономического поведения российской молодежи /А.А. Максименко. – Кострома: Изд-во КГУ им. Н.А. Некрасова, 2006. – 224 с.
22. Максименко С. Д., Соловієнко В. О. «Загальна психологія»: Навчальний посібник. — Київ: МАУП, 2000.p. 155с.

23. Мухина С.П. Формирование экономического мышления студентов: дис. ... канд. пед. наук: 13.00.01 / Мухина Светлана Петровна. – Саратов, 2002. – 161 с. – РГБ ОД, 61:02-13/1513-8.
24. Максименко С.Д. Особистість у вимірі економіки. Соціальна психологія. 2004. № 4(6). С. 184-186.
25. Москаленко В.В. Економічна соціалізація особистості: концептуальна модель. Соціальна психологія. 2006. № 3(17). С. 3-17.
26. Навчальний посібник «Економічні теорії в системі науково економічних знань» [Електронний ресурс]. Режим доступу: [https://pidruchniki.com/88013/politekonomiya/ekonomichna\\_svidomist\\_ekonomichne\\_mislennya#11](https://pidruchniki.com/88013/politekonomiya/ekonomichna_svidomist_ekonomichne_mislennya#11).
27. Николаев В.И. Тест Сонди: Практическое руководство. – М.:Когито-Центр, 2007. – 149 с.
28. Немов Р.С. Практическая психология: Познание себя: Влияние на людей: Пособие.- М.: Гуманит. издат. Центр ВЛАДОС, 2003.- 320 с.
29. Овчарова Р.В. Практическая психология образования: Учеб.пособие.- М.: Академия, 2003.- 448 с.
30. Опитування за методикою «Шкала грошових уявлень та поведінки» (ШГУП) А. Фернем (1984), модифікованого україномовного варіанта: Сімків Мар'яна Володимирівна (2011). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://social-science.uu.edu.ua/article/829>
31. Ога Р.К. Формирование культуры экономического мышления студентов технического вуза: автореферат диссертации на соиск. учен. степ. канд. пед. наук: спец. 13.00.01 “Общая педагогика” / Ога Раиса Кадыровна. – Казань, 2007.
32. Освітній портал - Освіта.юа. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://osvita.ua/vnz/reports/psychology/10103/>
33. Регулювання соціально-трудова відносин: сучасний стан та перспективи розвитку: колективна монографія / за заг. ред. І.І. Кичко. Ніжин: Орхідея, 2016. 258 с.



34. Степанов С.С. – Психологія в особах. – М.: Изд-во ЕКСМО-Прес, 2001. – 384с.
35. Спасенников В.В. Экономическая психология /В.В. Спасенников. –М.: ПЕРСЭ, 2003. – 448с.
36. Сударенков В.В. Что скрывает глубина. Практические методы работы с сознанием. – Ростов н/Д.: Феникс, 2007. – 352 с.
37. Ситников А. П. Акмеологический тренинг: Теория. Методика. Психологии. М.: Технологическая школа бизнеса, 1996. – 428 с.
38. Семенов, М.Ю. Особенности отношения к деньгам людей с разным уровнем личностной зрелости: дис. ... канд. психол. наук /М.Ю. Семенов. – Ярославль, Ярославский гос.ун-т им. П.Г. Демидова, 2004.– 177 с.
39. Соціальна економіка : Навч. посіб. / Кол. авт. О. О. Беляев, М. І. Діба, В. І. Кириленко та ін. — К.: КНЕУ, 2005. — 196 с.
40. Практическая психология для дипломатов: Учеб. пособ. / Под ред. Р.Ф. Додельцева. - М.: МГИМО-Университет, 2007.- 360 с.
41. Практична психологія у міждисциплінарному аспекті: проблеми та перспективи: Матер. міжнар. наук.-практ. конф. (15-16 жовтня 2008 р., м. Днівськ). – Дн-вськ: ДГУ, 2008. – 476 с.
42. Підвищення ефективності використання персоналу та його розвиток: монографія / за наук. ред. д.е.н. А.Г. Бабенка. Дніпро: УМСФ, 2016. 493 с.
43. Татарко, А.Н. Социальный капитал: теория и психологические исследования: моногр. / А.Н. Татарко, Н.М. Лебедева. – М.: РУДН, 2009. – 233 с.
44. Тейлор К. Психологические тесты и упражнения для детей: Книга для родителей и воспитателей: Пер. с англ.– 3-е изд.- М.: Апрель-Пресс, 2008.- 224 с.
45. Ходакевич О.Г. Аналіз основних чинників формування ставлення до грошей/ Актуальні проблеми психології: збірник наукових праць Інститута психології ім.Г.С. Костюка НАПН України. 2012.112-114с.



46. Узнаджзе Д.Н. Теория установки - М., МПСИ, 1997. -448с.
47. Уотсон Дж.Б. Психология как наука про поведінку. М. – Л. 1926
48. Хомяк М.Я. Рівень життя населення України та людська свідомість як основний чинник його підвищення/М.Я.Хомяк// Соціальні технології: актуальні проблеми теорії та практики. 2013. Вип. 59-60. – с. 166-173
49. Фінансова грамотність українців. URL: <https://www.usaid.gov/uk/ukraine/economic-growth>.
50. Фопель К. Энергия паузы: Псих. игры и упражнения: Практ.пособие: Пер. с нем. – М.: Генезис, 2006.- 240 с.
51. Фернам А.Б. Гроші. Психология грошей та фінасвої поведінки. Редакція А.Алексеев,А.Фенам, М, Аргайл. – СПб.: Прайм-Еврознак. 2005 – 352с.
52. Фопель К. Психологічні групи: робочі матеріали для вивучого/практичні матеріали. К.Фопель-М.:Генезис, 2005 -256с.

## ДОДАТКИ

### Додаток 1.

#### Методика «Шкала грошових уявлень та поведінки» (ШГУП). [30]

Автор методики: А. Фернем (1984).

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

Мета: виявити переважаючий тип грошових настановлень.

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

Вік досліджуваних: 20–45 років.

Час проведення: 30 хв.

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

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

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

#### «Грошова одержимість»

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

заслуговує на своїй роботі, і відчуває себе нижче, від тих, у кого дохід більший. Така людина думає, що гроші — це єдине, на що можна розраховувати, і вони можуть вирішити всі її проблеми. На її думку, скільки б не зекономив, завжди буде мало. Віддає перевагу щотижневій зарплаті та намагається не давати грошей у борг.

#### **«Влада (сила)»**

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

#### **«Економність»**

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

#### **«Неадекватна поведінка з грошима»**

Низькі показники (1–4 стени). Така Людина добре контролює своє фінансове становище та адекватно поводить з грошима, тобто легко



приймає рішення стосовно власних покупок, купує тільки потрібні їй речі і не відчуває провини, коли витрачає гроші.

Високі показники (7–10 стенів). Людина часто купує непотрібні їй речі тільки тому, що на них є знижка чи вони є модними. Їй важко приймати рішення стосовно покупок, і вона часто залюбки витрачає гроші на інших людей, проте дуже неохоче на себе. Така особа відчуває провину, коли витрачає гроші, проте не комфортно себе почуває, доки все не витратить. Вона погано контролює своє фінансове становище та вважає, що не може його змінити.

### **Методика «ШГУП»**

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

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

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

1. Я часто купую непотрібні мені речі або ті, які не хочу купувати, тільки тому, що їх стало менше у продажу або на них є знижка.
2. Інколи я купую речі, яких не потребую або які не хочу купувати, тільки тому, що вони модні і щоб справити враження на інших.
3. Навіть якщо у мене достатньо грошей, я відчуваю провину, коли витрачаю гроші на необхідні речі, наприклад, одяг.
4. Щоразу, коли я роблю покупку, я знаю, що люди використовують мене.
5. Я часто витрачаю гроші на інших, навіть безглуздо (бездумно), проте дуже неохоче на себе.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

23. Скільки би я не зекономив, завжди буде мало.
24. Я вважаю, що гроші — це єдине, на що можна розраховувати.
25. Що стосується того, що можна купити за гроші, я вважаю: купити можна рівно стільки, за скільки заплачено.
26. Я вважаю, що гроші дають людині велику владу.
27. Я завжди вчасно оплачую рахунки (за телефон, воду, електроенергію та ін.).
28. На мою думку, час, який не використаний на «заробляння грошей», є змарнованим.
29. Я інколи оплачую рахунок у ресторані чи магазині, навіть якщо мені здається, що мене обрахували, оскільки я боюся викликати гнів офіціанта або продавця.
30. Якщо мені заборгували гроші, я боюсь нагадувати про це.
31. Я не люблю позичати гроші в інших (за винятком банку) і беру в борг лише в ситуації абсолютної необхідності.
32. Я вважаю, що краще не давати грошей у борг.
33. Мої фінансові справи є кращими, ніж думає більшість моїх друзів.
34. Я готовий практично на все в рамках закону, тільки б було достатньо грошей.
35. Я вважаю, що краще тратити гроші на речі довготривалого використання, а не на товари, які швидко псуються (продукти харчування, квіти).
36. Я горджусь своїми фінансовими успіхами — зарплатою, багатством, інвестиціями та ін., нехай мої друзі про це знають.
37. Мої фінансові справи гірші, ніж думає про це більшість моїх друзів.
38. У більшості моїх друзів грошей менше, ніж у мене.
39. Я вважаю, що приховувати подробиці мого фінансового становища від друзів та родичів — це розсудливо.
40. Гроші часто стають причиною суперечок з моїм партнером (чоловіком/дружиною, коханим/коханою).



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

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

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

44. Я постійно хвилююсь за своє фінансове становище.

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

46. Я горджусь своїм умінням економити гроші.

47. В Україні людей порівнюють за кількістю грошей.