

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Західноукраїнський національний університет
Соціально-гуманітарний факультет
Кафедра психології та соціальної роботи

КУЧЕР Павло Анатолійович

Соціально-психологічні аспекти економічної соціалізації особистості /
Socal-psychology aspects of personality's economic socialization.

спеціальність: 231 – Соціальна робота
освітньо-наукова програма – Соціальна робота та соціальна політика

Кваліфікаційна робота

Виконав студент групи СРСІм-21
П.А. Кучер

Науковий керівник
к.пед.н., В.В. Шафранський

Кваліфікаційну роботу
допущено до захисту:
«___» _____ 20___ р.
Завідувач кафедри
_____ А.Н. Гірняк

ТЕРНОПІЛЬ - 2026

АНОТАЦІЯ

КУЧЕР Павло Анатолійович. Соціально-психологічні аспекти економічної соціалізації особистості. Рукопис.

Дослідження на здобуття освітньо-кваліфікаційного рівня магістра за спеціальністю 231/1 Соціальна робота. Тернопіль, 2026. 61 с.

У магістерській роботі досліджено проблематику психології економічної соціалізації особистості. Зокрема, вивчені форми економічної соціалізації особистості, сформована схема процесу економічної соціалізації, показана система операціоналізація економіко-психологічної зрілості. Також досліджена вторинна економічна соціалізація особистості та групи й проведено емпіричне дослідження економічної соціалізації особистості.

ANNOTATION

KUCHER Pavlo Anatoliyovych. Social-psychology aspects of personality's economic socialization . Manuscript.

Research for obtaining the educational and qualification level of a master's degree in the specialty 231/1 Social work. Western Ukrainian National University. Ternopil, 2026. 61 p.

The master's thesis explores the issues of psychology in the economic socialization of the individual. Specifically, the forms of economic socialization of the individual are studied, a scheme of the economic socialization process is developed, and the system for operationalizing economic-psychological maturity is demonstrated. Additionally, the thesis examines secondary economic socialization of the individual and groups, and an empirical study of economic socialization of the individual is conducted.

ЗМІСТ

ВСТУП	3
 РОЗДІЛ 1	
ЕКОНОМІЧНА СОЦІАЛІЗАЦІЯ	
ЯК ОБ’ЄКТ ВИВЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ НАУКИ	7
1.1. Форми економічної соціалізації особистості	7
1.2. Схема процесу економічної соціалізації	16
Висновки до розділу 1	21
 РОЗДІЛ 2	
СКЛАДОВІ ЕКОНОМІЧНОЇ СОЦІАЛІЗАЦІЇ ОСОБИСТОСТІ	23
2.1. Операціоналізація економіко-психологічної зрілості	23
2.2. Вторинна економічна соціалізація особистості та групи	32
Висновки до розділу 2	39
 РОЗДІЛ 3	
ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ	
ЕКОНОМІЧНОЇ СОЦІАЛІЗАЦІЇ ОСОБИСТОСТІ	41
3.1. Особливості процесу детермінації економічної соціалізації	41
3.2. Практика вивчення соціально-економічної діяльності як чинника економічної соціалізації молоді	44
Висновки до розділу 3	51
 ВИСНОВКИ	 53
 СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	 57

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. На етапі розвитку українського суспільства характерною рисою його стану стала нестабільність, мінливість і суперечливість економічного розвитку, яка означила труднощі прогнозування майбутнього у макросоціальному (суспільство загалом) і мікросоціальному (родина), й на індивідуальному рівні (економічне життя конкретної людини). У таких умовах економічний суб'єкт стає ключовою фігурою у пошуках виходу із ситуації наростаючої невизначеності, непередбачуваності в економічному розвитку суспільства, спрямовуючи свої ресурси на її подолання. Акцентуючи увагу до його ролі у соціально-економічному розвитку суспільства, цим актуалізуємо проблему вивчення економічної соціалізації особистості як процесу результату її долучення до системи економічних відносин суспільства. Економічна соціалізація особистості розуміється як процес та результат її включення до системи економічних відносин суспільства. Привласнюючи соціально-економічний досвід (себто володіючи ним), елементи соціально-економічної культури (норми, цінності, традиції тощо), перетворюючи їх, особистість стає суб'єктом економічних відносин цього суспільства. Актуальність дослідження також спричинена й потребою суспільства у розумінні закономірностей розвитку та реалізації здібності особистості. Себто ефективно вирішувати завдання щодо фінансового та матеріального самозабезпечення, забезпечення своєї сім'ї, долати економічні труднощі, проявляти активність у напрямку перетворення свого соціально-економічного довкілля та формування особистісного саморозвитку.

Стан дослідження проблематики. Аналіз сучасного стану досліджень в галузі економічної соціалізації [1-42] показав те, що намітився останніми роками в економічній психології перехід від вивчення процесів у період інтенсивного формування особистості (діти, підлітки, молодь) до виявлення закономірностей її функціонування та розвитку в економічно активний період життя. Тим самим дослідники актуалізували проблему вивчення ЕС не локально, бо як цілісного безперервного процесу розвитку особистості, що триває протягом усього життя і характеризується зміною різних її форм, що різняться за змістом та функціональною спрямованістю. Одна із них пов'язана з функціональною специфікою процесів економічної соціалізації у різних її формах, інша – з їхньою взаємопов'язаністю та взаємозалежністю, змінюваністю протягом усього життя. Існуючі соціально-економічні підходи до її вирішення не повно розкривають психологічної природи явища, обмежуючи процеси періодом інтенсивного формування особистості або пояснюючи циклами економічного життя агента (сім'я, індивід). Питання детермінації процесів економічної соціалізації, її психологічних механізмів, ролі суб'єктності особистості розглядалися поверхово, що й спричинило актуальність цього кваліфікаційного магістерського дослідження.

Метою дослідження постало вивчення теоретико-методологічної основи нового наукового напрямку – концепції економічної соціалізації особистості у різних її формах як безперервного цілісного процесу функціонування та розвитку.

Об'єкт дослідження: економічна соціалізація особистості як цілісний безперервний процес, який триває протягом усього життя.

Предмет дослідження: економічна соціалізація особистості в її різноманітних формах.

Завдання дослідження:

- 1) вивчити форми економічної соціалізації особистості і сформулювати схему процесу економічної соціалізації;
- 2) показати систему операціоналізації економіко-психологічної зрілості;
- 3) дослідити вторинну економічну соціалізацію особистості та групи;
- 4) провести емпіричне дослідження форм економічної соціалізації особистості.

Методи дослідження поєднують теоретичний аналіз джерел з проблеми дослідження, ідіографічний метод, що ґрунтується на системному, суб'єктному та психосоціальному підходах до методичного апарату дослідження. Основними методами емпіричного дослідження виступили якісні та кількісні методи: анкетне опитування, бесіда, асоціативний тест, метод інтерпретацій.

Наукова новизна полягає у створенні моделі економічної соціалізації особистості, яка враховує сучасні соціальні та психологічні виклики, такі як діджиталізація економіки, нові форми праці, економічна нерівність та фінансова грамотність. Дослідженою фактом, як у зв'язку з глобальними економічними кризами, війнами, пандеміями та змінами в трудових відносинах, впливає на економічну соціалізацію, зокрема на адаптацію молоді до нових соціально-економічних реалій. Наукова значущість вивчення визначається її міждисциплінарністю, інтегративним характером, що поєднує практико-орієнтовані роботи в галузі педагогіки, прикладні дослідження економічних соціологів, фундаментальні роботи в галузі психології розвитку, психології особистості, соціальної психології. Метою такої інтеграції є виділення загальних теоретико-методологічних засновків, принципів дослідження економічної соціалізації, організації методів та методик її вимірювання, прикладних програм навчання різних категорій населення (фінансової грамотності, самоконтролю фінансової поведінки, проектування кар'єри тощо).

Практичне значення полягає у можливості застосування результатів для вдосконалення освітніх програм, спрямованих на розвиток фінансової грамотності та соціально-економічної культури серед різних вікових груп. Емпірично досліджено ставлення до нового явища соціально-економічного життя – криптовалюти – показано роль особистого досвіду у процесі економічної соціалізації. Незалежно від ставлення до криптовалюти, позитивне сприйняття молодими людьми перспективності розвитку нових технологій пов'язане із розумінням ними наростаючої глобалізації. Різниця в їхніх стосунках до нової технології вказує на різні механізми економіко-психологічної адаптації людей із різним досвідом фінансової поведінки. В одному випадку відношення до криптовалюти виконує захисну функцію, в іншому – функцію раціоналізації. Отримані дані можуть бути основою для створення тренінгів і практичних занять, які допомагають формувати навички економічного мислення, відповідального споживання, ефективного управління ресурсами та прийняття раціональних економічних рішень. Дослідження є цінним для психологів і соціальних працівників, які займаються консультуванням осіб, що зіштовхуються із труднощами економічної адаптації, наприклад, молоді на етапі професійного становлення чи людей, які змінюють вид діяльності. Результати також можуть бути використані для розробки соціальних ініціатив, спрямованих на підвищення фінансової грамотності, попередження девіантної економічної поведінки, такої як залежність від кредитів чи азартних ігор, та підтримки осіб із ризикованими моделями економічної поведінки. Результати дослідження мають значення для розробки ефективних стратегій адаптації населення до умов економічної нестабільності чи кризових ситуацій. Вони сприяють зниженню рівня тривожності, конфліктності та економічної дезадаптації. Знання, отримані у процесі дослідження, допомагають формувати стратегії економічної освіти та

підвищувати її якість, що може бути корисним для освітян, державних установ та інших соціальних інституцій, формування соціальної політики держави.

Структура магістерського дослідження. Кваліфікаційна робота складається із вступу, трьох розділів, висновків до кожного розділу, загальних висновків, списку 42 використаних джерел. Загальний обсяг становить 61 сторінку, із них 54 сторінки склав основний текст. Результати дослідження відображені в одній науковій статті двох авторських тезах доповідей.

РОЗДІЛ 1

ЕКОНОМІЧНА СОЦІАЛІЗАЦІЯ

ЯК ОБ'ЄКТ ВИВЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ НАУКИ

1.1. Форми економічної соціалізації особистості

Економічна соціалізація (ЕС) як безперервний цілісний процес функціонування та розвитку особистості визначається різноманіттям форм (первинна, перехідна, вторинна, економічна ресоціалізація), що різняться за своїм змістом та функціональною спрямованістю. З змістовної сторони ЕС характеризується процесами формування та розвитку економічної свідомості та поведінки особистості, зумовленими системою детермінант. Наступність розвитку в різних формах ЕС виражена в кумулятивному зв'язку між феноменами економічної свідомості та поведінки, сформованими в умовах первинної ЕС, та їх модифікацією у перехідній та вторинній ЕС.

Динамічна сторона ЕС представлена сукупністю соціальних, соціально-психологічних, економіко-психологічних, індивідуально-психологічних характеристик особистості, що зумовлюють динаміку економічної свідомості та поведінки та утворюють дві підсистеми детермінант: 1) зовнішню (умови, зовнішні фактори) та 2) внутрішню (внутрішні чинники, передумови). У процесі розвитку особистості як економічного суб'єкта поступово посилюється роль внутрішніх детермінантів у їх взаємозв'язку із зовнішніми. У різних формах ЕС особистість виявляє свої суб'єктні якості (автономність, самостійність, активність, самоконтроль) у

напрямі саморозвитку, перетворення соціально-економічного середовища, адаптації до мінливих соціально-економічних умов життя.

Форма економічної соціалізації сприймається як стійка характеристика, що дозволяє розглядати її як цілісну систему. Вона виконує системотвірну функцію та визначає якісні та кількісні особливості процесів економічної соціалізації. Зміст економічної соціалізації характеризує мінливість її структури та функцій. Імовірно, процес економічної соціалізації може визначатися різноманіттям його форм, що відрізняються за своїм змістом (структурою та функціями). Зміна змісту економічної соціалізації кожної її стадії призводить до зміни форм економічної соціалізації. Парціальні форми економічної соціалізації можуть виявлятися у просторі базових форм, уточнюючи, доповнюючи їх зміст новими елементами чи надаючи новий зміст зв'язків елементів у структурі тієї чи іншої форми. Перспективність спрямування досліджень форм економічної соціалізації пов'язана з вивченням системи їхньої детермінації.

Аналіз сучасного підходу до вивчення феномена економічної соціалізації (ЕС) показав, що у час можна назвати кілька критеріїв, дозволяють їх диференціювати. Так, існує дисциплінарний та міждисциплінарний підхід (соціологічний, психологічний, педагогічний, економічний, соціально-психологічний, психолого-економічний тощо). Їхня специфіка зумовлена поглядами на предмет і методологію дослідження, характерними для тієї чи іншої галузі науки. Як інший критерій можна розглядати дослідні традиції, що розрізняються в зарубіжній та вітчизняній економічній психології. Ще один варіант – видове розмаїття ЕС: споживча, ощадна, фінансова, сімейна ЕС тощо, які є складовими ЕС. Нарешті, як диференціюючий критерій можна прийняти парадигмальні принципи, що лежать в основі теоретико-методологічного підходу, що розрізняє позиції дослідників ЕС. Він дозволяє розглядати аналізоване явище з різних точок зору: як входження людини у світ

економічних відносин через інтерналізацію економічних уявлень, норм, цінностей тощо чи за допомогою конструювання картини світу економічних відносин. Звичайно, перерахованим вище не вичерпується весь спектр позицій дослідників щодо проблем вивчення ЕС, проте виділення нового підходу потребує викладу авторських поглядів з цілої низки питань.

Обґрунтування необхідності виділення нового підходу до вивчення ЕС ґрунтується на аналізі сучасного стану досліджень ЕС як у зарубіжній, так і вітчизняній економічній психології. Він показав, що область досліджень ЕС, з одного боку, включає великий обсяг фактологічного матеріалу, накопиченого за десятки років досліджень економічної свідомості, поведінки, мислення та факторів, що їх зумовлюють, з іншого боку, обмежена даними, отриманими на вибірках дітей та підлітків. У той же час результати аналогічних досліджень, проведених на дорослих, наповнюють зміст інших розділів економічної психології, при тому, що отримані дані можуть становити інтерес для вивчення феноменів вторинної економічної соціалізації або економічної ресоціалізації (див. [1-36]). Однією з причин цієї ситуації є чітких формулювань понять, їхньої операціоналізації, концептуальних схем, що дозволяють аналізувати отримані результати з позиції концепцій вторинної економічної соціалізації чи економічної ресоціалізації.

Проте за останні роки з'явилося багато публікацій, у яких автори акцентують увагу на існуючій відмінності у змісті (структурні та функціональні характеристики) різних стадій ЕС. Причому йдеться не тільки про первинну та вторинну ЕС, економічну ресоціалізацію, а й ЕС учнівської молоді, яка розглядається то як завершальний етап первинної ЕС, те як початок вторинної ЕС. Дослідники відзначають, що у період становлення особистості як суб'єкта економічних відносин відбуваються якісні зміни, які принципово відрізняють ЕС учнівської молоді від первинної ЕС [3; 7; 12; 23; 29; 34]. Таким чином, зміст та стійкість характеристик перехідної стадії ЕС у період інтенсивного освоєння

професії більшою мірою відповідають поняттю форми, ніж стадії (стосовно первинної та вторинної ЕС).

Аналізуючи первинну та вторинну ЕС, а також економічну ресоціалізацію як різні, у певній послідовності пов'язані між собою стадії єдиного процесу – економічної соціалізації, – ми акцентуємо увагу на розвитку особистості, її становленні як суб'єкта економічних відносин. У разі вікової чинник є системообrazуючим. Перехід від стадії до стадії пов'язаний із змінами у розвитку економічної свідомості, мислення тощо. При цьому така стадія, як економічна ресоціалізація, не має характеру неминучості. Її існування пов'язане з наявністю у розвитку суспільства трансформаційних економічних процесів, а як ілюстрацію можуть бути наведені події часів здобуття незалежності.

Трактування ЕС як процесу розвитку припускають твердження, що кожна нова стадія може супроводжуватися зміною змісту ЕС, тобто змінюватимуться її функції та структура (елементи та зв'язки між ними). Отже, змінюватиметься і форма ЕС. Однак на кожній наступній стадії форма може і не змінюватись за умови, що зміни торкнуться лише ступеня виразності досліджуваних ознак. Тоді нова стадія не супроводжуватиметься утворенням нової форми економічної соціалізації. Наприклад, перехідна форма, функція якої пов'язана з готовністю до виконання економічних ролей, фінансового забезпечення себе та своїх близьких тощо, може не лише передувати вторинній ЕС, а й повторюватися на стадії вторинної після успішної економічної ресоціалізації.

Іншими словами, «форма економічної соціалізації» – це відносно стійка характеристика економічної соціалізації, що дозволяє розглядати її як цілісну систему. Вона виконує системоутворюючу функцію та визначає якісні та кількісні особливості процесів ЕС. Форма пов'язана зі змістом, що характеризує мінливість процесів ЕС, які у системі. Зміна змісту завжди призводить до зміни форми. Аналіз змісту включає аналіз як елементів, а й зв'язків з-поміж них.

Спираючись на вищевикладене, можемо припустити, що процес економічної соціалізації може визначатися різноманіттям його форм, що відрізняються за змістом (структурою і функціями). Зміна змісту економічної соціалізації кожної її стадії призводить до зміни форм ЕС. Ідея існування різних форм соціалізації іманентно була у концепціях як зарубіжних, і вітчизняних фахівців. Так, розглядаючи специфіку процесів соціалізації, виділяють стихійну, спрямовану і соціально контрольовану соціалізацію, визначаючи ці три види соціалізації як складові процесу в цілому [4; 18; 22; 29]. Всі вони являють собою галузі взаємодії людини та соціалізуючих агентів (від друзів, сім'ї та батьків до школи, держави, владних структур тощо) і характеризуються тимчасовими параметрами: стихійна, наприклад, триває протягом всього життя людини, дві інші – парціально, у різні періоди її життя.

Близьке за змістом розуміння процесів соціалізації виявляється і в роботах, що визначають три шляхи формування особистості в процесі її соціалізації[9] (рис. 1.1).

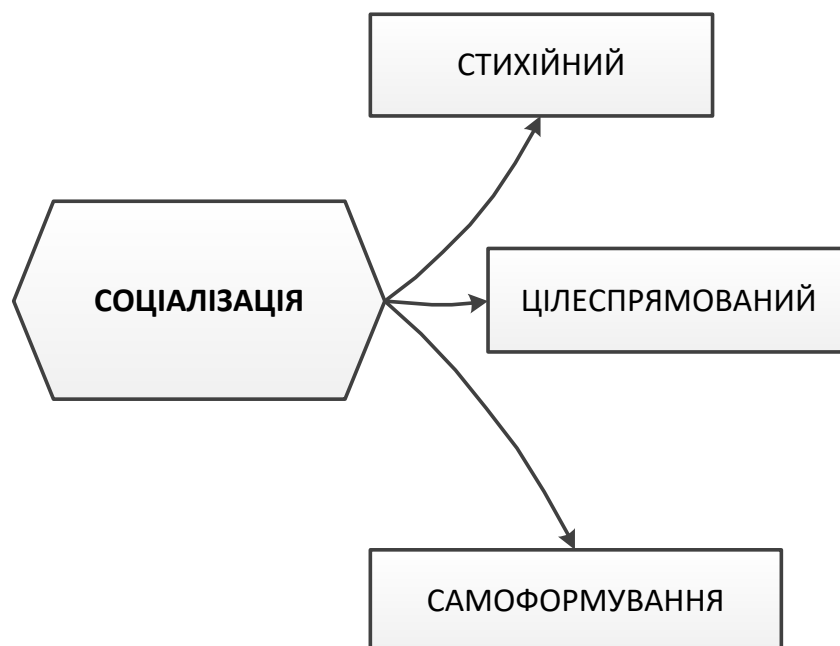


Рис. 1.1. Шляхи формування особистості в процесі її соціалізації.

Роль цілеспрямованого зовнішнього впливу, що здійснюється за допомогою навчання та виховання, а також роль самоформування (самовихованість, самоосвіта, включаючи саморегуляцію поведінки) полягає в регуляції стихійних впливів (однолітків, вулиці, референтних груп, ЗМІ тощо) на особистість у потрібному напрямку. Продовжуючи думку, можна припустити, що у формах первинної та вторинної ЕС присвоєння економічного досвіду, елементів економічної культури, знань тощо реалізується у процесі як стихійного, так і цілеспрямованого зовнішнього впливу, а також у процесі самоформування. Однак їх співвідношення у первинній та вторинній ЕС буде різнитися. В умовах вторинної ЕС, мабуть, домінуватимуть процеси самоформування у взаємозв'язку із цілеспрямованим зовнішнім впливом (навчання новим знанням, формування нових навичок, стилів поведінки, що дозволяють адаптуватися до соціально-економічних умов життя, що різко змінилися після початку війни з агресором). Говорячи про форму економічної ресоціалізації, можна припустити, що тут спостерігатиметься практично рівний вплив усіх трьох процесів. Таким чином, стихійні та контрольовані процеси ЕС, а також самоформування можуть бути розглянуті як динамічні характеристики ЕС. Їх співвідношення у просторі первинної, вторинної форм ЕС та економічної ресоціалізації відрізняється.

Учені визначають такі базові форми соціалізації:

- 1) стихійну – «процес соціалізації, що має ситуативний характер (через спілкування в сім'ї, у різних непланових соціальних групах, через ЗМІ»;
- 2) цільову – плановий процес соціалізації, що реалізується через різні соціальні інститути;
- 3) саморозвиток – самоорганізація особистості на основі наявного досвіду та значущих орієнтирів розвитку [3; 12; 27; 33].

Незважаючи на те, що автори не розкривають підстав, за якими будують припущення про виділення даних форм, сам факт введення терміну «базові форми соціалізації» представляє інтерес для нашого дослідження соціалізації, як а) первинна, б) вторинна, в) перехідна та г) економічна ресоціалізація.

Також декларується існування варіантів соціалізації – добровільної та вимушеної, які мають більше шансів на їх визначення як парціальних форм ЕС. Наприклад, вторинна економічна соціалізація може протікати і в добровільній, і у вимушеній формі, її зміст буде особистий з об'єктивних і суб'єктивних підстав (наприклад, адаптація населення до нових електронних форм грошових платежів або суб'єктивне сприйняття свого економічного статусу як дуже низького). У такому разі форма добровільної вторинної ЕС може виявлятися у ситуаціях зміни об'єктивного економічного статусу, зміни економічних ролей, зміни рівня економічної активності у зв'язку з добровільним відходом з роботи, переходом на інше місце роботи, достроковим виходом на пенсію тощо. Роль процесів самоформування в такому випадку зростатиме. Вимушена форма вторинної ЕС визначається ситуаціями іншого характеру (наприклад, втрата роботи у зв'язку зі скороченням штату, реорганізація компанії, організації; вихід на пенсію; втрата бізнесу; перехід на інше місце роботи зі зниженням статусу тощо). Можна припустити, що у наведеному прикладі переважатимуть частково контрольовані процеси економічної соціалізації. Таким чином, характер процесів ЕС у різних її формах зумовлений впливом факторів, які мають властивість створювати відносно стійку сферу детермінації, в межах якої під впливом формотворчого фактора розгортаються змістовні процеси.

У роботах зарубіжних дослідників [30-36] порушувалися різні аспекти ресоціалізації. Зокрема, в концепції Мелвіна Кона та його колег зміна класової приналежності одного покоління в сім'ї (наприклад, батьків дитини – перше попереднє покоління) по відношенню до їхнього попереднього покоління (бабуся, дідусь дитини – друге попереднє покоління) призводить до того, що

покоління батьків, включаючись у субкультуру іншого класу, ресоціалізується. У той самий час покоління самих дітей переживає процесів ресоціалізації, воно органічно входить у цю нову субкультуру своєї сім'ї [32]. Даний підхід представляє нам інтерес у зв'язку з розглядом механізмів економічної ресоціалізації, яка може бути зумовлена не трансформацією соціального світу, а установками представників одного покоління сім'ї щодо підвищення свого економічного статусу. Розвиваючи концепцію соціальної мобільності зауважимо, що за умов життєдіяльності однієї сім'ї її різні покоління можуть існувати у різних формах. Даний напрямок досліджень для нас цікавий у зв'язку з виділенням ще однієї парціальної форми—передбачуючої економічної соціалізації.

Петер Штомпка, описуючи передбачаючу соціалізацію (*anticipating socialization*), мав на увазі, що вона може бути зреалізована у ситуації, коли той чи інший людина ще включений у ту соціальну (соціально-економічну) групу, членом якої хоче бути. З цієї причини він починає заздалегідь готуватися до того, щоб стати одним із членів цієї групи. Стосовно ЕС така форма соціалізації є досить поширеною. Наприклад, людина, яка хоче належати до групи багатих людей, починає наслідувати стиль і спосіб їхнього життя, зовнішнього оформлення їх соціального вигляду, прагне до тих же форм дозвілля і проведення часу. Така форма передбачуючої ЕС мала масовий характер у період соціально-економічної трансформації нашої держави на межі тисячоліть. Нині вивчення цієї форми ЕС у вітчизняній економічній психології здійснюється у напрямку дослідження споживчої поведінки молоді, зорієнтованої на престижність товарів та послуг («престижне споживання»). На їхню думку, дана парціальна форма ЕС дуже поширена у групах молодих людей, які закінчують навчання у школі або вже здобувають професійну освіту (стадія первинної ЕС). Таким чином, у роботах даних дослідників престижне споживання базується на просторі перехідної та частково первинної форм ЕС.

Незважаючи на негативний відтінок «передбачуваної» форми ЕС у наведених вище прикладах, на нашу думку, можлива і її позитивна реалізація. Істотну роль тут відіграватимуть процеси самоформування. У такому разі засобом досягнення високого економічного статусу в процесі передбачуваної ЕС стане не соціально-економічна мімікрія особистості (або групи), а здобуття додаткової освіти, прояв економічної та трудової активності. Тут можна припустити, що якщо передбачаюча форма ЕС базується на просторі вторинної ЕС, то наступним кроком має стати економічна ресоціалізація суб'єкта. Якщо ж ця форма ЕС проявляється у процесі первинної ЕС, вона може суттєво змінити напрям розвитку суб'єкта економічних відносин за умов перехідної форми ЕС.

Ще одна форма соціалізації – «зворотна соціалізація» [23]. Вона побудована в контексті концепції Маргарет Мід про префігуративну культуру. Сучасне суспільство характеризується високим ступенем невизначеності, швидкістю та інтенсивністю змін, у зв'язку з чим нові культурні впливи, що розповсюджуються головним чином за допомогою засобів масової інформації, проникають у молодіжне середовище, захоплюють молоде покоління, минаючи батьків та вчителів, а часом навіть усупереч їхнім установкам та порадам. Через війну змінився вектор соціалізації. У разі зворотної ЕС (парціальна форма ЕС) не батьки є носіями нового економічного знання, а діти транслують елементи нових знань та досвіду батькам. Наприклад, в умовах вторинної ЕС така форма соціалізації може бути успішно реалізована у напрямку залучення сучасних батьків до нової форми електронних грошей (криптовалюти). Їхнє прийняття молоддю в умовах первинної ЕС внутрішньо менш конфліктне, тоді як старше покоління поки що відкидає навіть саму можливість їх застосування.

Якщо є обернена форма, то має бути і форма «прямої ЕС». Очевидно, вона буде притаманна суспільства з пост- і кофігуративної культурою і може залишатися значною формою ЕС для транзитивного суспільства (суспільство перехідного періоду). Тут різною мірою зберігається передача економічних

знань, досвіду, елементів економічної культури від старшого до молодшого покоління. У той самий час роль однолітків як джерела нового економічного знання транзитивному суспільстві зростає. У будь-якому разі формотворчим фактором, що зумовлює зміст прямої та зворотної ЕС, є роль значущого Іншого – представника свого або попереднього покоління, що виконує функцію трансмісії (вертикальної/горизонтальної) економічної культури.

1.2. Схема процесу економічної соціалізації

Проблема економічної соціалізації доволі часто досліджувалась, проте єдиного розуміння досі не склалося. Можливо, різночитання посилюються тому, що у публікаціях зазвичай відсутня вихідне загальне розуміння соціалізації. У загальному розумінні соціалізації поки немає повної єдності. Стадії та етапи процесу економічної соціалізації також не можна вважати повною мірою описаними.

Соціологія вивчає поведінку соціологічних (великих) груп. Галузі соціології формуються за видами поведінки: 1) трудова – соціологія праці, 2) політична – політична соціологія, 3) статеві – соціологія статі тощо. Соціальна детермінація («програмування») поведінки здійснюється у вигляді різних процесів соціалізації. При найзагальнішому соціологічному розумінні, соціалізація є процес включення індивіда до системи суспільних відносин, який реалізується у вигляді:

- а) привласнення індивіда та засвоєння ним соціальних норм;
- б) засвоєння ним соціальних ролей та функцій;
- в) входження до певних груп.

Види соціалізації виділяються за видами поведінки. Трудова соціалізація – процес включення індивіда до системи соціального поділу праці. Політична

соціалізація – процес включення індивіда до системи владних відносин та структур. Статева соціалізація – процес включення індивіда до системи сексуально-шлюбних відносин. Економічна соціологія (соціологія економіки, соціологія економічної поведінки, соціологія грошей, споживча поведінка) вивчає економічну поведінку великих груп. Економічна поведінка – це поведінка, спричинена економічними стимулами, сюди відносяться трудова (інвестиційна) та споживча поведінка – у тій їхній частині, яка пов'язана з такими факторами як зарплата, ціна, рента, прибуток. Іншими словами – економічна соціологія вивчає поведінку великих груп, пов'язану з отриманням та використанням грошей та інших активів. Відповідно економічну поведінку складено двома взаємопов'язаними видами поведінки – отриманням, добуванням грошей та їх використанням, витрачанням. Отримання – це трудова, підприємницька, інвестиційна поведінка. Витрата – це, перш за все, споживча поведінка, витрачання, ймовірно, сюди може бути віднесена податкова та благодійна поведінка.

Відповідно, економічна соціалізація це процес включення індивіда до системи економічного поведінки. У публікаціях іноді виділяються як самостійні види: споживча, фінансова, економічна (фінансово-економічна) соціалізації. Так само як іноді по-різному називають галузь економічної соціології [12; 18; 25]. Якщо виходити з прийнятого як вихідного визначення економічної соціології, як досліджує поведінка великих груп, пов'язане з отриманням та використанням грошей та інших активів, то сюди входять фінансове, ощадне, споживче та інші види поведінки. Іноді економічна соціалізація розуміється виключно як процес формування раціональної (доцільної, ефективної, кваліфікованої) моделі економічної поведінки. Подібне оцінює визначення не цілком коректним, так як економічна поведінка може бути ефективною, але у цьому разі це результат економічної соціалізації.

Значна частина публікацій з економічної соціалізації присвячена дитячій (початковій) соціалізації. Розглядаються головним чином два психологічні підходи – когнітивний (розвиток підходу Ежена Піаже) та поведінковий (бігевіоризм). Більше того, часом економічна соціалізація розуміється як процес, пов'язаний виключно з дітьми. Економічна соціалізація – це процес, що спрямований на забезпечення дітей знаннями та навичками, необхідними для ефективного управління їхніми фінансовими ресурсами у майбутньому. Проте процес соціалізації взагалі, та економічної зокрема, є безперервним процесом, але у ньому виділяється інтенсивний період соціалізації, який, зазвичай, завершується у 23-25 років. Іноді використовується поняття вторинної соціалізації, що не цілком виправданим, так як процес соціалізації безперервний і кожному (другому, третьому тощо. етапі) можуть відбуватися певні зміни у економічному поведінці індивіда.

В економічній соціалізації можна умовно виділити такі етапи (рис. 1.2):

1. Ранній дитячий вік. Відвідування магазинів, насамперед продовольчих, разом із дорослими. Первинне розуміння структури товарів. Нерозуміння феноменів ціни та грошей. Поведінка регулюється вказівками дорослих.

2. Середній дитячий вік. Відвідування магазину з батьками. Початок розуміння феноменів ціни та грошей, початок орієнтації у структурі товарів та цін. Розуміння категорії «дорого/дешево».

3. Старший дитячий та юнацький вік. Отримання батьків кишенькових грошей. Початок «практичного бюджетування» – співвідношення наявної суми грошей із цінами та структурою бажаних товарів, здійснення самостійних покупок.

4. Початок самостійного заробляння грошей. Відбувається поглиблене, практичне освоєння навичок економічної поведінки. Формується досить повна картина структури роздрібних цін, цінової диференціації. Складається розуміння «бюджетної політики» – витримування співвідношення між сумою

грошей, що заробляються, і сумою витрат на покупки. Шукається оптимальна модель економічної поведінки. Сукупність двох останніх етапів соціалізації можна як найінтенсивніший період економічної соціалізації.

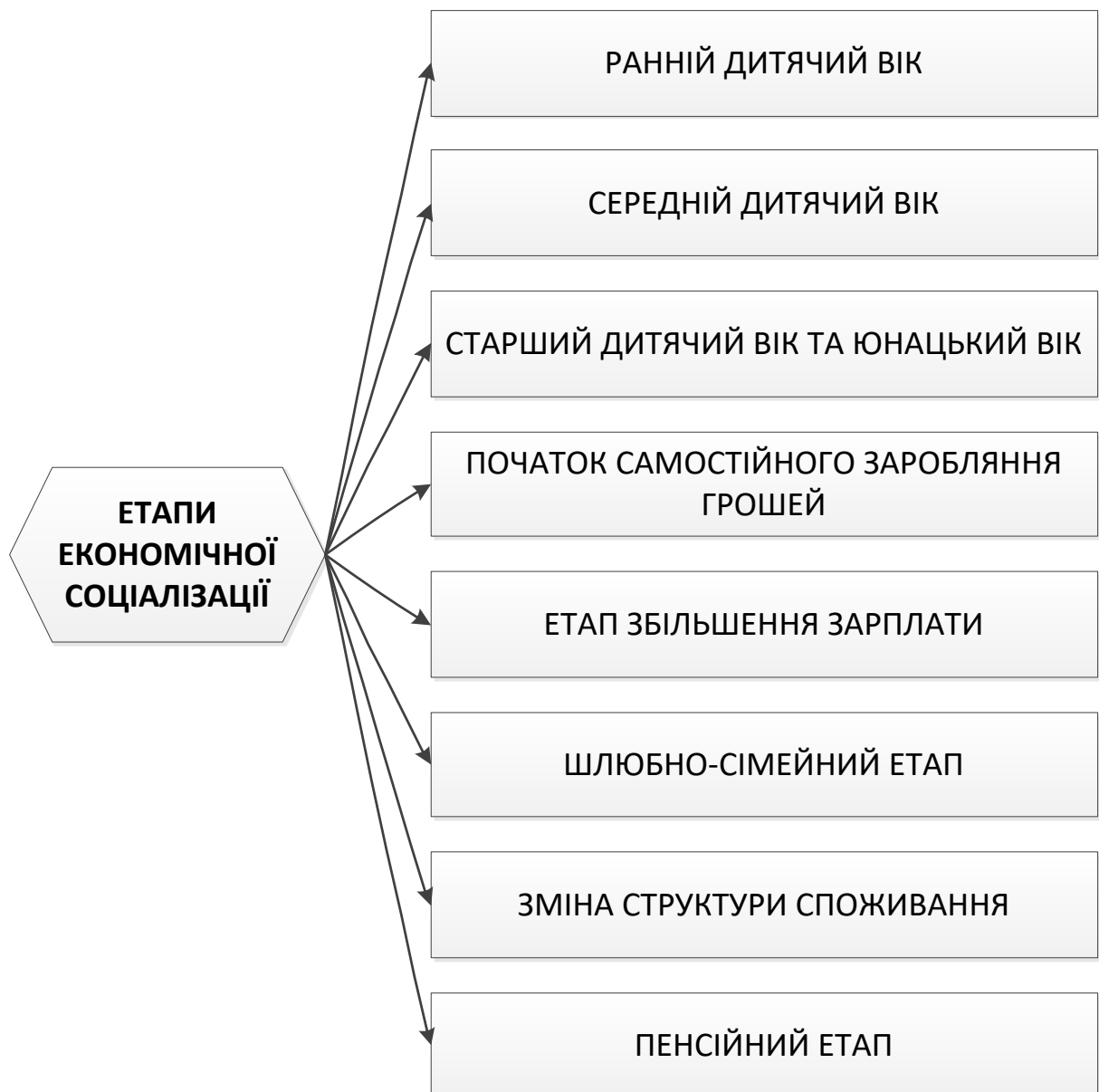


Рис. 1.2. Етапи економічної соціалізації

5. Етап збільшення зарплати – перехід до іншої доходно-споживчої групи, перегляд структури витрат, покупок. Закріплення нової моделі економічної поведінки.

6. Шлюбно-сімейний етап – зміна структури та стратегії економічної поведінки у зв'язку із одруженням (спільним проживанням) та появою дітей.

7. Зміна структури споживання у зв'язку з виходом дорослих дітей на роботу та їх самостійним проживанням.

8. Пенсійний етап. Адаптація до нового способу життя, нового бюджету, що радить зміну економічної поведінки.

Уточнимо, що економічна соціалізація це процес включення індивіда до системи економічної поведінки у межах певної економічної (доходно-споживчої) групи. Процес економічної соціалізації можна описати як такий, що складався з наступних стадій:

1. Прибутково-цінова диференціація, розрізнення товарів.
2. Диференціація, розрізнення економічних (прибутково-споживчих) груп.
3. Соціально-економічна орієнтація, засвоєння економічних знань, уявлень, цінностей, відомостей про моделі економічної поведінки.
4. Інтерналізація соціальних норм, що регулюють економічну поведінку.
5. Ідентифікація себе з певною економічною (прибутково-споживчою) групою.
6. Вхідження до певної економічної (прибутково-споживчої) групи.
7. Засвоєння норм та видів економічної поведінки «своїї» групи.
8. Реалізація різних видів економічної поведінки.

Послідовність стадій певною мірою умовна і відображає більшою мірою тенденцію, що переважають процеси. Як зазначалося вище, процес соціалізації носить безперервний характер і в окремих індивідів ті чи інші процеси соціалізації можуть відбуватися різних стадіях життя.

Активний процес економічної соціалізації починається з моменту, коли індивід починає зреалізовувати два основні види економічної поведінки: 1) отримання доходів; 2) використання грошей

Початкова стадія економічної соціалізації – використання «чужих» доходів індивідом (частіше дитиною), ще на що розпочав діяльність із отримання доходів. Економічна соціалізація дітей починається з орієнтації в системі роздрібних цін на товари, що їх цікавлять, і розуміння доходів сім'ї в можливостях придбання цих товарів. У цей період особливо важливий обмін інформацією про споживчу поведінку між однолітками, порівняння різних типів споживчої поведінки, а також вплив інших факторів соціалізації: соціальні мережі, рефренні групи, сім'я, школа, ЗМІ. Особливу роль в економічній соціалізації відіграє реклама, яка багато в чому формує такий феномен споживчої поведінки як мода.

Висновки до розділу 1

Проведене дослідження показало, що економічна соціалізація описується різноманіттям його форм. Так, можна виділити її базові та парціальні форми. У першому випадку йдеться про первинну, вторинну, перехідну форми. Підставою для віднесення до базових форм є закономірність їхнього існування у процесі розвитку та функціонування суб'єкта економічних відносин. Проте виникає проблема з визначенням у цій низці місця економічної ресоціалізації. Закономірність її існування за умов світової глобалізації сучасного суспільства сприймається як очевидний факт. Отже, питання про віднесення економічної ресоціалізації до категорії базових форм поки що залишається відкритим. Перспективність спрямування досліджень цієї форми пов'язана з вивченням системи її детермінації. Парціальні форми мають більш вибіркового характеру.

Їхнє існування не є обов'язковим. Вони можуть виявлятися у просторі базових форм, уточнюючи, доповнюючи їх зміст новими елементами чи надаючи новий зміст зв'язків елементів у структурі тієї чи іншої форми.

РОЗДІЛ 2

СКЛАДОВІ ЕКОНОМІЧНОЇ СОЦІАЛІЗАЦІЇ ОСОБИСТОСТІ

2.1. Операціоналізація економіко-психологічної зрілості

Потреба в розробці нового поняття «економіко-психологічна зрілість» (ЕПЗ) та його операціоналізації пов'язана з розвитком уявлень про процеси економічної соціалізації (ЕС) у вітчизняній та зарубіжній економічній психології. Мовиться про розширення дослідницького інтересу у напрямі: 1) вивчення ЕС як процесу становлення та розвитку суб'єкта економічних відносин від народження та до кінця життя; 2) пошуку нових теоретичних моделей, концепцій, підходів, що інтегрують знання про процеси ЕС на різних стадіях розвитку особистості; 3) розробки нових феноменів у сфері вторинної соціалізації, змістовно наповнюють її предметне поле [5; 13; 18; 24; 35].

Особливої важливості проблема запровадження нового поняття набула у зв'язку з розвитком компетентнісного підходу у вивченні психологічних та педагогічних предикторів готовності молодих людей стати суб'єктами економічної діяльності одразу після завершення професійної освіти. В рамках цього підходу як інтегративний феномен дослідники розглядають економічну, соціально-економічну, фінансову та іншу компетентність молоді, що консолідує знання, навички та вміння в галузі управління своїми фінансами, прийняття зважених рішень у споживчій та інвестиційній поведінці, довгострокового планування свого бюджету тощо [1; 13; 15; 17; 23]. Успішність реалізації таких ресурсів безпосередньо залежить від рівня зрілості особистості

як суб'єкта економічних відносин, що вказує на актуальність всебічного вивчення даного феномена.

Крім того, останні кілька років фахівці різних сфер наукового знання (економісти, педагоги, соціологи, психологи) звернули особливу увагу на вивчення прикладних проблем економічної психології, зокрема фінансової грамотності різних верств населення, покликаній підвищити рівень їх компетентності не тільки в управлінні фінансами, а й у реальному поведінці. Наприклад, вивчається вплив фінансової грамотності на боргову поведінку людей різного віку, при цьому зазначається, що роль самоконтролю як стримувального чинника боргової поведінки вища, ніж фінансової грамотності. Останнє побічно свідчить про прояв особистістю суб'єктів у борговому поведінці. Трактуювання фінансової грамотності як прояви в реальних життєвих ситуаціях здатності робити обґрунтовані судження та приймати ефективні рішення в управлінні своїми фінансами безпосередньо вказують на зrealізацію отриманих знань зрілою особистістю [1; 4; 12; 19; 21; 27; 33].

Можна припустити, що більш зріла в економіко-психологічному плані особистість здатна не тільки усвідомлено засвоювати нове знання в галузі управління своїми фінансами, а й спрямовувати його на саморозвиток, перетворення навколишнього економічного довкілля. ЕПЗ може виконувати функцію мотиватора, що стимулює особистість у напрямку пошуку нових способів вирішення своїх фінансових проблем, підтримання рівня свого доходу тощо. його операціоналізація. Структура економіко-психологічної зрілості повинна включати компоненти, що розкривають відносини з іншими людьми, виконання завдань фінансового та матеріального забезпечення.

Аналізуючи дослідження соціально-психологічної зрілості ми виявили, що по-перше, всі автори дотримуються різних теоретико-методологічних підходів, що визначає існуючі відмінності у розумінні феномена та його ознак. Так, у рамках культурно-історичного підходу СПЗ сприймається як якість

соціального суб'єкта, що виражається у необхідності та готовності до самореалізації та перетворення навколишнього соціального світу, відносин з іншими тощо [13]. У такому підході ключовою ознакою є соціально-психологічна компетентність особистості. У контексті суб'єктно-діяльнісного підходу СПЗ деякими авторами визначається як суб'єктність, що породжується у процесі інтеграції соціальних та індивідуальних компонентів зрілості [8: 19; 31], критерієм якої постає рівень інтегративних суб'єктів зрілої в соціально-психологічному плані особистості (активна життєва позиція; сформована ідентичність; самооцінка). В акмеологічному плані СПЗ особистості – це частина особистісної зрілості, її інтерперсональні характеристики (толерантність, моральна свідомість, гуманістичні цінності, позитивні міжособистісні відносини), високий рівень сформованості яких досягається в період дорослості [2; 11; 22; 35]

Не перераховуючи всіх варіантів підходів, уточнимо свою позицію. В даному випадку ми поділяємо погляди, що визначають категорію «зрілість» як процес, здатність до досягнення, а не результат досягнення певного рівня розвитку. Важливими для розуміння економіко-психологічної зрілості особистості, її розвитку на різних стадіях ЕС також є:

1) еволюційний підхід, у рамках якого розглядається поступовий розвиток людини як суб'єкта, починаючи з дошкільного віку;

2) системно-суб'єктний підхід, у якому психологічна зрілість окреслюється континуумом узгодження завдань особистості та інтегративних можливостей суб'єкта;

3) уявлення про існування відмінностей у зрілості людини як особистості та як суб'єкта.

У прийнятній концепції загальні (для особистості та групи) ознаки СП зрілості:

- відносна автономність (самодостатність) та незалежність;

- соціальна відповідальність;
- здатність до самостійного прийняття рішень;
- активна соціальна позиція та оволодіння соціальними ролями, в цілому соціальним середовищем, за умови їхньої позитивної спрямованості по відношенню до інших людей, соціальних груп і суспільства.

Основними показниками виступають рівень (або ступінь) соціалізованості, рівень досягнутої ідентичності, рівні сформованості Я-концепції, системи відносин, свідомості та самосвідомості особистості.

Значна частина дослідників, визначаючи СП зрілість, докладно не розглядає ознаки та критерії СПЗ групи, акцентуючи увагу на СПЗ особистості. Цей факт багато в чому пояснюється парадигмальними традиціями у вивченні групового суб'єкта, що склалися в різних наукових школах соціальної психології. У зв'язку з цим завдання визначення ЕП зрілості групи сприймається як самостійна, яка потребує додаткового дослідження. З цієї причини зупинимось на операціоналізації соціально-психологічної зрілості особистості.

Незалежно від методологічних відмінностей у розумінні СП зрілості, аналізуючи роботи колег, можна виділити ряд загальних ознак СП зрілості, які можуть бути згодом розглянуті в контексті зв'язків особистості як суб'єкта економічних відносин з іншими економічними суб'єктами, соціально-економічним середовищем загалом. Йдеться про:

1) прояви самостійності (незалежності) зрілої особистості у відносинах з іншими, її здатність самостійно приймати рішення у різних ситуаціях міжособистісної взаємодії;

2) толерантності до дій та вчинків інших людей; відповідальності за свої вчинки та їх наслідки;

3) про її активне соціальне позицію, що спрямована на саморозвиток та перетворення соціальної дійсності.

Другою підставою постали дослідження в галузі економічної психології, що прямо чи опосередковано порушують питання зрілості. Зокрема підходи до дослідження економічної зрілості. Слід зауважити, що в економіці та менеджменті використовуються поняття «економічна зрілість організації», «економічна зрілість держави», «зрілість економіки» та ін. Проте специфіка їх дефініцій пов'язана з дисциплінарним підходом та відповідними критеріями аналізу (див. [7; 19] та ін.).

У зарубіжній економічній психології сформувалося напрямок досліджень (К. Бергойн, Е. Найхус, Ст. Лі, А. Отто, Дж. Серідо, П. Веблі, П. Янг та ін.), в рамках якого в економічному житті «домогосподарства» виділяють період зрілості економічного агента як «період консолідації економічної поведінки», тобто період, коли вже вироблені навички прийняття економічних рішень, стратегії економічної поведінки, визначено вектори економічної активності. Можна сказати, що розвиток економічного агента (індивідуального) на стадії зрілості його економічного життя визначається дослідниками як найвищий ступінь у розвитку його економічної свідомості, самосвідомості, що реалізується через зрілі форми економічної поведінки. Як основний критерій зрілості в цих роботах вказувалася готовність економічного агента до самостійного ведення свого домашнього господарства або його реальна економічна поведінка з метою матеріального та фінансового забезпечення себе та своєї сім'ї [14; 24; 33; 35]. Зрілий економічний агент має стійкий дохід. Для нього характерні:

а) споживчий оптимізм (позитивні споживчі очікування), навички та вміння:

б) вміння прогнозувати свій майбутній економічний добробут, планувати бюджет, приймати оптимальні рішення у різних ситуаціях ощадної, інвестиційної, фінансової, споживчої та іншої поведінки.

Психологічне розуміння економічної (соціально-економічної) зрілості особистості та групи як процесуальна характеристика – це здатність до матеріального, економічного, фінансового забезпечення себе, своєї сім'ї, що реалізується за допомогою трудової діяльності людини (групи), одним із мотивів якої виступає матеріальне та фінансове самозабезпечення та забезпечення інших. Дане поняття був операціоналізовано, у зв'язку з чим виникла складність проведення його порівняльного аналізу з поняттям «економіко-психологічна зрілість». Поняття «економічна зрілість» змістовно ширше, ніж поняття «економіко-психологічна зрілість». Воно поєднує не тільки психологічні, соціально-психологічні, а й власне економічні, соціологічні ознаки, а сам феномен економічної зрілості може бути предметом різних дисциплінарних досліджень. Крім того, у наведеному вище трактуванні економічна зрілість обмежена періодом трудової діяльності.

Таким чином, економічна (або соціально-економічна) зрілість як здатність проявляється у властивостях особистості, що забезпечують їй успішне виконання трудової діяльності. У такому разі воно не може бути застосоване до опису процесів економічної соціалізації дітей та підлітків, учнівської молоді, оскільки в цей період закладаються базові елементи економічної свідомості та поведінки особистості, які необхідні для розуміння світу економіки, усвідомлення себе як його частини тощо. Найчастіше дитина – це економічно несамотійна людина. Переважно сприймається як пасивний учасник економічних відносин (насамперед споживання), а чи не повноцінний суб'єкт цих відносин, тим паче економічної (ділової) активності. Однак розвиток особистості як суб'єкта економічних відносин починається в дитинстві і завершується наприкінці життя, тобто перші ознаки економіко-психологічної зрілості виявляються в умовах первинної економічної соціалізації. У зв'язку з цим у контексті економічної соціалізації особистості доречніше використовувати поняття «економіко-психологічна зрілість» особистості.

Уточнимо, що у розроблюваному нами підході цей феномен сприймається як передумова економічної зрілості.

Економіко-психологічна зрілість є аспектом зрілості, що характеризується як загальними, універсальними ознаками, і приватними, специфічними, що відбивають суть зв'язків особистості (групи) і соціально-економічного середовища. Економіко-психологічна зрілість розуміється як здатність і готовність особистості до фінансового та матеріального самозабезпечення та забезпечення своєї сім'ї, вирішення завдань щодо підтримки (позитивної зміни) рівня матеріального добробуту, подолання ситуацій фінансової депривації тощо. Це комплексне, інтегративне утворення, що поєднує феномени зрілості в системі відносин з іншими людьми, у сфері самозабезпечення та забезпечення своєї сім'ї, а також особистісної зрілості. Показником ЕПЗ є рівень економіко-психологічної готовності особистості до виконання перерахованих вище завдань економічного життя. Даний вид зрілості проявляється через внутрішню та зовнішню активність особистості, пов'язану з пошуком та реалізацією найбільш ефективних способів вирішення поставлених завдань щодо забезпечення себе та своєї сім'ї у вигляді вибору оптимальних стратегій економічної поведінки. ЕП зрілість особистості не зводиться до високого економічного рівня свідомості та самосвідомості, її ключовим критерієм є здатність ставити перед собою і вирішувати перелічені вище завдання, регулюючи свою економічну поведінку моральними нормами, приймаючи на себе відповідальність за результат і наслідки прийнятого рішення, за економічний добробут своїх близьких.

Таким чином, зріла в економіко-психологічному плані особистість відрізняється:

1) готовністю до набуття або підтримки фінансової та матеріальної самостійності, незалежності у різних ситуаціях економічного життя;

2) адекватним рівнем економічних домагань та дотриманням моральних норм у досягненні вищого економічного статусу (економічної мобільності);

3) високим рівнем інтернальної відповідальності за свій економічний добробут та добробут своєї сім'ї.

Для неї характерним є прояв помірної толерантності до представників інших (насамперед контрастних) економічних груп за умови ідентифікації себе як представника конкретної економічної групи.

Емпіричними індикаторами теоретичного конструкту є такі характеристики (див. табл. 2.1).

Таблиця 2.1

Компоненти економіко-психологічної зрілості та її емпіричні показники

Компоненти ЕП зрілості особистості	Емпіричні показники
Зрілість у сфері відносин з іншими (соціально-психологічна зрілість)	• модальність ставлення до бідних та багатих
	• помірний рівень економічної толерантності (толерантність до представників інших економічних груп)
	• сформована економічна ідентичність
Зрілість у сфері самозабезпечення та забезпечення своєї сім'ї (соціально-економічна зрілість)	• рівень готовності до набуття або підтримки економічної, фінансової, матеріальної самостійності
	• рівень та цілі економічних домагань;
	• сформованість морального регулювання економічної мобільності
Особистісна зрілість	• рівень інтернальної відповідальності за фінансове та матеріальне благополуччя своє та своїх близьких

Зрілість у відносинах визначається із допомогою виміру рівня економічної толерантності особистості, модальності її з іншими, сформованості показників економічної ідентичності. Економічна толерантність розуміється як толерантне ставлення до представників інших економічних груп (високозабезпечених, багатих людей і малозабезпечених, бідних). У її основі – механізм порівняння себе з іншими людьми, які принципово відрізняються за рівнем доходу. Прояви економічної толерантності пов'язані з позитивним ставленням до інших людей (представників економічних груп) та показниками економічної ідентичності.

Зрілість у сфері матеріального, фінансового самозабезпечення та забезпечення своїх близьких ґрунтується на показниках готовності до набуття (підлітки, студенти, безробітні тощо) або підтримання раніше досягнутої економічної (фінансової, матеріальної) самостійності. Як емпіричні показники даного виду готовності постають:

- 1) установки на економічну сепарацію від батьків, інших родичів;
- 2) показники економічної компетентності – навички довгострокового планування бюджету;
- 3) стратегії підтримки фінансової стабільності.

Рівень економічної самостійності залежить від рівня економічних домагань, готовності особистості зреалізувати поставлені цілі досягнення більш високого економічного статусу, не порушуючи у своїй моральних норм. Усвідомлення особистістю відповідальності за свій фінансовий та матеріальний добробут та добробут своїх близьких передбачає її інтернальну спрямованість. В даному випадку особистість як суб'єкт економічних відносин, економічної активності усвідомлює і приймає відповідальність він як за актуальний рівень матеріального добробуту, а й майбутні наслідки своїх дій, вкладених у підвищення чи підтримку цього рівня.

Економіко-психологічна зрілість має порівневу структуру. У її основі лежить інтернальна відповідальність за економічний добробут сім'ї, фінансове

та матеріальне забезпечення, підтримання якості життя тощо. усвідомлення відповідальності не тільки за себе, а й за своїх близьких, стимулює особистість виявляти свою економічну самостійність, сепарацію від батьків та інших родичів, що виконують роль «фінансових спонсорів», сприяє реалізації її компетенцій, які дозволяють успішно вирішувати поставлені завдання у різних ситуаціях економічного життя. Оптимістичне ставлення до життя тут проявляється у:

- 1) здатності людини будувати довгострокові прогнози щодо свого рівня економічного добробуту та своєї сім'ї;
- 2) впевненості у собі з погляду досягнення цього рівня;
- 3) позитивному відношенні до інших, що відрізняються за рівнем доходу.

У рамках підходу детермінантами економіко-психологічної зрілості є її соціально-психологічні та особистісні характеристики, що сформовані до актуального етапу розвитку (локус-контролю, системи ціннісних орієнтацій, фінансової особистісної тривожності тощо).

2.2. Вторинна економічна соціалізація особистості та групи

Сучасний аналіз робіт у галузі економічної соціалізації показує, що як зарубіжні, так і вітчизняні психологи досліджували переважно дітей, підлітків та молодь молоді юнацького віку. До теперішнього часу ними випущено кілька колективних монографій, що об'єднують ці дослідження, проведено узагальнюючий аналіз основних тем, виділено теоретикометодологічні підходи, на яких ґрунтуються дослідники, визначено умови та фактори розвитку економічної свідомості та поведінки дітей та підлітків, що дозволяє описати закономірності процесів первинної ЕС. На відміну від первинної економічної соціалізації, розробка феномена вторинної ЕС знаходиться на початковій стадії

[1; 7; 23; 31], в першу чергу, у зв'язку з тенденцією віднесення дослідниками результатів вивчення вторинної ЕС до інших предметних галузей економічної психології (психології грошей, підприємницької діяльності, реклами, споживання, прийняття рішень у сфері економіки, психології зайнятості та безробіття тощо). Проте аналіз таких робіт має важливе значення для розуміння феномену «вторинна економічна соціалізація», формування його предметного поля, описи специфіки механізмів, факторів, які становлять інтерес з позиції опису різних форм вторинної економічної соціалізації.

Спираючись на концепцію П. Бергера і Т. Лукмана [32], які проаналізували специфіку процесів первинної та вторинної соціалізації, а також дослідження психологів у галузі політичної, професійної, етнічної та інших видів соціалізації, які поділяють думку про неможливість перенесення виявлених закономірностей, що стосуються факторів, механізмів, змісту первинної соціалізації, на функціонування вторинної, припустили, що вторинна ЕС може бути розглянута як інша, порівняно з первинною. На наш погляд, вторинна ЕС передбачає інтерналізацію (тобто сприйняття і присвоєння) нового економічного знання, елементів економічної культури, зразків поведінки і включення до вже сформованої картини економічного світу того, що дозволяє суб'єкту адаптуватися до соціально-економічних умов у розвитку суспільства, або економічним умовам життєдіяльності самої людини. Проблема дослідження пов'язана із аналізом існуючих напрямків робіт з метою подальшого виділення різних форм (або підформ) вторинної економічної соціалізації.

У зарубіжній науці накопичені дані про монетарні установки, ставлення представників різних соціальних та економічних груп до грошей. Всі вони включені в один із розділів економічної психології – психологію грошей. Однак у зв'язку з утворенням ЄС зарубіжні колеги стали активно вивчати відношення різних груп населення з різних країн до введення нових грошей (євро) і

адаптацію до соціально-економічних умов життя, що змінилися. Саме цей напрям досліджень представляє особливий інтерес для опису процесів вторинної ЕС, оскільки розкриває функції ставлення до грошей у соціально-політичній і економічній ситуації, що змінюється. Зауважимо, що у вітчизняній економічній психології також існує великий масив даних різних дослідників, які вивчали уявлення та ставлення до грошей росіян у різні періоди соціально-економічного розвитку суспільства. Той факт, що багато авторів застосовували одну і ту ж методику або її окремі шкали (К. Ямаучі та Д. Темплер у модифікації А. Фернема), дозволяє в даний час зіставити отримані дані з позиції виділення функції зміни ставлення до грошей як механізму подолання змінних умов чи адаптації суб'єкта економічних відносин до свого зміни економічного статусу.

Ще один розділ економічної психології – психологія бідності та багатства – розкриває питання атрибуції, кордонів, причин та наслідків бідності та багатства, способів досягнення статусів бідного та багатого, стратегій впорання з бідністю. Зокрема, вітчизняними авторами були виділені стратегії подолання бідності, форми адаптації до бідності у групах з різним економічним статусом, їх структура, фактори та детермінанти, описані варіанти атрибуції бідності та багатства. Так, у контексті вторинної ЕС становлять інтерес дані про стратегії подолання бідності представників різних соціальних та економічних груп, виділені на межі тисячоліть. Дослідження уявлень про бідність в рамках іншого методологічного підходу, показало, що ряд стратегій мають універсальний характер і не залежать, наприклад, від ситуації в економіці, тобто від кризи чи від стабільності. Йдеться про стратегії самовиживання, уникнення вирішення проблеми, пошуку підтримки у близьких та друзів та ін., які, мабуть, характеризують одну із сторін менталітету. Люди, які досягли успіху в ході економічної реформи (тобто ті, хто покращив свій рівень матеріального добробуту), порівняно з потерпілими невдачу (тобто тими, чий матеріальний

добробут став гіршим, ніж до реформ), рідше покладають провину за бідність на структурні, інституційні причини, що менше апелюють до неконтрольованих, фаталістичних факторів.

Специфіка дослідження процесів вторинної економічної соціалізації, в порівнянні з первинною, пов'язана з ширшими можливостями вибору методології вивчення. Так, соціально-психологічні дослідження бідності та багатства на етапі первинної ЕС зазвичай проводяться в контексті парадигми пояснення, що визначає відповідний методологічний підхід до вивчення групових характеристик (за середніми значеннями), та розуміння самого феномену економічних уявлень як репрезентацій повсякденної свідомості щодо економічних явищ та об'єктів. Такого ж підходу дотримується і більшість дослідників, які займаються проблемами бідності на етапі вторинної ЕС. Однак у разі останньої можливе застосування іншого підходу (в контексті гуманітарної парадигми) у дослідженні зміни феноменів економічної свідомості великої соціальної групи. У цих досліджень було виявлено, що ставлення до бідності виконують функції захисту, самопідтвердження і самопрезентації малозабезпечених груп населення, а ставлення до багатства – функцію підтримки емоційної стабільності групи. Описані ціннісний механізм конструювання даних уявлень та роль психологічної дистанції у цьому процесі [1; 6; 15; 24; 33].

Соціальні психологи активно проводять моніторинг динаміки ціннісних орієнтацій особистості (М. Рокіч) у представників соціальних та вікових груп. Так, аналіз даних показав зростання у період значимості орієнтацій на економічні цінності. Загалом зроблені висновки становлять особливий інтерес для розуміння динаміки ціннісних орієнтацій як психологічних ефектів соціально-економічних змін у процесі вторинної ЕС, а деяких випадках і економічної ресоціалізації представників різних соціальних груп.

Вивчення функцій емоційних переживань у процесі вторинної ЕС також представляє самостійний напрямок. Мовиться про дослідження фінансової тривоги як самостійного феномену, так і в структурі комплексного феномену суб'єктивного економічного благополуччя. До цього напрямку можна віднести дослідження переживань почуттів різної модальності працюючими дорослими у зв'язку з образами майбутнього економічного добробуту сім'ї, своєї соціальної групи, країни загалом. Колективні почуття до значних соціально-економічних явищ (непрогнозованих коливань курсу валют, латентного підвищення цін, зниження рівня заробітної плати тощо) на різних етапах фінансової кризи виконують функцію адаптації з допомогою витіснення найбільш переживаних динамічних явищ у бік найбільш стабільних, нормалізованих у повсякденному свідомості.

Отже, виділені вище напрями досліджень пов'язані з макросоціальними та макроекономічними змінами, що породжують соціально-психологічну динаміку, що сприяє адаптації особистості та групи до нових соціально-економічних умов. Вторинна економічна соціалізація особистості та груп здійснення трудової діяльності у зв'язку з виходом на пенсію, втратою роботи у працездатному віці або, навпаки, у ситуації підвищення економічного статусу у зв'язку з переведенням на вищу посаду або переходом до успішної комерційної структури тощо. Зміна життєвої ситуації, у зв'язку із завершенням трудової діяльності, розглядається дослідниками з позиції зміни як соціальної ролі людини, а й його економічного статусу. Наприклад, в одному з досліджень соціальних уявлень про бідність у групах працюючих і непрацюючих пенсіонерів було виявлено, що зміни в житті людини, пов'язані із завершенням нею трудової діяльності, насамперед позначаються на її економічній свідомості, самосвідомості та поведінці [35]. Дослідження показало, що в групах працюючих і непрацюючих пенсіонерів адаптація до умов життя, що змінилися, відрізняється як на рівні соціальних уявлень про бідність, так і на рівні

ціннісної системи і залежить від трудової активності респондентів. Загалом ситуація втрати роботи найчастіше переживається не сама по собі, а внаслідок того, що ця ситуація викликає зниження економічного статусу людини, змінює звичні для неї ролі (наприклад, зі «добувача» у «утриманця»), форми дозвілля та відпочинку (неможливість виїхати за кордон мужчинам мобілізаційного віку). У зв'язку з цим дослідження феноменів економічної свідомості та поведінки в ситуаціях, що пов'язані із втратою роботи або переходом на нову роботу, а також в інших ситуаціях зміни економічного статусу є цікавим з позиції соціально-економічної адаптації до цих нових умов життєдіяльності людини. До інших нових напрямів вивчення вторинної ЕС особистості та різних соціальних груп, насамперед молоді, в умовах тривалої світової фінансової кризи можна віднести дослідження в галузі економіки спільного споживання. Зниження якості життя населення в кризовий період призвело до появи нових форм і видів дозвілля:

- 1) бекпекінгу (форми вільного відпочинку);
- 2) каучсерфінгу (безкоштовної здачі житла для нетривалого проживання);
- 3) райдшерінгу (спільної подорожі, в якій всі витрати діляться).

Проведений теоретичний аналіз засвідчив, що у сучасних дослідженнях переважає вивчення динаміки феноменів економічної свідомості особистості та соціальних груп у періоди економічних криз і підйомів, а також у ситуаціях суспільних трансформацій, зумовлених геополітичними чинниками. Натомість недостатньо представленими залишаються праці, присвячені специфіці вторинної економічної соціалізації особистості в умовах радикальної зміни життєвих обставин – втрати або зміни роботи, професійної перекваліфікації, соціальної мобільності, вимушеної міграції, зміни сімейного статусу тощо. Саме ці ситуації вимагають від людини переосмислення власних економічних ролей, поведінкових моделей і стратегій самозабезпечення, що безпосередньо пов'язано з рівнем її економіко-психологічної зрілості.

Крім того, у науковому полі фактично відсутні спеціально організовані лонгітюдні дослідження, спрямовані на виявлення закономірностей динаміки економічної поведінки населення – зокрема боргової, ощадної, інвестиційної та споживчої – у процесі тривалих соціально-економічних змін. Недостатньо вивчено трансформації економічного статусу та економічної ідентичності особистості в умовах нестабільності життєдіяльності, а також механізми психологічної адаптації до нових економічних реалій як на індивідуальному, так і на суспільному рівнях. Подальші дослідження в цьому напрямі мають важливе теоретичне й практичне значення, оскільки сприятимуть розробленню науково обґрунтованих програм підтримки економічної самостійності особистості, підвищення її фінансової компетентності та формування стійких стратегій подолання економічних ризиків у сучасному мінливому світі.

Висновки до розділу 2

Отже, економіко-психологічну зрілість доцільно трактувати як інтегральну здатність і внутрішню готовність особистості до відповідального фінансового й матеріального самозабезпечення, а також забезпечення значущих інших, ефективного розв'язання життєвих завдань, пов'язаних із збереженням і конструктивною трансформацією рівня матеріального добробуту (власного та сімейного), і подолання станів фінансової депривації. Йдеться не лише про наявність економічних знань чи навичок, а про сформовану систему цінностей, установок, мотивацій і поведінкових стратегій, що забезпечують автономність, передбачливість, здатність до довгострокового планування та відповідальність за економічні наслідки власних рішень. У цьому сенсі економіко-психологічна зрілість постає як багатовимірне особистісне утворення, яке синтезує когнітивний (економічна обізнаність, фінансова грамотність), емоційно-

вольовий (самоконтроль, толерантність до невизначеності, стресостійкість у ситуаціях матеріальних труднощів), ціннісно-смысловий (орієнтація на самостійність, відповідальність, продуктивність) та поведінковий (раціональне споживання, ощадливість, інвестиційна активність) компоненти.

Це комплексне, інтегративне утворення поєднує феномени особистісної зрілості, зрілості в системі міжособистісних і сімейно-рольових відносин, а також зрілості у сфері економічної самореалізації та самозабезпечення. Воно відображає здатність індивіда функціонувати як суб'єкт економічної діяльності, що усвідомлює власну економічну ідентичність, соціальну відповідальність і взаємозв'язок між особистим благополуччям та добробутом найближчого соціального оточення. Водночас економіко-психологічна зрілість передбачає гнучкість у прийнятті фінансових рішень, здатність адаптуватися до мінливих соціально-економічних умов і трансформувати власні економічні стратегії відповідно до нових викликів.

РОЗДІЛ 3

ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ

ЕКОНОМІЧНОЇ СОЦІАЛІЗАЦІЇ ОСОБИСТОСТІ

3.1. Особливості процесу детермінації економічної соціалізації

Економічна соціалізація особистості є невід’ємною складовою її інтеграції в суспільство. Це складний і багатогранний процес, який визначає, як індивід засвоює економічні норми, цінності та знання, адаптується до вимог ринкових умов і набуває компетенцій для ефективної взаємодії з економічним середовищем. Центральним питанням у цьому контексті є детермінація процесу економічної соціалізації, тобто визначення зовнішніх і внутрішніх чинників, які впливають на її динаміку та результати. Детермінація процесу економічної соціалізації особистості є важливим аспектом соціалізаційної проблематики, що передбачає вивчення факторів, які впливають на інтеграцію особистості в економічне середовище. Економічна соціалізація розглядається як процес поступового включення особистості в економічну систему суспільства, що охоплює формування економічної компетентності, адаптацію до ринкових умов і засвоєння економічних цінностей. Цей процес має багатоаспектну природу, оскільки охоплює як зовнішні (екзопсихічні), так і внутрішні (ендопсихічні) чинники. Зовнішні детермінанти включають вплив соціальних інститутів, таких як сім’я, школа, референтні групи, а також загальні соціально-економічні умови. Саме ці інститути та обставини повсякденного життя визначають якість економічної соціалізації, впливаючи на формування базових уявлень про економічну діяльність, споживання, фінансову грамотність та поведінкові

стратегії. Роль сім'ї особливо важлива, оскільки вона є першим джерелом передачі економічних цінностей і норм, які відображаються в стилі поведінки дитини та її взаємодії з економічним довкіллям.

Економічна соціалізація не є тим явищем, яке розвивається у вакуумі. Її формування зумовлюють численні зовнішні чинники, які поєднують вплив соціальних інститутів, таких як сім'я, школа, референтні групи, засоби масової інформації та державні органи. Сім'я, наприклад, є першим і найважливішим агентом соціалізації, який закладає основи економічної поведінки, такі як споживання, фінансова грамотність, ставлення до праці та грошей. Школа ж сприяє формуванню систематизованих соціально-економічних знань, розвиває навички планування та управління ресурсами. Соціально-економічні умови також відіграють вирішальну роль у детермінації цього процесу. Рівень добробуту сім'ї, доступність ресурсів, економічна стабільність у суспільстві визначають, які можливості будуть доступні для індивіда. Економічні кризи, наприклад, можуть формувати уявлення про нестабільність ринків, необхідність ощадливості чи стратегії виживання, тоді як періоди економічного зростання стимулюють інноваційність і підприємливість.

Однак процес економічної соціалізації неможливо пояснити лише через зовнішні обставини. Важливим аспектом є внутрішні, ендопсихічні чинники, що містять індивідуально-психологічні характеристики особистості. Мотивація, ціннісні орієнтації, рівень інтелектуального розвитку, емоційна зрілість та життєвий досвід формують основу для засвоєння економічних знань. Наприклад, людина з високою мотивацією досягнень буде прагнути не лише до розуміння економічних механізмів, але й до активного впливу на економічну реальність через підприємництво чи інші форми економічної діяльності. Гармонійне поєднання зовнішніх та внутрішніх чинників створює умови для успішної економічної соціалізації. Суб'єктність особистості, яка розвивається у взаємодії з економічним довкіллям, є важливою складовою

цього процесу. Вона забезпечує активну участь індивіда в створенні економічної реальності, формуванні нових відносин і цінностей. Підприємливість, як прояв суб'єктності, визначає здатність особистості адаптуватися до змін і водночас активно впливати на економічну систему. Значною мірою економічна соціалізація залежить від культури суспільства, в якому відбувається формування особистості. Економічна культура є тим простором, у якому особистість навчається співіснувати з іншими, вирішувати конфлікти, планувати майбутнє. У сучасному світі ця культура стає все більш динамічною, особливо під впливом технологій та глобалізації. Наприклад, цифровізація економіки створює нові виклики, адже сучасні діти й молодь набагато швидше адаптуються до нових технологій, ніж їхні батьки, що призводить до розриву в економічному світосприйнятті поколінь.

Внутрішні детермінанти економічної соціалізації охоплюють індивідуально-психологічні особливості, такі як мотивація, ціннісні орієнтації, рівень інтелектуального розвитку, вікові та статеві характеристики. Особистісні якості формують основу для засвоєння економічних знань і створюють внутрішні передумови для розвитку економічної культури. Особливо значущою є суб'єктність особистості, яка розвивається в процесі взаємодії з економічним оточенням. Цей аспект забезпечує активну участь особистості у створенні нових соціальних і економічних реалій.

Значну увагу приділено також генетичному напрямку вивчення, який акцентує увагу на психологічних умовах формування економіко-психологічних якостей. У цьому контексті важливими є етапи розвитку економічної культури, які визначають рівень адаптації особистості до змін у суспільстві. Особливо актуальним це стає в умовах сучасних викликів, таких як пандемії, економічні кризи чи зміни в структурі економічних відносин. Процес економічної соціалізації тісно пов'язаний із загальною культурою економічних відносин у

суспільстві. Культура підприємливості та самостійності в економічній діяльності відіграє провідну роль у формуванні активної економічної поведінки, яка базується на суб'єктності особистості. Водночас економічна соціалізація передбачає створення умов для розвитку інтеграційних властивостей, які об'єднують індивіда та економічну систему суспільства в єдине динамічне ціле.

Таким чином, процес детермінації економічної соціалізації характеризується взаємодією багатьох чинників, які впливають на формування економічної поведінки особистості. Зовнішні умови створюють рамки для цього процесу, а внутрішні особливості особистості визначають його зміст і динаміку. Взаємодія цих чинників формує економічну культуру людини, яка не лише адаптується до економічних умов, але й сама стає їх активним творцем. Економічна соціалізація є складним і багатокомпонентним процесом, який охоплює взаємодію особистості із соціальними інститутами, засвоєння цінностей і норм, а також розвиток економічної культури. Її успішна реалізація залежить від гармонійного поєднання зовнішніх та внутрішніх факторів, що створюють умови для формування економічно компетентної, соціально відповідальної та активної особистості. У цьому полягає унікальність і складність економічної соціалізації, яка є фундаментом гармонійного розвитку особистості в сучасному суспільстві.

3.2. Практика вивчення соціально-економічної діяльності як чинника економічної соціалізації молоді

Ми емпірично дослідили досвід соціально-економічної діяльності як фактор економічної соціалізації молоді. Появу криптовалюти в нашій країні фахівці співвідносять із процесами глобалізації, провідною рисою якої є

виникнення багатополюсної світової системи та зростання культурної різноманітності. Ефекти впливу процесів глобалізації проявляються в різних аспектах: зачіпають зміни традиційного способу життя людей, трансформацію їх світоглядних позицій, культурних цінностей, поведінкових стереотипів і т. ін., загострюють проблему збереження системи цінностей, характерної для менталітету. Їхній аналіз найчастіше має негативну модальність. У той час як вивчення уявлень, думок, суджень, ставлення до нових економічних явищ, що розглядаються як ефекти глобальних процесів у нашому суспільстві, передбачає і позитивну спрямованість з погляду пошуку механізмів адаптації особистості та групи до умов життя, що постійно змінюються.

Проблема цього дослідження була пов'язана з вивченням досвіду фінансової поведінки як фактора економіко-психологічної адаптації молоді до ефектів глобальних економічних процесів. Вона вирішувалася в ході виявлення відмінностей щодо криптовалюти у двох групах молоді з різним досвідом фінансової поведінки. Під фінансовою поведінкою мали на увазі різні дії, пов'язані з використанням криптовалют, наприклад купівля, продаж, майнінг. Ми припустили, що молоді люди, які безпосередньо взаємодіяли із криптовалютою, відрізнялися від тих, хто не мав такого досвіду, більшою мірою за змістом конативного, ніж когнітивного компонентів.

Метою емпіричного дослідження постало виявлення відмінності щодо криптовалюти у молоді з різним досвідом фінансової поведінки.

Опис вибірки. У дослідженні брали участь представники груп учнівської молоді студенти різних ЗВО міста Тернополя ($N = 63$; 45% юнаки; 55% дівчата) у віці від 17 до 30 років (середній вік 23,3 роки). У зв'язку з тим фактом, що кількість респондентів, які мають і не мають досвіду фінансової поведінки, відрізнялася, для вирівнювання двох груп застосовували метод стратифікованої рандомізації. В результаті із загальної вибірки були відібрані

дві групи – які мають досвід фінансової поведінки з біткоїном (далі – група 1, N = 42) і не мають цього досвіду (далі – група 2, N = 21).

Методики та методи дослідження. Перший етап дослідження включав розв’язання задачі з виявлення семантичного поля поняття «біткоїн». З цією метою застосовували асоціативний тест. Кожному респонденту пропонувалося написати кілька асоціацій, розташувавши їх у певній послідовності від 1 до 3. Як слово-стимул пред’являли «біткоїн». Другий етап дослідження включав порівняння двох груп респондентів за виразністю їхнього ставлення до криптовалют. Нами використовувався опитувальник «Ставлення до криптовалют», що включає судження, котрі згруповані відповідно до трикомпонентної структури відносини – когнітивної, афективної, поведінкової. Проведений факторний конфірмаційний аналіз за допомогою структурного моделювання в програмі SPSS Amos V.20 підтвердив сформованість трифакторної структури опитувальника. Застосовувалися контент-аналіз, частотний аналіз, описативна статистика, відмінності виявляли за критерієм Манна-Вітні.

Аналіз трактувань біткоїну в уявленнях респондентів був спрямований на виявлення семантичного поля уявлень (конотації поняття) про біткоїн у повсякденній свідомості молодих людей; пошук відповіді питанням, як сприймають цю криптовалюту респонденти – як гроші (функція платежу), як нове економічне явище (можливість заробітку, підвищення економічного статусу) чи нову технологію.

У ході аналізу масиву вільних асоціацій було виділено такі категорії:

- 1) асоціації, що описують перспективи використання криптовалют та можливість заробітку (багатство, інновація, зручність, виручка);
- 2) асоціації, що виражають негативне ставлення, сумнів, небезпеку (обман, розвод, бульбашка, ризик);

- 2) випадкові асоціації, що змістовно не пов'язані з поняттям «біткоїн» як видом криптовалюти (наприклад, куля під водою, каша, дичина, мем);
- 3) асоціації, пов'язані з фізичною репрезентацією (асоціації, що характеризують зовнішній вигляд: монетка, код, образ, пароль);
- 4) асоціації, що описують перспективи використання криптовалют та можливість заробітку (багатство, інновація, зручність, виручка);
- 5) функція грошей (платіж, транзакція, переказ, трейдинг);
- 6) асоціації, пов'язані з оцінкою властивостей криптовалют як глобальної системи (Інтернет, технології, майнінг).

Результати порівняльного аналізу показали, що ці три компоненти (визначали за агрегованими шкалами) досліджуваного відношення значно різняться у двох групах респондентів (критерій Манна-Вітні, при $p < 0,001$). Медіанні значення когнітивного (4 проти 3) та конативного (4,5 проти 2) достовірно вищі, а афективного (1 проти 3) достовірно нижчі у групі 1, ніж у респондентів групи 2. З метою виявлення змістовних відмінностей щодо кожного з компонентів провели частотний аналіз виразності суджень.

Аналіз суджень, віднесених до когнітивного компонента відносини, показав, що найбільш виражені відмінності характеризували погляди молодих людей щодо думки, що розвиток криптовалют так само неминучий, як і науково-технічний прогрес (76% позитивних відповідей у групі 1 та 28% – у групі 2). У той час як твердження про те, що через десять років криптовалюти будуть випускатися державою та замінять гроші, не знайшло підтримки у більшості респондентів з кожної групи (19% – у групі 1 та 4% – у групі 2). Така ж ситуація склалася щодо судження, що через 5 років більшість магазинів, в яких я роблю покупки, прийматимуть платежі у біткоїнах (28% у групі 1; 8% у групі 2).

Аналізуючи виразність двох останніх суджень у групах із різним досвідом фінансової поведінки, можна помітити наступне: ті, хто не мав

досвіду поводження з криптовалютами, більшою мірою не становили відповіді (тобто максимальний відсоток згоди у групі з оцінкою «не знаю» 25% та 28%). У групі, які мали досвід, максимальний відсоток згоди відповідав оцінкам «скоріше згоден, ніж ні» (33% та 38% вибірки).

При аналізі суджень, віднесених до афективного компонента досліджуваного відносини, звернули увагу, що 74% респондентів, які мають досвід купівлі криптовалют, висловили крайній ступінь незгоди із твердженням мене турбує, що біткоїн та інші криптовалюти найвигідніше криміналу та терористам, оскільки гроші і уникати податків, і лише 26% респондентів без досвіду майнінгу підтримали їх у цьому. Така ж ситуація склалася щодо переживань молодих людей, що криптовалюта відкриває безмежні можливості для фінансових махінацій (64% – у групі 1; 10% – у групі 2) та криптовалюти нічим не забезпечені, крім жадібності людей (62% – у групі 1; 26% – у групі 2). При цьому не можна сказати, що респондентів без досвіду майнінгу надто турбувала перспектива криміналізації капіталу за допомогою криптовалют. Тільки 18% висловлювали сильний занепокоєння у зв'язку з її застосуванням кримінальними структурами, 12% цієї вибірки турбувалися з приводу фінансових махінацій, 16% хвилювалися щодо жадібності людей, котрі займаються майнінгом. Зауважимо, що у групі з досвідом майнінгу такі переживання не поділялися зовсім.

Конативний компонент відносини розрізняв учасників дослідження за рівнем згоди з судженнями: я купив би криптовалюту, якби у мене були на це кошти (76% – у групі 1, 32% – у групі 2), я стежу за новинами про вартості біткоїну та розвитку криптовалют (66% – у групі 1; 8% – у групі 2), я ловив себе на думці про те, щоб зайнятися майнінгом криптовалют (58% – у групі 1; 12% – у групі 2). Як можна помітити, досвід фінансової поведінки по-різному позначився на установках респондентів із 1-ї групи. Не всі з них продовжували стежити за інформацією про вартість біткоїну, трохи більше половини були

готові продовжити покупки криптовалюти або майнінг. Однак за наявності грошей вже три чверті з них продовжили б покупки.

Загалом у дослідженні простежувалася загальна тенденція: респонденти, мають досвід купівлі криптовалют, були схильні вибирати крайні варіанти відповідей (абсолютне згоду чи відкидання судження), тоді як респондентів без досвіду характерно більш рівномірне розподіл різних ступенів згоди/незгоди.

Отже, результати частотного аналізу асоціацій показали, що респонденти асоціювали біткоїн з можливістю заробітку та збагачення, а також зі страхами та побоюваннями. Крім того, можна припустити, що у суспільному дискурсі явище криптовалют не має чітких меж. На неоднозначність поняття та несформованість ставлення до нього вказує і велика кількість випадкових асоціацій, висловлених респондентами. При цьому молоді люди, які мають досвід поводження з криптовалютами, бачили в їх застосуванні потенційні можливості як джерела доходу, ресурсу для підвищення свого економічного статусу, а ті, хто не мали такого досвіду, пов'язували з криптовалютами страхи та побоювання. Досвід фінансової поведінки (купівлі криптовалют, майнінгу тощо) принципово розділив погляди респондентів щодо перспективи розвитку криптовалюту. Більшість таких досвід не сумнівалося в неминучості розвитку нових фінансових технологій. Їх абсолютно не хвилювали перспективи криміналізації електронних грошей. Однак пережитий досвід взаємодії з криптовалютою по-різному позначився на готовності молодих людей до використання даної технології. Не всі з них продовжували стежити за інформацією про вартість біткоїну, трохи більше половини були готові продовжити майнінг або купівлю валюти без будь-яких умов. Однак за наявності грошей більшість повернулася до цього заняття. Незважаючи на те, що в період проведення дослідження криптовалюта не представляла для молодих людей особливої цінності, все ж таки її значимість у майбутньому усвідомлювалася ними. Іншими словами, ті, хто мали досвід,

характеризувались більшою переконаністю в перспективності даного інструменту, відсутністю переживань щодо негативних аспектів впровадження криптовалют та готовністю до їх використання.

На їхньому тлі ставлення до криптовалюти молодих людей, які не мали досвіду взаємодії з нею, відрізнялося підвищеною обережністю. Очевидно, відсутність досвіду компенсувалася інформацією, що подається ЗМІ і конструюється у громадському дискурсі. В результаті в групі не було вироблено якоїсь спільної думки щодо перспектив розвитку криптовалюти, частина респондентів переживала хвилювання та занепокоєння через її криміналізацію. Вони не стежили за інформацією про курс криптовалют, зазначали, що ніколи не ловили себе на думці зайнятися майнінгом. Проте майже третина з них за умов наявності вільних грошей була готова ризикнути. Так само, як і молоді люди з досвідом фінансової поведінки, ці респонденти усвідомлювали значущість застосування криптовалюти як однієї з можливостей у вирішенні своїх проблем.

Загалом виявлені відмінності у досліджуваному ставленні до криптовалюти в залежності від досвіду фінансової поведінки свідчили про різні стадії ЕС учасників дослідження. Ставлення до криптовалюти у молодих людей із досвідом фінансової поведінки вказувало на експліцитний рівень їхньої економічної свідомості. Їхнє ставлення до нового економічного явища характеризувалося широтою охоплення проблем, релевантністю самому явищу. Дані респонденти меншою мірою були схильні довіряти думці оточуючих, спираючись на свій досвід. У групі молодих людей без досвіду фінансової поведінки знання про саме явище ґрунтувалося на інформації ззовні, думці інших людей. Це імпліцитний рівень економічної свідомості. Ставлення до криптовалюти даних респондентів базувалося на обмеженому знанні про саме явище, почерпнуте з інформації ЗМІ та суспільного дискурсу. Це знання стереотипне, але воно дозволяло їм побачити найголовніше у цьому явищі:

криптовалюта це не гроші. Це форма платежів, цифрова розробка. Її природа пов'язана з науково-технічним прогресом, який неможливо зупинити.

Незалежно від ставлення до криптовалюти, позитивне сприйняття молодими людьми перспективності розвитку нових технологій було пов'язане з розумінням ними наростаючої глобалізації. Різниця в їхніх стосунках до нової технології в галузі економіки вказує на різні механізми економіко-психологічної адаптації молодих людей із різним досвідом фінансової поведінки. В одному випадку відношення до криптовалюти виконує захисну функцію, в іншому функцію раціоналізації.

Висновки до розділу 3

Проведені нами емпіричні дослідження феноменів економічної свідомості молоді – зокрема уявлень про бідність і багатство, емоційного ставлення до значущих соціально-економічних явищ, ставлення до електронних грошей і цифрових фінансових інструментів, а також споживчих орієнтацій і переваг – дали змогу виявити низку стійких тенденцій у розумінні чинників і психологічних механізмів економічної соціалізації особистості. Отримані результати засвідчують, що економічна соціалізація молоді відбувається як багаторівневий процес, у якому поєднуються впливи безпосереднього досвіду взаємодії з економічною реальністю, соціального оточення, інформаційного середовища та індивідуально-психологічних особливостей. При цьому суттєву роль відіграє не лише обсяг економічних знань, а й характер емоційного переживання економічних явищ, рівень довіри до фінансових інституцій, готовність до ризику та схильність до інноваційної поведінки.

На прикладі вивчення ставлення молоді до відносно нового феномену економічного життя – криптовалюти – було наочно продемонстровано

визначальну роль особистого досвіду у процесі економічної соціалізації та формування економічних установок. Молоді люди, які мали практичний досвід використання криптовалют (здійснення транзакцій, інвестування, майнінгу, участі у цифрових фінансових платформах), переважно інтерпретували їх як інноваційний фінансовий інструмент, що відкриває можливості додаткового доходу, диверсифікації ресурсів і підвищення власного економічного статусу. Для них криптовалюта виступала символом фінансової автономії, технологічного прогресу та входження у глобальний цифровий економічний простір. Натомість респонденти, які не мали безпосереднього досвіду взаємодії з криптовалютами, частіше пов'язували їх із підвищеним ризиком, нестабільністю, шахрайством і невизначеністю правового статусу. Їхні уявлення формувалися переважно під впливом повідомлень засобів масової інформації, соціальних мереж і домінуючого громадського дискурсу, що нерідко акцентує увагу на негативних або тривожних аспектах цифрових фінансів. У цьому випадку спостерігалася тенденція до формування настороженого або амбівалентного ставлення, яке виконувало функцію психологічного захисту від потенційно загрозливого й недостатньо зрозумілого економічного явища.

Виявлені відмінності у сприйнятті нової фінансово-технологічної реальності свідчать про існування різних механізмів економіко-психологічної адаптації молоді до інновацій у сфері економіки. Для частини досліджуваних ставлення до криптовалюти виконувало захисну функцію, спрямовану на зниження тривоги й уникнення невизначеності через дистанціювання від ризикованої сфери. Для інших – функцію раціоналізації та когнітивного опанування нової економічної реальності шляхом її інструментального осмислення і включення у власні життєві стратегії. Таким чином, особистий досвід взаємодії з новими економічними практиками виступає ключовим чинником переходу від зовнішньо детермінованих уявлень до внутрішньо

прийнятих економічних установок, що визначають подальшу економічну поведінку та траєкторії соціально-економічної самореалізації молодшої людини.

ВИСНОВКИ

1. Підбиваючи підсумки виконаної роботи, зауважимо, що у розвитку концепції економічної соціалізації особистості різних її формах виділяється кілька нових напрямів. Так, перспективним є розробка нового феномена – «економіко-психологічна зрілість групи». Розвиток проблеми економічної соціалізації особистості нових геополітичних умовах порушують питання ролі особистості як суб'єкта економічних відносин у подоланні проблем економічної блокади країни. Розроблено теоретичний конструкт – «економіко-психологічна зрілість» (ЕПЗ) особистості, сформульовано поняття, виконано його операціоналізацію, виділено показники та ознаки економіко-психологічно зрілої особистості, описаний генезис у різних формах економічної соціалізації. Економіко-психологічна зрілість – це комплексне, інтегративне утворення, що поєднує феномени зрілості в системі відносин з іншими людьми, в сфері самозабезпечення та забезпечення своєї сім'ї, а також особистісної зрілості. Цей вид зрілості визначається як здатність і готовність особистості до фінансового та матеріального самозабезпечення та забезпечення своєї сім'ї, вирішення завдань щодо підтримки (позитивної зміни) рівня матеріального добробуту, справлення з ситуаціями фінансової депривації в кризових ситуаціях. Він є показником психологічної готовності особистості до виконання завдань економічного життя. Економічна соціалізація як безперервний цілісний

процес функціонування та розвитку особистості визначається різноманіттям форм, що різняться за своїм змістом та функціональною спрямованістю.

2. Емпірично обґрунтовано, що зі змістовної сторони економічна соціалізація характеризується процесами формування та розвитку економічної свідомості (уявлень, відносин, почуттів, установок, намірів) та самосвідомості (економічних самооцінок) особистості, обумовленими системою детермінант (зовнішніх та внутрішніх факторів, передумов, умов). Сформовані в умовах первинної економічної соціалізації ціннісні орієнтації, ціннісні уявлення, установки на економічну мобільність, економічна ідентичність, суб'єктивний економічний статус, виступають передумовами та внутрішніми факторами в умовах перехідної та вторинної економічної соціалізації. Підтверджено означені емпіричні гіпотези, що дозволило виявити та описати функціональну специфіку процесів економічної соціалізації кожній із форм, їх взаємозв'язок та взаємозалежність, характер відносин двох підсистем детермінант – зовнішньої, зумовленої впливом соціально-економічного довкілля, умовами життєдіяльності та внутрішньої, пов'язаної з проявом суб'єктності особистості різних формах економічної соціалізації.

3. В умовах вторинної економічної соціалізації особистість акумулює та спрямовує свої ресурси на вирішення завдань економічного життя, що пов'язані із забезпеченням себе та своїх близьких, підтриманням гідного рівня життя. Успішність їх вирішення залежить від здатності: 1) прогнозувати особистістю свій добробут у майбутньому, виявляючи помірний оптимізм; 2) шукати конструктивні способи підвищення рівня; 3) долати загрозу бідності через активізацію своїх внутрішніх ресурсів в економічно активний період життя, продовжуючи трудову діяльність у пенсійному віці. Ці феномени, які формуються на ранніх стадіях розвитку, згодом постають внутрішніми факторами формування феноменів економічної свідомості в умовах перехідної та вторинної економічної соціалізації.

4. Проведене дослідження показало, що економічна соціалізація описується різноманіттям форм. Так, можна виділити її базові та парціальні форми. У першому випадку йдеться про первинну, вторинну, перехідну форми. Підставою для віднесення до базових форм є закономірність їхнього існування у процесі розвитку та функціонування суб'єкта економічних відносин. Проте виникає проблема з визначенням у цій низці місця економічної ресоціалізації. Закономірність її існування за умов світової глобалізації сучасного суспільства сприймається як очевидний факт. Отже, питання про віднесення економічної ресоціалізації до категорії базових форм поки що залишається відкритим. Перспективність спрямування досліджень цієї форми пов'язана із вивченням системи її детермінації. Парціальні форми мають більш вибіркового характеру. Їхнє існування не є обов'язковим. Вони можуть виявлятися у просторі базових форм, уточнюючи, доповнюючи їх зміст новими елементами чи надаючи новий зміст зв'язків елементів у структурі тієї чи іншої форми.

5. Процес детермінації економічної соціалізації характеризується взаємодією багатьох чинників, які впливають на формування економічної поведінки особистості. Зовнішні умови створюють рамки для цього процесу, а внутрішні особливості особистості визначають його зміст і динаміку. Взаємодія цих чинників формує економічну культуру людини, яка не лише адаптується до економічних умов, але й сама стає їх активним творцем. Економічна соціалізація є складним і багатокомпонентним процесом, який охоплює взаємодію особистості із соціальними інститутами, засвоєння цінностей і норм, а також розвиток економічної культури. Її успішна реалізація залежить від гармонійного поєднання зовнішніх та внутрішніх чинників, що створюють умови для формування економічно компетентної, соціально відповідальної та активної особистості. У цьому полягає унікальність і складність економічної соціалізації, яка є фундаментом гармонійного розвитку особистості в сучасному суспільстві.

6. Підбиваючи підсумки виконаної роботи, можемо висновувати про те, що у розвитку концепції економічної соціалізації особистості як цілісного безперервного процесу, що триває від народження до кінця життя, і пов'язане зі зміною її форм, виділяється кілька нових напрямків. Так, перспективним є розробка нового феномена – економіко-психологічної зрілості групи. Проблеми економічної соціалізації особистості в нових геополітичних умовах порушують питання ролі особистості як суб'єкта економічних відносин у подоланні проблем економіки, які пов'язані із повномасштабною війною. Розвиток економічної свідомості у перехідній економічній соціалізації підпорядковується закону гетерохронії. Виявлені відмінності в економічних уявленнях пов'язані з атрибуцією причин бідності, способів досягнення статусу бідного, психологічних ознак бідності та багатства. Вони залежать від особистого досвіду взаємодії молодих людей із представниками дуже забезпечених або, навпаки, бідних верств суспільства, від соціально-економічних умов їхнього життя. Порівняно з первинною, в умовах перехідної економічної соціалізації змінюється спрямованість довіри особистості до джерел інформації про явища бідності та багатства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Авер'янова Г. М. Особливості соціалізації молоді в умовах трансформації суспільства : монографія. К. : НІНІ, 2005. 307 с.
2. Винокуров М. А. Економічна психологія в структурі життєвих реалій. За ред. М. А. Винокурова, А. Д. Карнишева. Вид-во ІГЕА, 2001. 252 с.
3. Герасименко М. М. Особливості економічної соціалізації студентської молоді в умовах суспільних трансформацій. *Теоретичні і прикладні проблеми психології*. 2012. № 3. С. 93-99.
4. Говорун Т. В., Дембицька Р. М., Зубіашвілі І. К. Соціально-психологічні проблеми становлення суб'єкта економічної соціалізації: монографія. Кіровоград: Імекс-ЛТД, 2012. 205 с.
5. Голубєва О. В., Істратова О. Н. Вікові закономірності формування економічної свідомості дітей та підлітків. *Вісник ЮФУ. Технічні науки*. 2013. № 10. С. 184-194.
6. Голубєва О.В., Козлова Н.О. Мотиваційно-ціннісний компонент економічної свідомості молодших учнів із малозабезпечених сімей. *Безпека і розвиток особистості в освіті*. Вид-во ЮФУ, 2015. С. 181-185.
7. Голубєва О.В., Циганкова Н.С. Поведінковий компонент економічної свідомості підлітків із сімей з різним типом виховання. *Безпека і розвиток особистості в освіті*. 2015. С. 178-181.
8. Гочияєв О.І., Китова Д.А. Психологічні особливості формування економічної свідомості студентів. *Гуманізація освіти*. 2011. № 3. С. 107-113.
9. Дейнека О. С. Досвід емпіричних досліджень політичної та економічної свідомості. *Психологія*. 2015. С. 13 - 26.

10. Дембицька Н.М. Системна модель соціально-психологічного забезпечення економічної соціалізації школярів. *Актуальні проблеми психології*: Збірник наукових праць Інститут психології імені Г.С. Костюка НАПН України. Том 1. Організаційна психологія. Економічна психологія. Соціальна психологія. Вип. 46. К.: ТОВ-Видавництво «ЛОГОС», 2017. С. 29 - 34.

11. Євдокимова А. С. Соціально-психологічні фактори економічної соціалізації студентської молоді. *Економічна психологія: минуле, теперішнє, майбутнє*. 2016. № 2. С. 122 - 129.

12. Загладіна Х. Т. Соціалізація підлітків та молоді: роль бізнесу, суспільства та держави. *Виховання учнів*. 2011. № 2. С. 29 - 32.

13. Зарубіна Н. Н. Вплив грошей на соціальне конструювання часу. Динаміка не лінійності. *Соціологічне дослідження*. 2007. №10. С. 51-61.

14. Зубіашвілі І. К. Ставлення до грошей як фактор економічної соціалізації старшокласників : автореф. дис. канд. психол. наук : 19.00.05. Ін-т психології ім. Г. С. Костюка АПН України. К., 2009. 16 с.

15. Журавльов О. Л., Купрейченко А. Б. Економічне самовизначення: Теорія та дослідження. Вид-во «Інститут психології РАН», 2007. 480 с.

16. Карамушка Л. М., Ходакевич О. Г. Психологічні особливості ставлення студентства до грошей : монографія. Київ : КНЕУ, 2017. 200 с.

17. Ковальова Н.С. Технологія розвитку економічного мислення у студентів вищих навчальних закладів. *Фундаментальне дослідження*. 2015. № 2. С. 587-590.

18. Козлова О. В. Психологічні особливості економічної соціалізації молоді в сучасних умовах. *Соціологія*. 2000. № 6. С. 193-211.

19. Комаровська В. Л. Особливості економічної свідомості студентів вищих навчальних закладів. Інститут психології ім. Г.С. Костюка АПН України. К., 2006. 291 с.

20. Кон І. С. Психологія юнацтва. К.: Просвіта, 2017. 256 с.
21. Корошко І.О. Особливості економічної свідомості студентства з різними ціннісними орієнтирами. *Інтеграція освіти*. 2009. №4. С. 89-93.
22. Короткіна О. Д. Відносини з грошима як компонент економічної свідомості різних соціальних груп населення. *Проблеми економічної психології*. Т. 1. Вид-во «Інституту психології РАН», 2004. С. 242-260.
23. Лавренко О.В. Морально-ціннісні орієнтації економічної соціалізації студентської молоді. *Актуальні проблеми психології*. Збірник наукових праць Інституту психології імені Г.С. Костюка НАПН України. Том І : Організаційна психологія. Економічна психологія. Соціальна психологія. 2017. Випуск 46. С. 45-50.
24. Лапіна Т. Формування економічного мислення у студентів-фахівців економічного профілю. *Нова педагогічна думка*. 2011. № 1. С. 55-58.
25. Ложкін Г., В Комаровська В. Л. Економічна свідомість особистості як психологічний феномен. *Практична психологія та соціальна робота*. 2007. № 9. С. 6 - 12.
26. Мельничук Т. І. Соціально-психологічні особливості економічного самовизначення студентів у сфері зайнятості в умовах суспільних змін. *Актуальні проблеми психології*. Т.1. 2019. Вип. 52. С. 55 - 61.
27. Нікітіна О. П. Дослідження психологічних компонентів ставлення до грошей в юнацькому віці. *Вісник ХНПУ ім. Г. С. Сковороди. Психологія*. Харків: ХНПУ, 2010. Вип. 33. С. 175-183.
28. Петрунько О.В., Рафіков О.Р. Імпліцитна модель соціального оптимізму в свідомості студентів: спроба емпіричної реконструкції . *Проблеми політичної психології*: зб. наук. праць. Асоціація політичних психологів України, Інститут соціальної та політичної психології НАПН України. К. : Міленіум, 2016. Вип. 4 (18). С. 213-226.

29. Полякова Н.В. Економічна поведінка. Соціальна психологія. Харків, 2005. 236 с.
30. Семенов М. Ю. Гроші і люди: Психологія грошей: монографія. Київ: Вид-во «Простобук», 2011. 149 с.
31. Brown M., Grigsby J., van der Klaauw W., Wen J., Zafar B. Financial Education and Debt Behavior of the Young. In: *The Review of Financial Studies*, 2016, vol. 29, no 9, pp. 2490-2522.
32. Chaloupek G. Концепція матерії та перетворення економічних систем. In: *Review of Political Economy*, 1994, vol. 6, no. 4, pp. 430-440. DOI: 10.1080/09538259400000021
33. Gathergood J. Self-control, фінансова literacy і consumer over-indebtedness. In: *Journal of Economic Psychology*, 2012, vol. 33, pp. 590-602.
34. Lusardi A., Michaud P.-C., Mitchell OS Optimal Financial Knowledge and Wealth Inequality. In: Global Financial Literacy Excellence. National Bureau of Economic Research, 2014, no. 3. Available at: <https://ssrn.com/abstract=2585222> (accessed: 11.01.2021).
35. Rice T. The behavioral economics of health and health care. *Annu Rev Public Health*. 2013. № 34. P. 431-447.
36. Webley P., Burgoyne C.B., Lea St. E.G., Young B.M. The Economic Psychology of Everyday Life. Hove, East Sussex, Psychology Press, 2001. 214 p.
37. Warneryd K. E. Stockmarket psychology: How people value and trade stocks. Cheltenham. UK: Edward Elgar. 2001. 389 p.
38. Warneryd K. E. The psychology of saving: A study on economic psychology. Northampton. MA: Edward Elgar. 1999.
39. Wiener R. L., Holtje M., Winter R. J., Cantone J. A., Gross K., & BockLieb. S. Consumer credit card use: The role of creditor disclosure 381 and anticipated emotions. *Journal of Experimental Psychology: Applied*. 2007. No.13. 32-46.

40. Wisenblit J.Z., Priluck R., Pirog S. The influence of parental styles on children's consumption. *Journal of Consumer Marketing*. 2013. 30(4). P. 320-327 DOI: 10.1108/JCM0220130465

41. Wolfe J., Rudy D., Grusec J. E. Implications of cross-cultural findings for a theory of family socialization. *Journal of Moral Education*. 1999. No. 28. P. 299–310.

42. Wolfe M. Childhood and Privacy. Altman I., Wohlwill J.F. (eds) *Children and the Environment. Human Behavior and Environment (Advances in Theory and Research)*. 1978. Vol 3. Springer. Boston. MA P. 175-222.