

УДК 159.923:[316.644-053.8/9:336.74]
DOI: [https://doi.org/10.17721/BPSY.2025.1\(21\).4](https://doi.org/10.17721/BPSY.2025.1(21).4)

Жанна ДОВБИК, магістрант
ORCID ID: 0009-0001-0106-567X
e-mail: j13annna@gmail.com

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

Андрій МИКУНОВ, асп.
ORCID ID: 0009-0009-1091-6227
e-mail: amikunov@gmail.com

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

ПСИХОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ СТАВЛЕННЯ ДО ГРОШЕЙ ДОРОСЛОЇ ОСОБИСТОСТІ

Вступ. Досліджено змістовні психологічні особливості ставлення до грошей у дорослих людей. Ставлення до грошей поєднує раціональні й емоційні аспекти, де гроші є не лише засобом споживання, а й символом безпеки, контролю, статусу та самореалізації особистості. Зміни в її ставленні до грошей визначаються соціальними, психологічними та економічними чинниками, зокрема фінансовою грамотністю й соціальним статусом.

Методи. У дослідженні використано теоретичні та емпіричні методи, а також психодіагностичні методики: "Шкала грошових уявлень та поведінки" (А. Фернема), "Шкала монетарної етики" (Е. Танга).

Результати. Встановлено статеві відмінності: чоловіки частіше мають емоційно насичене, статусно орієнтоване й ризикове ставлення до грошей, сприймаючи їх як символ влади і самореалізації, з підвищеною імпульсивністю; жінки є більш раціональними, орієнтованими на стабільність і довгострокову безпеку, з меншою схильністю до ризикованої поведінки. Обидві статі визнають гроші важливим фактором впливу, але чоловіки надають цьому більше статусного значення, а жінки – практичного.

Вікові відмінності відображають еволюцію фінансової свідомості: молодь виявляє більш емоційне, символічне ставлення до грошей як знаку статусу і свободи. З віком гроші набувають функціонального значення засобу стабільності і контролю. У старших вікових групах зростає усвідомлення потенційної моральної двозначності грошей, що підкреслює їхній амбівалентний образ – і необхідного ресурсу, і джерела соціальних та етичних викликів.

Висновки. Ставлення до грошей є складним соціально-психологічним феноменом, що формує фінансову поведінку, мотивацію та самооцінку особистості, особливо в умовах соціальної нестабільності, зокрема війни. Гроші є не лише засобом споживання, а й символом безпеки, контролю, статусу й самореалізації, засобом задоволення потреб і символом соціальної поваги та свободи. Це ставлення залежить від соціальних, психологічних і економічних чинників, включно з фінансовою грамотністю та соціальним статусом, що впливає на вибір фінансових стратегій дорослих. Врахування цих особливостей є важливим для формування ефективних фінансових стратегій і програм їхньої економічної освіти.

Ключові слова: ставлення до грошей, психологічні особливості, раціональні та емоційні аспекти ставлення до грошей, фінансова свідомість, символічне значення грошей, фінансова поведінка.

Вступ

Війна в Україні, перманентна ситуація невизначеності та інші виклики вітчизняного соціуму суттєво змінили фінансову поведінку громадян, зумовили перегляд їхніх стратегій стосовно ставлення до грошей. Дослідження соціологів свідчать про те, що економічна нестабільність змусила громадян шукати термінові фінансові інструменти (майже половина позичальників уперше скористалася мікрокредитами саме через війну, а основною потребою стало покриття щоденних витрат (на ліки, комунальні платежі тощо) (AUB, Research.Ueu, 2024). Дослідники фіксують перехід власників домогосподарств до консервативних стратегій вкладень. Йдеться насамперед про збереження капіталу та про його ліквідність. Виходячи з цього, зростає роль таких інструментів, як облігації внутрішньої державної позики, банківські депозити в національній та іноземній валюті; а також інтерес до збалансованих або спекулятивних стратегій, особливо серед більш фінансово грамотних господарів домогосподарств (Borshchuk et al., 2024).

Дослідники констатують, що у воєнний період 60 % українців повідомили про гірше матеріальне становище; 29 % зазначили його вплив на психоемоційний стан. Більшість громадян відкладають великі покупки, зосереджуючись на базових потребах і створенні фінансового резерву. Водночас встановлено тенденцію до безгріхової грошової поведінки та прагнення до фінансової безпеки (наприклад, прихильність до так званих обережних кредитів, валютних накопичень, інвестицій у нерухомість) (Banker.ua, 2023).

Загалом, фінансова поведінка українців зазнала значних змін під впливом війни. Люди стали більш обережними у витратах, почали активно заощаджувати та інвестувати в майбутнє. Формування нових фінансових стратегій, адаптація до нестабільності та зростання фінансової грамотності громадян можуть стати ключовими чинниками, що визначатимуть економічний розвиток країни у найближчі роки.

Огляд літератури. Зміни у фінансовій поведінці пов'язують з мотивацією економічної діяльності: чимало людей почали більше цінувати стабільність і контроль. Дослідження співвідношення та взаємозв'язків комбінацій споживчих, накопичувальних, інвестиційних, кредитних та страхових моделей поведінки свідчать про переорієнтацію громадян з неформальних форм збереження коштів на законні фінансові інструменти. Встановлено, що війна стимулює перехід до організованого накопичення, хоча цьому перешкоджає низький рівень довіри громадян до банківської системи і необхідність підвищення їхньої фінансової грамотності (Zaiats, 2024). У монетарній поведінці дорослих гроші набули ширшого функціонального вжитку, оскільки ними послуговуються не лише як інструментом споживання, але й як символом безпеки та контролю. Разом із тим, мотиваційні настановлення громадян суттєво детерміновані їхнім соціальним станом, мірою фінансової обізнаності, грамотності (Horvat, Dub, & Vchoryshnya, 2025). Вимушене переселення громадян трансформувало пріоритети в мотивації праці, економічної поведінки загалом, оскільки зросла цінність стабільності та гнучкості графіка роботи. Переважними в діяльності

© Довбик Жанна, Мікунов Андрій, 2025

переселенців стали екзистенційні цінності, такі як почуття приналежності, можливість контролювати ситуацію і будувати нове життя в умовах невизначеності (Tymofieieva, & Hrinchenko, 2023).

У дослідженнях зарубіжних психологів йдеться про: а) взаємозв'язок знань про монетарну політику, довіру до центрального банку та міру поінформованості власників домогосподарств стосовно тенденцій інфляції. Встановлено, що знання інструментів монетарної політики, довіра до банку зумовлюють стабільніші інфляційні очікування (Bignon & Gautier, 2024); б) користування грошовою готівкою переважно пов'язане з транзакційними потребами та з превентивним (hoarding) мотивом, особливо в середніх / великих номіналах банкнот під час криз; загалом існує тенденція до зменшення значення використання грошової готівки в буденних витратах споживачів завдяки впровадженій цифровізації (Seitz, Devigne, & de Pastor, 2022).

На основі даних WHO-SAGE (World Health Organization – Study on global AGEing and adult health) – міжнародного дослідження Всесвітньої організації охорони здоров'я, спрямованого на вивчення здоров'я та добробуту дорослих людей і людей літнього віку в країнах з низьким і середнім рівнем доходу (Гана, Індія, Мексика, ПАР, Росія) аналізується вплив фінансового стресу на "самозвітоване" здоров'я та якість життя цих людей. Встановлено, що високий рівень фінансового навантаження суттєво знижує суб'єктивне самопочуття особистості і її загальний рівень задоволеності життям. Особливо вразливими є особи з низьким рівнем освіти, соціальної підтримки та доступу до медичних послуг (Huang, Ghose, & Tang, 2020).

У дослідженнях йдеться про чинники економічної поведінки, а саме: а) психологічні та нейробіологічні фактори, які пов'язані з прийняттям рішення володарів домогосподарств на ринку нерухомості. Йдеться про вплив емоційної сфери, когнітивних упереджень (наприклад, ілюзії контролю), які зумовлені прив'язаністю, перейнятістю особистості конкретним майном. Це зумовлює специфічну економічну поведінку, коли покупці мають психологічну готовність платити занадто багато, а продавці схильні завищувати ціну (Marney, & Fakhry, 2024). Фінансова поведінка володарів домогосподарств із малозабезпечених груп населення переважно зумовлюється специфічним, так званим короткостроковим мисленням ("present bias"), переважними імпульсивними витратами в стресових ситуаціях та орієнтацією споживачів на когнітивні упередження (втратовіддача, надмірна впевненість) (Wang, 2025); б) про особистісні чинники, коли володарі домогосподарств недооцінюють довгострокову інфляцію, надаючи пріоритет короткостроковим змінним (енергія, їжа), йдеться про недооцінку особистісного чинника в економічній поведінці споживача, а саме про обмежену увагу (bounded attention) й недостатнє осмислення особистістю фінансової ситуації, яка тим самим змінює (викривлює) сприйняття нею економічної дійсності (Sirakovova, 2024); в) індивідуально-психологічні чинники (особистісні риси, фінансова грамотність, майновий фон), що впливають на схильність дорослих людей до заощадження й інвестування. Зокрема такі риси як сумлінність, низький нейротизм та високий рівень внутрішнього локусу контролю, значною мірою сприяють фінансовій передбачливості. Поряд з психологічними чинниками суттєвими виявилися соціально-економічні умови, що підтверджує комплексний характер прийняття фінансових рішень у дорослому віці (Furnham, & Cheng, 2019).

У вітчизняних дослідженнях узагальнено основні наукові підходи до вивчення психології грошей як міждисциплінарного напрямку. Йдеться про когнітивно-поведінкові, мотиваційні, психодинамічні та культурологічні підходи до трактування значення і функцій грошей у житті людини; вплив грошових настановлень на трудову мотивацію, емоційний стан та ухвалення рішень особистістю (Карамушка, Креденцер, & Паршак, 2020). У контексті соціально-психологічного підходу здійснено дослідження бідності та впливу цього феномену на самосприйняття, міжособистісну взаємодію, соціальну мобільність і політичну активність. Виокремлено феномен внутрішньої легітимзації бідності, стигматизації та формування так званої ментальності бідності як бар'єра до самореалізації людини (Васютинський та ін., 2016).

Гроші вивчають як соціально-психологічний феномен, який визначає поведінку особистості, її самооцінку, мотивацію та міжособистісні стосунки. Йдеться про символічне значення грошей у суспільстві – у формуванні уявлень особистості про успіх, статус і владу. Виокремлено соціальні контексти як чинники, що визначають ставлення до грошей (через механізми соціального порівняння й нормативного тиску), які своєю чергою виконують функції і засобу самореалізації, і психологічної залежності особистості (Сімків, 2015). Висвітлено структурні компоненти ставлення до грошей осіб віком 18–25 років (зокрема монетарна тривога і ощадливість), де позитивне ставлення до грошей корелює з внутрішньою цілеспрямованістю, а надмірна тривожність – з унікальним типом фінансової поведінки (Опаець, 2022).

У дослідженнях проаналізовано: а) профілі мотиваційних настановлень юнацтва стосовно грошей (прагнення збагачення, уникнення бідності, потреба в самоствердженні та позитивна інструментальна мотивація), де когнітивний та афективний складники визначають фінансові преференції особистості та її поведінку (Сохань, 2022); б) настановлення підлітків, як переважно негативне емоційне ставлення до грошей, як терапевтичне сприйняття фінансів та тривожність через них. Негативні монетарні настановлення насамперед пов'язані з високою емоційною залученістю у монетарну поведінку, недостатньою когнітивною обробкою підлітками спеціальної інформації і їхньою нерозвиненою матеріальною грамотністю (Клочко, & Скуловатова, 2023); в) механізми саморегуляції студентами своєї фінансової поведінки, моделі застосовуваних ними монетарних атитюдів, які містять афективні, когнітивні та конативні складники. Емоційна обізнаність та регуляція студентів є визначальними у формуванні їхніх адаптивних фінансових моделей поведінки. Успішність саморегуляції насамперед пов'язана зі здатністю молоді планувати свої фінансові дії, прогнозувати їхні наслідки, володіти навичками контролю так званих імпульсивних витрат (Сохань, 2022); г) вплив соціальних чинників (стать, соціально-економічний статус, професіоналізація) на фінансову (монетарну) соціалізацію студентів, у якій існують типи економічно-психологічної адаптації (наприклад, освоєння фінансових норм, критичне ставлення до грошей залежно від життєвих умов тощо) (Никоненко, 2019); д) монетарну спрямованість особистості як систему настановлень та поведінкових параметрів, які зумовлюють її ставлення до грошей. Йдеться про зміст настановлення, його зв'язки з такими психологічними чинниками як мотивація, самооцінка, ціннісні орієнтації, де монетарна спрямованість є суттєвим складником фінансової саморегуляції особистості та становлення її економічної компетентності (Нікітіна, Хомуленко, & Іванченко, 2020).

Мета статті полягає у з'ясуванні змістовних характеристик ставлення дорослої особистості до грошей.

Методи

Для досягнення мети в роботі використано такі групи методів: теоретичні – аналіз, синтез, узагальнення сучасних знань з фінансової поведінки та ставлення дорослих осіб до грошей, емпіричні – бесіда, спостереження, а також психодіагностичні методики: "Шкала грошових уявлень та поведінки" (А. Фернема в адаптації М. Сімків) – для з'ясування особливостей фінансового мислення та дій; "Шкала монетарної етики" (Е. Танг в адаптації М. Сімків) – для визначення морально-етичних уявлень особистості стосовно грошей та їхнього значення в життєдіяльності особистості.

Результати

Усього в дослідженні взяли участь 60 осіб. Серед них 30 чоловіків (50 %) і 30 жінок (50 %) віком від 18 до 45 років.

Дослідження грошових уявлень за параметром статевих відмінностей (застосовано методику "Шкала грошових уявлень та поведінки") свідчать про те, що показник грошової одержимості є одним з ключових складників у структурі монетарної свідомості і відображає інтенсивність емоційного залучення та ставлення особистості при здійсненні фінансової поведінки. Порівняльну оцінку специфіки фінансових переконань і поведінкових моделей серед респондентів показано на рис. 1.

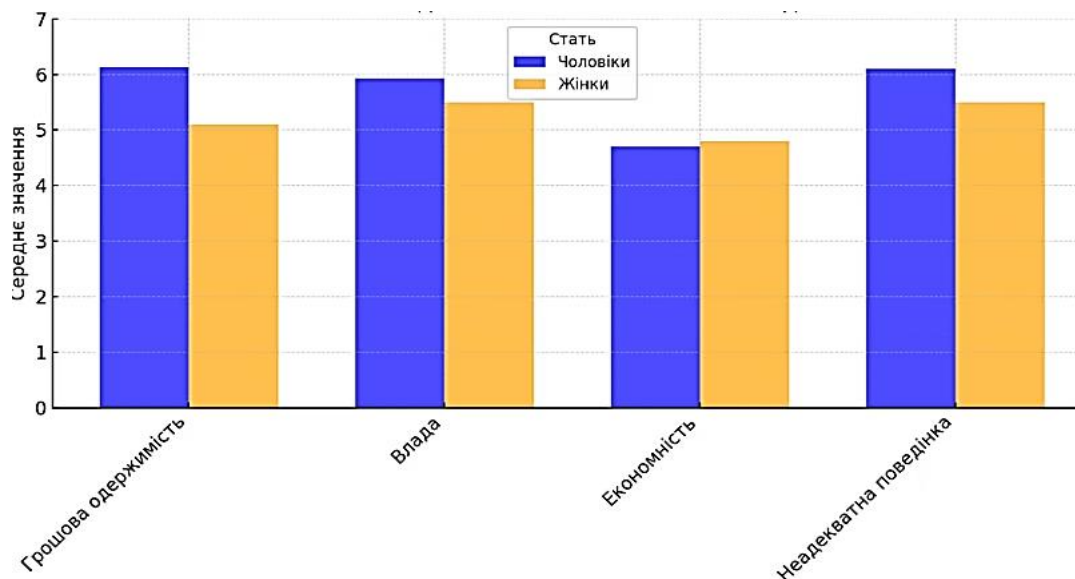


Рис. 1. Фінансові поведінкові моделі відповідно до статі (за методикою "Шкала грошових уявлень та поведінки" А. Фернема)

Згідно з отриманими результатами, чоловіки мають вищі середні значення за параметром грошових уявлень (понад 6 балів), тоді як у жінок цей показник істотно нижчий (близько 5,1). Це свідчить про помітні статеві відмінності у фінансовій мотивації, де гроші для чоловіків виконують функцію значущого символу життєвого успіху.

Для чоловіків гроші є не лише засобом забезпечення потреб, а й психологічним маркером сили, влади, компетентності та самореалізації. Їхня орієнтація на фінансові досягнення часто набуває емоційно забарвленого характеру, що іноді може проявлятися у надмірних емоційних реакціях на втрати, у прагненні до збагачення за будь-яку ціну, або у залежності самооцінки особистості від матеріального становища. Такий тип мислення у чоловіків може корелювати з внутрішнім відчуттям контролю над життєвими обставинами, що підтримується через фінансову активність.

Натомість жінки демонструють нижчий рівень грошової одержимості, що може свідчити про меншу схильність до надання грошам домінуючого значення в системі цінностей особистості. Їхнє ставлення до грошей, ймовірно, є більш інструментальним і функціональним, ніж символічно-емоційним. Жінки сприймають фінанси радше як ресурс для підтримки стабільності та добробуту, ніж як джерело соціального визнання або контролю.

Показник "влада" у методиці грошових уявлень відображає ступінь, з яким особи пов'язують гроші з можливістю впливати на інших, ухвалювати ключові рішення та

контролювати події або людей. Згідно з діаграмою, як чоловіки, так і жінки мають високі середні значення за цим параметром, однак чоловіки мають дещо вищі показники. Це дозволяє зробити висновок, що в обох групах гроші викликають асоціації з владними позиціями, хоча міра її вираження відрізняється за статевією ознакою.

Чоловіки, ймовірно, ставляться до грошей як до інструменту соціального контролю та домінування, символу досягнень, що надає не лише матеріальні, а й соціальні переваги. Таке сприйняття і трактування грошей корелює з традиційними уявленнями про чоловічу роль як "годувальника", "лідера", "того, хто забезпечує", де його фінансова спроможність автоматично трансформується в його статус, авторитет і можливість впливати на оточення. Саме тому показник "влада" в чоловічій вибірці є стабільно високим.

У жінок також простежується схильність асоціювати гроші з владою, однак ця тенденція має дещо помірний вияв. Це може бути пов'язано із соціокультурними особливостями статевої соціалізації, з іншими ціннісними смислами і змістами фінансової сфери для жінок – де переважають мотивації безпеки, добробуту та турботи. Отже, хоча і чоловіки, і жінки визнають зв'язок між грошима та владою, для жінок він менш домінуючий, а сама влада, ймовірно, набуває більш функціонального, ніж статусного значення.

Показник "економність" у структурі грошових уявлень та поведінки відображає здатність особистості до раціонального, поміркованого ставлення до витрат, планування бюджету, утримання від імпульсивних покупок і фінансову дисципліну загалом. Згідно з отриманими даними, жінки демонструють дещо вищий середній рівень економності, ніж чоловіки, що свідчить про їхню більшу схильність до відповідального ставлення до грошей.

Ця тенденція може бути зумовлена як психологічними, так і соціокультурними чинниками. Зокрема, жінки частіше орієнтуються на довгострокову безпеку, стабільність, забезпечення потреб сім'ї, що формує більшу чутливість до контролю за витратами. Таке ставлення може розвиватися під впливом соціальних ролей, де жінка виконує функції розпорядниці побутового бюджету, плануючи закупівлі, розподіляючи ресурси та запобігаючи дефіциту. Своєю чергою, чоловіки, хоча і не позбавлені економічного мислення, мають менш виражену послідовність у фінансових рішеннях. Це може бути пов'язано з більшою схильністю до ризику, спонтанних рішень, інвестиційної активності або навіть з тим, що гроші для них частіше є інструментом реалізації цілей, а не накопичення. Проте слід зазначити, що різниця між статями у цьому показнику не є критичною, а радше має тенденційний характер.

Показник "неадекватна поведінка" відображає тенденцію особистості до ірраціональних, емоційно зумовлених або суперечливих дій у фінансовій поведінці, які можуть не відповідати її реальним ресурсам, умовам, потребам тощо. Зокрема чоловіки мають вищі середні значення за цим показником порівняно з жінками, що дозволяє говорити про більшу ймовірність їхньої схильності до фінансової імпульсивності. Така імпульсивність у

чоловіків може проявлятися у вигляді ризикових витрат, емоційних покупок, азартного ставлення до інвестування або кредитування, а також у тенденції недооцінювати потенційні негативні наслідки своїх фінансових рішень. Причини такої економічної поведінки можуть бути пов'язані з особистісними рисами, наприклад високий рівень самовпевненості, потреба в домінуванні, соціальний тиск на "демонстрацію успіху", а також з нижчим рівнем фінансової тривожності порівняно з жінками.

Натомість жінки виявляють меншу схильність до неадекватної поведінки у фінансових ситуаціях, що, ймовірно, пов'язано з більш розвиненим самоконтролем, кращим усвідомленням обмежених ресурсів та прагненням забезпечити стабільність. Така обережність у прийнятті фінансових рішень корелює з раніше встановленим фактом вищого рівня економності серед жінок. Жінки частіше зберігають дистанцію від спонтанних рішень, аналізують можливі ризики та оцінюють наслідки.

Узагальнюючи, можна стверджувати, що статеві відмінності у проявах фінансової поведінки мають як психологічні, так і соціально-культурні передумови. Чоловіки схильні ризикувати й діяти імпульсивно, що може бути як рушієм фінансового успіху, так і причиною нестабільності. Жінки ж демонструють більш консервативну та обачну модель, яка забезпечує більшу довгострокову фінансову безпеку. Обидва підходи мають свої переваги і ризики, тому важливо їх аналізувати не лише критично, а й контекстуально. Розуміння цих особливостей дозволить краще адаптувати фінансові продукти до потреб різних груп споживачів.

За параметром віку також встановлено відмінності в грошових уявленнях і фінансовій поведінці у трьох вікових групах (18–25, 26–35, 36–45 років) (рис. 2).

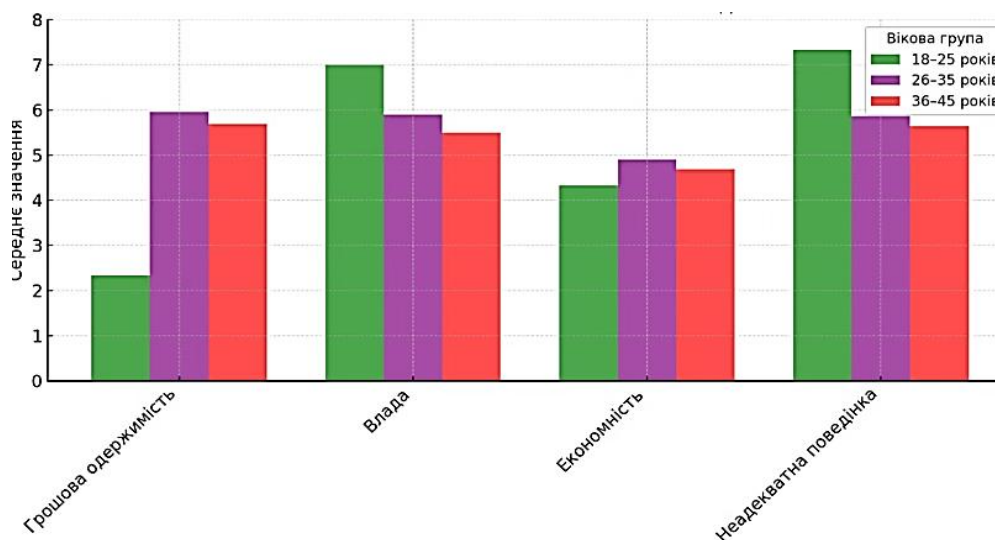


Рис. 2. Вікові відмінності за методикою "Шкала грошових уявлень та поведінки" А. Фернема

Результати за показником "грошова одержимість" мають чітко виражену вікову градацію: молоді віком 18–25 років має найнижчі середні значення (приблизно 2,5 бала), що вказує на їхнє відносно нейтральне або функціональне ставлення до грошей. У цьому віці фінанси ще не набули значення емоційного або символічного маркера; молоді люди часто покладаються на батьківську підтримку, не мають стійких доходів і сформованої відповідальності за власне матеріальне благополуччя.

На відміну від них, особи віком 26–35 років мають суттєво вищі показники (понад 6 балів), що свідчить про

функціональне зростання для цієї вікової категорії грошей як засобу самостійної життєдіяльності, побудови кар'єри, забезпечення родини, заощадження й накопичення та набуття соціального статусу. У цьому віці вже формується певною мірою професійна ідентичність, а фінансовий складник набуває функцій не лише матеріального ресурсу, а й індикатора успішності та контролю над життям.

У віковій групі 36–45 років зберігається високий рівень грошової залученості, хоча показники можуть бути дещо нижчі як у середній групі. Це пов'язано з прагнен-

ням особистості до фінансової безпеки, особливо в умовах соціальної, економічної нестабільності. У цьому віці гроші можуть виконувати функції інструменту компенсації втрат, реалізації відкладених цілей або гарантії майбутнього (особливо для дітей). Таким чином, грошова одержимість має динамічний характер, зростаючи у міру вікового просування, але її генеза трансформується – від недооцінки через функціональну необхідність до символічного переоцінювання, пов'язаного з безпекою, статусом та ідентичністю. Це дозволяє трактувати фінансову поведінку особистості не лише як економічний акт, а й як психологічне відображення її життєвих цінностей та адаптаційних стратегій загалом.

Показник "влада" в контексті грошових уявлень має найвищі значення у віковій групі 18–25 років (понад 7 балів), що свідчить про яскраво виражену у них мотивацію домінування, соціального визнання та самоствердження через фінанси. Для цієї молоді гроші виконують функцію не стільки засобу задоволення базових потреб, скільки інструменту символічного впливу, який дозволяє компенсувати нестачу життєвого досвіду, самоствердитися в соціальному середовищі.

У віці 26–35 років міра показника "влада" дещо знижується, але залишається досить високою (близько 6 балів). Це свідчить про збереження цінності контролю над життям і соціальним простором, але вже у прикладному, а не емоційно-символічному контексті. Гроші функціонують як ресурс реалізації цілей, досягнення професійної автономії, створення родини, що передбачає іншу, більш зрілу форму владного самовираження.

У віковій групі 36–45 років показники ще трохи знижуються (близько 5,7 бала), що свідчить про зниження внутрішньої потреби у грошах як джерелі влади. Це може бути пов'язано з тим, що з віком життєві пріоритети особистості зміщуються: на перший план виходить стабільність, здоров'я, безпека, турбота про дітей. Більшість представників цієї групи вже реалізували частину владних амбіцій і менше пов'язують гроші з домінуванням. Загалом, вікова динаміка за шкалою "влада" вказує на еволюцію ціннісного навантаження грошей – від інструменту утвердження (у молоді) до ресурсу організації відповідального життя (у дорослих). Це дозволяє констатувати, що зв'язок між грошима та владою не є статичним, а відображає міру соціально-психологічної зрілості особистості, її досвід та адаптацію до життєвих реалій.

Показник "економність" має характерну вікову диференціацію, що узгоджується з етапами дорослішання та формування фінансової зрілості особистості. Найвищі значення економності фіксуються у віковій групі 26–35 років, яка традиційно асоціюється з активною трудовою діяльністю, професійним становленням і першими спробами капіталізації власного ресурсу. У цьому віці зростає потреба в раціональному розподілі доходів, плануванні витрат і формуванні фінансової подушки, що пов'язано з відповідальністю за себе і здебільшого – за сім'ю.

Група 36–45 років також має високі, хоча дещо нижчі показники економності, що може бути пов'язано з певною фінансовою втомою або стабілізацією витратної моделі. На цьому етапі онтогенезу чимало потреб особистості вже задоволено, тому можна припустити, що зменшується тиск необхідності постійно економити, особливо за наявності стабільного доходу. Проте навички контролю бюджету, сформовані раніше, залишаються актуальними – витрати відбуваються не імпульсивно, а на основі усвідомлених пріоритетів. Натомість молодь віком 18–25 років має найнижчі показники економності,

що є цілком очікуваним. Цей вік характеризується мінімальними фінансовими зобов'язаннями, гнучкістю стилю життя, часто – залежністю від батьків, стипендій тощо. У результаті ощадливість ще не сформована як інтегрований компонент фінансової поведінки, а ставлення до грошей має ситуативний характер. Витрати мають переважно імпульсивний, експериментальний характер, що відображає процес пошуку ідентичності, зокрема фінансової. Отже, можна зазначити, що економність як особливість монетарної поведінки формується внаслідок адаптації до життєвих реалій: фінансового навантаження, зміни соціальних ролей, потреби в довгостроковому плануванні. Це показник не тільки фінансової грамотності, але й психологічної зрілості, що базується на вмінні співвідносити поточні витрати з майбутніми цілями та ризиками.

Показник "неадекватна поведінка" в контексті грошових уявлень та дій особистості виявляє чітко виражену вікову диференціацію. Молодим респондентам віком 18–25 років властиві найвищі середні значення – понад 7 балів. Це свідчить про їхню схильність до фінансової імпульсивності, нерациональних витрат, підвладність миттєвим бажанням або зовнішнім впливам. Така поведінка здебільшого може бути пов'язана з емоційною нестабільністю, відсутністю сформованих звичок бюджетного контролю, а також психологічними особливостями молоді, яка перебуває у стані становлення життєвої стратегії.

У віковій групі 26–35 років показник "неадекватної поведінки" знижується, що свідчить про формування здатності особистості до саморегуляції в економічній поведінці. У цьому віці більшість респондентів уже мають постійне джерело доходу, досвід фінансових втрат або невдач, а також зростаючу відповідальність перед родиною, дітьми, соціальним оточенням. Це сприяє розвитку виваженості у витратах, більш обґрунтованому підходу до кредитування, покупок чи накопичення. Група 36–45 років має ще нижчі рівні некоректної фінансової поведінки. У цьому віці вже є сформованими сталі звички, що базуються на практичному досвіді управління своїми ресурсами, на критичному ставленні до ризиків та на зважених рішеннях. Спонтанність витрат змінюється на стратегічне планування, а фінансові помилки минулого трансформуються у життєвий капітал обачності та обережності. Особи цього віку, зазвичай, вже мають чітко окреслені цілі, що обмежують простір для хаотичних рішень. Загалом, некоректна фінансова поведінка може виявлятися як перехідний етап, більш властивий для осіб ранньої молодості, але такий, що втрачає силу з набуттям досвіду. Вона є маркером відсутності зрілих фінансових сценаріїв, і її поступове зниження з віком свідчить про становлення фінансової самосвідомості особистості та розвиток механізмів самоконтролю.

У ході аналізу результатів за методикою "Шкала монетарної етики" встановлено статеві відмінності за методикою "Шкала монетарної етики". Проаналізовано шість уявлень про гроші: як благо, як зло, як засіб досягнення успіху, як чинник поваги, як елемент планування видатків, а також як засіб досягнення свободи й влади (рис. 3).

Результати досліджень за шкалою "Гроші як благо" свідчать про те, що жінки показують середній бал приблизно 5,6, тоді як чоловіки – близько 5,3. Хоча ця різниця не є велика, вона демонструє загальну тенденцію: жінки переважно частіше схильні бачити в грошах позитивну цінність. Для них гроші – це насамперед засіб гарантування безпеки, добробуту та турботи про близьких. У цьому контексті гроші сприймаються не як ціль, а як життєвий ресурс і спроможність підтримання соціальної стабільності.

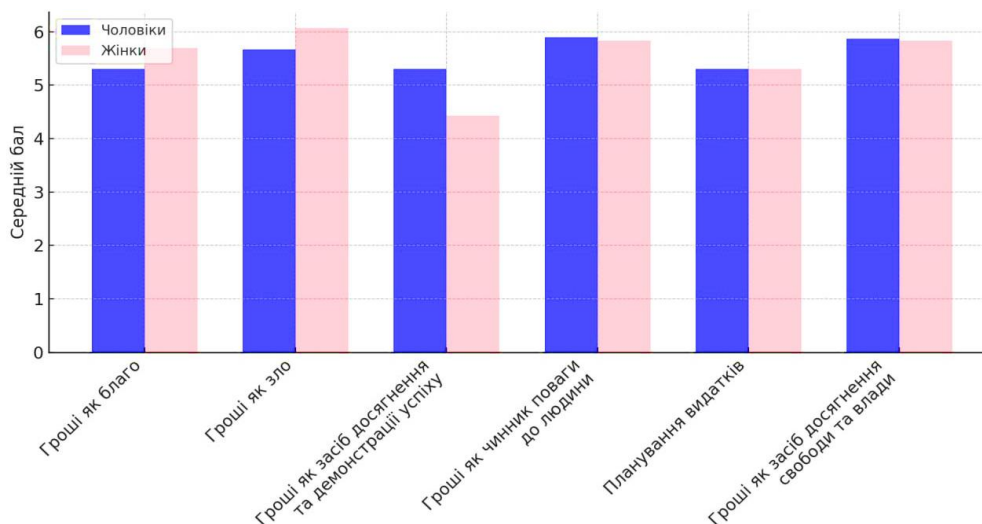


Рис. 3. Відмінності у ставленні до грошей за статтю за методикою "Шкала монетарної етики" Е. Танг

За шкалою "Планування видатків" жінки також мають вищий середній бал – близько 5,6, тоді як у чоловіків цей показник нижчий – приблизно 5,2. Це означає, що жінки загалом виявляють більшу схильність до фінансового планування, ощадності та розсудливості у витратах. Вони частіше практикують передбачення витрат, бюджетування та уникнення імпульсивних покупок. Така поведінка свідчить про їхню орієнтацію на стабільність і відповідальне управління ресурсами, що особливо важливо в умовах економічної нестабільності. За шкалою "Гроші як зло" спостерігається вища оцінка серед чоловіків, що може свідчити про амбівалентне ставлення: з одного боку, визнання сили грошей, а з іншого – критичне сприйняття як джерела конфліктів, корупції або морального спотворення. За шкалою "Гроші як засіб досягнення й демонстрації успіху" чоловіки мають значно вищий рівень підтримки цієї позиції. Це вказує на їхню схильність до соціальної демонстративності – гроші для них є маркером статусу, досягнень і самоідентифікації через зовнішні атрибути успіху. За шкалою "Гроші як чинник поваги до людини" обидві групи (чоловіки і жінки) мають приблизно однаково високий рівень оцінки, що свідчить про загальноприйняте соціальне уявлення, згідно з яким матеріальна забезпеченість підсилює повагу та авторитет особистості в суспільстві.

За шкалою "Гроші як засіб досягнення свободи та влади" і чоловіки, і жінки мають однакові середні значення – приблизно 6,0 балів. Це свідчить про високе усвідомлення значення грошей як інструменту автономії, впливу та контролю над життям в обох групах, а також вказує на зростання економічної зрілості та прагнення до фінансової автономії незалежно від статі. Таким чином, у цьому аспекті статеві відмінності зникають, і гроші сприймаються обома групами як ключ до особистої свободи, вибору та самореалізації. Загалом, результати показують, що чоловіки переважно схильні розглядати гроші як засіб демонстрації сили, успіху та соціального визнання, а жінки – як інструмент стабільності, планування та добробуту. Ці дані підтверджують існування статевих відмінностей у психологічних настановленнях стосовно грошей, які варто враховувати у фінансовій освіті та формуванні економічної поведінки.

За параметром віку також встановлено помітні розбіжності в уявленнях про гроші серед респондентів трьох вікових груп: 18–25 років, 26–35 років та 36–45 років (рис. 4).

Оцінка грошей як блага демонструє чітку вікову тенденцію: респонденти віком 18–25 років надають найвищу оцінку цьому компоненту (середнє значення 5,6), що свідчить про оптимістичне, емоційно позитивне ставлення до грошей. Для молоді гроші часто уособлюють можливості – асоціюються зі свободою вибору, здобуттям освіти, подорожами та втіленням особистих амбіцій. У цьому віці домінує ідеалізоване уявлення про гроші як універсальний інструмент досягнення бажаного.

Для респондентів віком 26–35 років середнє значення становить 5,3, що свідчить про помірне зниження емоційного сприйняття грошей як блага. На цьому етапі життя починають діяти більш складні чинники – кредитні зобов'язання, фінансова відповідальність за родину, стабільна праця, що своєю чергою трансформують ставлення особистості до грошей. Їх починають сприймати не лише як засіб можливостей, а й як обмеження, тягар або джерело стресу. Таким чином, образ грошей поступово втрачає однозначно позитивне забарвлення.

У віковій групі 36–45 років показник є ще нижчим (5,1), що може свідчити про переосмислення особистістю цінності грошей під впливом життєвого досвіду. У цьому віці гроші дедалі частіше розглядаються як необхідність, а не мета, як інструмент забезпечення базової безпеки, а не джерело радості. Таке сприйняття може також бути пов'язане з накопиченим досвідом розчарувань, втрат або життєвих криз, коли матеріальні ресурси не завжди давали очікуване відчуття задоволення або свободи.

Оцінка грошей як зла свідчить про зростання критичного ставлення до них із віком: середній бал сприйняття грошей як зла підвищується від 5,2 у групі 18–25 років до 6,0 у групі 36–45 років. Це свідчить про те, що з дорослішанням люди частіше надають грошам не лише утилітарного, а й морального виміру. Молодші респонденти схильні розглядати гроші в контексті особистого розвитку та можливостей, тоді як у старших зростає усвідомлення соціальних наслідків фінансової нерівності, влади та експлуатації.

Для людей середнього віку гроші набувають значення символу соціальної несправедливості, джерела моральних компромісів або навіть деградації особистості. У цьому віці вже накопичено життєвий досвід, який містить інформацію про те, як фінансові мотиви можуть витіснити етичні міркування з міжособистісних і професійних стосунків. Гроші починають асоціюватися особистістю не лише з можливістю вибору, а й з тиском,

залежністю, зрадою або маніпуляцією – з явищами, які не вписуються в уявлення про доброчесність.

Таким чином, у старших респондентів спостерігається поступове формування амбівалентного образу грошей: з одного боку, це необхідний ресурс, без якого складно реалізовувати життєві цілі; з іншого – чинник,

що сприяє моральному спустошенню та руйнуванню соціальних зв'язків. Таке сприйняття відображає глибше розуміння структурної ролі грошей у суспільстві – не лише як економічного інструменту, а й як носія влади, залежності та потенційного зла.

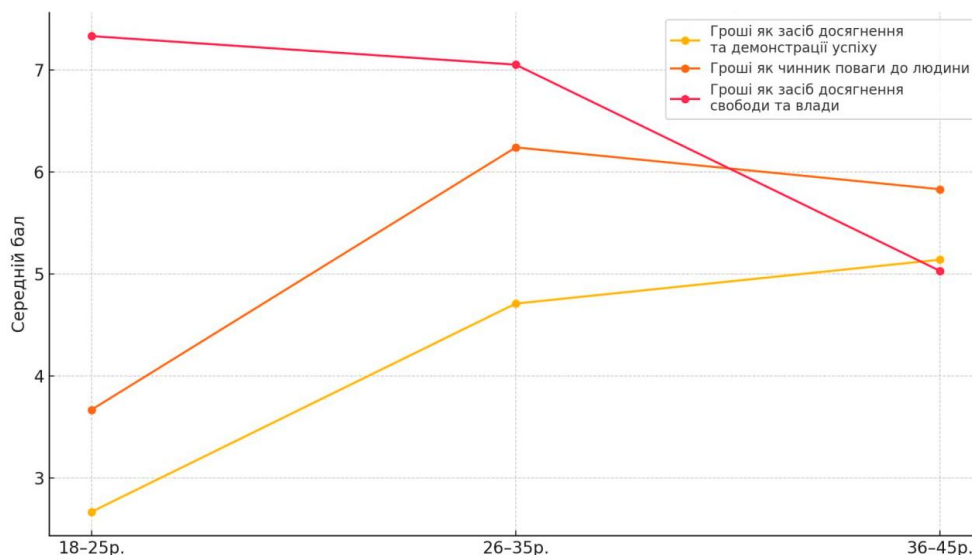


Рис. 4. Вікові відмінності за методикою "Шкала монетарної етики" Е. Танг

Оцінка грошей як засобу досягнення та демонстрації успіху свідчить про те, що молоді респонденти у віці 18–25 років надають грошам найвищого значення як засобу досягнення цілей і символу соціального успіху (середнє значення – 5,6). На цьому віковому етапі гроші здебільшого вважають не лише матеріальним ресурсом, а й засобом самоствердження, зовнішнього визнання, підкріплення особистих досягнень. Це пов'язано з інтенсивним формуванням ідентичності, соціальних амбіцій і потребою підтвердити свій статус у конкурентному середовищі.

У віковій групі 26–35 років (середній бал – 5,4) спостерігається деяке зниження значущості грошей як маркера успіху, хоча воно ще залишається значущим. На цьому етапі життєвого циклу більшість осіб стикається з реальністю професійного та особистісного становлення: зростає відповідальність, змінюється пріоритет цінностей, а демонстрація досягнень через матеріальні атрибути поступово втрачає актуальність. Замість зовнішнього визнання дедалі більшу вагу набувають внутрішня стабільність, безпека та цілісність життя. Найнижчі показники спостерігаються у віковій групі 36–45 років (4,8), що свідчить про переоцінку життєвих орієнтирів. Гроші вже не сприймаються цими людьми як головний маркер успіху; натомість зростає важливість нематеріальних форм задоволення: гармонійних стосунків, морального вибору, професійного самоздійснення. Згідно з підходом Е. Танг, така динаміка вказує на зміну етичної парадигми: від інструментально-амбіційного ставлення до грошей до більш поміркованого, етично зваженого сприйняття їхньої ролі в житті.

Усі вікові групи респондентів виявляють високий ступінь згоди з твердженням, що гроші є важливим чинником соціального визнання та поваги до особистості. Середні значення коливаються в межах 5,7–5,9, що свідчить про їхнє стійке переконання в тому, що матеріальне становище здатне визначати місце людини в соціальній ієрархії. Особливо це актуально для молоді (5,8), яка починає входити у так зване доросле життя й

активно формує свою соціальну ідентичність. Для них фінансова успішність є важливим маркером самореалізації та способом здобути визнання в очах оточення.

У групі осіб 26–35 років спостерігається незначне зниження середнього показника (5,7), що може бути пов'язане з переходом до етапу більш реалістичного осмислення соціальних механізмів. У цьому віці люди вже мають певний досвід взаємодії в колективах, у діловому середовищі, а також стикаються з випадками, коли фінансова забезпеченість не гарантує поваги, якщо її не підкріплено особистісними рисами. Проте сама ідея про зв'язок між грошима й повагою зберігається – як внутрішнє переконання або як вияв адаптації до норм соціальної реальності. Найвищі оцінки має вікова група 36–45 років (5,9), що свідчить про властиве їм стаке уявлення про гроші як ключовий соціальний ресурс у зрілому віці. Ймовірно, це пов'язано з досвідом довготривалого включення в професійні, економічні й владні структури, де фінансова спроможність здебільшого стає не лише підставою для поваги, а й умовою прийняття в певні соціальні кола. Таким чином, із віком формується не просто віра в силу грошей, а реалістичне усвідомлення того, що соціальне визнання в сучасному суспільстві значною мірою корелює з матеріальним статусом людини.

З отриманих даних видно чітку вікову динаміку в розвитку фінансової дисципліни (планування видатків): середній рівень уміння планувати видатки зростає від 4,9 у молоді до 5,7 у респондентів віком 36–45 років. Молоді люди (18–25 років) зазвичай ще не мають стабільного доходу й досвіду тривалого управління власними фінансами, що позначається на їхній схильності до імпульсивних витрат, слабкої бюджетної стратегії та відсутності довгострокових фінансових цілей. Здебільшого витрати молоді орієнтовані на задоволення поточних потреб або демонстрацію статусу, а не на економію чи інвестування в майбутнє.

Натомість спостерігається помітне зростання здатності до свідомого управління коштами: респонденти

у віковому періоді 26–35 років демонструють проміжний рівень (5,4), що свідчить про формування у них навичок прогнозування, планування великих витрат, а також уваги до фінансової безпеки. Найвищий рівень показують особи 36–45 років (5,7), що свідчить про стійке закріплення у них ощадливих і стратегічних фінансових моделей поведінки. У цьому віці люди частіше мають сімейні обов'язки, іпотеки, заощадження на освіту дітей чи пенсію, тому їхні фінансові рішення зазвичай є більш раціональними, структурованими та далекоглядними.

Оцінка грошей як засобу досягнення свободи та влади свідчить про наявний високий рівень згоди в усіх вікових групах із твердженням, що гроші надають людині свободу дій, вибору та можливість контролювати життєві обставини. Найвищий показник спостерігається серед молоді (18–25 років) – 6,0, що свідчить про міцний зв'язок між їхньою фінансовою спроможністю та особистісною автономією. У цьому віці гроші розглядаються як головний ресурс для досягнення самостійності у житті, емансипації від залежності – як від батьків, так і від зовнішніх соціальних обмежень. Молоді люди переважно пов'язують фінансову незалежність із реалізацією планів, подорожами, переїздами, вибором стилю життя як з конкретними проявами свободи.

У віковій групі 26–35 років рівень ототожнення грошей зі свободою і владою дещо знижується (5,9), проте залишається стабільно високим. Особи цього віку вже починають усвідомлювати, що гроші не завжди гарантують повну свободу, особливо коли зростає рівень відповідальності (сім'я, робота, кредити). Водночас фінансовий ресурс і надалі сприймається ними як інструмент для стратегічного контролю над життям, можливість впливати на обставини, ухвалювати незалежні рішення та забезпечувати впевненість у майбутньому. Гроші тут – не лише символ особистої свободи, а й засіб для розбудови влади в міжособистісних і професійних стосунках.

Для респондентів віком 36–45 років показник знижується до 5,8, але зберігає високе значення, що свідчить про стійкість цієї уявної конструкції. У цьому віці гроші радше асоціюються із владуванням над умовами життя, безпекою, можливістю убезпечити себе та близьких від зовнішніх ризиків. Порівняно з молоддю, у дорослих акцент зміщується зі "свободи як пригоди" на "свободу як захист". Отже, з віком змінюється не саме уявлення про гроші як джерело свободи та впливу, а радше його інтерпретація: від ідеалізованого бачення до більш прагматичного, вкоріненого в життєвому досвіді, але водночас демонструється краща фінансова дисципліна й критичність.

Дискусія і висновки

Ставлення до грошей є складним соціально-психологічним феноменом, який формує фінансову поведінку, мотивацію та самооцінку особистості в умовах соціальної нестабільності, зокрема війни. Воно відображає поєднання раціональних і емоційних аспектів, де гроші функціонують не лише як засіб споживання, а й як символ безпеки, контролю, статусу і самореалізації. Зміни у ставленні до грошей зумовлені соціальними, психологічними та економічними чинниками, включаючи рівень фінансової грамотності, соціальний статус, а також актуальні виклики суспільства, що визначають фінансові стратегії та поведінку дорослих людей.

Встановлено наявність статевих відмінностей у монетарній свідомості та фінансовій поведінці дорослих людей. Чоловіки виявляють вищі показники у таких сферах, як грошова одержимість, уявлення про гроші як владу та схильність до неадекватної поведінки, що свід-

чить про емоційно насичене, статусно орієнтоване і водночас ризикове ставлення до фінансів. Гроші для них мають символічне значення, пов'язане з домінуванням, впевненістю й самореалізацією, однак така установка може супроводжуватися імпульсивними, необдуманими діями. Жінки, натомість, мають вищі рівні економності та нижчу схильність до неадекватної поведінки, що свідчить про переважний раціональний і функціональний підхід до грошей. Вони менше емоційно залучені у сферу фінансів, частіше орієнтовані на стабільність і довгострокову безпеку. Хоча і в жіночій, і в чоловічій вибірках гроші визнаються важливими для досягнення впливу на інших, уявлення про них, їхнє значення і поведінкові прояви мають відмінну психологічну структуру.

Вікові відмінності у грошових уявленнях і поведінці свідчать про еволюцію фінансової свідомості, що залежить від зміни пріоритетів, досвіду та потреб. Молодь виявляє більш емоційне і символічне ставлення до грошей (як до влади), але з віком зростає їхня функціональність як засобу стабільності, контролю та безпеки. Загалом з віком уявлення особистості про гроші стають менш ідеалізованими та більш прагматичними. Молодь орієнтується на гроші як на символ статусу та свободи, тоді як старші вікові групи підкреслюють амбівалентність грошей, наголошуючи на можливій їхній потенційній моральній небезпеці.

Внесок авторів: Андрій Мікунов – концептуалізація, методологія, вичитка і написання тексту огляду літератури; Жанна Довбик – збір емпіричних даних та їхня валідація, емпіричне дослідження, аналіз джерел, підготування розділу про результати дослідження, вичитка та написання тексту.

Список використаних джерел

- Васютинський, В. О., Белава, Т. І., Вінков, В. Ю., Голота, А. С., Губеладзе, І. Г., Гусев, І. М., ... & Овчар, О. В. (2016). *Соціальна психологія бідності*. Міленіум.
- Карамушка, Л. М., Креденцер, О. В., & Паршак, О. І. (2020). Основні тенденції розвитку психології грошей у зарубіжній та вітчизняній психології. *Організаційна психологія. Економічна психологія*, 4(21), 49–59.
- Клочко, А. О., & Скуловатова, О. В. (2023). Емпіричне дослідження монетарних переконань підлітків. *Дніпровський науковий часопис публічного управління, психології, права*, 6, 173–179. <https://doi.org/10.51547/rpp.dp.ua/2023.6.15>
- Нікітіна, О. П., Хомуленко, Т. Б., & Іванченко, А. Д. (2020). Психологія монетарної спрямованості особистості. <https://dspace.hnpu.edu.ua/server/api/core/bitstreams/45dc2b9b-c8ea-4597-b793-4e07085d27c1/content>
- Никоненко, О. В. (2019). *Психологічні особливості монетарної соціалізації студентської молоді* [Дис. канд. психол. наук, Інститут психології імені Г. С. Костюка НАПН України]. <https://uacademic.info/ua/document/0419U001083>
- Опаець, Л. С. (2022). Взаємозв'язок ставлення до грошей осіб раннього дорослого віку з їхніми психологічними характеристиками. https://archer.chnu.edu.ua/bitstream/handle/123456789/6579/educ_2023_096.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Сімків, М. В. (2015). Гроші як соціально-психологічний феномен. *Молодий вчений*, 10(2), 191–194.
- Сохань, І. В. (2023). *Психологічні особливості саморегуляції монетарної поведінки студентів* [Дис. канд. психол. наук, Харківський національний педагогічний університет імені Г. С. Сковороди]. <https://uacademic.info/ua/document/0824U001652>
- AUB, Research.Uey, & Інститут соціології НАН України. (2024, березень). *Consumer microcredit in Ukraine during martial law: Analytical report*. Асоціація українських банків. <https://aub.org.ua/en/press-center-en/aub-news/14348-aub-study-war-has-increased-demand-for-microcredit-in-ukraine>
- Banker.ua. (2023, квітень). Як весна впливає на фінансову поведінку українців? <https://banker.ua/uk/projects/yak-vesna-vplyvaye-na-finsanovu-povedinku-ukrainciv>
- Bignon, V., & Gautier, E. (2024). French households and inflation in 2023 – The virtuous triangle of "information, knowledge and trust" contributes to price stability. *Banque de France Bulletin*, 249(2). <https://www.banque-france.fr/en/publications-and-statistics/publications/french-households-and-inflation-2023-virtuous-triangle-information-knowledge-and-trust-contributes>
- Borshchuk, O., Tsyhankov, V., Protchenko, T., & Antonenko, I. (2024). Transformation of household investment strategies in Ukraine under martial law. *Ekonomicznyj visnyk Cherkaskogo universytetu*, 2, 20–28. <https://econom-ejournal.cdu.edu.ua/article/view/5329>

Furnham, A., & Cheng, H. (2019). Factors influencing adult savings and investment: Findings from a nationally representative sample. *Personality and Individual Differences*, 151, 109510. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2019.109510>

Horvat, T. Y., Dub, M. I., & Vchoryshnya, A. I. (2025). Psychologically driven determinants of financial motivation of personality. *Kyiv Economic Journal*. <https://doi.org/10.32782/2786-765X/2025-8-5>

Huang, R., Ghose, B., & Tang, S. (2020). Effect of financial stress on self-reported health and quality of life among older adults in five developing countries: A cross sectional analysis of WHO-SAGE survey. *BMC Geriatrics*, 20, 1-12. <https://doi.org/10.1186/s12877-020-01687-5>

Marney, J.-P., & Fakhry, B. (2024). A review of the behavioural factors influencing the housing market. *Journal of Economic and Social Thought*, 11(1-2). <https://doi.org/10.1186/s12877-020-01687-5>

Muterko, H., & Mykhalov, D. (2024). Development of a comprehensive strategy for personnel motivation for enterprises in the conditions of war and post war state in Ukraine. *Ekonomichnyi analiz*. <https://www.econa.org.ua/index.php/econa/article/view/6309>

Seitz, C., Devigne, L., & de Pastor, G. (2022). The determinants of cash holdings: The case of France. *SUERF Policy Brief*, 540. <https://www.suerf.org/publications/suerf-policy-briefs/540>

Sirakovova, E. (2024). Behavioural macroeconomics: Unveiling the psychology of inflation expectations. *Public Finance Quarterly*, 70(2), 93-109. https://doi.org/10.35551/PFQ_2024_2_4

Tymofieieva, H., & Hrinchenko, B. (2023). Value priorities in labor behavior of Ukrainian war refugees. *Skhid*. <https://doi.org/10.21847/2411-3093.634>

Wang, Z. (2025). Exploring the intersection of psychology and economics: Understanding consumption patterns and decision-making behaviors among low-income populations. *Advances in Social Behavior Research*, 15(1), 44-48. <https://doi.org/10.54254/2753-7102/2025.20692>

Zaiats, V. (2024). Financial behavior of households in the context of their resilient development. *Demography and Social Economy*. <https://doi.org/10.15407/dse2024.01.041>

References

AUB, Research.Uey, & Institute of Sociology of the National Academy of Sciences of Ukraine. (2024, March). *Consumer microcredit in Ukraine during martial law: Analytical report*. Association of Ukrainian Banks [in Ukrainian]. <https://aub.org.ua/en/press-center-en/aub-news/14348-aub-study-war-has-increased-demand-for-microcredit-in-ukraine>

Banker.ua. (2023, April). *How does spring affect the financial behavior of Ukrainians?* [in Ukrainian]. <https://banker.ua/uk/projects/yak-vesna-vplivaye-na-finansovu-povedinku-ukraintsev>

Bignon, V., & Gautier, E. (2024). French households and inflation in 2023 – The virtuous triangle of "information, knowledge and trust" contributes to price stability. *Banque de France Bulletin*, 249(2). <https://www.banque-france.fr/en/publications-and-statistics/publications/french-households-and-inflation-2023-virtuous-triangle-information-knowledge-and-trust-contributes>

Borshchuk, O., Tsyhankov, V., Protchenko, T., & Antonenko, I. (2024). Transformation of household investment strategies in Ukraine under martial law. *Ekonomichnyi visnyk Cherkaskogo universytetu*, 2, 20-28. <https://econom-ejournal.cdu.edu.ua/article/view/5329>

Furnham, A., & Cheng, H. (2019). Factors influencing adult savings and investment: Findings from a nationally representative sample. *Personality and Individual Differences*, 151, 109510. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2019.109510>

Horvat, T. Y., Dub, M. I., & Vchoryshnya, A. I. (2025). Psychologically driven determinants of financial motivation of personality. *Kyiv Economic Journal*. <https://doi.org/10.32782/2786-765X/2025-8-5>

Huang, R., Ghose, B., & Tang, S. (2020). Effect of financial stress on self-reported health and quality of life among older adults in five developing countries: A cross sectional analysis of WHO-SAGE survey. *BMC Geriatrics*, 20, 1-12. <https://doi.org/10.1186/s12877-020-01687-5>

Karamushka, L. M., Kredentser, O. V., & Parshak, O. I. (2020). Main trends in the development of the psychology of money in foreign and domestic psychology. *Organizational Psychology. Economic Psychology*, 4(21), 49-59 [in Ukrainian].

Klochko, A. O., & Skulovatova, O. V. (2023). Empiryczne doslidzhennia monetarnykh perekonnan pidlitkiv. *Dnipro Scientific Journal of Public Administration, Psychology, and Law*, 6, 173-179 [in Ukrainian]. <https://doi.org/10.51547/ppp.dp.ua/2023.6.15>

Marney, J.-P., & Fakhry, B. (2024). A review of the behavioural factors influencing the housing market. *Journal of Economic and Social Thought*, 11(1-2). <https://doi.org/10.1186/s12877-020-01687-5>

Muterko, H., & Mykhalov, D. (2024). Development of a comprehensive strategy for personnel motivation for enterprises in the conditions of war and post war state in Ukraine. *Ekonomichnyi analiz*. <https://www.econa.org.ua/index.php/econa/article/view/6309>

Nikitina, O. P., Khomulenko, T. B., & Ivanchenko, A. D. (2020). Psychology of monetary orientation of personality [in Ukrainian]. <https://dspace.hnpu.edu.ua/server/api/core/bitstreams/45dc2b9b-c8ea-4597-b793-4e07085d27c1/content>

Nikonenko, O. V. (2019). *Psychological features of monetary socialization of student youth* [PhD thesis in psychology]. G. S. Kostyuk Institute of Psychology, National Academy of Pedagogical Sciences of Ukraine [in Ukrainian]. <https://uacademic.info.ua/document/0419U001083>

Opayets, L. S. (2022). The relationship between the attitude of young adults toward money and their psychological characteristics [in Ukrainian]. https://arher.chnu.edu.ua/bitstream/handle/123456789/6579/educ_2023_096.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Seitz, C., Devigne, L., & de Pastor, G. (2022). The determinants of cash holdings: The case of France. *SUERF Policy Brief*, 540. <https://www.suerf.org/publications/suerf-policy-briefs/540>

Simkiv, M. V. (2015). Money as a socio-psychological phenomenon. *Young Scientist*, 10(2), 191-194 [in Ukrainian].

Sirakovova, E. (2024). Behavioural macroeconomics: Unveiling the psychology of inflation expectations. *Public Finance Quarterly*, 70(2), 93-109. https://doi.org/10.35551/PFQ_2024_2_4

Sokhan, I. V. (2023). *Psychological features of self-regulation of students' monetary behavior* [PhD thesis in psychology]. H. S. Skovoroda Kharkiv National Pedagogical University [in Ukrainian]. <https://uacademic.info.ua/document/0824U001652>

Tymofieieva, H., & Hrinchenko, B. (2023). Value priorities in labor behavior of Ukrainian war refugees. *Skhid*. <https://doi.org/10.21847/2411-3093.634>

Vasyutinsky, V. O., Belavina, T. I., Vinkov, V. Yu., Golota, A. S., Gubeladze, I. G., Gusev, I. M., Ovchar, O. V. et al. (2016). *Social psychology of poverty*. Millennium [in Ukrainian].

Wang, Z. (2025). Exploring the intersection of psychology and economics: Understanding consumption patterns and decision-making behaviors among low-income populations. *Advances in Social Behavior Research*, 15(1), 44-48. <https://doi.org/10.54254/2753-7102/2025.20692>

Zaiats, V. (2024). Financial behavior of households in the context of their resilient development. *Demography and Social Economy*. <https://doi.org/10.15407/dse2024.01.041>

Отримано редакцією журналу / Received: 28.12.24

Прорецензовано / Revised: 14.04.25

Схвалено до друку / Accepted: 15.06.25

Zhanna DOVBYK, Master's Student

ORCID ID: 0009-0001-0106-567X

e-mail: j13annna@gmail.com

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

Andriy MIKUNOV, PhD Student

ORCID ID: 0009-0009-1091-6227

e-mail: amikunov@gmail.com

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

PSYCHOLOGICAL CHARACTERISTICS OF AN ADULT'S ATTITUDE TOWARDS MONEY

Background. This study explores the core psychological traits of adults' attitudes toward money. These attitudes combine both rational and emotional elements, where money serves not just as a means of purchase but also as a symbol of security, control, status, and personal self-fulfillment. Social, psychological, and economic factors, including financial literacy and social status, influence changes in these attitudes.

Methods. The research used both theoretical and empirical methods, along with psychodiagnostic tools: the «Money Beliefs and Behavior Scale» (A. Furnham) and the «Monetary Ethics Scale» (E. Tang).

Results. Gender differences were identified: men more frequently exhibit emotionally driven, status-oriented, and risk-prone attitudes toward money, perceiving it as a symbol of power and self-actualization, along with higher impulsivity. In contrast, women tend to be more rational, focusing on stability and long-term security, with a lower propensity for risky behavior. Both genders recognize money as an essential factor of influence, yet men attribute more status-related significance to it, while women emphasize its practical value.

Age-related differences reflect the evolution of financial consciousness, where young people tend to exhibit a more emotional and symbolic attitude toward money as a sign of status and freedom. With age, money gains a functional significance as a means of stability and control. Among older age groups, there is a heightened awareness of the potential moral ambiguity of money, highlighting its ambivalent nature as both a necessary resource and a source of social and ethical challenges.

C o n c l u s i o n s . *Attitudes toward money constitute a complex socio-psychological phenomenon shaping financial behavior, motivation, and self-esteem, especially under conditions of social instability, such as war. Money serves not only as a means of consumption but also as a symbol of security, control, status, and self-realization; it fulfills needs and symbolizes social respect and freedom. This attitude is influenced by social, psychological, and economic factors, including financial literacy and social status, which impact adults' choices of financial strategies. Considering these features is essential for developing effective financial strategies and educational programs.*

K e y w o r d s : *attitudes toward money, psychological characteristics, rational and emotional aspects of money attitudes, financial consciousness, symbolic meaning of money, financial behavior.*

Автори заявляють про відсутність конфлікту інтересів. Спонсори не брали участі в розробленні дослідження; у зборі, аналізі чи інтерпретації даних; у написанні рукопису; в рішенні про публікацію результатів.

The authors declare no conflicts of interest. The funders had no role in the design of the study; in the collection, analyses or interpretation of data; in the writing of the manuscript; or in the decision to publish the results.