

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
Факультет лінгвістики та соціальних комунікацій  
Кафедра авіаційної психології

ДОПУСТИТИ ДО ЗАХИСТУ  
Завідувач випускової кафедри  
\_\_\_\_\_ Л.В. Помиткіна  
«\_\_\_\_\_» \_\_\_\_\_ 2020р.

## **Дипломна робота** **(пояснювальна записка)**

ВИПУСКНИКА ОСВІТНЬОГО СТУПЕНЯ МАГІСТР

Спеціальність 053 «Психологія»

Освітньо-професійна програма «Психологія»

**Тема: Особливості ціннісно-сміслової сфери осіб з різними монетарними  
атитюдами**

Виконавець: Підгірна Наталія Сергіївна

Керівник: канд.психол наук, доцент Ічанська Олена Михайлівна

Нормоконтролер: \_\_\_\_\_

Власова-Чмерук О.М.

Київ 2020

НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
Факультет лінгвістики та соціальних комунікацій  
Кафедра авіаційної психології  
Спеціальність 053 «Психологія»  
Освітньо-професійна програма «Психологія»

ЗАТВЕРДЖУЮ  
Завідувач кафедри  
Помиткіна Л.В.  
«\_\_»\_\_\_\_\_2020 р.

**Завдання**  
**на виконання дипломної роботи**

Підгірної Наталії Сергіївни

1. Тема дипломної роботи: «Особливості ціннісно-сміслової сфери осіб з різними монетарними атитюдями»

затверджена наказом ректора від 21 серпня 2020 р. №1152/ст.

2. Термін виконання роботи: з 05 жовтня по 03 січня 2020 р.

Вихідні дані до роботи: вибірка – 53 респонденти; у дослідженні були використані методики: опитувальник виміру монетарних атитюдів (Б. і Т. Клонц в адаптації Д.А. Баязитової та Т.О. Лапшової); опитувальник вивчення ставлення до грошей (А. Фернема в адаптації М.Ю. Семенова); ціннісний опитувальник (Ш. Шварца); методика діагностики ірраціональних установок А. Елліса; шкала базисних переконань (Р. Янов-Бульмана в адаптації М.А. Падун і А.В. Котельнікової); тест смисложиттєвих орієнтацій (Д.О. Леонтєв); методи математичної обробки: критерій Колмогорова – Смірнова; критерій t-Стьюдента, критерій U-Мана-Уїтні).

3. Зміст пояснювальної записки: дипломна робота складається з 3-х розділів. У першому розділі викладено теоретико-методологічні засади особливостей ціннісно-сміслової сфери осіб з різними монетарними атитюдами. Другий розділ присвячений емпіричному дослідженню особливостей ціннісно-сміслової сфери осіб з різними монетарними

атитюдами – три пункти. Третій розділ присвячений формувальному етапу дослідження. У висновках зазначені результати проведеного дослідження.

4. Перелік обов’язкового графічного матеріалу: 26 таблиць, 16 рисунків.

5. Календарний план-графік

№ пор.	Завдання	Термін виконання	Відмітка про виконання
1	Вибір теми та формулювання завдань	5.10.20-7.10.20	
2	Тематичний добір та аналіз наукових праць	8.10.20-12.10.20	
3	Оформлення теоретичного розділу	13.10.20-15.10.20	
4	Методологічне обґрунтування емпіричного дослідження	16.10.20-18.10.20	
5	Проведення емпіричного дослідження	19.10.20-21.10.20	
6	Аналіз та інтерпретація отриманих результатів	22.10.20-26.10.20	
7	Створення корекційної програми ірраціональних установок	27.10.20-2.11.20	
8	Проведення корекційної роботи та повторного тестування	3.11.20-13.11.20	
9	Аналіз результатів корекції	16.11.20-19.11.20	
10	Оформлення дипломної роботи відповідно до ДСТУ	20.11.20-25.11.20	
11	Подання дипломної роботи науковому керівнику	26.11.20	
12	Попередній розгляд дипломної роботи	03.12.20	
13	Виправлення зауважень, оформлення рецензії, відгуку наукового керівника	04.12.20-16.12.20	
14	Подання дипломної роботи нормоконтролеру та на підпис завідувачу кафедри	17.12.20	
15	Захист дипломної роботи	21.12.20	

7. Дата видачі завдання: \_\_\_\_\_ р.

Керівник дипломної роботи \_\_\_\_\_ Ічанська Олена Михайлівна

(підпис керівника)

(П.І.Б.)

Завдання прийняв до виконання \_\_\_\_\_ Підгірна Наталія Сергіївна

(підпис випускника)

(П.І.Б.)

## РЕФЕРАТ

Пояснювальна записка до магістерської роботи «Особливості ціннісно-сислової сфери осіб з різними монетарними атитюдами»: 84 сторінки, 16 рисунків, 26 таблиць, 61 використаних джерел, 10 додатків.

ЦІННІСНО-СМИСЛОВА СФЕРА, СМИСЛОЖИТТЄВІ ОРІЄНТАЦІЇ, ЦІННОСТІ, УСТАНОВКИ, ПЕРЕКОНАННЯ МОНЕТАРНІ АТИТЮДИ.

Об'єктом дослідження є ціннісно-сислова сфера особистості.

Предметом дослідження є особливості ціннісно-сислової сфери осіб з різними монетарними атитюдами.

Мета дослідження – виявити особливості ціннісно-сислової сфери осіб з різними монетарними атитюдами.

Методи дослідження: теоретичні (узагальнення, аналіз, систематизація теоретичного матеріалу); психодіагностичні: опитувальник виміру монетарних атитюдів (Б. і Т. Клонц в адаптації Д.А. Баязитової та Т.О. Лапшової); опитувальник вивчення ставлення до грошей (А. Фернема в адаптації М.Ю. Семенова); ціннісний опитувальник (Ш. Шварца); методика діагностики ірраціональних установок А. Елліса; шкала базисних переконань (Р. Янов-Бульмана в адаптації М.А. Падун і А.В. Котельнікової); тест смисложиттєвих орієнтацій (Д.О. Леонтєва); методи математичної обробки: критерій Колмогорова-Смірнова; критерії t-Стьюдента та U-Мана-Уїтні.

Встановлено, що респонденти з домінуючим монетарним атитюдом «Негативні емоції щодо грошей» вважають, що у оточуючих є повинності, вірять у справедливість, цінують традицій. Особи з домінуючим монетарним атитюдом «Терапевтична функція грошей» прагнуть досягти успіху та отримувати насолоду від життя. Люди з домінуючим монетарним атитюдом «Тривожність через гроші» схильні до конформності і катастрофізації.

Матеріали дипломної роботи рекомендовано використовувати з метою профілактичної/корекційної роботи з ірраціональними установками. А також при вивченні вченими ціннісно-сислової сфери та монетарних атитюдів для ознайомлення з актуальними даними пов'язаними з цією тематикою.

## ЗМІСТ

<b>ВСТУП</b> .....	<b>6</b>
<b>РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНИЙ АНАЛІЗ ПРОБЛЕМИ ЦІННІСНО-СМИСЛОВОЇ СФЕРИ ТА МОНЕТАРНИХ АТИТЮДІВ</b> .....	<b>9</b>
1.1. Поняття ціннісно-сміслової сфери особистості.....	9
1.2. Монетарні атитюди як психологічне явище .....	13
1.3. Специфіка вікового періоду ранньої дорослості .....	17
<b>Висновок до розділу 1</b> .....	<b>21</b>
<b>РОЗДІЛ 2 ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ ЦІННІСНО-СМИСЛОВОЇ СФЕРИ ОСІБ З РІЗНИМИ МОНЕТАРНИМИ АТИТЮДАМИ</b> .....	<b>23</b>
2.1. Методичні основи емпіричного дослідження.....	23
2.2. Аналіз та інтерпретація результатів дослідження монетарних атитюдів та компонентів ціннісно-сміслової сфери.....	29
2.3. Визначення особливостей ціннісно-сміслової сфери осіб з різними монетарними атитюдами .....	49
<b>Висновок до розділу 2</b> .....	<b>58</b>
<b>РОЗДІЛ 3 МОДЕЛЬ ПСИХОКОРЕКЦІЙНОЇ РОБОТИ З ІРРАЦІОНАЛЬНИМИ УСТАНОВКАМИ ЯК КОМПОНЕНТАМИ ЦІННІСНО-СМИСЛОВОЇ СФЕРИ</b> .....	<b>60</b>
3.1. Структура корекційної програми ірраціональних установок респондентів .....	60
3.2. Аналіз результатів корекції ірраціональних установок осіб як компонентів ціннісно-сміслової сфери .....	65
<b>Висновок до розділу 3</b> .....	<b>74</b>
<b>ВИСНОВКИ</b> .....	<b>76</b>
<b>СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ</b> .....	<b>79</b>
<b>ДОДАТКИ</b> .....	<b>85</b>

## ВСТУП

**Актуальність дослідження:** на сьогоднішній день велика кількість науковців проводять дослідження з метою вивчення різних особливостей поведінки та мислення молоді. І це не випадково, адже саме вони стоять за нашим майбутнім і будуть визначити напрямок розвитку нашої країни.

Найбільш цікавим в даний період, на нашу думку, виявляється розвиток ціннісно-сміслової сфери особистості, адже вона є своєрідним ядром людини, що формує її ставлення, установки, погляди, смисл життя і т.д. Діагностика ціннісно-сміслової сфери дає нам можливість вивчати унікальний світогляд та розглянути психологічну неповторність кожної людини. Саме ця сфера особистості визначає її шлях по життю, а також її цілі та прагнення, тому вона завжди залишається актуальною темою будь-якого дослідження. Серед дослідників, що вивчали феномен ціннісно-сміслової сфери, а також її особливості можна виділити М. Рокича, Ш. Шварца, В. Франкла, Д. Леонт'єва, О. Сірого, Л. Божович, О. Близнєцову, І. Шапенкову, С. Моткова та інших. Також свої роботи на тему дослідження ціннісно-сміслової сфери представили такі науковці, як Ю. Брагіна, Н. Богданович, Ю. Вербова, І. Сергєєва і т.д.

Період раннього дорослого віку також передбачає етап становлення особистості як професіонала і призводить до прийняття повної фінансової відповідальності за самого себе. Тема грошей наразі є дуже актуальною, адже дослідження на цю тему розпочалися не так давно, тим паче її можна вивчати і в контексті нових реалій дійсності (пандемія, економічна криза і т.д.). Монетарні атитюди (або ставлення до грошей) вивчалися багатьма вченими, з яким можна виділити А. Фернема, Г. Голдберга, Р. Льюїса, П. Формана, І. Зубіашвілі, В. Москаленко, О. Дайнека, С. Абрамова та ін. На нашу думку, вивчення монетарних атитюдів є актуальним, адже таке дослідження

дозволяє нам визначити грошову спрямованість молоді та їх ставлення до грошей на початку професійного життя. Дослідженням особливостей ставлення до грошей вже займалися такі науковці: І. Гаркуша, Л. Карамушка, О. Ходакевич, С. Драган, К. Назарова та ін.

Саме тому ми вирішили дослідити монетарні атитюди осіб, з метою визначення особливостей ставлення до грошей молоді, а також визначення які феномени ціннісно-сміслової сфери є вираженими серед особистостей, що проявляють схильність до певних грошових установок.

**Об'єкт дослідження:** ціннісно-сміслова сфера особистості.

**Предмет дослідження:** особливості ціннісно-сміслової сфери осіб з різними монетарними атитюдами.

**Мета дослідження:** виявити особливості ціннісно-сміслової сфери осіб з різними монетарними атитюдами.

**Завдання дослідження:**

1. Дати психологічну характеристику понять: «ціннісно-сміслова сфера» та «монетарні атитюди» на основі аналізу наукової літератури;
2. За допомогою емпіричного дослідження визначити показники ціннісно-сміслової сфери респондентів;
3. На основі емпіричного дослідження визначити показники монетарних атитюдів вибірки;
4. Встановити особливості ціннісно-сміслової сфери в залежності від домінуючих монетарних атитюдів;
5. Створити та апробувати модель корекції ірраціональних установок як компонентів ціннісно-сміслової сфери.

**Методи дослідження:** теоретичні (аналіз, синтез, узагальнення, систематизація), емпіричні (опитування, кількість та якісний аналіз результатів), методи математичної статистики (критерій Колмогорова-Смірнова, критерій t-Стюдента, критерій U-Мана-Уїтні).

**Методики:**

1. Опитувальник виміру монетарних атитюдів (Б. і Т. Клонц в адаптації Д.А. Баязитової та Т.О. Лапшової);
2. Опитувальник вивчення ставлення до грошей (А. Фернема в адаптації М.Ю. Семенова);
3. Ціннісний опитувальник (Ш. Шварца);
4. Методика діагностики ірраціональних установок А. Елліса;
5. Шкала базисних переконань (Р. Янов-Бульмана в адаптації М.А. Падун і А.В. Котельнікової);
6. Тест смисложиттєвих орієнтацій (Д.О. Леонтьєва).

**Практична значимість:** результати нашого дослідження допомагають виявити особливості ціннісно-сміслової сфери та наявність монетарних атитюдів в умовах наростання економічної кризи та перебігу пандемії. Також розроблена нами корекційна програма може використовуватися психологам, зокрема в таких сферах, як: психологія бізнесу, психологія грошей, психологія особистості, психологія здоров'я та в інших напрямках. Педагогами корекційна програма може бути використана з метою профілактики або зниження ірраціональних установок.

**Наукова новизна:** за допомогою нашого дослідження були вперше виявлені особливості ціннісно-сміслової сфери економічно активної частини населення в залежності від домінуючих монетарних атитюдів. Також, дана тема обумовлюється низькою досліджуваністю монетарних атитюдів на просторах нашої країни.



# РОЗДІЛ 1

## ТЕОРЕТИЧНИЙ АНАЛІЗ ПРОБЛЕМИ ЦІННІСНО-СМИСЛОВОЇ СФЕРИ ТА МОНЕТАРНИХ АТИТЮДІВ

### 1.1. Поняття ціннісно-сміислової сфери особистості

Вивченню поняття «ціннісно-сміислової сфери» свої роботи присвятила велика кількість як вітчизняних та російських, так і зарубіжних дослідників. Серед них хотілось би виділити Д.О. Леонтєва, К.О. Абульханову-Славську, О.В. Сірого, Б.С. Братусь, О.В. Москаленко, М.С. Яницький, Ш. Шварц, М. Рокич, Ф. Франкл та інші [1; 35; 55; 59].

У багатьох статтях ціннісно-сміслову сферу позиціонують як систему, яка творить індивіда. Ціннісно-сміслова сфера розуміється як сукупність ставлень до оточуючого світу та самого себе, вона направляє поведінку та діяльність людини, а також визначає потреби, спрямованість, інтереси та ставлення людини до чогось. Ціннісно-сміслова сфера наповнює буття людини змістом, формує його орієнтири та, як зазначає Е. Помиткін, виступає базисом для вольової та емоційної саморегуляції індивіда [1; 36; 59].

Ціннісно-сміслова сфера формується у людини протягом усього життя і може постійно змінюватися в результаті накопичення нового досвіду (або внаслідок кризи). Активно вона починає проявлятися у юнацькому віці і відбувається це в процесі соціалізації, адже в цьому випадку власні погляди зіштовхуються з нормами і вимогами соціуму. Тож, у наповненні ціннісно-сміислової сфери бере участь як сама особистість, так і її оточення. На думку таких дослідників як Л. Божович та В. Слободчиков саме в юнацькому віці відбувається розширення ціннісно-сміислової сфери (з'являються цілі,

визначається сенс життя і т.д.), а також починається етап структурування цінностей та смислів [5; 55; 59].

Саме поняття допомагає визначити основні компоненти ціннісно-сміслової сфери. Ними є цінності та особистісні смисли.

Смисли у психології розглядаються за двома основними напрямками: як «сенс життя» (В. Франкл, К. Ясперс) і як «особистісний смисл» (О.М. і Д.О. Леонтєви). Перше поняття широко розкривається у філософських працях. В. Франкл висловлював думку про те, що смисл являє собою основну потребу людини та її поштовхом до саморозвитку. Смисл життя допомагає людині усвідомити для чого вона існує, на якому місці уявляє себе в цьому світі. Смисл – це той ідеал, до якого прямує особистість, він уособлює собою шлях до самоактуалізації. Друге поняття широко використовується дослідниками з СНД. О.М. Леонтєв «особистісний смисл» описує як механізм переходу мотиву в мету, таким чином смисл виступає елементом, що пов'язує між собою свідомість та діяльність. Дослідник вважає, що смисл надає певного значення чому-небудь [36; 45].

Б.С. Братусь, розглядаючи проблему особистісних сенсів, створив власну ієрархію смислів, яка має такі рівні:

- 0 рівень – ситуаційні сенси (досягнути ціль прямо зараз);
  - 1 рівень – егоцентричний (особиста вигода, інші люди використовуються для досягнення мети);
  - 2 рівень – групоцентричний (все для близького оточення);
  - 3 рівень – загальнолюдський (діяльність на користь блага для людства)
- [59].

За словами дослідника П. Менцера, цінності – це щось таке (ідея, дія, погляд тощо), що особистість вважає або називає найважливішим для себе і до чого прагне. Цінності мають для людини особливий позитивний сенс, вони мають високу значущість, але він завжди суб'єктивний. Тобто, для однієї особистості щось може виступати цінністю, тоді як для іншої не мати ніякого значення [33; 34].

Наразі існує багато різних класифікацій цінностей, серед них можна виділити такі:

1) М. Рокіч: за функціональністю – термінальні цінності (цілі) та інструментальні цінності (мета);

2) А. Маслоу: цінності буття (краса, доброта, правда і т.д.); дефіцієнтні цінності (безпека, спокій і т.д.);

3) Б. Братусь: Декларовані цінності (ситуативні) та реальні цінності;

4) В. Тугаринов: духовні (навчання, наука і т.д.), соціально-політичні (воля, справедливість і т.д.), матеріальні цінності;

5) Б. Ерасов: вітальні, соціальні, політичні, моральні, релігійні, естетичні;

6) В. Франкл: цінності творчості, відношення, переживання [35].

У своїй роботі О. Близнецьова та І. Шапенкова на основі теоретичного огляду визначили такі компоненти ціннісно-сміслової сфери (поняття «цінностей» виступило основою в даній типології):

1) Цінності-знання. Це ті цінності, важливість яких людина усвідомлює та розуміє, але не може визнати/прийняти значимими для себе особисто;

2) Цінності-мотиви. Це ті цінності, що є особистісно важливими для індивіда, вони стимулюють людину до дій. Самі ці цінності формують ціннісні орієнтації особистості;

3) Цінності-цілі. Це цінності, які пов'язані з конкретною діяльністю, вони стимулюють людину рухатися в напрямку бажаного результату;

4) Цінності-сенси. Найбільш значимі для людини цінності, їх ще називають «смісложиттєвими орієнтаціями» [6].

Отже, цінності проявляються через ціннісні орієнтації людини, що, за словами Н. Наумова, формують каркас особистості. Ціннісні орієнтації – це такі утворення, що регулюють поведінку та діяльність людини спираючись на її інтересах та потребах. Ціннісні орієнтації уособлюють у собі здатність надавати перевагу одним цінностям над іншими, відрізнити важливі для

особистості цінності від несуттєвих та можливість ранжувати цінності за їх значимістю. Тоді як смисложиттєві орієнтації представляють собою найбільш важливі ціннісні орієнтації. Т. Титаренко акцентує на тому, що смисложиттєві орієнтації є пріоритетними цінностями для особистості на певному етапі життя, саме вони спрямовують людину до самореалізації [16; 34; 36; 55].

На думку Т. Залеського, від цінностей залежать переконання особистості. Переконання містять у собі певні уявлення або ідеї, які у подальшому можуть виступати упередженнями, мотивами, цілями та впливати на вчинки та поведінку людини. Переконання формуються шляхом пізнання світу або ж за допомогою засвоєння вже існуючих переконань, що були вироблені соціумом раніше. Особистості щиро вірять у власні переконання та не сумніваються в їх істинності [17; 36].

С.О. Мотков у своїй роботі виділяє як підсистему ціннісно-сміслової сфери установки особистості. Установка – це компонент психіки, що визначає яким чином особистість буде діяти в тій чи іншій ситуації або як буде на неї реагувати. Установки є неусвідомлюваними, проте вони міцно закріплені у підсвідомості людини. Установки можуть відігравати як позитивну роль для індивіда, так і негативну. З однієї точки зору, вони допомагають швидко приймати рішення, але з іншої призводять до інертності і ускладнюють адаптації до незвичних умов (установки призводять до ригідності та шаблонності мислення). Установки формуються з дитинства і протягом всього життя. К. Юнг визначає такі причини виникнення установок: вроджені особливості індивіда, формування у процесі виховання та спілкування з оточуючими, а також особисті погляди людини [36; 39; 46].

Д. Штальберг та Д. Фреєм виділяють такі функції установок: еґо-захист (установки позбавляють негативних почуттів до себе чи інших); ціннісно-експресивна (установки відображають цінності); інструментальна (допомога у досягненні цілей або ж уникнення небажаних); пізнавальна (структурування світу та інформації від нього) [61].

## 1.2. Монетарні атитюди як психологічне явище

Монетарні атитюди – це ті установки, які мають особистості по відношенню до грошей. О. Дейнека пояснює це поняття як систему суб'єктивних уявлень людей про гроші, ці уявлення є індивідуальними і усвідомлюваними та відображаються у фінансовій поведінці індивідів [13; 26; 57].

У нашій країні та країнах СНД термін «монетарні атитюди» ототожнюється з такими поняттями, як: «ставлення/відношення до грошей», «матеріальні/монетарні цінності», «грошові установки», «монетарні мотиви» і т.д. [60].

Зараз тема монетарних атитюдів викликає цікавість у багатьох дослідників, тому постійно проводяться і публікуються нові дослідження з цієї маловивченої тематики. Ставлення до грошей вивчається у роботах таких європейських та американських дослідників як А. Фернем, Р. Тейлор, Р. Саттон, Г. Голдберг, Р. Левіс, А. Стросс та інші. Серед українських та російських дослідників можна виділити таких: С. Абрамова, О. Дайнека, М. Семенов, А. Лебедев, І. Зубіашвілі, В. Москаленко, В. Мьяленко і т.д. [21; 51; 52].

У структурі ставлення до грошей виділяються такі компоненти:

1) Когнітивний компонент. Відображає уявлення індивіда про картину економічного світу (знання про грошові цінності соціуму, загальні економічні уявлення і т.д.) і яке місце в ній займає сама людина, наскільки гроші є цінними для неї;

2) Афективний компонент. Відображає емоційне ставлення особистості до грошей. Даний компонент визначає як людина сприймає гроші з емоційної точки зору та як вона оцінює систему монетарних відносин у світі;

3) Конативний компонент. Відображає все, що стосується дій та планів людини відносно грошей (грошові мотиви, норми, наміри, вчинки і т.д.).

Усі ці компоненти співіснують разом в кожній особистості та можуть домінувати один понад одним. На формування та розвиток даних компонентів впливають як внутрішні, так і зовнішні фактори [21].

У праці Коробанової вказано, що за результатами досліджень серед факторів, які впливають на формування грошової поведінки можна виділити такі: емоційна обстановка у дитинстві, традиції, релігія та відносини з родиною, вчителями, друзями та іншими оточуючими. У той же час, Голубєва, на основі закордонних та вітчизняних досліджень, виділяє такі фактори, що впливають на актуальні монетарні атитюди: стать, вік, професія, особливості особистісні та культурні, рівень матеріальної забезпеченості. Вона також вказує, що за допомогою досліджень Р. Лінн було визначена така особливість: чим більше людина заробляє, тим більше у неї знижується суб'єктивна цінність грошей. Найбільш значимими гроші є для особистостей, які мають середній доход. Також на основі крос-культурного дослідження Р. Лінн було виявлено, що в економічно розвинених країнах індивіди менше цінять гроші, тоді як люди з бідних країн надають грошам великого значення. Натомість дослідження К. Ямаучі та Д. Темплер, навпаки, свідчать про те, що формування монетарних атитюдів ніяк не пов'язане з рівнем доходу особистості [15; 28; 51].

Займаючись дослідженням відношення до грошей серед дітей українська дослідниця І. Зубіашвілі дійшла висновку, що на розвиток грошових установок впливають: сім'ї (1 місце), самі респонденти (2 місце), оточуючі (3 місце). На основі цього психологом були визначені 5 типів відношення до грошей: «Заощадливість», «Тривожність», «Гроші як зло», «Гроші як влада», «Заробіток».

Визначаючи образ грошової культури українського населення В. Москаленко висвітлює такі тенденції: 1 – традиційна економічна свідомість (гроші як абстрактна цінність); 2 – менталітет часів СРСР (гроші як засіб користування людськими ресурсами); 3 – вплив закордонних поглядів

(монетарні відносини як основа суспільства); 4 – криза в економіці країни [51].

Також велика кількість досліджень дозволила психологам створити різні класифікації грошових типів особистості. Висвітлимо деякі з них:

1) П. Вернімот та С. Фіцпатрик. Гроші як: а) ознака благополуччя; б) необхідність для життя; в) об'єкт презирства; г) зло; д) гарант комфортного життя; е) консервативна комерційна цінність;

2) Г. Голдберг та Р. Льюїс створили власну типологію на основі психоаналітичної теорії, що ґрунтується на сприйнятті грошей у вигляді різних символів: влади (маніпулятори, творці імперій, хрещені батьки); любові (покупці, продавці та викрадачі любові); волі (покупці свободи, борці за свободу); безпеки (скнари, аскети, мисливці за знижками, колекціонери).

3) П. Форман вивчав грошові неврози та виділив на їх основі такі типи індивідів: а) скнара (постійно відкладає гроші); б) марнотрат (піддається імпульсивним поштовхам та купує щось у незадовільному емоційному стані); в) магнат (гроші як статус); г) мисливець за знижками (отримує задоволення від вигідних покупок); д) азартний гравець (намагається виграти гроші);

4) А. Фернем: а) гроші - цінність або мотивація; б) фанатизм до грошей; в) гроші як винагорода за роботу; г) гроші як влада; д) гроші як засіб контролю; е) гроші як каталізатор негативних станів. Схожі типології можна побачити в працях О. Дайнеки, Т. Тенга, К. Ямамучі, Ю. Ніколенко та ін.

5) Базою для типології авторів Мерріл та Рейд стала теорія К. Юнга: а) чуттєві (уникають грошей); б) думаючі (гроші як безпека, не приймають імпульсивні фінансові рішення); в) сприймаючі (рішучі, переоцінюють свої можливості у грошових рішеннях); г) інтуїтивні (оптимістично настроєні, імпульсивні) [12; 27].

На даний момент психологи дуже цікавляться вивченням монетарних атитюдів, тому проводять різноманітні дослідження на цю тему. Ми спробуємо висвітлити цікаві результати різноманітних досліджень.

Вивчаючи монетарні атитюди студентів-психологів І. Гаркуша виявила, що студенти 4-го курсу характеризуються поверхневим відношенням до грошей на відміну від п'ятикурсників, у яких вже є певний досвід роботи. Згідно з дослідженням Л. Карамушки та О. Ходакевич, більша частина їх вибірки характеризується позитивним ставленням до грошей. Ними також були визначені чинники, які впливають на формування монетарних атитюдів: 1) зовнішні чинники (соціально-демографічні, соціально-економічні та професійні); 2) внутрішні чинники (мотивація студентів, ставлення до праці та локус контролю). Згідно з дослідженням В. Сєдова та М. Трушкіна, студенти 5-6 курсів характеризуються більш продуктивним відношенням до грошей, ніж студенти 1-2 курсів. Також ними було виявлено, що понадцінністю гроші вважають деякі студенти 1-2 курсу, але таких мало, всього 2% з усієї вибірки [12; 23; 47].

Г. Фофанова та Т. Вергун намагалися встановити взаємозв'язок між монетарними атитюдами та рівнем тривожності. Вони виявили, що студенти 1 курсу, які мають високий рівень особистісної тривожності схильні негативно ставитися до грошей. Вони недооцінюють силу грошей, зневажають їх та на підсвідомому рівні бажають позбутися коштів [58].

Також були проведені дослідження, що вивчали ставлення до грошей за гендерною та статевою ознакою. С. Драган виявила, що особистості з вираженою маскуліністю сприймають гроші як засіб досягнення успіху, свободи та влади. В той час як респонденти, які мають виражену фемінність сприймають гроші як благо, зло та чинник поваги до індивідів. К. Назаровою було визначено, що хлопці більше цінують гроші, вони виступають для них гарантом незалежності, в той час як дівчата сприймають гроші як ознаку безпеки [19; 37].



### 1.3. Специфіка вікового періоду ранньої дорослості

На даний момент не існує єдиної вікової періодизації, яка носила б титул всесвітньо признаної. Саме тому однозначно визначити до якого періоду належать особистості віком від 19 до 23 років важко. Тому, ми вирішили оглянути періодизації різних вчених, щоб припустити яким чином доречно називати цю стадію життя.

Взагалі вікові періодизації поділяють на часткові та повні. Особливість часткових періодизацій полягає в тому, що вчені брали за основу окремі вікові межі та описували їх, тоді як повні періодизації спрямовані на виділення стадій розвитку з усього життя людини. Ми будемо розглядати повні класифікації, адже часткові, частіше за все, охоплюють вік від народження до 18 років. Оглянувши різні періодизації ми прийшли до висновку, що найбільш часто вік нашої вибірки відносять до періоду ранньої дорослості:

Е. Еріксон у створеній ним епігенетичній концепції виділив 8 етапів розвитку, останні три з них пов'язані зі стадією дорослості. Рання дорослість, на думку вченого, припадає на вік від 20 до 40-45 років, середня дорослість лежить у межах 40-45 та 60 років і пізня дорослість – 60 років та більше. Г. Крайг майже повністю поділяє точку зору Е. Еріксона, адже в його концепції рання дорослість лежить у межах 20-40 років, середня – 40-60 років та пізня дорослість – також від 60 років [44; 53].

З іншого боку вікові стадії розвитку розглядали такі дослідники як Д. Ельконін, Р. Гаулд, Д. Левінсон та Д. Вейлант. У їх періодизації вікові проміжки коротші ніж проміжки ранньої дорослості вище вказаних авторів і мають іншу назву – молодість. На думку Д. Ельконіна молодість лежить у межах від 20-23 до 28-30 років, на думку інших вказаних авторів – 23-28 років. Схожі погляди має і В. Слободчиков, який розглядає молодість як період, що лежить в межах від 19 до 28 років [53; 56].

Д. Бромлей у власній класифікації припустив, що період ранньої дорослості припадає на вік 21-25 років. Тоді як Дж. Біррен дещо розширює вікові межі цього періоду та розглядає ранню дорослість у межах 17-25 років [56].

Рання дорослість розуміється як вік стабільності (у психологічному, соціальному та фізіологічному контексті), реалізацією та формуванням власних компетенцій. Саме стадія ранньої дорослості пов'язана з надважливими життєвими рішеннями, такими як створення родини, народження дітей, реалізація себе як професіонала та визначення свого близького соціального оточення [44].

Період ранньої дорослості є особливим етапом, адже в цей час відбувається активний розвиток Я-концепції. Юнацький вік допоміг особистості наповнитися різними мріями, намітити реалістичні або ж не зовсім реалістичні плани та ідеями. Тож тепер, у ранньому дорослому віці, індивід стикається з необхідністю визначити що можна втілити в реальність і чому судилося так і залишитися нездійсненою фантазією.

В даний період «Я» розвивається в трьох напрямках. Індивідуальне «Я» спрямоване на розвиток різних якостей особистості (інтелектуальні, фізичні і т.д.). Професійне «Я» лише починає проявлятися, адже особистість досягає трудового віку і тому робить перші кроки для реалізації своєї компетенції та вчиться взаємодіяти з колегами та роботодавцями. Родинне «Я», де реалізуються різні соціальні ролі [50].

На думку О. Солдатової, в період 19-21 років особистість стикається з нормативною кризою, що передбачає втілення себе у ролі партнера (чоловіка/дружини), батька/матері, професіонала, члена соціуму тощо [44].

Проте сприйняття власної дорослості особистістю може різнитися, все залежить від характерологічних особливостей людини. Б. Заззо визначає 2 види розвитку подій при переході від юності до ранньої дорослості: 1 – відбувається самореалізація особистості, вона відчуває себе зрілою та вільною, для неї відкриваються нові можливості. В цей час вона стає більш

відповідальною та вчиться застосовувати знання про соціальні ролі з нового боку. 2 – індивід може відчути певну втрату можливостей (більше відповідальності, менше свободи у почуттях та діях), їй доводиться пристосовуватися до змін та повністю відмовлятися від старої моделі поведінки. При цьому К. Муздибасєв також відзначає, що період до 25 років характеризується найнижчим рівнем задоволеності життям. Проте М. Гамезо говорить про те, що моменти відчаю, зазвичай, є короткочасними у період ранньої дорослості, в цілому на цьому етапі життя індивіди сповнені оптимізмом завдяки новим можливостям, що для них відкриваються [56].

З фізіологічної точки зору, період ранньої дорослості характеризується своїм розквітом. Відбувається фізичне та статеве дозрівання організму, досягають найвищих показників мнемічні, мисленнєві функції та інтелект загалом. У цей період особистість здатна легко засвоювати нові знання, вміння та навички [18; 53].

Доречно вказати на те, що вік 19-23 років припадає на період студентства, який вчені іноді виокремлюють з поміж стандартних вікових періодизацій, адже він має свої особливості. Студентський вік вважається сприятливим для психологічного, соціального та біологічного розвитку особистості.

В даний період формуються морально-ціннісні та естетичні почуття людини, засвоюються нові соціальні ролі, визначаються основні життєві цілі, формуються інтереси, переконання тощо. В цей час відбувається перегляд та засвоєння ціннісно-духовних орієнтацій особистості [29; 43].

В період ранньої дорослості відбувається активний розвиток ціннісно-сислової сфери, тут формуються цінності, ціннісні орієнтації та смисложиттєві орієнтації особистості. Цей процес відбувається за рахунок соціалізації та професіоналізації індивіда. На формування цінностей впливає професійна/навчальна група, сім'я (її статус та норми) та соціально-економічні умови [4; 14; 42].

Розквіт формування ціннісно-сміслової сфери на даний момент привертає увагу великої кількості дослідників, саме тому ми вирішили висвітлити основні результати деяких досліджень з цієї тематики.

На основі досліджень Сергєєвої І.А. та Брагіна Ю.В. було виявлено, що серед інструментальних цінностей особистості виділяють вихованість, відповідальність, чесність та життєрадісність. Тоді як серед термінальних цінностей важливими для них є цінності сім'ї, здоров'я, любові, дружби, щасливого сімейного життя, цікавої роботи тощо. Також дослідження Брагіна Ю.В. показало, що для молоді важливим є матеріальний дохід, а смисложиттєві орієнтації у них знаходяться на середньому рівні [9; 49].

Парфенова Д.А. вказує на те, що чоловіки 20-23 років найбільш важливими для себе вважають цінності творчості та роботи, тоді як жінки – цінності любові, створення сім'ї [42].

Також різні дослідники проводили дослідження ціннісно-сміслової сфери на основі порівняння. Так, Богдановичем Н.В., Щеткіною О.І., Борисовою А.А. та іншими було виявлено, що життєві смисли студентів-юристів пов'язані з самореалізацією, а також статусними та комунікативними життєвими смислами. Тоді як студенти-психологи визначають важливими для себе когнітивні та альтруїстичні смисли, в цілому вони націлені на допомогу іншим та прагнуть пізнавати світ. Вербова Ю.В. у своєму дослідженні прийшла до висновків про те, що студенти технічних коледжів розуміють власні життєві і професійні цілі та цінять матеріальне благополуччя, чого не можна сказати про студентів гуманітарних спеціальностей. Натомість другі більш схильні цінувати допомогу іншим та досягнення позитивних змін у соціумі [7; 10].

Тож, існує достатньо досліджень на тему вивчення ціннісно-сміслової сфери, в минулому пункті нами так було з'ясовано, що велика кількість робіт присвячена вивченню ставлення до грошей осіб раннього дорослого віку, проте наразі немає жодних згадок про дослідження особливостей ціннісно-сміслової сфери осіб з різними монетарними атитюдами.

## Висновок до розділу 1

За допомогою теоретичного аналізу ми з'ясували, що ціннісно-смилова сфера розуміється як сукупність ставлень до світу та до себе, вона скеровує у певному напрямку поведінку та діяльність людини і визначає потреби, спрямованість, інтереси та ставлення людини до чогось. Ціннісно-смилова сфера активно починає формувати у юнацькому віці та продовжує розвиватися протягом усього життя. Основними компонентами ціннісно-смилової сфери є цінності та смисли. Смысл – це умовний ідеал, якого прагне особистість, він уособлює собою шлях до самоактуалізації. За словами П. Менцера, цінності – це щось таке (ідея, погляд тощо), що особистість вважає найважливішим для себе, до чого прагне. Цінності проявляються через ціннісні орієнтації, тоді як смисложиттєві орієнтації представляють собою найбільш важливі ціннісні орієнтації індивіда.

Монетарні атитюди розуміють як установки, що мають особистості по відношенню до грошей, вони уособлюють собою суб'єктивні уявлення людей про гроші. Термін «монетарні атитюди» ототожнюється з такими поняттями як «ставлення до грошей», «матеріальні/монетарні цінності», «грошові установки» і т.д. У структурі ставлення до грошей виділяються такі компоненти: когнітивний (соціально-економічні уявлення про гроші); афективний (емоційне сприйняття грошей); конативний (плани/дії людини відносно грошей). І. Зубіашвілі зазначає, що на розвиток грошових уявлень впливають сім'я, самі індивіди та їх оточення.

Вік вибірки нашого дослідження припадає на період ранньої дорослості. Стадія ранньої дорослості пов'язана з важливими життєвими рішеннями (створення родини, народження дітей, реалізація себе як професіонала тощо). Формуються морально-ціннісні орієнтації людини, засвоюються нові соціальні ролі, визначаються основні життєві цілі, формуються інтереси, переконання і т.д. Також в цей період активно розвивається ціннісно-

смилова сфера людини, тут формуються та доповнюються або видозмінюються цінності, ціннісні орієнтації та смисложиттєві орієнтації особистості.

Ми з'ясували, що теми ціннісно-смилової сфери та ставлення до грошей зараз часто стають об'єктами різноманітних досліджень. Проте наразі ми не знайшли згадок про дослідження особливостей ціннісно-смилової сфери осіб з різними монетарними атитюдами.

## РОЗДІЛ 2

# ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ ЦІННІСНО-СМИСЛОВОЇ СФЕРИ ОСІБ З РІЗНИМИ МОНЕТАРНИМИ АТИТЮДАМИ

### 2.1. Методичні основи емпіричного дослідження

Методологічну базу емпіричного дослідження становлять психологічні принципи детермінізму, єдності свідомості та діяльності, системності, розвитку психіки.

Основою для дослідження є теоретичні положення про такі поняття як «монетарні атитюди» та «ціннісно-сміслова сфера» таких дослідників: В. Франкла, А. Фернема, Р. Лінн, Д.О. Леонтьєва, О. Близнецової, І. Шапенкової, Т. Залеського, С. Моткова, О. Дайнеки, І. Зубіашвілі, В. Москаленко.

Під час проведення дослідження нами були застосовані такі методи: теоретичні (аналіз, синтез, систематизація, узагальнення матеріалу); емпіричні (опитування, кількість та якісний аналіз результатів); методи математичної статистики (критерій Колмогорова-Смірнова, критерій t-Стьюдента, критерій U-Мана-Уїтні).

Дослідження особливостей ціннісно-сміслової сфери осіб з різними монетарними атитюдами проходило за участю 53 осіб віком від 19 до 23 років.

Дослідження включало в себе такі етапи:

- 1) Проведення теоретичного аналізу літератури;
- 2) Підбір методик для емпіричного дослідження згідно з теми;

- 3) Проведення тестування респондентів за допомогою визначених методик;
- 4) Обробка, аналіз та інтерпретація результатів дослідження;
- 5) Визначення особливостей ціннісно-сислової сфери осіб з різними монетарними атитюдами за допомогою використання математичних методів;
- 6) Проведення корекційної роботи з частиною вибірки;
- 7) Повторне тестування учасників корекції, обробка та інтерпретація результатів;
- 8) Аналіз математичної обробки даних дослідження до та після корекційної роботи.

Для дослідження нами були обрані такі методики:

1. Опитувальник виміру монетарних атитюдів (Б. і Т. Клонц в адаптації Д.А. Баязитової та Т.О. Лапшової) [3]:

Методика була опублікована в «Петербурзькому психологічному журналі» в 2017 році. Автори взяли за основу опитувальник Брітта та Менцнера Клонц для виміру монетарних атитюдів, яка була створена у 2011 році та містила у собі 48 тверджень, та провели дослідження для її адаптації на російськомовному просторі. Для дослідження була сформована вибірка, що складалася з 200 осіб, віком від 18 до 60 років. Твердження опитувальника переводилися на російському мову та навпаки, з російської на англійську, також були використані різноманітні методи математичної статистики для підтвердження валідності та надійності адаптованої методики. У підсумку опитувальник скоротився до 29 тверджень.

Методика містить у собі такі шкали: «Уникнення грошей» (10 тверджень), «Гроші як статус» (7 тверджень), «Поклоніння грошам» (6 тверджень) та «Пильність щодо грошей» (6 тверджень).

Для визначення факторної валідності опитувальника автори скористалися експлораторним факторним аналізом методом головних осей з обертанням Промакс. Було визначено, що фактори між собою знаходяться у кореляції. З метою визначення надійності шкал методики був використаний



коефіцієнт внутрішньої узгодженості альфа Кронбаха. Автори з'ясували, що 29 тверджень отримали високі показники внутрішньої узгодженості, тож вони і склали основу опитувальника.

Також була підтверджена конкурентна валідність цієї методикою. Цю гіпотезу автори перевіряли за допомогою кореляційного аналізу між опитувальниками Клонц і Фернема, адже обидві методики спрямовані на визначення ставлення до грошей. Було визначено, що шкали «Гроші як статус» та «Поклоніння грошам» знаходяться у кореляції з усіма шкалами опитувальника Фернема, тоді як «Уникнення грошей» та «Пильність щодо грошей» демонструють зв'язок лише з одним показником («Економія»).

2) Опитувальник вивчення ставлення до грошей (А. Фернема в адаптації М.Ю. Семенова) [48]:

Методика була опублікована в «Омському науковому віснику» в 2010 році. Автор взяв за основу опитувальник А. Фернема та адаптував його для російськомовного простору. Всього в методиці міститься 45 тверджень. Саме дослідження проводилося у 2006 році, участь в ньому брали 105 школярів.

Семеновим була проведена математично-статистична обробка дослідження для підтвердження валідності та надійності методики. Тож, був використаний факторний аналіз даних методом головних компонентів з варімакс-обертанням і нормалізацією по Кайзеру, факторів виявилось занадто багато, тому скориставшись аналізом по 5-7 факторним моделям були виділені 5 головних факторів, які і стали шкалами методики: «Позитивне і раціональне відношення до грошей. Мистецтво керувати грошима», «Фіксація на грошах. Мотив економії», «Тривожність через гроші. Мотив фінансової безпеки», «Негативні емоції по відношенню до грошей. Напруженість через гроші», «Терапевтична функція грошей, гроші як задоволення або ліки».

Також був використаний метод внутрішньої узгодженості альфа Кронбаха, який виявив високу узгодженість за п'ятьма, визначеними раніше, факторами. За допомогою кореляційного коефіцієнта Пірсона було визначено,

що шкали узгоджені між собою. Використовуючи аналіз дисперсій для незалежних вибірок за критеріями Левіна і Стьюдента було визначено, що суттєвих розбіжностей між результатами дівчат та хлопців не виявлено.

### 3) Ціннісний опитувальник (Ш. Шварца) [24]:

Методика була створена у 1992 році психологом Шаломом Шварцом, на основі напрацювань М. Рокича. Даний опитувальник поділяється на 2 частини: «Огляд цінностей» (ті цінності, що проявляються як переконання, але можуть не виражатися у зовнішній поведінці) та «Профіль особистості» (ті цінності, які проявляються у поведінці людини). Перша частина методики складається з двох списків слів, які пов'язані з 57 цінностями, тоді як в другій частині містяться 40 описів певної особистості, які визначають значимість для людини 10 основних цінностей. До цих цінностей відносяться такі: «Влада», «Досягнення», «Гедонізм», «Стимуляція», «Самостійність», «Універсалізм», «Доброта», «Традиції», «Конформність» та «Безпека».

В 2002-2004 роках В.М. Карандашов разом з С.В. Реттгес працювали над російськомовною адаптацією опитувальника. Спочатку методику перевели російською мову і зробили зворотній переклад. Результати цією процедури були перевірені та схвалені помічником Шварца, який володів обома мовами. Було проведено пілотажне дослідження (50 осіб) та емпіричне дослідження (285 чоловік). Було визначено, що опитувальник не слід проводити дітям до 14 років, адже їх цінності ще не сформовані до кінця.

### 4) Методика діагностики ірраціональних установок А. Елліса [22; 38]:

Методика спрямована на виявлення ірраціональних установок та рівня їх вираженості. Вона була створена Х. Кассиновим та Е. Бергером у 1981 році, базою для неї стали теоретичні напрацювання А. Елліса.

На російськомовному просторі опитувальник був адаптований Каменюкіним А.Г. та Ковпаком Д.В. Він складається з 50 питань та має такі шкали: «Катастрофізація», «Повинність щодо інших», «Повинність щодо себе», «Оціночна установка» та «Фрустраційна толерантність». Методика

має 3 рівні – «установки немає», «установка наявна» та «яскраво виражена установка».

5) Шкала базисних переконань (Р. Янов-Бульмана в адаптації М.А. Падун і А.В. Котельнікової) [8; 14; 41]:

Автором методики є американська дослідниця Р. Янов-Бульман, яка виділяла у методиці 8 шкал: «Доброзичливість світу», «Контроль», «Справедливість світу», «Цінність Я», «Удача», «Випадковість», «Доброта людей», «Самоконтроль».

На російську мову опитувальник був адаптований М.А. Падун та А.В. Котельніковою. В їх адаптації кількість шкал скоротилася до 5, залишилися перша п'ятірка вказана раніше. Всього методика складається з 48 тверджень. Перший варіант адаптації був представлений у 2006 році, але вже у 2008 році автори представили нову модифікацію методики. Пілотажне дослідження проводилося за участю 150 респондентів, завдяки результатам якого було визначено, що методика характеризується задовільною дискримінативністю (інтервал від 0,63 до 0,81 за коефіцієнтом Дельта Фергюсона). Далі, використовуючи результати вже 555 досліджуваних, вивчалась конструктивна валідність опитувальника. Завдяки експлораторному факторному аналізу були виявлені деякі пункти, які виявилися недостатньо інформативними, а тому були вилучені. Результати факторного аналізу показали, що теоретична модель і твердження методики доцільно відображають властивості базисних переконань. Також, за допомогою конфірматорного факторного аналізу було встановлено, що п'ятифакторна модель відповідає адекватності.

6) Тест смисложиттєвих орієнтацій (Д.О. Леонт'єва) [31; 32]:

У 1981 році дослідник К. Муздибаєв створив російськомовну адаптацію опитувальника «Ціль у житті» Д. Крамбо і Л. Махоліка. А вже у 1986-1988 роках Д.О. Леонт'єв розробив адаптацію на варіант методики у виконанні К. Муздибаєва.

Методика містить у собі набір з 20 шкал, особливість полягає в тому, що з двох боків шкали представлені два протилежних один одному твердження, а між ними числові градації. В опитувальнику представлені 5 шкал: «Цілі в житті», «Процес життя», «Результативність життя», «Локус контролю – Я» і «Локус контролю – Життя».

Надійність методик була підтверджена завдяки ретестуванню, яке відбувалося з інтервалом у 2 тижні на 76 респондентах (результати виявилися надійними при  $p < 0,05$ ). Також, за допомогою дослідження М.В. Снеткової було з'ясовано, що опитувальник СЖО взагалі не корелює зі шкалою брехні.

Був проведений і факторний аналіз методики у 1993 році на основі результатів дослідження 77 особистостей. У підсумку було виділено 6 факторів з 64,6% дисперсії, один фактор був вилучений через важкість його інтерпретації.

Для того, щоб визначити особливості ціннісно-сислової сфери осіб з різними монетарними атитюдами, ми маємо скористатися методами математичної статистики, тобто виконати математичну обробку результатів емпіричного дослідження.

В першу чергу необхідно визначити тип розподілу даних і це виконується за допомогою використання критерію типу Колмогорова-Смірнова. Саме він вважається базою непараметричної математичної статистики. Критерій спрямований на визначення точки, у якій один розподіл максимально відхилений від іншого, а також він використовується для визначення статистичної достовірності даного відхилення. Тип розподілу може бути або нормальним, або таким, що відхиляється від норми. З цією ціллю ми звертаємося до показника асимптотичної значимості. Тож, якщо число більше 0,05, то такий розподіл вважається нормальним, якщо цифра менше 0,05, то даний розподіл відхиляється від норми [25; 40; 54].

Зважаючи на специфіку нашого дослідження, наступний крок – це визначення відмінностей між двома групами. При порівнянні середніх визначається справедливність статистичного припущення про рівність

середніх в генеральній сукупності. Якщо розподіл виявився нормальним, то для визначення відмінностей слід використовувати t-критерій Стюдента. Якщо розподіл відхиляється від норми – критерій U-Мана-Уїтні [30].

t-критерій Стюдента допомагає оцінити відмінності величин середніх двох незалежних вибірок. Тоді як критерій U-Мана-Уїтні використовується для визначення наскільки співпадають два значення ознаки, яка вимірюється [2; 11].

Тож, за допомогою використання цих критеріїв ми можемо визначити як результати однієї групи відрізняються від іншої і чи значима різниця між їх середніми показниками.

## **2.2. Аналіз та інтерпретація результатів дослідження монетарних атитюдів та компонентів ціннісно-сміслової сфери**

Для проведення дослідження особливостей ціннісно-сміслової сфери осіб з різними монетарними атитюдами ми скористалися рядом методик, до яких відносяться:

- 1) Опитувальник виміру монетарних атитюдів (Б. і Т. Клонц в адаптації Д.А. Баязитової та Т.О. Лапшової);
- 2) Опитувальник вивчення ставлення до грошей (А. Фернема в адаптації М.Ю. Семенова);
- 3) Ціннісний опитувальник (Ш. Шварца);
- 4) Методика діагностики ірраціональних установок (А. Елліса);
- 5) Шкала базисних переконань (в адаптації Р. Янова-Бульмана М.А. Падун і А.В. Котельнікової);
- 6) Тест смисложиттєвих орієнтацій (Д.О. Леонтєва).

Після проведення дослідження нами була здійснена обробка бланків для відповідей кожного з 53 респондентів та були визначені групові результати вибірки.

Для вивчення монетарних атитюдів ми скористалися двома методиками з яких і розпочнемо аналіз результатів. Отже, групові показники за опитувальником виміру монетарних атитюдів (Б. і Т. Клонц в адаптації Д.А. Баязитової та Т.О. Лапшової) представлені у таблиці 2.2.1.

Таблиця 2.2.1

Показники рівнів монетарних атитюдів респондентів за методикою «Дослідження монетарних атитюдів» Баязитової та Лапшової

Показники	Нижче норми		Норма		Вище норми	
	кількість респ.	%	кількість респ.	%	кількість респ.	%
Уникнення грошей	12	22,6	38	71,7	3	5,7
Гроші як статус	3	5,7	36	67,9	14	26,4
Поклоніння грошам	4	7,6	35	66	14	26,4
Пильність щодо грошей	4	7,6	36	67,9	13	24,5

Отже, з таблиці 2.2.1, ми можемо зробити висновок, що результати переважної частини вибірки входять у норму за кожним з представлених показників. Проте ми також бачимо, що за трьома шкалами достатня кількість досліджуваних отримали результати, що виявилися вищими за норму і зовсім мала частина характеризується показниками, що є нижчими за норму. Інакша ситуація спостерігається нами за шкалою «Уникнення грошей», де значна частина вибірки мають показники нижчі за норму і незначна кількість людей – вищі за норму.

Для наочного представлення результатів дослідження відобразимо їх у вигляді гістограми.

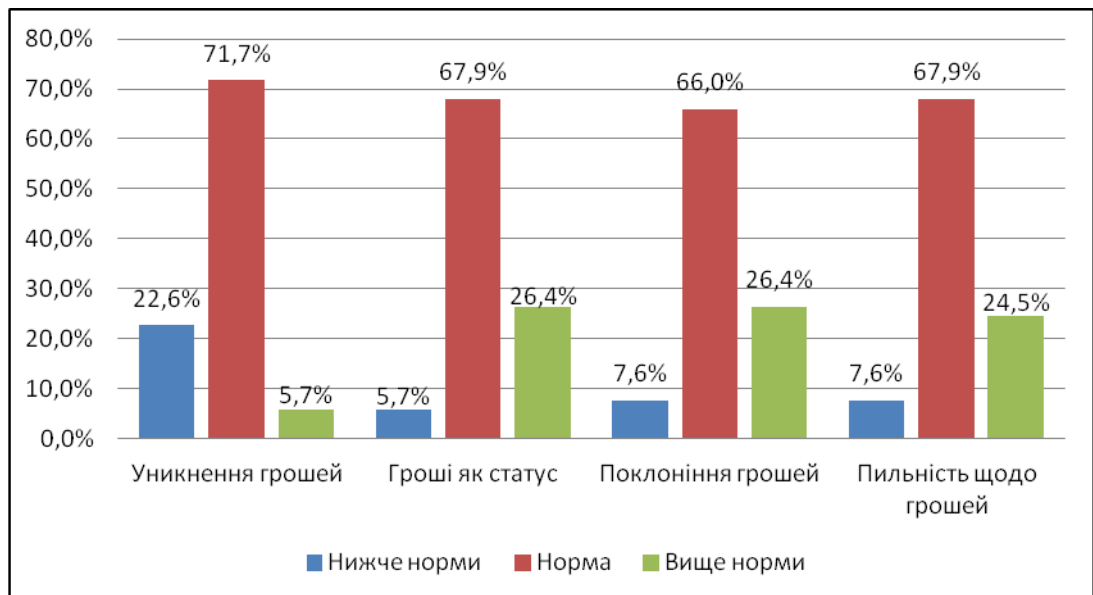


Рис. 2.2.1. Відсоткове співвідношення рівнів монетарних атитюдів респондентів за методикою «Дослідження монетарних атитюдів».

Отже, ми бачимо, що більшість респондентів, а саме 71,7% входять у норму за шкалою «Уникнення грошей». Це говорить про те, що вони адекватно ставляться до грошей, бажають ними користуватися та не обмежують себе у покупках. 22,6% респондентів отримали результати нижчі за норми. Таким особистостям взагалі не властива позиція типу «гроші – це зло» або «багатії – це люди жадібні» і т.д., вони сприймають гроші у позитивному ключі та вважають себе достойними них. І лише 5,7% вибірки властиві результати, що є вищими за норму. Отже, вони завжди намагаються триматися подалі від грошей, можуть зневажати особистостей, що прагнуть збагатитися, адже в їх картині світу хорошу людину матеріальні блага цікавити не повинні. Також ми можемо визначити, що для 67,9% досліджуваних характерні результати, що входять у норму за шкалою «Гроші як статус». Такі індивіди не відрізняються крайнощами в поглядах, тож вони припускають, що гроші можуть вирішити багато проблем, можуть визначати рівень успішності людини і т.д., але все ж намагаються оцінити окрему ситуацію, а не одразу робити висновки. 5,7% респондентів отримали результати, які нижчі за норму. Отож, вони зовсім не згодні з тим, що

фінансове положення визначає статус людини у суспільстві та з тим, що кількість грошей виступає головним фактором для визначення задоволеності власним життям. Результати 26,4% вибірки виявилися вищими за норму, тож такі досліджувані вважають, що фінансове становище особистості дозволяє роботи висновки про її значимість у суспільстві, вони впевнені, гроші – це ключ для «відкриття усіх дверей».

За шкалою «Поклоніння грошам» 66% респондентів мають середній рівень результатів, що означає норму. Тож, такі особистості цінують гроші та визнають їх «силу», але ставляться до них без фанатизму. 7,6% досліджуваних мають результати, що є нижчими за норму. Це свідчить про те, що вони можуть знецінювати важливість та впливовість грошей, для них гарне матеріальне становище не є вкрай важливим. В той час як 26,4% вибірки навпаки отримали високі результати за даною шкалою, тому схильні переоцінювати значимість фінансів, вони впевнені, що всі негаразди можна вирішити скориставшись своїми матеріальними здобутками, тож дуже прагнуть збагатити свої статки. За шкалою «Пильність щодо грошей», результати 67,9% респондентів входять у норму. Таким індивідам характерне помірне бажання залишати інформацію про своє фінансове становище конфіденційною. 7,6% вибірки відрізняється низькими результатами за даною шкалою, отож, вони відкриті для розмов про гроші, не соромляться розповісти про свій дохід та обговорити чужий. Для 24,5% досліджуваних характерні високі показники, їх результати перевищують норму. Такі особистості взагалі не хочуть ділитися інформацією про свій дохід, навіть при необхідності (наприклад, у банку і т.д.). Для них питання про фінанси сприймається як неввічливість, тож ні свої, ні чужі гроші вони обговорювати та «рахувати» не хочуть.

Другою методикою, якою ми скористалися для визначення монетарних атитюдів вибірки, є «Опитувальник вивчення ставлення до грошей» (А. Фернема в адаптації М.Ю. Семенова). Групові результати респондентів ми представили у таблиці 2.2.2.



Таблиця 2.2.2

Показники рівнів монетарних атитюдів респондентів за методикою Семенова

Показники	Дуже низький рівень		Низький рівень		Рівень нижче середнього		Рівень вище середнього		Високий рівень		Дуже високий рівень	
	к-сть респ.	%	к-сть респ.	%	к-сть респ.	%	к-сть респ.	%	к-сть респ.	%	к-сть респ.	%
Поз. і рац. ставлення до грошей	1	1,9	5	9,4	17	32,1	22	41,5	6	11,3	2	3,8
Фіксація на грошах	1	1,9	7	13,2	17	32,1	23	43,4	4	7,5	1	1,9
Тривожність через гроші	0	0	2	3,8	15	28,3	15	28,3	18	33,9	3	5,7
Нег. емоції щодо грошей	0	0	2	3,8	11	20,8	21	39,6	15	28,3	4	7,5
Терапевтична функція грошей	0	0	2	3,8	16	30,2	26	49	7	13,2	2	3,8

Отже, можна зробити висновок, що більша частина вибірки проявляє рівень нижче/вище середнього майже за всіма шкалами. Виключення став показник «тривожності через гроші», за результатами якого значна кількість респондентів характеризується високим рівнем вираженості. Також слід зазначити, що групові результати не відрізняються яскравою полярністю, адже дуже низькі або дуже високі результати були виявлені лише у невеликій кількості досліджуваних. Для наочного представлення результатів дослідження відобразимо їх у вигляді гістограми 2.2.2:

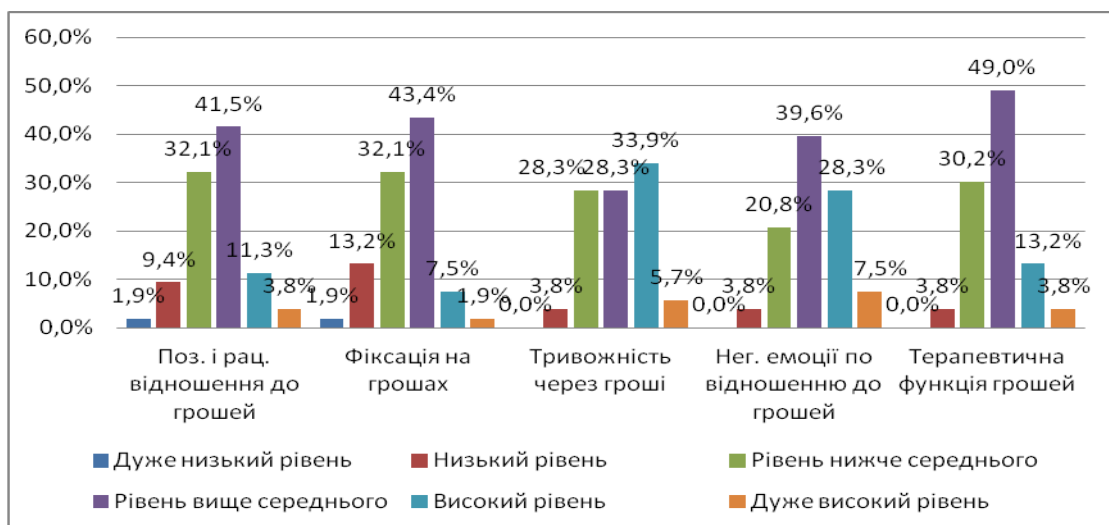


Рис. 2.2.2. Відсоткове співвідношення рівнів монетарних атитюдів респондентів за методикою «Вивчення ставлення до грошей»

На основі гістограми 2.2.2 ми з'ясували, що за шкалою «Позитивне і раціональне відношення до грошей» 1,9% респондентів характеризується дуже низьким рівнем і 9,4% досліджуваних мають низький рівень. Тож, цим особистостям властиве вкрай негативне ставлення до грошей, вони не вбачають в них необхідності та уникають розмов про фінанси. У 32,1% вибірки був виявлений рівень нижче середнього, такі результати свідчать про часткову негативізацію грошей та невміння ними управляти, гроші не є досить значимими для таких людей, вони схильні приділяти свою увагу чомусь іншому. 41,5% досліджуваних мають рівень вище середнього за результатами дослідження. Це означає, що вони більш позитивно ставляться до грошей та бережно поводять себе з ними. 11,3% та 3,8% респондентів характеризуються відповідно високим та дуже високим рівнем. Такі особистості мають раціональне відношення до фінансів, вони люблять гроші та із задоволенням їх обговорюють. При цьому вони дуже вдало керують своїми фінансами і ведуть їх облік. За шкалою «Фіксація на грошах» дуже низьким та низьким рівнем характеризуються 1,9% і 13,2% вибірки відповідно. Тож, для них гроші не є важливими, вони не переймаються через те на що і скільки їх витрачають, відповідно економність їм також не властива. 32,1% респондентів отримали рівень нижче середнього за цією шкалою. Для таких людей фінанси також не мають високої цінності, проте вони більш переконливі в їх значимості та намагаються хоча б частково слідкувати за своїми витратами. 43,4% досліджуваних характеризуються рівнем вище середнього, що говорить про їх бажання слідкувати за своїм фінансовим становищем, не витрачати гроші на «дрібниці». 7,5% і 1,9% вибірки властива висока/дуже висока фіксація на грошах. Ці індивіди дуже цінують гроші і намагаються витрачати їх тільки при справжній необхідності.

3,8% респондентів виявили низький рівень за шкалою «Тривожність через гроші». Вони не схильні до переживань через значні витрати, майже не слідкують за своїм актуальним фінансовим становищем, часто гроші взагалі не мають для них високої значимості. У 28,3% досліджуваних був виявлений

рівень нижче середнього, такі особистості майже не переймаються грошима, вони не бажають докладати багато зусиль для матеріального збагачення. Також 28,3% вибірки мають рівень вище середнього за даною шкалою, вони більше переймаються своїми фінансами та намагаються не витратити забагато грошей, адже вони мають велике значення для таких респондентів. 33,9% та 5,7% досліджуваних мають високий та дуже високий рівень тривожності через гроші. Такі люди дуже переймаються через фінансові втрати, вони зацікнені на грошах, готові ризикувати, щоб більше заробити та заздрять статкам інших людей. За шкалою «Негативні емоції по відношенню до грошей» низький рівень мають 3,8% вибірки. Це означає, що вони позитивно ставляться до грошей та раціонально підходять до рішень щодо їх витрат. 20,8% респондентів характеризується рівнем нижче середнього, тобто такі особистості також позитивно (або хоча б нейтрально) ставляться до грошей, але більш підозріло, вони розуміють, що фінансового успіху можна досягти за допомогою наполегливої праці. Рівень вище середнього властивий для 39,6% досліджуваних. Такі індивіди схильні негативізувати гроші, вважають, що велика кількість грошей дістається лише поганим людям (можливо обманним шляхом) та на підсвідомості бажають гроші уникати. 28,3% і 7,5% вибірки за результатами дослідження отримали високий та дуже високий рівні відповідно. Отже, ці особистості погано ставляться до грошей, вони вважають, що за допомогою купюр можна маніпулювати іншими, проте самі схильні відкладати гроші про всяк випадок.

За шкалою «Терапевтична функція грошей» 3,8% респондентів мають низький рівень. Вони не схильні дуже цінувати грошей, такі люди не фокусуються на власних фінансах і не дуже переймаються, якщо їх втрачають. 30,2% досліджуваних характеризуються рівнем нижче середнього, такі особистості також не сприймають гроші як щось надважливе, навіть у магазинах вони не часто фокусуються на цінах продукції, а також ігнорують акції та розпродажі. Рівень вище середнього властивий для 49% вибірки. Це означає, що вони цінують гроші, підкреслюють свої досягнення у фінансовій

сфері та часто купують товари під впливом сильних емоцій. 13,2% і 3,8% досліджуваних отримали високий та дуже високий рівні за даною шкалою. Ці індивіди часто мріють про гроші, для них вони найкращі таблетки від усіх негараздів. Вони відчують себе вільними, коли у них у доступі багато грошей.

Далі нами був проаналізований ціннісний опитувальник у авторстві Ш. Шварца. Групові результати вибірки ми відобразили у таблиці 2.2.3.

Таблиця 2.2.3

Показники значимості цінностей для респондентів за «Ціннісним опитувальником» Шварца

Показники	Висока значимість (1-3 ранг)		Середня значимість (4-6 ранг)		Низька значимість (7-10 ранг)	
	кількість респ.	%	кількість респ.	%	кількість респ.	%
Конформність	8	15,1	17	32,1	28	52,8
Традиції	1	1,9	6	11,3	46	86,8
Доброта	17	32,1	23	43,4	13	24,5
Універсалізм	33	62,3	15	28,3	5	9,4
Самостійність	25	47,2	23	43,4	5	9,4
Стимуляція	8	15,1	18	33,9	27	51
Гедонізм	32	60,4	16	30,2	5	9,4
Досягнення	18	33,9	19	35,9	16	30,2
Влада	5	9,4	7	13,2	41	77,4
Безпека	14	26,4	14	26,4	25	47,2

Отже, на основі таблиці 2.2.3, нами були визначено, що для більшої частини вибірки високо значимими цінностями є «Універсалізм», «Гедонізм» та «Самостійність», причому остання з них для значної частини вибірки також є середньо значимою. Окрім неї середня значимість найбільш характерною є і для таких цінностей як «Доброта» та «Досягнення». Найбільш вираженими цінностями з низькою значимістю стали «Влада» та «Традиції», також низьку важливість для великої кількості досліджуваних представляють такі цінності як «Конформність», «Стимуляція» та «Безпека».

Для наочного представлення результатів дослідження відобразимо їх у вигляді гістограми 2.2.3:

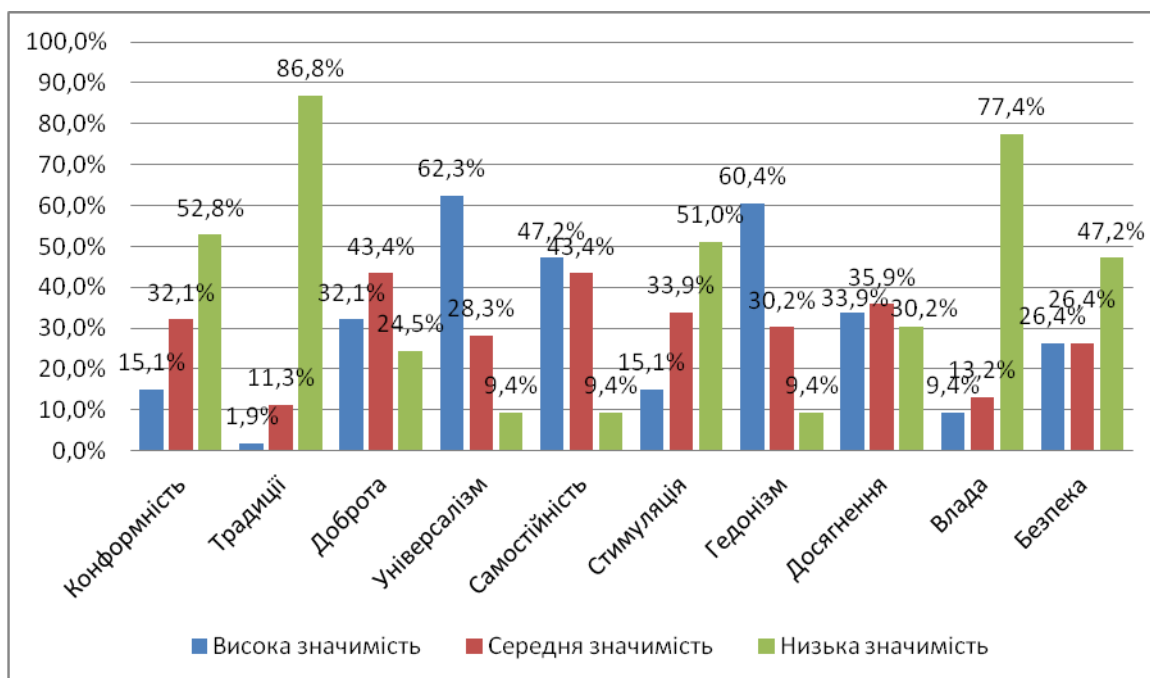


Рис. 2.2.3. Відсоткове співвідношення значимості цінностей за «Ціннісним опитувальником» Шварца

На основі гістограми 2.2.3 ми з'ясували, що для 52,8% респондентів цінність «Конформність» має низьку значимість. Такі особистості не схильні переживати через те є їх поведінка соціально бажаною чи ні, вони покладаються лише на свою думку у цьому питанні. Для 32,1% дана цінність є середньо значимою, тобто часто вони не хочуть йти наперекір думки більшості, але при повній незгоді з ними такі люди не бояться відстояти свою думку. 15,1% досліджуваних оцінюють цінність «Конформність» як високо значиму, отже ці індивіди дуже схильні відповідати нормам соціуму, вони не люблять бути «білою вороною» серед інших. Для більшості респондентів, а саме 86,8%, цінність «Традиції» не є значимою. Тож, такі особистості не схильні розділяти традиції нації або власної сім'ї, вони не вбачають у традиціях важливого сенсу. Для 11,3% вибірки ця цінність є середньо значимою, тобто вони можуть слідувати традиціям, але не надавати цьому

надважливого значення. Для 1,9% особистостей традиції мають високу значимість, вони слідують їм, позитивно до них ставляться та поважають їх.

Для 32,1% досліджуваних цінність доброти є високо значимою. Такі особистості дуже турбуються за стан їх близьких друзів та сім'ї, вони хочуть відчувати себе потрібними та бажають мати позитивні відносини з близькими. Для 43,4% респондентів ця шкала має середню значимість. Такі особистості також схильні піклуватися про свої рідних, але вони не занадто зациклюються на цьому. Тоді як для 24,5% дана цінність взагалі мало значима, вони не вважають позитивну взаємодію з іншими дуже важливою для себе, можливо такі досліджувані більше фокусуються на собі, чим на своїх близьких. Для 62,3% вибірки цінністю універсалізму є дуже значимою. Таких індивідів дуже турбує всесвітнє благо, як навколишньої природи, так і людства. Вони намагаються терпимо ставитися до усіх людей і приймати їх такими, якими вони є. Для 28,3% респондентів ця цінність має середню значимість, тож вони також переймаються станом природи і намагаються проявляти розуміння до людей, проте не надають цьому надважливого значення. У 9,4% досліджуваних цінність «Універсалізм» виявилась мало значимою, тож, такі особистості не зважають на природу, вона їх не цікавить, а інших людей вони можуть засуджувати не намагаючись їх зрозуміти та підтримати.

Для 47,2% респондентів самостійністю є дуже важливою. Такі особистості бажають самі відповідати за себе, вони хочуть бути вільними у своїх діях та думках, для них це дуже значимо. Для 43,4% досліджуваних цінність самостійності має середню значимість. Тож, вони цінять свою незалежність, прагнуть приймати власні рішення, але іноді вони не проти перекласти відповідальність за себе на інших, адже, можливо, це полегшує їм життя. 9,4% індивідів вважають самостійність низько значимою для себе. Вони не хочуть відповідати самих за себе, не бажають бути автономними і вільними від думки інших. Їм краще, щоб за них вирішив хтось інший та сказав, що цій людині треба зробити.

Для 15,1% респондентів цінність «Стимуляція» є високо значимою. Такі особистості прагнуть до активності, вони полюбляють пізнавати щось нове та невідоме для них, що приносить їм приємні емоції. 33,9% досліджуваних вважають стимуляцію середньо значимою для себе, вони також бажають отримувати нові переживання, проте це прагнення не є настільки гострим для них. Для 51% вибірки стимуляція є низько значимою. Це означає, що такі люди не дуже прагнуть якимось чином урізноманітнювати своє життя, для них більш важливою є стабільність. Для 60,4% особистостей цінність гедонізму є дуже значимою. Вони прагнуть постійно отримувати задоволення від життя та вдовольняти свої потреби. 30,2% досліджуваних вважають гедонізм середньо значимим для себе. Тож, вони хочуть отримувати насолоду від виконання власних бажань, але не надають цьому надважливого значення. Для 9,4% респондентів гедонізм має низьку значимість, вони не відчувають потребу в тому, щоб отримувати задоволення від чогось, в житті у них є більш важливі речі.

Для 33,9% вибірки цінність досягнення є високо значимою. Вони прагнуть досягти успіху у своїй справі і намагаються досягти своєї цілі. Для 35,9% досліджуваних «Досягнення» мають середню важливість, тож, такі особистості прагнуть стати компетентними робітниками, але у них є більш важливі цінності, які знижують значимість професійного успіху. 30,2% респондентів не вважають досягнення значимими для себе, вони не прагнуть до самореалізації і не мають великих амбіцій. Для 9,4% цінність «Влада» є високо значимою, вони дуже хочуть домінувати над людьми, прагнуть домогтися прояву поваги з боку інших, їх вигляд та імідж є дуже важливими для таких людей. 13,2% вибірки вважають владу середньо значимою для себе. Такі особистості також прагнуть контролювати інших та бажають бути визнаними у соціумі, але їх схильність стати авторитетом не є дуже вираженою. Абсолютна більшість, 77,4% досліджуваних, не вважають владу значимою. Вони не прагнуть керувати людьми, їх престиж у соціумі не є для них важливим. Для 26,4% респондентів цінність безпеки є дуже важливою,

такі особистості дуже цінують стабільність (і у сім'ї, і у країні, і у світі) і прагнуть підтримувати її усіма силами. Також 26,4% досліджуваних вважають безпеку середньо значимою для себе. Тож, вони теж хочуть, щоб у світі і у їх особистому житті все було впорядковано та під контролем, але вони не так сильно переймаються цим. Для 47,2% вибірки цінність «Безпека» майже взагалі не є значимою, тож вони не турбуються всесвітніми проблемами або проблемами всередині сім'ї, стабільність для них є надважливою.

Після обробки бланків за методикою діагностики ірраціональних установок А. Елліса ми отримали наступні групові результати, які проілюстрували у таблиці 2.2.4.

Таблиця 2.2.4

Показники рівнів вираженості ірраціональних установок респондентів за методикою «Діагностика ірраціональних установок» Елліса

Показники	Яскраво виражена установка		Наявна установка		Відсутня установка	
	кількість респ.	%	кількість респ.	%	кількість респ.	%
Катастрофізація	33	62,3	20	37,7	0	0
Повинність щодо себе	22	41,5	29	54,7	2	3,8
Повинність щодо інших	3	5,7	46	86,8	4	7,5
Оціночна установка	8	15,1	38	71,7	7	13,2
Фрустраційна толерантність	28	52,8	23	43,4	2	3,8

Отже, згідно з таблицею 2.2.4, переважна частина вибірки має ірраціональні установки. Найбільш розповсюдженою установкою серед респондентів є «Катастрофізація». Дана установка була виявлена абсолютно у всіх досліджуваних чи то як просто наявна, чи то як яскраво виражена. Інші установки, такі як «Повинність щодо себе», «Повинність щодо інших» та «Оціночна установка» також присутні у більшості вибірки, проте не є



критично вираженою. Також ми виявили, що низька фрустраційна толерантність в тому числі характерна для переважної кількості досліджуваних індивідів.

Для наочного представлення результатів дослідження відобразимо їх у вигляді гістограми 2.2.4:

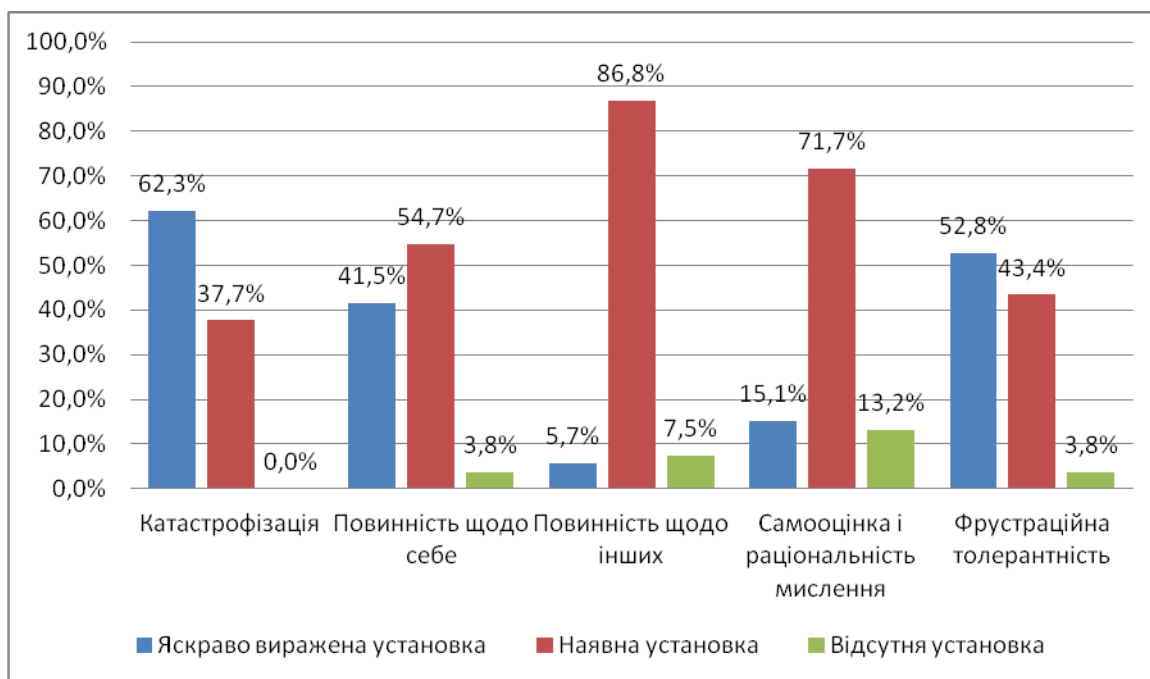


Рис. 2.2.4. Відсоткове співвідношення рівнів вираженості ірраціональних установок за методикою «Діагностика ірраціональних установок А. Елліса»

На основі гістограми 2.2.4 ми з'ясували, що у 62,3% респондентів установка катастрофізації є яскраво вираженою. Такі особистості схильні дуже емоційно реагувати на проблеми, вони можуть сприймати негаразди як «кінець світу», навіть якщо ці негаразди не несуть ніякої реальної загрози індивіду. 37,7% досліджуваних мають установку катастрофізації, але не в такому вираженому вигляді, тобто вони також можуть гостро сприймати певні події, переоцінюючи їх трагічність, але завдяки критичному мисленню здатні проаналізувати ситуацію і змінити напрямок думок до більш раціональних. 41,5% вибірки мають яскраво виражену установку повинності щодо себе, це означає, що вони очікують від себе дуже багатого, заганяють себе у кут своїми ж нормами і впадають у самокритику, якщо вони не

поводять себе «так, як повинні». Наявна установка повинності щодо себе у 54,7% респондентів. Такі індивіди також схильні обмежувати свою свободу різними повинностями і вимогами, але вони або не так звинувачують себе за їх недотримання, або не висувають до себе настільки багато вимог, як ті респонденти, що вказані вище. У 3,8% досліджуваних дана установка відсутня, тож вони не висувають по відношенню до себе якихось вимог, не обмежують себе у діях і не роблять того, чого не хочу лише через почуття боргу. Тоді як за шкалою «Повинність щодо інших» лише 5,7% індивідів мають яскраво виражену установку. Такі особистості вважають, що люди навколо них мають дотримуватися певних вимог, які суб'єктивно встановлюються самими респондентами. У 86,8% індивідів була також виявлена дана установка, це означає, що на підсвідомості вони також схильні висувати певні вимоги до оточуючих, але, можливо, на свідомому рівні ці досліджувані усвідомлюють нераціональність таких очікувань по відношенню до інших. У 7,5% вибірки не була виявлена вказана установка. Тож, ці респонденти розуміють, що інші люди не зобов'язані дотримуватися якихось певних норм чи вимог, адже всі ми індивідуальності, які мають право вчиняти так, як вважаємо за потрібне.

15,1% досліджуваних мають яскраво виражену оціночну установку. Це свідчить про те, що вони можуть формувати свою думку про людину або про самого себе спираючись лише на одиничний випадок (дію або якість індивіда). Тобто, якщо у такої людини щось не вдається сьогодні, то вона може назвати себе «дурною» людиною в цілому. У 71,7% респондентів також наявна дана установка, тож вони схильні вчиняти так само, але не так категорично вішають «ярлик» на людину через один вчинок. У 13,2% вибірки не була виявлена оціночна установка. Тож, ці особистості не говорять гучними словами, вони можуть негативно або позитивно поставитися до своєї/чужої поведінки в даний момент, але це не обов'язково вплине на враження про себе/людину в цілому. Яскраво вираженою установкою фрустраційної толерантності є у 52,8% респондентів. Такі індивіди

дуже тяжко переносять фрустрації, вони дуже засмучуються або дратуються, якщо їх очікування не виправдовуються і можуть ще довго перейматися через це. У 43,4% досліджуваних була виявлена ця ж установка, але не в такому яскравому прояві. Тож, для них також чутливо реагують, коли їх потреби не задовольняються належним чином, але це не є для них таким значним стресом, як для респондентів, що були описані раніше. У 3,8% вибірки не була виявлена дана установка, тобто, вони справляються зі стресами та фрустрацією без тяжких емоцій та переживань.

Далі ми визначили групові результати за методикою «Шкала базисних переконань» (Р. Янов-Бульмана в адаптації М.А. Падун і А.В. Котельнікової). Групові результати представлені у таблиці 2.2.5.

Таблиця 2.2.5

Показники рівнів вираженості переконань за методикою «Шкала базисних переконань» Падун та Котельнікової

Показники	Низький рівень (1-3 стени)		Середній рівень (4-7 стени)		Високий рівень (8-10 стени)	
	кількість респ.	%	кількість респ.	%	кількість респ.	%
Доброзичливість оточуючого світу	5	9,4	27	51	21	39,6
Справедливість	24	45,3	22	41,5	7	13,2
Образ «Я»	19	35,8	11	20,8	23	43,4
Удача	6	11,3	15	28,3	32	60,4
Ступінь самоконтролю	7	13,2	31	58,5	15	28,3

На основі таблиці 2.2.5 ми з'ясували, що вибірка не характеризується однозначними результатами за всіма шкалами, тому пропонуємо розглянути їх окремо. За шкалами «Доброзичливість оточуючого світу» та «Ступінь самоконтролю» більша частина вибірки отримала середні результати. Причому за обома показниками значно менша частина вибірки (з тих респондентів, що залишилися) продемонструвала низький рівень і достатньо велика кількість досліджуваних мають високий рівень показників. За шкалою

«Справедливість» майже порівну респонденти поділилися на тих, хто має низький або середній рівень. Тоді як високий рівень для більшості досліджуваних характерний за шкалою «Удача». Найбільш цікавими, на нашу думку, є результати за шкалою «Образ «Я»», згідно з якими, більша частина вибірки характеризується високими показниками і в той же час у значної частини респондентів, навпаки, були виявлені низькі результати за цією шкалою.

Для наочного представлення результатів дослідження відобразимо їх у вигляді гістограми 2.2.5:

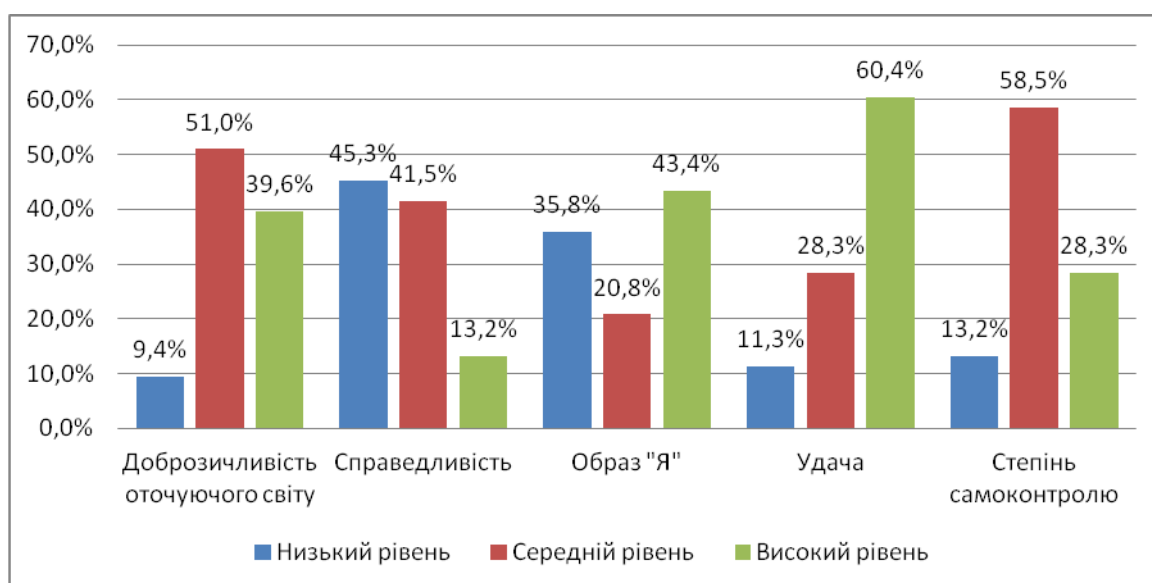


Рис. 2.2.5. Відсоткове співвідношення рівнів вираженості переконань за методикою «Шкала базисних переконань» Падун та Котельнікової

На основі гістограми 2.2.5 ми з'ясували, що 9,4% вибірки характеризуються низьким рівнем за шкалою «Доброзичливість оточуючого світу». Такі особистості не довіряють світу, вони підозрілі до незнайомих людей та не чекають від них безкорисної доброти по відношенню до себе. Тоді як 51% респондентів мають середній рівень за даною шкалою. Це означає, що вони не чекають чогось негативного від оточуючого світу, але в той же час не надають перевагу сліпій довірі до інших людей. Для 39,6% досліджуваних властивий високий рівень віри у доброзичливість оточуючого світу. Тож, ця частина вибірки вірить у те, що світ є безпечним та

доброзичливим, що люди не налаштовані негативно по відношенню до них. За шкалою «Справедливість» 45,3% респондентів отримали низький рівень. Такі особистості впевнені у тому, що справедливості в світі не існує. Що хороші люди ніколи не будуть отримувати те, на що заслуговують і навпаки, погані індивіди завжди отримують краще. 41,5% досліджуваних характеризуються середнім рівнем віри у справедливість світу. Ця частина вибірки не схильна проявляти категоричність, вони або не впевнені у тому наскільки справедливим є світ, або вважають, що все відносно і залежить від ситуації. Високий рівень за цією шкалою проявляють лише 13,2% вибірки. Це означає, що вони вірять у те, що в світі існує справедливість і кожен рано чи пізно отримає по заслугам.

За шкалою «Образ Я» 35,8% респондентів отримали низький рівень, тож особистості з таким рівнем характеризуються негативним ставленням до себе. Вони не задоволені собою, не люблять себе і тому впевнені, що від інших їм також не варто чекати любові або поваги. 20,8% індивідів, для яких властивий середній рівень не відчувають повної впевненості у собі, але при цьому і не ставляться до себе погано, тож їх відношення до себе є задовільним. 43,4% особистостей, що мають високий рівень за шкалою «Образ Я», досить впевнені в собі, вони себе цінують і люблять, а тому очікують також ставлення і від інших. За шкалою «Удача» лише 11,3% досліджуваних отримали низький рівень. Тож, вони вважають, що їм ніколи не везе, що удача завжди не на їх стороні та не очікують що їм несподівано перепаде щось хороше просто так. 28,3% вибірки характеризуються середнім рівнем за визначеною шкалою. Такі особистості не вважають себе по житті везунчиками, але й обділеними вдачею не можуть себе назвати, все залежить від ситуації. Для 60,4% індивідів властивий високий рівень віри у свою везучість. Це означає, що вони впевнені у тому, що їм постійно везе і вірять в те, що удача завжди всміхається їм.

За шкалою «Степінь самоконтролю» 13,2% респондентів отримали низькі результати. Тож, ця частина досліджуваних впевнені у тому, що від

них мало що залежить у їх житті. Вони не готові нести відповідальність за те, що з ними відбувається, тому перекладають її на когось або щось інше. Середнім рівнем характеризується 58,5% вибірки. Такі індивіди частково беруть відповідальність на себе, але в деяких випадках також схильні звинуватити в незгодах когось/щось. 28,3% особистостей отримали високий рівень за даною шкалою. Тож, ця частина вибірки впевнена в тому, що вони контролюють все, що відбувається у їх житті і вони готові нести повну відповідальність за ці події

І останньою методикою, що використовувалася у нашому дослідженні став тест смисложиттєвих орієнтацій (Д.О. Леонтьєва). Розглянемо групові результати за допомогою таблиці 2.2.6.

Таблиця 2.2.6

Показники значимості смисложиттєвих орієнтацій за методикою «Тест смисложиттєвих орієнтацій» Леонтьєва

Показники	Низький рівень		Середній рівень		Високий рівень	
	кількість респ.	%	кількість респ.	%	кількість респ.	%
Цілі у житті	20	37,7	20	37,7	13	24,6
Процес життя	23	43,4	25	47,2	5	9,4
Результативність життя	13	24,6	36	67,9	4	7,5
Локус контролю - Я	17	32,1	27	50,9	9	17
Локус контролю - Життя	17	32,1	27	50,9	9	17

Згідно з таблицею 2.2.6 ми з'ясували, що більшість респондентів демонструють середні результати за усіма представленими шкалами. Важливо зазначити, що велика кількість досліджуваних характеризується низькими результатами, тоді як високі показники мало властиві для нашої вибірки.

Для наочного представлення результатів дослідження відобразимо їх у вигляді гістограми 2.2.6:

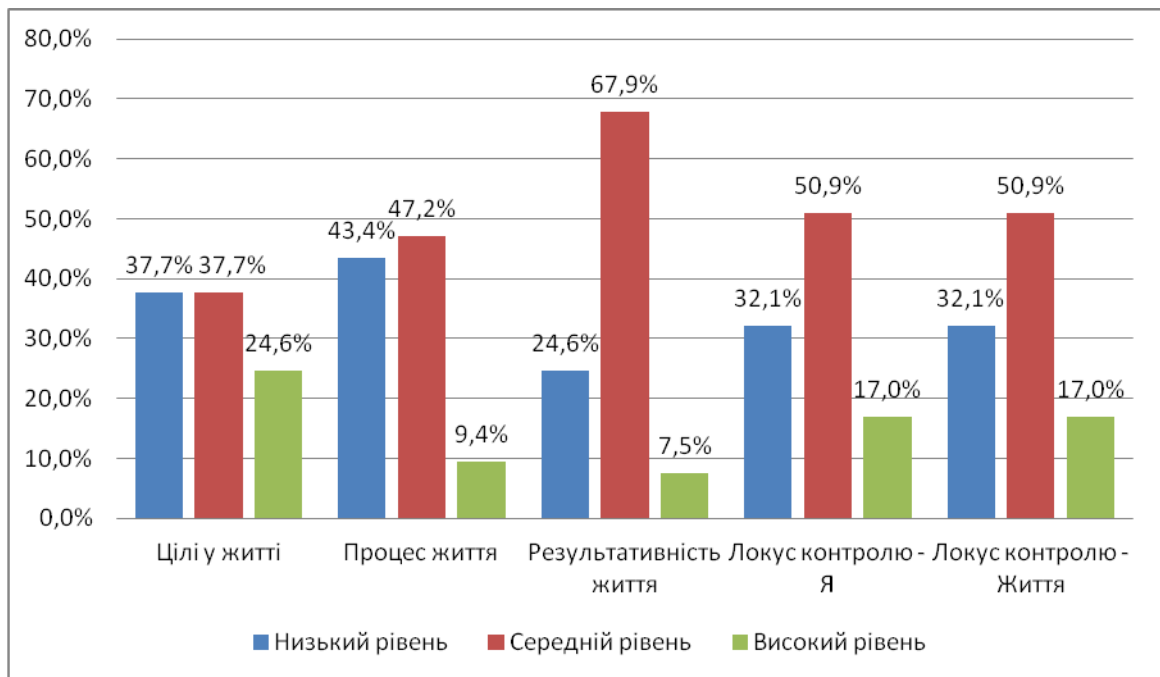


Рис. 2.2.6. Відсоткове співвідношення значимості смисложиттєвих орієнтацій за методикою «Тест смисложиттєвих орієнтацій» Леонтьєва

На основі гістограми 2.2.6 ми з'ясували, що за шкалою «Цілі у житті» 37,7% респондентів отримали низький рівень. Такі особистості майже або взагалі не будують якихось планів на майбутнє, вони живуть одним днем і не схильні думати про подальше життя. Також для 37,7% характерний середній рівень за даним показником. Ці респонденти думають про майбутнє, мають певні цілі у житті, проте вони можуть бути не впевненими у них чи плани не є дуже чіткими на даний момент. 24,6% досліджуваних проявили високий рівень за шкалою «Цілі у житті». Тож, це цілеспрямовані особистості, які готові до майбутнього, уявляють його собі та планують свої подальші дії. За шкалою «Процес життя» 43,4% респондентів отримали низькі показники. Такі особистості зовсім не задоволені своїм актуальним життям, воно приносить їм лише негативні емоції. Середнім рівнем характеризуються 47,2% досліджуваних, тобто більшість вибірки. Це означає, що вони вважають своє життя задовільним. Воно не приносить дуже яскравих позитивних емоцій, але в цілому є прийнятним. І лише для 9,4% індивідів властивий високий рівень за вказаною шкалою. Тож, ця частина вибірки

насолоджується своїм теперішнім. Їм цікаво жити тут і зараз та отримувати позитивні емоції від тих подій, що відбуваються з ними.

24,6% респондентів характеризуються низьким рівнем за шкалою «Результативність життя». У таких індивідів минуле асоціюється з негативними емоціями, вони не вважають, що їх життя було задовільним. Абсолютна більшість, а саме 67,9% досліджуваних, отримали середній рівень задоволеності своїм життям. Такі особистості сприймають своє минуле як нормальне, приймають його такими, яке воно є. У них були і зліти, і падіння, тож їх задоволеність минулим залишається середньою. Тоді як лише для 7,5% вибірки властивий високий рівень. Це означає, що ці досліджувані повністю задоволені своїм минулим, воно їм подобається і згадуючи про нього вони отримують приємні емоції. На їх думку, їх минуле було продуктивним та насиченням, респонденти отримали завдяки цьому проміжку життя цінний досвід. 32,1% вибірки отримали низький рівень за шкалою «Локус контролю – Я». Тож, ці особистості не схильні вірити у свої сили та можливості, їм здається, що від них мало що залежить, можливо, через це вони не беруть на себе відповідальність за своє життя. Більшість, а саме 50,9% вибірки, мають середній рівень, це означає, що вони іноді сумніваються у собі, проте в основному вірять у себе, свої сили. Для 17% респондентів характерний високий рівень за «Локус-контролем Я». Отже, вони впевнені у своїх силах та своїй здатності повністю втілити всі свої поставлені плани та цілі.

За шкалою «Локус контролю – життя» 32,1% респондентів характеризуються середнім рівнем. Тож, такі особистості впевнені, що вони взагалі не здатні управляти своїм життям, вони можуть вірити у долю або інші подібні речі, які нібито роблять життя вже визначеним і накресленим, свободи вибору, на їх думку, не існує. 50,9% досліджуваних за цією шкалою мають середні показники. Тобто, вони вірять у те, що частина життєвих ситуацій залежить від інших, тоді як існує і та частина, якою вони управляти не можуть і їх дії в таких випадках не грають ніякої ролі. Для 17% вибірки



характерний високий рівень впевненості у здатності контролювати своє життя. Тож, такі індивіди вважають, що все в їх житті повністю залежить від них самих і не від кого іншого, вони готові брати відповідальність за життя на себе. Такі люди відчують повну владу над своїм буттям і своїми рішеннями.

### **2.3. Визначення особливостей ціннісно-сміслової сфери осіб з різними монетарними атитюдами**

Для визначення особливостей ціннісно-сміслової сфери осіб з різними монетарними атитюдами ми скористалися методами математичної статистики. Для подальшого дослідження ми обрали такий метод математичної статистики як «порівняння середніх».

Перший крок – це визначення розподілу даних, з цією метою ми використали критерій Колмогорова-Смірнова. Для більшості показників розподіл виявився нормальним, виключенням стала шкала «Гедонізму» з опитувальника цінностей у авторстві Ш. Шварца.

Другий крок – для встановлення відмінностей між групами ми скористалися критерієм t-Стюдента для незалежних вибірок (в той час як для шкали «Гедонізм» був використаний критерій Мана-Уїтні).

Третій крок – визначення статистично значимих відмінностей між двома групами, цього ми добилися за допомогою спостереженням за якими шкалами значимість становить менше, ніж 0,05.

Особливістю методики на визначення ірраціональних переконань є те, що в ній низька кількість балів свідчить про яскраву вираженість установки, а більша кількість, навпаки, про її відсутність. Тому це слід прийняти до уваги під час інтерпретації результатів при участі шкал цього опитувальника.

Серед індивідів, що характеризуються домінуванням установки «Негативні емоції по відношенню до грошей» та домінуванням установки

«Терапевтична функція грошей» відмінність виявилися значимою за такими шкалами:

- 1) Традиції (за ціннісним опитувальником Ш. Шварца);
- 2) Гедонізм (за ціннісним опитувальником Ш. Шварца);
- 3) Досягнення (за ціннісним опитувальником Ш. Шварца);
- 4) Повинність щодо інших (за методикою діагностики ірраціональних установок А. Елліса);
- 5) Справедливість (за шкалою базисних переконань в адаптації М. Падун і А. Котельнікової).

Отже, відмінність виявилася значимою за шкалою «Традиції» за методикою Шварца, представимо її у таблиці 2.3.1.

Таблиця 2.3.1

Відмінність за показником «Традиції» у респондентів в залежності від домінуючого монетарного атитюда (t-критерій Стьюдента)

Традиції		Значимість t-критерію
Група 1 (Негативні емоції щодо грошей)	Група 2 (Терапевтична функція грошей)	
4,38	1,88	0,006

Згідно з даними, наведеними у таблиці 2.3.1, ми визначили, що для досліджуваних з домінуючим атитюдом «Негативні емоції по відношенню до грошей» цінність традицій більш значима, ніж для респондентів з домінуючим атитюдом «Терапевтична функція грошей». Особистості з першої групи сприймають гроші як зло та вірять, що вони можуть перетворити людину з хорошої на погану, дуже часто такі установки переймаються з батьків, вони є першими прикладами для наслідування. Можливо схильність цінувати традиції також прийшла до таких особистостей за допомогою сімейних цінностей, які прививалися людині з дитинства. Індивіди з другої групи мають більш відкриті погляди, не обмежують себе, люблять вчиняти так, як вважають за потрібне. Можливо,

вони відчувають, що традиції можуть певним чином обмежувати їх свободу, а тому й відсторонюються від них. Далі представимо дані про значиму відмінність за шкалою «Гедонізм» за методикою Шварца у таблиці 2.3.2.

Таблиця 2.3.2

Відмінність за показником «Гедонізм» у респондентів в залежності від домінуючого монетарного атитюда (U-критерій Мана-Уїтні)

Гедонізм		Значимість t-критерію
Група 1 (Негативні емоції щодо грошей)	Група 2 (Терапевтична функція грошей)	
8,46	15,13	0,016

Згідно з даними, наведеними у таблиці 2.3.2, ми з'ясували, що цінність гедонізму є більш значимою для респондентів, з домінуючим атитюдом «Терапевтична функція грошей», ніж для тієї частини вибірки, що характеризується домінуючим атитюдом «Негативні емоції щодо грошей». Особистості, що сприймають гроші як ліки схильні позбавлятися від негативних емоцій за допомогою грошей, вони часто купують товари через сильне перше враження та не зважають на їх ціну, адже насолода для них – це головне. Вони не дуже переймаються своїми фінансовими справами, не схильні відкладати гроші, для таких людей гроші – це засіб, який допомагає насолоджуватися життям і ні в чому собі не відмовляти. В той час як люди, що негативно ставляться до грошей не сприймають їх як те, що може приносити користь, тому вони не отримують задоволення коли їх витрачають. Такі особистості не схильні балувати себе подарунками та іншими матеріальними речами, адже все це придбано за гроші, які втілюють у собі зло. Далі представимо дані про значиму відмінність за шкалою «Досягнення» за методикою Шварца у таблиці 2.3.3.

Таблиця 2.3.3

Відмінність за показником «Досягнення» у респондентів в залежності від домінуючого монетарного атитюда (t-критерій Стьюдента)

<b>Досягнення</b>		Значимість t-критерію
Група 1 (Негативні емоції щодо грошей)	Група 2 (Терапевтична функція грошей)	
6	9,50	0,029

Згідно з даними, наведеними у таблиці 2.3.3, ми можемо зробити висновок, що для респондентів з домінуючим атитюдом «Терапевтична функція грошей» цінність «Досягнення» має вищу значимість, ніж для досліджуваних з домінуючим атитюдом «Негативні емоції щодо грошей». Особистості з високими показниками за шкалою «Терапевтична функція грошей» дуже цінять і люблять гроші, мріють збагатитися та ні в чому собі не відмовляти. Для досягнення цілі вони прагнуть до успіху, адже знають, що він принесе їм не лише соціальне схвалення, а й широкі фінансові можливості. Тоді ті люди, що негативно ставляться до грошей особисті досягнення асоціюються з матеріальним збагаченням. На підсвідомому рівні вони впевнені в тому, що гроші приносять нещастя, багатство може перетворити тебе на погану особу, тому вони віддають перевагу уникненню грошей, тож й уникненню успіху. Представимо дані про відмінність за шкалою «Повинність щодо інших» за методикою Елліса у таблиці 2.3.4.

Таблиця 2.3.4

Відмінність за показником «Повинність щодо інших» у респондентів в залежності від домінуючого монетарного атитюда (t-критерій Стьюдента)

<b>Повинність щодо інших</b>		Значимість t-критерію
Група 1 (Негативні емоції щодо грошей)	Група 2 (Терапевтична функція грошей)	
17,46	19,75	0,026

Згідно з даними, наведеними у таблиці 2.3.4, ми визначили, що особистості з домінуючим атитюдом «Негативні емоції щодо грошей» мають більш виражену установку повинності щодо інших, ніж респонденти з домінуючим атитюдом «Терапевтична функція грошей». Особистості з негативним ставленням до грошей критично ставляться до людей, які цінують гроші, вони можуть їх засуджувати та зневажати за цю характеристику. Вони впевнені, що інші повинні усвідомлювати як гроші погано впливають на людей, вони не мають право так високо цінити матеріальні здобутки і т.д. Цілком можливо, що індивіди з першої групи намагаються нав'язати свої погляди іншим особистостям і не лише на рахунок фінансової сфери. Тоді як особистості, які сприймають гроші як ліки менш схильні критично ставитися до інших людей та нав'язувати їм свою волю. Можливо, вони більше концентруються на своїх особистих цілях та повинностях, чим на справах сторонніх індивідів. Далі представимо дані про значиму відмінність за шкалою «Справедливість» за методикою Падун та Котельнікової у таблиці 2.3.5.

Таблиця 2.3.5

Відмінність за показником «Справедливість» у респондентів в залежності від домінуючого монетарного атитюда (t-критерій Стьюдента)

Справедливість		Значимість t-критерію
Група 1 (Негативні емоції щодо грошей)	Група 2 (Терапевтична функція грошей)	
23,46	17,13	0,001

Згідно з даними, представленими у таблиці 2.3.5, ми визначили, що за шкалою «Справедливість» особистості з домінуючим атитюдом «Негативні емоції щодо грошей» проявляють вищі результати, ніж досліджувані з домінуючим атитюдом «Терапевтична функція грошей». Особистості, які

відчувають негативні емоції до грошей вважають, що великі гроші дістаються лише поганим людям, тоді як хороші і добрі індивіди не мають такої потреби в грошах, вони їх менше цікавлять. В цьому і полягає, на їх погляд, справедливість – людей поганих гроші ще більше розбещують і у підсумку вони стають нещасними, отримують «по заслугам», а люди хороші задовольняються малим і при цьому люблять своє життя та живуть у мирі з самим собою. Натомість особистості з високими показниками за шкалою «Терапевтична функція грошей» дуже люблять витратити гроші, для таких людей їх завжди мало, вони мріють заробити ще більше. Тому вони вважають, що їм не дістається те, чого вони заслуговують, їх труд не цінять у достатньому грошовому еквіваленті, через що світ для них є несправедливим.

Серед індивідів, що характеризуються домінуванням установки «Тривожність через гроші» та домінуванням установки «Терапевтична функція грошей» відмінність виявилися значимою за такими шкалами:

- 1) Конформність (за ціннісним опитувальником Ш. Шварца);
- 2) Катастрофізація (за методикою діагностики ірраціональних установок А. Елліса);
- 3) Справедливість (за шкалою базисних переконань в адаптації Падун і Котельнікової).

Отже, відмінність виявилася значимою за шкалою «Конформність» за методикою Шварца, представимо її у таблиці 2.3.6.

Таблиця 2.3.6

Відмінність за показником «Конформність» у респондентів в залежності від домінуючого монетарного атитюда (t-критерій Стьюдента)

<b>Конформність</b>		Значимість t-критерію
Група 3 (Тривожність через гроші)	Група 2 (Терапевтична функція грошей)	
7,60	4,36	0,046

Згідно з даними, наведеними у таблиці 2.3.6, ми визначили, що конформність більш властива особистостям з домінуючим атитюдом «Тривожність через гроші», ніж для досліджуваних з домінуючим атитюдом «Терапевтична функція грошей». Особистості з третьої групи дуже переймаються своїм фінансовим становищем, вони бояться втратити гроші, залишитися ні з чим. Це може стимулювати їх прислухатися до думки більшості (або окремих експертів) про те куди краще вкласти гроші, як примножити свої статки і т.д. Такі люди можуть піддаватися паніці та в критичних ситуаціях вчиняти як і інші, бо страх втратити гроші сильніший, ніж власні критичні роздуми. Цілком можливо така тенденція може проявлятися і в інших сферах, окрім фінансової. Тоді як індивіди, що сприймають гроші як задоволення схильні покладатися лише на свої відчуття, вони не перестануть витратити свої гроші як їм хочеться через думку оточуючих, адже власні погляди грають для них більш важливу роль. Далі представимо дані про значиму відмінність за шкалою «Катастрофізація» за методикою Елліса у таблиці 2.3.7.

Таблиця 2.3.7

Відмінність за показником «Катастрофізація» у респондентів в залежності від домінуючого монетарного атитюда (t-критерій Стьюдента)

<b>Катастрофізація</b>		Значимість t-критерію
Група 3 (Тривожність через гроші)	Група 2 (Терапевтична функція грошей)	
12,90	14,55	0,037

Згідно з даними, наведеними у таблиці 2.3.7 ми з'ясували, що установка катастрофізації більш характерна для особистостей з домінуючим атитюдом «Тривожність через гроші», ніж для досліджуваних з домінуючим атитюдом «Терапевтична функція грошей». Для особистостей з третьої групи найбільшим страхом є ризик втратити усі свої гроші. Цей страх настільки

великий, що їх втрата може перетворитися у справжню трагедію, кінець світу для таких людей. Вони схильні переоцінювати рівень катастрофічності тієї чи іншої події, адже надають їй дуже великого значення. Насправді ж нічого критичного з ними не трапиться. У той же час респонденти другої групи постійно витрачають гроші, вони в них не затримуються надовго, адже існує стільки можливостей їх витратити. Вони навіть можуть піти на ризиковану авантюру заради наживи, але зовсім не засмутяться у випадку невдачі. Такі особистості розуміють, що втрата грошей – це не кінець світу, їх можна заробити ще більше, ніж було до цього. Далі представимо дані про значиму відмінність за шкалою «Справедливість» за методикою Падун та Котельнікової у таблиці 2.3.8.

Таблиця 2.3.8

Відмінність за показником «Справедливість» у респондентів в залежності від домінуючого монетарного атитюда (t-критерій Стьюдента)

Справедливість		Значимість t-критерію
Група 3 (Тривожність через гроші)	Група 2 (Терапевтична функція грошей)	
23,30	18,36	0,032

Згідно з даними, представленими у таблиці 2.3.8, ми можемо визначити, що респонденти з домінуючим атитюдом «Тривожність через гроші» отримали вищі результати за шкалою «Справедливість», ніж досліджувані з домінуючим атитюдом «Терапевтична функція грошей». Досліджувані, що проявляють тривожність по відношенню до грошей схильні сильно контролювати своє матеріальне становище, вони ведуть свій фінансовий облік та багато грошей відкладають. Саме тому вони вважають справедливим те, що їх фінансове становище є задовільним, вони заслуговують на те, що мають і всього добилися завдяки своїм силам, тоді як люди, які не відповідально ставляться до грошей не так стараються, а отже і



мають їх менше. В той же час респонденти, які сприймають гроші як ліки дуже мріють про них, хочуть отримувати більше, адже грошей завжди мало і вони дуже швидко витрачають те, що є. Саме тому світ здається їм несправедливим, адже їх старань та грошей виявляється недостатньо для того, щоб покривати всі витрати.

## Висновок до розділу 2

Отже, нами було проведено дослідження особливостей ціннісно-смыслової сфери осіб з різними монетарними атитюдами. Вибірка складалася із 53 студентів, віком від 19 до 23 років. Для проведення дослідження ми обрали такі методик: опитувальник виміру монетарних атитюдів (Б. і Т. Клонц в адаптації Д.А. Баязитової та Т.О. Лапшової); опитувальник вивчення ставлення до грошей (А. Фернема в адаптації М.Ю. Семенова); ціннісний опитувальник (Ш. Шварца); методика діагностики ірраціональних установок А. Елліса; шкала базисних переконань (Р. Янов-Бульмана в адаптації М.А. Падун і А.В. Котельнікової); тест смисложиттєвих орієнтацій (Д.О. Леонтьєва). Після завершення збору даних, нами була проведена обробка та інтерпретація групових результатів.

За опитувальником Д.А. Баязитової та Т.О. Лапшової ми виявили, що результати більшості респондентів входять у норму за усіма шкалами. Також значна частина респондентів (близько 20%) отримали бали вищі за норму і найменша частина характеризується показниками нижчими за норму (5-7%), виключенням стала шкала «Уникнення грошей», за якою результати розподілилися навпаки.

Згідно з опитувальником Семенова за більшістю шкал вибірка характеризується рівнями нижче/вище середнього. Виділяються лише результати за шкалами «Тривожність через гроші» та «Негативні емоції по відношенню до грошей», адже велика кількість досліджуваних отримали за ними високі показники.

Після обробки результатів респондентів за опитувальником Шварца нами було визначено, що серед вибірки найбільш значимими виявилися такі цінності як «Гедонізм», «Універсалізм» та «Самостійність», тоді як найменш важливими вважають цінності «Конформності», «Безпеки» та «Влади».

За допомогою опитувальника А.Елліса ми з'ясували, що більша частина досліджуваних мають ірраціональні установки. Найбільш вираженою установкою виявилася «Катастрофізація».

За результатами опитувальника Падун та Котельнікової за шкалами «Доброзичливість оточуючого світу» та «Степінь самоконтролю» значна частина респондентів отримали середні результати. За шкалою «Справедливості» досліджувані майже порівну розподілилися між тими хто, характеризується низьким та середнім рівнями. За шкалою «Образ Я» вибірка майже порівну поділилася на тих, хто отримав низькі та високі результати.

Після обробки результатів тесту смисложиттєвих орієнтацій Леонтьєва ми виявили, що більшій частині вибірки властиві середні результати, також значна частина респондентів проявляють низькі показники.

Для встановлення особливостей ціннісно-сислової сфери осіб з різними монетарними атитюдами ми скористалися методами математичної статистики. Спочатку ми використали критерій Колмогорова-Смірнова, за більшістю шкал розподіл виявився нормальним, тому для встановлення відмінностей між двома групами ми скористалися критерієм t-Ст'юдента. В результаті використання математичних методів ми встановили, що відмінність виявилася значимою для 8 показників.

Тож, особистості з домінуючим атитюдом «Негативні емоції щодо грошей» характеризуються схильність цінувати традиції, вірою в існування справедливості у світі та вважають, що інші особистості мають певні повинності у житті. Досліджувані з домінуючим атитюдом «Терапевтична функція грошей» прагнуть отримувати задоволення від життя та спрямовані на досягнення успіху. Тоді як респонденти з домінуванням атитюда «Тривожність через гроші» схильні до конформності, схильні катастрофізувати різні життєві ситуації та вважають, що світ є справедливим.

## РОЗДІЛ 3

### МОДЕЛЬ ПСИХОКОРЕКЦІЙНОЇ РОБОТИ З ІРРАЦІОНАЛЬНИМИ УСТАНОВКАМИ ЯК КОМПОНЕНТАМИ ЦІННІСНО-СМИСЛОВОЇ СФЕРИ

#### **3.1. Структура корекційної програми ірраціональних установок респондентів**

Під час аналізу групових результатів дослідження нами було виявлено те, що більшість респондентів мають виражені ірраціональні установки, саме тому ми вирішили створити корекційну програму задля їх корекції.

**Мета:** усвідомлення власних ірраціональних установок та заміна їх на раціональні.

**Завдання:**

1. Ознайомлення респондентів з поняттям «ірраціональні установки», їх видами та впливом на якість життя;
2. Виявлення респондентами власних ірраціональних установок (катастрофізація, повинність щодо себе, повинність щодо інших, оціночна установка);
3. Формування в учасників умінь виявлення власних ірраціональних установок;
4. Оволодіння вміннями аналізу та самокорекції ірраціональних установок.

**Методи:**

- 1) Міні-лекції (учасникам надається теоретична інформація про різні ірраціональні установки);
- 2) Мозковий штурм (учасники поділяються на групи та виконують поставлене завдання, яке завжди передбачає необхідність продукувати велику кількість варіантів відповідно до задачі);

3) Рольова гра (учасники поділяються на пари/групи, моделюють певну ситуацію та намагаються її вирішити);

4. Групове обговорення (обговорюються окремі теми чи питання з метою вираження власної позиції кожним членом групи та пошуку спільних думок);

5. Індивідуальна робота (учасники виконують завдання самостійно).

**Організаційні умови:** зустрічі проходили у окремому приміщенні в анти кафе

**Зміст:** робота складалася із 6 зустрічей. Перша з них була присвячена знайомству та наданню теоретичної інформації про поняття ірраціональних установок загалом. Наступні зустрічі були спрямовані на ознайомлення та корекцію різних ірраціональних установок, а саме: катастрофізація, повинність щодо себе, повинність щодо інших та оціночна установка, а також була проведена додаткова зустріч з теми фрустраційної толерантності. Остання зустріч була присвячена підбиттю підсумків, закріпленню результатів програми та повторному тестуванню.

**Опис занять:**

План роботи був висвітлений нами у вигляді таблиць, що представлені нижче. Тоді як повна програма представлена у додатках.

Таблиця 3.1.1.

**Зустріч №1**

Назва зустрічі	Мета зустрічі	Завдання зустрічі	Структура зустрічі
Зустріч №1. «Поринаємо у світ ірраціональних установок»	Познайомитися з групою та надати інформацію про поняття «ірраціональні установки»	1. Познайомитися з учасниками та встановити з ними контакт; 2. Розповісти про загальні правила всередині групи; 3. Сформувати уявлення про поняття «ірраціональна установка»; 4. Ознайомити групу з теорією «АВС» А. Елліса.	1. Знайомство та формування правил у групі; 2. Основна частина. Надання теоретичної інформації та відпрацювання вправ, що відповідають темі зустрічі. 3. Домашнє завдання 4. Зворотній зв'язок

У таблиці 3.1.1 представлений план першої зустрічі. У результаті учасники зможуть познайомитися один з одним та відчути себе у безпеці. Також у цій зустрічі члени групи вперше ознайомляться з поняттям «ірраціональних установок» та проаналізують власні установки. Після відпрацювання вправ учасникам дається домашнє завдання вести свій щоденник за схемою АВС та відслідковувати свої ірраціональні установки.

Таблиця 3.1.2.

### Зустріч №2

Назва зустрічі	Мета зустрічі	Завдання зустрічі	Структура зустрічі
<b>Зустріч №2.</b> «Катастрофізація: що це таке і як з цим боротись?»	Ознайомитися з установкою катастрофізації та замінити її на раціональну.	1. Обговорити домашнє завдання; 2. Сформувант уявлення про поняття «катастрофізація» та її специфіку; 3. За допомогою відпрацювання вправ замінити катастрофізацію на раціональну установку.	1. Привітання та обговорення домашнього завдання 2. Основна частина. Надання теоретичної інформації та відпрацювання вправ, що відповідають темі зустрічі. 3. Домашнє завдання 4. Зворотній зв'язок

У таблиці 3.1.2 представлений план другої зустрічі. На цій зустрічі в учасників має сформуватися уявлення про установку катастрофізації. За допомогою відпрацювання вправ члени групи навчаються ідентифікувати власні катастрофізації та намагаються їх спростувати. Вправа «Це не катастрофа» допомагає респондентам закріпити раціональні способи реагування на подібні ірраціональні думки, а вправа «Тут і зараз» стимулює учасників жити у теперішньому та не концентруватися на катастрофізації майбутнього. Після вправ учасникам дають домашнє завдання – відслідковувати та аналізувати катастрофізації за таблицею, яка їм надається.

Таблиця 3.1.3.

## Зустріч №3

Назва зустрічі	Мета зустрічі	Завдання зустрічі	Структура зустрічі
<b>Зустріч №3.</b> «Кому я що повинен і хто що повинен мені?»	Ознайомитися з установками «повинності щодо себе», «повинності щодо інших» та замінити їх на раціональні.	1. Обговорити домашнє завдання; 2. Сформувати уявлення про поняття «повинність щодо себе/інших» та їх особливості; 3. За допомогою відпрацювання вправ звільнитися від установок повинності.	1. Привітання та обговорення домашнього завдання 2. Основна частина. Надання теоретичної інформації та відпрацювання вправ, що відповідають темі зустрічі. 3. Домашнє завдання 4. Зворотній зв'язок

У таблиці 3.1.3 представлений план третьої зустрічі. У результаті цієї зустрічі учасники ознайомляться з поняттям повинності та її видами. Вони вчаться замінювати «повинен» на «хочу/хотів би», тим самим знецінюючи ірраціональні установки. За допомогою звернення до власного досвіду члени групи можуть оцінити власні установки повинності та переформулювати їх у більш прийнятній формі. Також зустріч включає в себе вправу «Мої особисті кордони», яка допомагає особистостям навчитися у майбутньому захищати себе у відповідь на спроби соціуму нав'язати певну «повинність». Далі учасникам дають домашнє завдання – відслідковувати свої ірраціональні думки пов'язані з повинністю та заповнювати таблицю за певною схемою.

Таблиця 3.1.4.

## Зустріч №4

Назва зустрічі	Мета зустрічі	Завдання зустрічі	Структура зустрічі
<b>Зустріч №4.</b> «Що я думаю про себе та про інших?»	Ознайомитися з оціночною установкою та замінити її на раціональну.	1. Обговорити домашнє завдання; 2. Сформувати уявлення про поняття «оціночна установка» та її особливості; 3. За допомогою відпрацювання вправ та засвоєння нової інформації звільнитися від оціночних установок.	1. Привітання та обговорення домашнього завдання 2. Основна частина. Надання теоретичної інформації та відпрацювання вправ, що відповідають темі зустрічі. 3. Домашнє завдання 4. Зворотній зв'язок

У таблиці 3.1.4 представлений план четвертої зустрічі. Після її проведення учасники сформуєть уявлення про оціночні установки та проаналізують, скоригують власні. У цій зустрічі більша частина вправ проводиться за допомогою використання листочків/ручки і мають індивідуальну спрямованість. Заклучна вправа «Я – різний(а)» допоможе створити для учасників пам'ятку на майбутнє. Також у зустріч включена додаткова вправа «Мої досягнення», яка спрямована на підкреслення позитивних речей у собі та своїх досягненнях. Студенти часто концентруються на свої особистих/професійних невдачах, тому така вправа стимулює їх орієнтуватися на позитивний досвід. Після вправ учасникам дають домашнє завдання – слідкувати за оціночними установками, аналізувати їх та коригувати.

Таблиця 3.1.5.

#### Зустріч №5

Назва зустрічі	Мета зустрічі	Завдання зустрічі	Структура зустрічі
<b>Зустріч №5.</b> «Що робити, якщо я не можу задовольнити свою потребу?»	Ознайомитися з поняттям «фрустраційної толерантності» та навчитися реагувати на фруструючі ситуації.	1. Обговорити домашнє завдання; 2. Сформувати уявлення про поняттями «фрустрація», «фрустраційна толерантність» та як вони проявляються у житті; 3. За допомогою відпрацювання вправ та засвоєння нової інформації підвищити рівень фруструючі толерантності.	1. Привітання та обговорення домашнього завдання 2. Основна частина. Надання теоретичної інформації та відпрацювання вправ, що відповідають темі зустрічі. 3. Домашнє завдання 4. Зворотній зв'язок

У таблиці 3.1.5 представлений план п'ятої зустрічі. У результаті цієї зустрічі в учасників сформується уявлення про «фрустрації» та «фрустраційну толерантність». Відпрацювання вправ спрямоване на формування здатності адекватно реагувати на фруструючі події, також члени групи створять власний список, який має назву: «Що я можу роботи у



випадку виникнення фрустрації?» Після вправ учасникам дають домашнє завдання – відслідковувати момент виникнення фрустрацій та проаналізувати чи змінилися методи реагування на них.

Таблиця 3.1.6.

Зустріч №6

Назва зустрічі	Мета зустрічі	Завдання зустрічі	Структура зустрічі
Зустріч №6. «Висновки»	Провести повторне тестування та зробити висновки роботи.	1. Обговорити домашнє завдання; 2. Закріпити знання з ірраціональних установок; 3. Провести повторне тестування; 4. Отримати зворотній зв'язок від кожного з членів групи.	1. Привітання та обговорення домашнього завдання 2. Основна частина. Закріплення знань. 3. Повторне тестування 4. Зворотній зв'язок

У таблиці 3.1.6 представлений план шостої зустрічі. Дана зустріч присвячена підсумкам і у результаті учасники мають закріпити нові знання та вміння. Також на цій зустрічі проводиться повторне тестування.

Отже, у наступному пункті ми зробимо висновки про ефективність проведення тренінгу шляхом порівняння результатів тестування до та після впливу.

### 3.2. Аналіз результатів корекції ірраціональних установок осіб як компонентів ціннісно-сислової сфери

З метою порівняння групових результатів до та після експериментального корекційного впливу нами створена таблиця з результатами першого та другого тестування досліджуваних за методикою «Діагностики ірраціональних установок А.Елліса».

Таблиця 3.2.1

Показники ірраціональних установок респондентів до та після тренінгу за методикою «Діагностики ірраціональних установок» А. Елліса

Показник	Яскраво виражена установка				Наявна установка			
	До		Після		До		Після	
	к-сть респ	%	к-сть респ	%	к-сть респ	%	к-сть респ	%
Катастрофізація	8	88,9	5	55,6	1	11,1	4	44,4
Повинність щодо себе	6	66,7	2	22,2	3	33,3	7	77,8
Повинність щодо інших	3	33,3	1	11,1	6	66,7	8	88,9
Оціночна установка	5	55,6	3	33,3	4	44,4	6	66,7
Фрустраційна толерантність	7	77,8	5	55,6	2	22,2	4	44,4

Отже, з таблиці 3.2.1 ми можемо зробити висновок про те, що за всіма показниками результати у респондентів покращилися. Найбільш суттєво змінилися показники за шкалою «Повинність щодо себе», але так ніхто з респондентів і не отримав достатньо високі бали, щоб досягнути повного подолання хоча б однієї з установок.

Для наочності ми зобразили результати за шкалою «Катастрофізації» на рисунках 3.2.1 та 3.2.2:

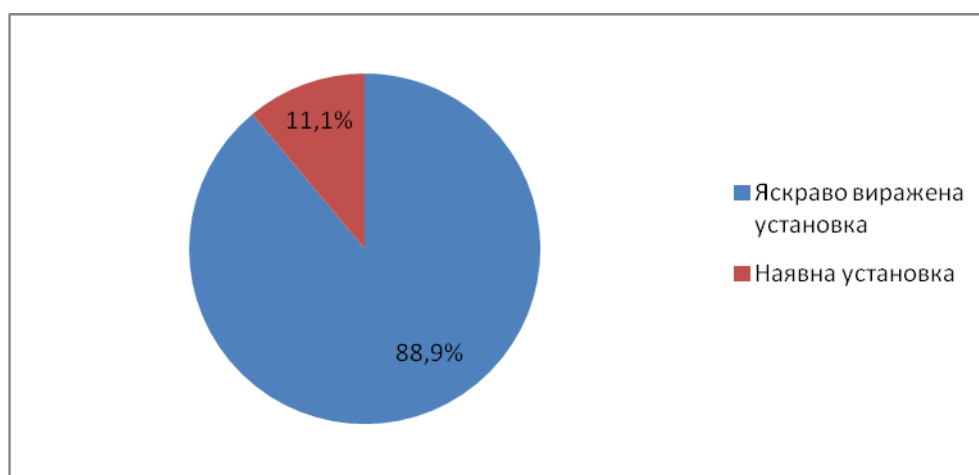


Рис. 3.2.1. Відсоткові показники ірраціональної установки «Катастрофізація» у респондентів до корекційної роботи

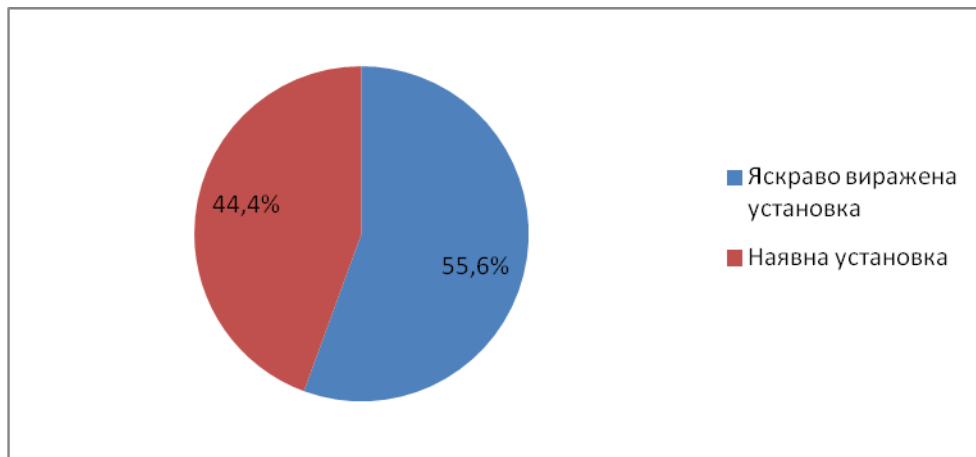


Рис. 3.2.2. Відсоткові показники ірраціональної установки «Катастрофізація» у респондентів після корекційної роботи

Тож, за допомогою рисунків 3.2.1 та 3.2.2 ми з'ясували, що у 33% вибірки знизився рівень вираженості установки катастрофізації. Це означає, що ці респонденти тепер менш драматично ставляться до труднощів, не так близько до серця сприймають їх та не впадають у відчай. Вони намагаються раціонально оцінити степінь критичності тої чи іншої ситуації та не робити поспішних висновків. Проте ці досліджувані все ж схильні однозначно сприймати деякі ситуації як катастрофу, тому шлях боротьби з цією установкою для них лише розпочинається.

Таблиця 3.2.2

Результати порівняння двох груп за методикою Елліса з використанням t-критерію Стьюдента для парних вибірок

Катастрофізація		Значимість t-критерію
Група 1 (До корекції)	Група 2 (Після корекції)	
12,44	14	0,003

Отже, згідно з таблицею 3.2.2, відмінність між групами виявилася значимою. Такі результати дозволяють підтвердити, що тренінг справді позитивно вплинув на учасників та допоміг знизити рівень вираженості катастрофізації у них.

Для наочності ми зобразили результати за шкалою «Повинність щодо себе» на рисунках 3.2.3 та 3.2.4:

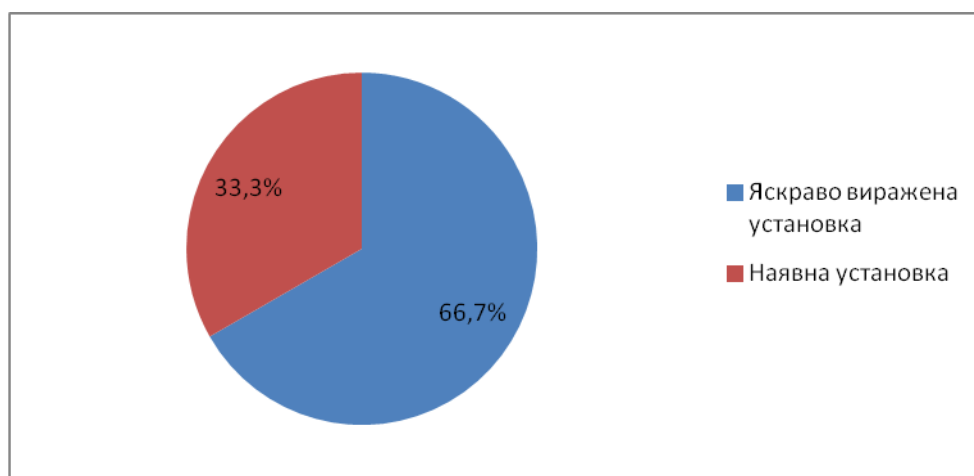


Рис. 3.2.3. Відсоткові показники ірраціональної установки «Повинність щодо себе» у респондентів до корекційної роботи

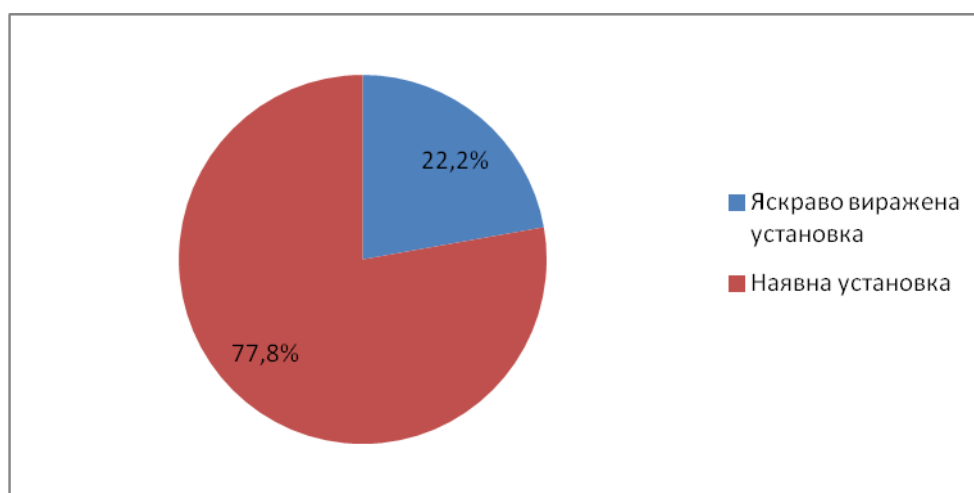


Рис. 3.2.4. Відсоткові показники ірраціональної установки «Повинність щодо себе» у респондентів після корекційної роботи

За допомогою рисунків 3.2.3 та 3.2.4 ми з'ясували, що у 44,5% вибірки знизився рівень вираженості установки «Повинності щодо себе», що виявилось найкращим результатом серед усіх шкал. Тож, ці особистості стали менш вимогливими до себе, намагаються не використовувати по відношенню до себе слово «повинен» та намагаються не пред'являти занадто високих очікувань. Звичайно, не в усіх ситуаціях вони позбавилися відчуття

повинності і взагалі жоден з респондентів не перетнув кордону «відсутності установки», проте позитивні зміни у їх результатах простежуються.

Таблиця 3.2.3

Результати порівняння двох груп за методикою Елліса з використанням t-критерію Стьюдента для парних вибірок

Повинність щодо себе		Значимість t-критерію
Група 1 (До корекції)	Група 2 (Після корекції)	
13,56	16,22	0,000

Згідно з таблицею 3.2.3, відмінність між групами виявилася значимою. Тож, ми з'ясували, що після експериментального впливу результати вибірки покращилися. Це говорить про те, що тренінг позитивно вплинув на респондентів та знизив рівень вираженості в них установки «Повинності щодо себе».

Для наочності ми зобразили результати за шкалою «Повинність щодо інших» на рисунках 3.2.5 та 3.2.6:

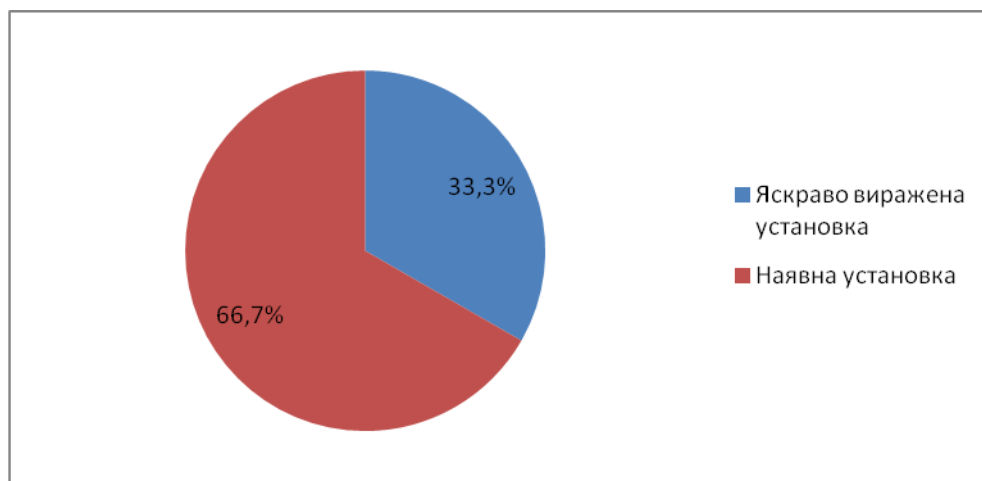


Рис. 3.2.5. Відсоткові показники ірраціональної установки «Повинність щодо інших» у респондентів до корекційної роботи

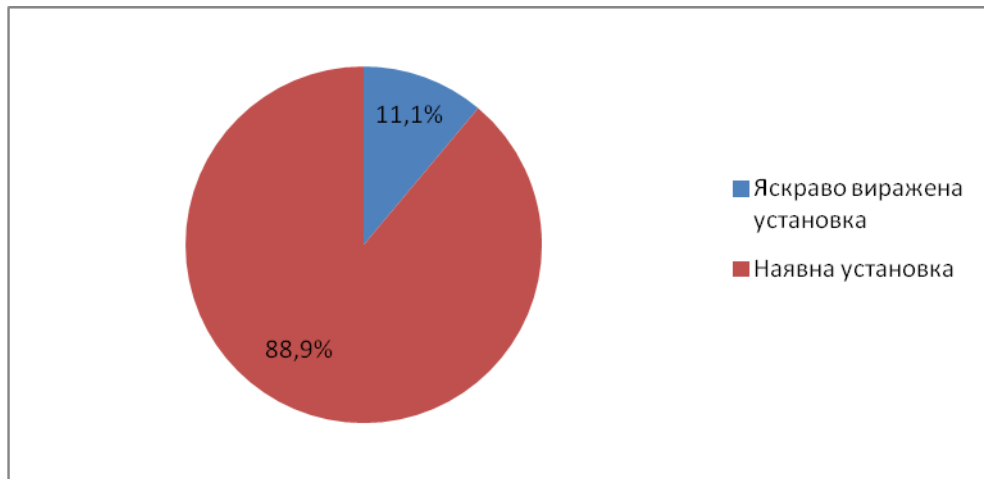


Рис. 3.2.6. Відсоткові показники ірраціональної установки «Повинність щодо інших» у респондентів після корекційної роботи

Згідно з рисунками 3.2.5 і 3.2.6, у 22,2% досліджуваних установка «Повинності щодо інших» перестала бути яскраво вираженою. Тож, тепер вони значно менше вважають, що інші особистості мають певні повинності щодо респондентів чи соціуму загалом. Досліджувані намагаються звикнути до тієї думки, що ніхто нікому нічого не повинен і, як видно з результатів, вдається це не всім, але позитивні зміни все ж присутні. На жаль, жоден респондент не зміг повністю позбутися цієї установки.

Таблиця 3.2.4

Результати порівняння двох груп за методикою Елліса з використанням t-критерію Стьюдента для парних вибірок

<b>Повинність щодо інших</b>		Значимість t-критерію
Група 1 (До корекції)	Група 2 (Після корекції)	
15,67	17,78	0,001

Згідно з таблицею 3.2.4, відмінність між групами виявилася значимою. Тож, ми з'ясували, що корекційна робота, що була проведена з респондентами справді дозволила отримати позитивні результати та знизила рівень прояву установку «Повинність щодо інших» серед вибірки.

Для наочності ми зобразили результати за шкалою «Оціночна установка» на рисунках 3.2.7 та 3.2.8:

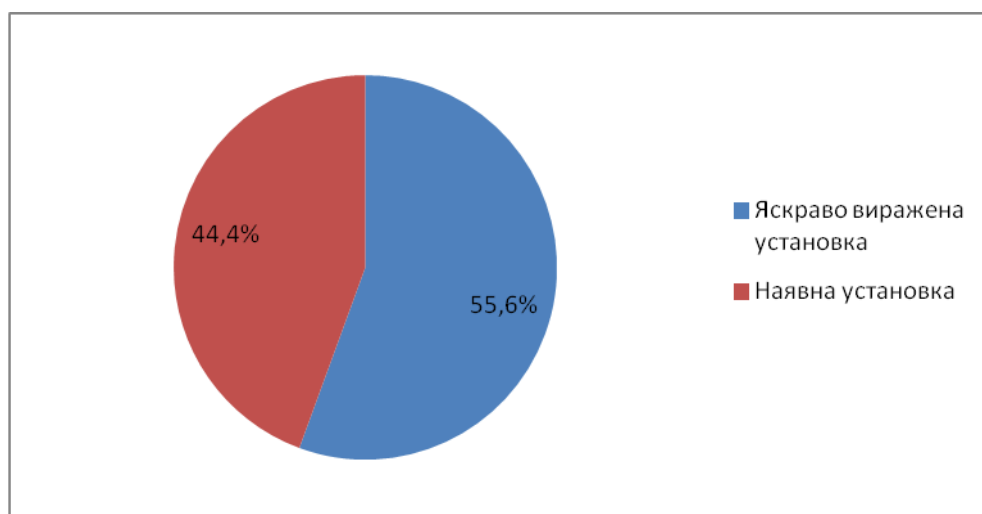


Рис. 3.2.7. Відсоткові показники ірраціональної установки «Оціночна установка» у респондентів до корекційної роботи

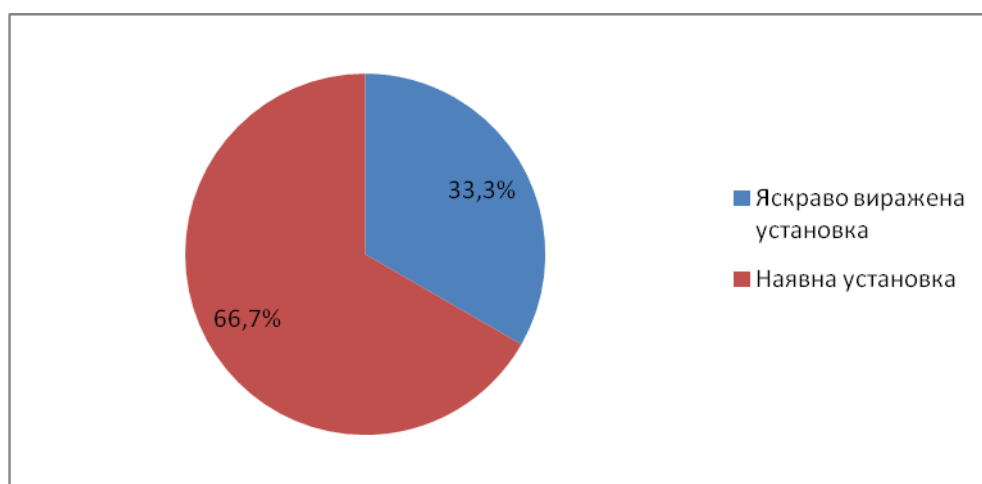


Рис. 3.2.8. Відсоткові показники ірраціональної установки «Оціночна установка» у респондентів після корекційної роботи

Згідно з рисунками 3.2.7 і 3.2.8, у 22,3% вибірки були виявлені позитивні зміни за шкалою «Оціночна установка». Це означає, що дані респонденти тепер менш схильні робити висновки про людину загалом ґрунтуючись на одному вчинку, вони розуміють, що люди вчиняють по різному і все залежить від ситуації, тож один вчинок не може охарактеризувати особистість. Також вони менш критично почали ставитися

до самих себе і своїй дій. В той час як «Відсутність установки» не була виявлена у жодного з членів групи.

Таблиця 3.2.5

Результати порівняння двох груп за методикою Елліса з використанням t-критерію Стьюдента для парних вибірок

Оціночна установка		Значимість t-критерію
Група 1 (До корекції)	Група 2 (Після корекції)	
13,89	15,56	0,002

Згідно з таблицею 3.3.5, відмінність між групами виявилася значимою. Отже, такі дані дозволяють нам впевнитися у тому, що тренінг позитивно вплинув на вибірку та допоміг зменшити рівень прояву оціночної установки.

Для наочності ми зобразили результати за шкалою «Фрустраційна толерантність» на рисунках 3.2.9 та 3.2.10:

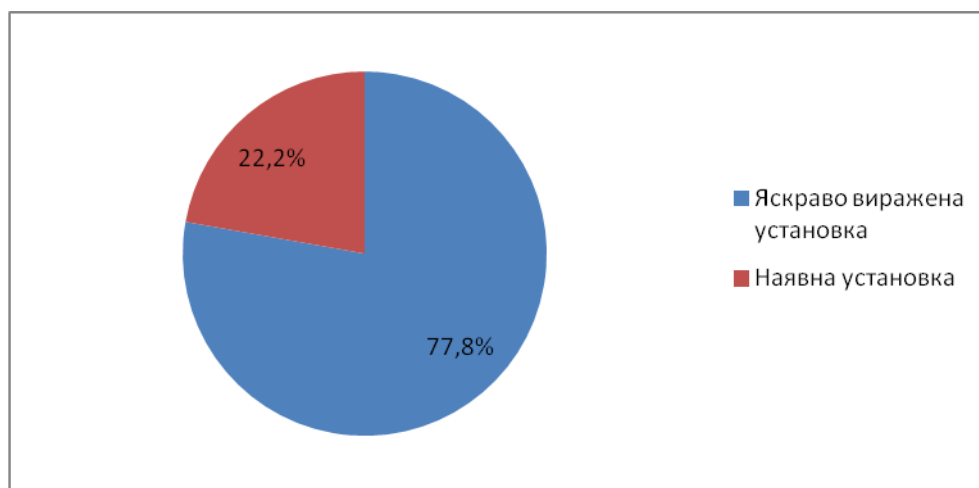


Рис. 3.2.9. Відсоткові показники «Фрустраційної толерантності» у респондентів до корекційної роботи



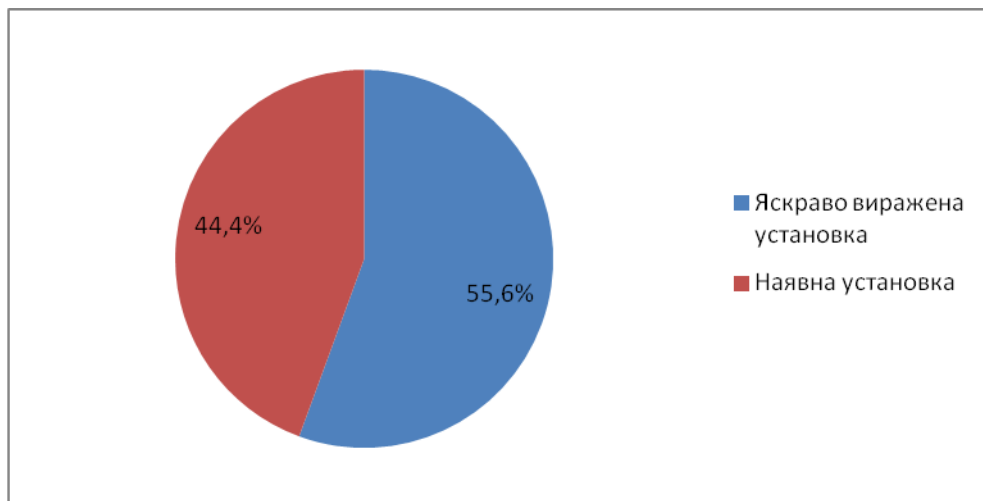


Рис. 3.2.10. Відсоткові показники «Фрустраційної толерантності» у респондентів після корекційної роботи

Згідно з рисунками 3.2.9 і 3.2.10, за шкалою «Фрустраційна толерантність» у 22,2% респондентів результати покращилися. Це означає, що у цих досліджуваних покращилася здатність переносити фрустрації і вони намагаються знаходити раціональні підходи до їх прожиття. Ці особистості стали більш стресостійкими, але в майбутньому їх результати можуть покращитися ще більше.

Таблиця 3.2.6

Результати порівняння двох груп за методикою Елліса з використанням t-критерію Стьюдента для парних вибірок

<b>Фрустраційна толерантність</b>		Значимість t-критерію
Група 1 (До корекції)	Група 2 (Після корекції)	
12,89	14,67	0,009

Згідно з таблицею 3.2.6, відмінність між групами виявилася значимою. Отже, ми можемо зробити висновок про те, що за шкалою «Фрустраційна толерантність» ми змогли виявити зміни в результатах досліджуваних, тож корекційна робота позитивно позначилася на вибірці.

### Висновок до розділу 3

Отже, нами була створена програма корекційної роботи на тему ірраціональних установок.

Ми визначили мету та завдання програми в цілому та кожної окремої зустрічі. Програма складається з 6 зустрічей та містить у собі такі теми: «Поринаємо у світ ірраціональних установок», «Катастрофізація: що це таке і як з цим боротись?», «Кому я що повинен і хто що повинен мені?», «Що я думаю про себе та про інших?», «Що робити, якщо я не можу задовольнити свою потребу?» та «Висновки».

Були поставлені та досягнуті наступні завдання: досліджувані ознайомилися з поняттям «ірраціональні установки», їх видами та впливом на якість життя; респонденти виявили власні ірраціональні установки; члени групи сформувавши навички аналізу власних ірраціональних установок; респонденти оволоділи уміннями заміни ірраціональних установок на раціональні.

У корекційній роботі приймали участь 9 особистостей. По закінченню роботи було проведене повторне тестування з метою підтвердження ефективності програми. У результаті нами були проаналізовані групові результати до та після корекційного впливу. За допомогою використання методів математичної статистики (критерій t-Стюдента для парних вибірок) ми з'ясували, що відмінність виявилася значимою за усіма шкалами: «Катастрофізація», «Повинність щодо себе», «Повинність щодо інших», «Оціночна установка» та «Фрустраційна толерантність», що дозволяє нам зробити висновок про те, що корекційна програма мала позитивний формувальний вплив на членів групи.

Отже, тепер респонденти можуть оцінювати та коригувати свої ірраціональні установки. Вони здатні адекватно оцінити ступінь

катастрофічності ситуації; навчилися виражати потребу не через повинності щодо себе або інших, а через висловлення власних бажань; розуміють, що один вчинок не характеризує людину в цілому; здатні продукувати раціональні методи переживання фруструючої ситуації.

## ВИСНОВКИ

У результаті проведеного дослідження особливостей ціннісно-сміслової сфери осіб з різними монетарними атитюдами, ми можемо зробити такі висновки.

1. У роботі ми розглянули поняття ціннісно-сміслової сфери, яка розуміється як сукупність ставлень до світу та до себе, вона скеровує у певному напрямку поведінку та діяльність людини і визначає потреби, спрямованість, інтереси та ставлення людини до чогось. Ми визначили, що основними компонентами ціннісно-сміслової сфери є цінності та смисли. Смысл – це умовний ідеал, якого прагне особистість, він уособлює собою шлях до самоактуалізації. Тоді як, цінності – це щось таке (ідея, погляд тощо), що особистість вважає найважливішим для себе, до чого прагне.

У нашій роботі ми розглядаємо монетарні атитюди як установки, що мають люди по відношенню до грошей, вони уособлюють їх суб'єктивні уявлення про гроші. Даний термін ототожнюється з такими поняттями, як: «ставлення/відношення до грошей», «грошові установки» і т.д. У структурі ставлення до грошей виділяють 3 компоненти: когнітивний (соціально-економічні уявлення про гроші); афективний (емоційне сприйняття грошей); конативний (плани/дії людини відносно грошей).

Вік вибірки нашого дослідження припадає на період ранньої дорослості. Стадія ранньої дорослості пов'язана з важливими життєвими рішеннями (створення родини, реалізація себе як професіонала тощо).

2. За допомогою емпіричного дослідження ми визначили показники ціннісно-сміслової сфери респондентів. Ми з'ясували, що значна кількість досліджуваних найбільше цінують можливість отримувати задоволення від життя, прагнуть до самостійності в діях і думках та турбуються за всесвітнє благо. Тоді як найменш цінними виявляються бажання дотримуватися

певних традицій та прагнення отримати владу над іншими людьми. Більшість респондентів переконані в тому, що по життю їм щастить, удача на їх стороні. Вони частково схильні вірити у доброзичливість та справедливість світу і у власну здатність контролювати своє життя. При цьому сприймає самого себе вибірка досить полярно, багато досліджуваних негативно ставлять до себе і в той же час велика кількість респондентів досить впевнені у собі. Для більшості учасників дослідження характерна наявність ірраціональних установок, тобто вони схильні сприймати проблеми як катастрофу, яку неможливо пережити, характеризуються наявністю високих очікувань по відношенню до себе та до інших, можуть робити висновки про особистість лише на основі одиничної ситуації та тяжко переносять різні фрустрації. Для більшості вибірки характерні помірні задоволеність своїм минулим та актуальним життям, вони також частко думають про своє майбутнє, проте не зацікавлені ним.

3. На основі емпіричного дослідження ми визначили монетарні атитюди вибірки. Виявилось, що значна кількість респондентів характеризуються домінуванням таким монетарних атитюдів, як: «Негативні емоції щодо грошей», «Терапевтична функція грошей» та «Тривожність через гроші».

4. З метою встановлення особливостей ціннісно-сміслової сфери в залежності від домінуючих монетарних атитюдів ми скористалися методами математичної статистики. Тож, для особистостей з домінуючим монетарним атитюдом «Негативні емоції щодо грошей» характерні схильність цінувати традиції, віра у справедливість у світі та впевненість у тому, що інші люди мають певні повинності по відношенню до самих респондентів або до оточуючих в цілому. Для респондентів з домінуючим монетарним атитюдом «Терапевтична функція грошей» властиві бажання отримувати задоволення від життя та спрямовані на досягнення успіху. Для досліджуваних з домінуючим монетарним атитюдом «Тривожність через гроші» притаманні схильність до конформності та катастрофізації різних ситуацій.

5. Нами була створена та апробована модель корекції ірраціональних установок як компонентів ціннісно-сміслової сфери. Апробація даної моделі показала її ефективність щодо зниження показників ірраціональних установок: «Катастрофізація», «Повинність щодо себе», «Повинність щодо інших», «Оціночна установка» та «Фрустраційна толерантність». Отже, учасники корекційної програми виявили здатність адекватно оцінити ступінь катастрофічності ситуації; навчилися виражати потребу не через повинності щодо себе або інших, а через висловлення власних бажань; зрозуміли, що один вчинок не характеризує людину в цілому; продемонстрували здатність продукувати раціональні методи переживання фруструючої ситуації.

Таким чином, ми можемо зробити висновок про те, що нами були досягнуті поставлені у дипломній роботі мета та завдання дослідження.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Антоненко Т.Л. Ціннісно-смыслова сфера особистості – фундаментальна основа її духовної безпеки. *Духовність особистості: методологія, теорія і практика*. 2017. № 3 (78). С. 25-34.
2. Ахметжанова Г.В. Антова И.В. Применение методов математической статистики в психолого-педагогических исследованиях Тольятти: ТГУ, 2016. 147 с.
3. Баязитова Д.А., Лапшова Т.А. Адаптация опросника монетарных аттитюдов Б. и Т. Клонц на русскоязычной выборке. *Петербургский психологический журнал*. 2017. № 19. С. 112-132.
4. Белов В.В., Лаврищева А.В. Теоретические аспекты исследования развития ценностно-смысловой сферы в период ранней и средней взрослости. *Вестник ЛГУ им. А.С. Пушкина*. 2019. №4.
5. Блинецова О.И., Шапенкова И.П. Изучение ценностно-смысловой сферы личности как психического новообразования юношеского возраста. *Вестник НВГУ*. 2012. №2. С. 50-55.
6. Блинецова О.И., Шапенкова И.П. Ценностно-смысловая сфера личности студентов как цель воспитания. *Вестник НВГУ*. 2009. №3. С. 68-75.
7. Богданович Н.В., Щеткина Е.И., Борисова А.А., Шевцова Н.А., Моисеева Л.П. Особенности ценностно-смысловой сферы у студентов в период обучения в вузе. *Психология и право*. 2019. Т. 9. № 2. С. 232–249.
8. Богомаз С.А., Гладких А.Г. Психологическая безопасность и ее измерение с помощью шкалы базисных убеждений. *Вестник томского государственного университета*. 2009. № 318. С. 191-194.
9. Брагина Ю. В. Особенности ценностно-смысловых ориентаций студент. *Нижнетагильский государственный профессиональный колледж им. Н.А. Демидова. Сборник статей*. 2014. С. 42-46.

10. Вербова Ю.В. Порівняльне дослідження переважаючих ціннісно-сміслових орієнтацій студентів коледжів технічних спеціальностей та студентів гуманітарного ВНЗ. *Збірник наукових праць К-ПНУ імені Івана Огієнко. Проблеми сучасної психології*. 2016. С. 58–68.
11. Высоков И. Математические методы в психологии. – М.: Юрайт, 2015. – 387 с.
12. Гаркуша І.В. Основні типи ставлення особистості до грошей. *Вісник університету імені Альфреда Нобеля. Серія «педагогіка і психологія»*. 2018. № 2 (16). С. 40-45.
13. Глинка А.И. Психологические особенности профессионального становления женщины-руководителя. *Психология человека в современном мире*. 2009. Т. 5. С. 303-305.
14. Головей Л.А. Психология развития и возрастная психология. Москва: Юрайт, 2018. 413 с.
15. Голубева Е.В. Отношение к деньгам людей с разным уровнем дохода. *Омский научный вестник*. 2010. № 3 (88). С. 136-139.
16. Гринева О.М. Смісложиттєві орієнтації як чинник особистісно-професійного зростання в юнацькому віці. *НПУ імені МП Драгоманова*. 2013. С. 155-161.
17. Гуляєва А.С. Роль системи переконань у житті особистості. *Збірник наукових праць К-ПНУ імені Івана Огієнко. Проблеми сучасної психології*. 2017. № 36. С. 31-40.
18. Дзюба Т.М., Коваленко О.Г. Психологія дорослості з основами геронтопсихології. *Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів*. 2013. 172 с.
19. Драган С.І., Котлова Л.О. Аналіз гендерних особливостей ставлення до грошей у студентському середовищі. 2016. 52 с.
20. Дуб В.Г. Психологічні особливості становлення ціннісно-сміслові сфери майбутніх педагогів у процесі підготовки до професійної діяльності: автореф. дис. ... канд. псих. наук: Київ, 2015. 24 с.



21. Зубіашвілі І.К. Ставлення до грошей як важливий фактор соціалізації. *Проблеми сучасної психології*. 2011. № 14. С. 301-311.
22. Каменюкин А.Г., Ковпак Д.В. Антистресс-тренинг. Санкт-Петербург: «Питер», 2008. С. 201-205.
23. Карамушка Л.М., Ходакевич О.Г. Психологічні особливості ставлення студентської молоді до грошей: монографія. Київ: КНЕУ, 2017. 200 с.
24. Карандашев В.Н. Методика Шварца для изучения ценностей личности: концепция и методическое руководство. Санкт-Петербург: Речь, 2004. 70 с.
25. Кардаш А.С., Демченко Г.В., Баженов Р.И. Обработка данных педагогического эксперимента с помощью программной среды SPSS Постулат. *Электронный научный журнал*. 2015. № 2.
26. Кожевникова О.А. Влияние экономико-психологических характеристик предпринимателя на стратегии оплаты труда в малом бизнесе. *Российский психологический журнал*. 2011. № 8 (4). С. 56-62.
27. Комарова О.О., Братченко Л.Є. Гроші як чинник соціально-психологічного впливу на людей у сучасному суспільстві. *Соціальні технології: актуальні проблеми теорії та практики*. 2019. № 83. С. 125-133.
28. Коробанова Ж.В., Крылов А.Ю. Признаки девиантного поведения человека в денежных вопросах. *Психология. Историко-критические обзоры и современные исследования*. 2020. Т. 9. № 1А. С. 88-99.
29. Кузьмінський А.І. Педагогіка вищої школи. Київ: Знання, 2005. 486 с.
30. Кулагина И.В. Статистические методы в психологии. Практикум. Тольятти: ТГУ, 2017. 91 с.
31. Леонтьев Д.А. Тест смысловых ориентаций. Москва: Смысл, 2000. 18 с.
32. Леонтьев Д.А., Фам А.Х. Как мы выбираем: структуры переживания собственного выбора и их связь с характеристиками личности. *Вестник московского университета. Психология*. 2011. № 1. С. 39-53.
33. Матяж С.В., Березянська А.О. Класифікація цінностей та ціннісних орієнтацій особистості. *Наукові праці Чорноморського державного*

університету імені Петра Могили комплексу «КМА». 2013. Т. 225. № 213. С. 27-30.

34. Мищенко В.В., Кондратюк С.М. Формування ціннісно-сислової сфери особистості студентської молоді. *Збірник наукових праць Хмельницького інституту соціальних технологій Університету «Україна»*. 2016. № 12. С. 148-151.

35. Москаленко О.В. Сучасні концепції ціннісно-сислової сфери особистості. *Вісник НТУУ —КПІ. Філософія. Психологія. Педагогіка*. 2010. № 2. С. 113-117.

36. Мотков С.О. Ціннісно-сислова сфера особистості: роль, структура та функції. *Psychological journal*. 2018. № 10 (20). С. 105-128.

37. Назарова Е.В. Взаимосвязь психологического восприятия студентами ценности денег и способов их зарабатывания. *Высшая школа экономики. Гуманитарные научные исследования*. 2015. № 8.

38. Никифорова Г.С. Диагностика здоровья. Психологический практикум. Санкт-Петербург: Речь, 2007. 950 с.

39. Новікова К.М. Роль психологічної установки у формуванні девіантної поведінки. *Актуальні проблеми психології*. Т. 9. № 13. С. 179-187.

40. Орлов О.І. Непараметрические критерии согласия колмогорова, смирнова, омега-квадрат и ошибки при их применении. *Научный журнал КубГАУ*. 2014. № 97 (03). 29 с.

41. Падун М.А., Котельникова А.В. Модификация методики исследования базисных убеждений личности Р. Янофф-Бульман. *Психологический журнал*. 2008. Т. 29. № 4. С. 98-107.

42. Парфенова Д.А. Ценностно-смысловая сфера и интеллект студентов. *Вестник Санкт-Петербургского университета. Социология*. 2008. №4.

43. Подоляк Л.Г. Психологія вищої школи. Київ: Філ-студія, 2006. 320 с.

44. Помилуйко В.Ю. Розвиток ключових компетентностей особистості у різних стадіях дорослості. *Збірник наукових праць РДГУ. Психологія: реальність і перспективи*. 2016. № 7. С. 174-179.

45. Радчук Г.К. Смысловая активность как фактор аксиогенеза личности в контексте освоения социального опыта в современной школе. *Збірник наукових праць К-ПНУ імені Івана Огієнка. Проблеми сучасної психології*. 2012. № 15. С. 522-532.
46. Русинка І.І. Установки як головний психологічний бар'єр, який заважає людині в досягненні поставлених цілей. *Педагогіка формування творчої особистості у вищій і загальноосвітній школах*. 2016. № 46 (99). С. 140-151.
47. Седов В.А., Трушкин М. Особенности отношения к деньгам в студенческой сфере. *Медицинские интернет-конференции*. 2017. Т. 7. № 1. С. 118-119.
48. Семёнов М.Ю. Методика оценки монетарных отношений у школьников. *Омский научный вестник*. 2010. № 5 (91). С.137-141.
49. Сергеева И.А., Кустова В.В. Ценностно-смысловая сфера личности студентов. *Вестник ЮУрГГПУ*. 2017. №6.
50. Сергеевкова О.П. Вікова психологія. Київ: Центр учбової літератури, 2012. 376 с.
51. Сімків М. Соціально-психологічні аспекти ставлення до грошей. *Психологічне здоров'я особи і суспільства. Соціогуманітарні проблеми людини*. 2010. № 5. С. 209-217.
52. Сич В.О. Ставлення до грошей та економічна свідомість індивіда як фактори його економічного самовизначення. *Вісник післядипломної освіти*. 2011. № 3. С. 503-507.
53. Скрипник М. Дорослий у практичній андрагогії. *Післядипломна освіта в Україні*. 2016. № 1. С. 38–46.
54. Стариченко Б.Е. Обработка и представление данных педагогических исследований с помощью компьютера. Екатеринбург: гос. пед. ун-т., 2004. 218 с.
55. Федоренко А.Ф. Зміст та структура ціннісно-смиислового розвитку студентської молоді. *Міжнародний науковий форум: соціологія, психологія, педагогіка, менеджмент*. 2015. № 19-20. С. 206-214.

56. Фельдман Ю.І. Психологія особистості у період молодості. *Вісник Харківського національного педагогічного університету імені Г. С. Сковороди*. 2017. С. 222-232.
57. Феофанова Г.А., Вергун Т.И. Отношение к деньгам студентов с различным уровнем тревожности. С. 56-64.
58. Феофанова Г.А. Отношение к деньгам школьников и студентов. *Образование и воспитание София*. 2017. № 1. С. 20–26.
59. Чайка Г.В. Ціннісно-сміслова сфера у кризові періоди розвитку особистості. *Актуальні проблеми психології*. 2015. Т. 9. №.6. С. 93-101.
60. Шамне А.В. Ставлення до грошей, монетарні установки і цінності сучасної молоді України. *Проблеми сучасної психології*. 2018. № 1. С. 189-195.
61. Юріна Ю.І. Феномен установки у психологічних теоріях. *Вісник ХНПУ імені Г.С. Сковороди. Психологія*. № 54. С. 261-269.

## ДОДАТКИ

### Додаток А

### Критерій Колмогорова-Смірнова

		Л_Изб	Л_Ст	Л_Пок	Л_Обес	С_Отн	С_Фикс	С_Тревл	С_Эм	С_Лек	Ш_Конф	Ш_Трад	Ш_Доб	Ш_Уни	Ш_Сам	Ш_Сти	Ш_Гед	Ш_Дост	Ш_Влас	Ш_Без	Э_Кат	Э_ДолжС	Э_ДолжДр	Э_Сам	Э_Фрус	П_Мир	П_Справ	П_Я	П_Уд	П_Контр	Ле_Цели	Ле_Проц	Ле_Рез	Ле_ЛКя	Ле_ЛКж		
N		53	53	53	53	53	53	53	53	53	53	53	53	53	53	53	53	53	53	53	53	53	53	53	53	53	53	53	53	53	53	53	53	53	53	53	53
Нормальные параметры <sup>a,b</sup>	Среднее	2,083	2,596	3,985	4,068	36,96	24,75	35,72	24,11	35,13	6,38	2,74	9,32	15,70	10,47	5,58	8,19	8,83	3,49	10,04	13,96	15,64	18,49	18,08	15,21	35,47	20,89	26,23	31,94	27,77	27,00	24,09	20,30	17,75	25,79		
	Стд. отклонение	,6232	,7988	,8301	,8505	8,408	5,491	8,400	5,960	6,291	3,421	3,476	4,028	4,960	3,750	3,249	3,150	4,214	3,533	4,812	2,426	3,026	2,614	3,435	3,336	8,285	4,714	8,135	7,510	5,025	9,747	8,882	7,135	5,870	8,484		
Разности экстремумов	Модуль	,103	,110	,139	,144	,068	,099	,123	,091	,081	,101	,101	,126	,113	,091	,119	,193	,093	,140	,101	,146	,150	,122	,169	,185	,078	,108	,118	,081	,121	,115	,068	,147	,101	,095		
	Положительные	,071	,110	,081	,063	,056	,088	,123	,091	,081	,053	,087	,066	,070	,070	,119	,113	,063	,140	,084	,146	,150	,122	,169	,185	,078	,108	,118	,081	,121	,115	,068	,147	,101	,095		
	Отрицательные	,103	,055	,139	,144	,068	,099	,091	,082	,070	,101	,101	,126	,113	,091	,111	,193	,093	,140	,101	,146	,150	,122	,169	,185	,078	,108	,118	,081	,121	,115	,068	,147	,101	,095		
Статистика Z Колмогорова-Смирнова		,750	,802	1,014	1,048	,494	,722	,894	,665	,587	,732	,736	,919	,820	,661	,863	1,406	,676	1,020	,733	1,061	1,092	,885	1,231	1,348	,570	,789	,856	,587	,878	,836	,493	1,071	,739	,689		
Асимпт. знч. (двухсторонняя)		,627	,541	,255	,222	,968	,675	,401	,768	,881	,658	,651	,367	,511	,775	,445	,038	,750	,249	,656	,210	,184	,413	,096	,053	,902	,562	,456	,882	,424	,486	,968	,202	,646	,729		

## Додаток Б

Критерий для независимых выборок										
		Критерий равенства дисперсий Ливиня		t-критерий равенства средних						
		F	Знч.	t	ст.св.	Значимость (2-сторонняя)	Разность средних	Стд. ошибка разности	95% доверительный интервал разности средних	
									Нижняя граница	Верхняя граница
Шв_Конф	Предполагается равенство дисперсий	0,046	0,833	1,379	19	0,184	1,731	1,255	-0,897	4,358
	Равенство дисперсий не предполагается			1,362	14,39	0,194	1,731	1,271	-0,988	4,449
Шв_Трад	Предполагается равенство дисперсий	1,481	0,239	2,757	19	0,013	2,51	0,91	0,605	4,415
	Равенство дисперсий не предполагается			3,12	18,986	0,006	2,51	0,804	0,826	4,193
Шв_Доб	Предполагается равенство дисперсий	0,746	0,399	1,767	19	0,093	3,087	1,747	-0,57	6,743
	Равенство дисперсий не предполагается			1,829	16,612	0,085	3,087	1,687	-0,479	6,652
Шв_Уни	Предполагается равенство дисперсий	0,77	0,391	0,432	19	0,671	0,885	2,049	-3,404	5,173
	Равенство дисперсий не предполагается			0,454	17,332	0,655	0,885	1,947	-3,218	4,987
Шв_Сам	Предполагается равенство дисперсий	0,474	0,5	-0,248	19	0,807	-0,375	1,515	-3,545	2,795
	Равенство дисперсий не предполагается			-0,256	16,637	0,801	-0,375	1,462	-3,465	2,715
Шв_Стим	Предполагается равенство дисперсий	0,198	0,661	-0,879	19	0,39	-1,212	1,378	-4,096	1,673
	Равенство дисперсий не предполагается			-0,92	17,084	0,371	-1,212	1,317	-3,99	1,567
Шв_Дост	Предполагается равенство дисперсий	0,164	0,69	-2,365	19	0,029	-3,5	1,48	-6,597	-0,403
	Равенство дисперсий не предполагается			-2,34	14,457	0,034	-3,5	1,495	-6,698	-0,302
Шв_Влас	Предполагается равенство дисперсий	9,801	0,006	-1,539	19	0,14	-1,567	1,019	-3,699	0,565
	Равенство дисперсий не предполагается			-1,931	13,943	0,074	-1,567	0,812	-3,309	0,174
Шв_Без	Предполагается равенство дисперсий	0,008	0,932	-0,204	19	0,84	-0,452	2,213	-5,084	4,18
	Равенство дисперсий не предполагается			-0,204	14,955	0,841	-0,452	2,213	-5,171	4,267
Элл_Кат	Предполагается равенство дисперсий	1,541	0,23	-0,599	19	0,556	-0,587	0,979	-2,635	1,462
	Равенство дисперсий не предполагается			-0,556	11,657	0,589	-0,587	1,056	-2,894	1,721
Элл_ДолжС	Предполагается равенство дисперсий	0,722	0,406	0,409	19	0,687	0,452	1,105	-1,86	2,764
	Равенство дисперсий не предполагается			0,431	17,352	0,672	0,452	1,049	-1,758	2,662

## Додаток Б (продовження)

Элл_ДолжДр	Предполагается равенство дисперсий	0,265	0,613	-2,412	19	0,026	-2,288	0,949	-4,275	-0,302
	Равенство дисперсий не предполагается			-2,349	13,721	0,034	-2,288	0,974	-4,382	-0,195
Элл_Сам	Предполагается равенство дисперсий	5,142	0,035	0,306	19	0,763	0,394	1,288	-2,302	3,091
	Равенство дисперсий не предполагается			0,356	18,497	0,726	0,394	1,108	-1,93	2,719
Элл_Фрус	Предполагается равенство дисперсий	14,345	0,001	0,911	19	0,374	1,49	1,636	-1,935	4,915
	Равенство дисперсий не предполагается			1,068	18,165	0,299	1,49	1,395	-1,438	4,419
Под_Мир	Предполагается равенство дисперсий	0,25	0,623	0,549	19	0,59	1,577	2,873	-4,437	7,591
	Равенство дисперсий не предполагается			0,524	12,853	0,609	1,577	3,009	-4,932	8,086
Под_Справ	Предполагается равенство дисперсий	1,15	0,297	3,457	19	0,003	6,337	1,833	2,5	10,173
	Равенство дисперсий не предполагается			3,762	18,521	0,001	6,337	1,685	2,805	9,868
Под_Я	Предполагается равенство дисперсий	0,408	0,53	0,089	19	0,93	0,337	3,788	-7,592	8,265
	Равенство дисперсий не предполагается			0,092	16,58	0,928	0,337	3,661	-7,403	8,076
Под_Уд	Предполагается равенство дисперсий	0,811	0,379	0,708	19	0,488	1,769	2,5	-3,464	7,003
	Равенство дисперсий не предполагается			0,638	10,671	0,537	1,769	2,772	-4,356	7,894
Под_Контр	Предполагается равенство дисперсий	0,03	0,864	-0,259	19	0,798	-0,615	2,376	-5,588	4,357
	Равенство дисперсий не предполагается			-0,247	12,827	0,809	-0,615	2,489	-6,001	4,77
Леон_Цели	Предполагается равенство дисперсий	1,795	0,196	0,263	19	0,795	1,115	4,242	-7,763	9,994
	Равенство дисперсий не предполагается			0,285	18,411	0,779	1,115	3,914	-7,094	9,325
Леон_Проц	Предполагается равенство дисперсий	0,44	0,515	0,517	19	0,611	1,75	3,384	-5,333	8,833
	Равенство дисперсий не предполагается			0,546	17,437	0,592	1,75	3,208	-5,005	8,505
Леон_Рез	Предполагается равенство дисперсий	0,585	0,454	0,661	19	0,516	1,846	2,792	-3,998	7,691
	Равенство дисперсий не предполагается			0,694	17,203	0,497	1,846	2,662	-3,764	7,457
Леон_ЛКя	Предполагается равенство дисперсий	0,594	0,45	-0,057	19	0,955	-0,135	2,361	-5,077	4,807
	Равенство дисперсий не предполагается			-0,061	17,822	0,952	-0,135	2,217	-4,795	4,526
Леон_ЛКж	Предполагается равенство дисперсий	12,892	0,002	0,268	19	0,792	0,894	3,336	-6,088	7,877
	Равенство дисперсий не предполагается			0,328	15,899	0,748	0,894	2,73	-4,897	6,686

## Додаток В

Групповые статистики					
	Группа	N	Среднее	Стд. отклонение	Стд. ошибка среднего
Шв_Конф	1	13	8,23	2,743	,761
	2	11	6,50	2,878	1,018
Шв_Трад	1	13	4,38	2,329	,646
	2	11	1,88	1,356	,479
Шв_Доб	1	13	10,46	4,075	1,130
	2	11	7,38	3,543	1,253
Шв_Уни	1	13	16,38	4,874	1,352
	2	11	15,50	3,964	1,402
Шв_Сам	1	13	10,00	3,536	,981
	2	11	10,38	3,068	1,085
Шв_Стим	1	13	5,54	3,256	,903
	2	11	6,75	2,712	,959
Шв_Дост	1	13	6,00	3,240	,899
	2	11	9,50	3,381	1,195
Шв_Влас	1	13	1,31	2,810	,779
	2	11	2,88	,641	,227
Шв_Без	1	13	8,92	4,924	1,366
	2	11	9,38	4,926	1,742
Элл_Кат	1	13	13,54	1,898	,526
	2	11	14,13	2,588	,915
Элл_ДолжС	1	13	15,08	2,629	,729
	2	11	14,63	2,134	,754
Элл_ДолжДр	1	13	17,46	2,025	,562
	2	11	19,75	2,252	,796
Элл_Сам	1	13	17,77	3,370	,935
	2	11	17,38	1,685	,596
Элл_Фрус	1	13	15,62	4,312	1,196
	2	11	14,13	2,031	,718
Под_Мир	1	13	36,08	5,923	1,643
	2	11	34,50	7,131	2,521
Под_Справ	1	13	23,46	4,521	1,254
	2	11	17,13	3,182	1,125
Под_Я	1	13	27,46	8,828	2,448
	2	11	27,13	7,699	2,722
Под_Уд	1	13	33,77	4,531	1,257
	2	11	32,00	6,990	2,471
Под_Контр	1	13	29,38	4,891	1,357
	2	11	30,00	5,904	2,087
Леон_Цели	1	13	28,62	10,421	2,890
	2	11	27,50	7,464	2,639
Леон_Проц	1	13	26,00	8,073	2,239
	2	11	24,25	6,497	2,297
Леон_Рез	1	13	21,85	6,619	1,836
	2	11	20,00	5,451	1,927
Леон_ЛКя	1	13	18,62	5,694	1,579
	2	11	18,75	4,400	1,556
Леон_ЛКж	1	13	27,77	9,048	2,509
	2	11	26,88	3,044	1,076



## Критерій Мана-Уїтні

Ранги

	Група	N	Средний ранг	Сумма рангов
	1	13	8,46	110,00
Шв_Гед	2	11	15,13	121,00
	Всього	24		

Статистики критерия<sup>a</sup>

	Шв_Гед
Статистика U Манна-Уитни	19,000
Статистика W Уилкоксона	110,000
Z	-2,409
Асимпт. знч. (двухсторонняя)	,016
Точная знч. [2*(1-сторонняя Знач.)]	,016 <sup>b</sup>

a. Группирующая переменная: Група

b. Не скорректировано на наличие связей.

Додаток Д

Критерий для независимых выборок										
		Критерий равенства дисперсий Ливиня		t-критерий равенства средних						
		F	Знч.	t	ст.св.	Значимость (2-сторонняя)	Разность средних	Стд. ошибка разности	95% доверительный интервал разности средних	
									Нижняя граница	Верхняя граница
Шв_Конф	Предполагается равенство дисперсий	8,978	0,007	2,106	19	0,049	3,236	1,536	0,021	6,452
	Равенство дисперсий не предполагается			2,167	15,375	0,046	3,236	1,493	0,06	6,412
Шв_Трад	Предполагается равенство дисперсий	3,024	0,098	1	19	0,33	1,418	1,418	-1,549	4,386
	Равенство дисперсий не предполагается			1,026	16,28	0,32	1,418	1,383	-1,509	4,346
Шв_Доб	Предполагается равенство дисперсий	0,017	0,897	1,616	19	0,122	2,764	1,71	-0,815	6,342
	Равенство дисперсий не предполагается			1,627	18,977	0,12	2,764	1,698	-0,791	6,318
Шв_Уни	Предполагается равенство дисперсий	0,549	0,468	0,59	19	0,562	1,118	1,896	-2,85	5,086
	Равенство дисперсий не предполагается			0,582	16,874	0,568	1,118	1,921	-2,936	5,173
Шв_Сам	Предполагается равенство дисперсий	0,245	0,626	0,203	19	0,841	0,327	1,612	-3,046	3,701
	Равенство дисперсий не предполагается			0,204	18,991	0,841	0,327	1,606	-3,033	3,688
Шв_Стим	Предполагается равенство дисперсий	0,05	0,826	0,504	19	0,62	0,682	1,353	-2,15	3,513
	Равенство дисперсий не предполагается			0,506	18,996	0,619	0,682	1,347	-2,137	3,501
Шв_Дост	Предполагается равенство дисперсий	1,751	0,201	-0,147	19	0,885	-0,255	1,731	-3,878	3,369
	Равенство дисперсий не предполагается			-0,149	18,352	0,883	-0,255	1,707	-3,836	3,326
Шв_Влас	Предполагается равенство дисперсий	0,002	0,964	-0,933	19	0,362	-1,109	1,188	-3,596	1,378
	Равенство дисперсий не предполагается			-0,934	18,858	0,362	-1,109	1,187	-3,596	1,377
Шв_Без	Предполагается равенство дисперсий	1,139	0,299	0,447	19	0,66	1,018	2,28	-3,753	5,79
	Равенство дисперсий не предполагается			0,44	16,426	0,666	1,018	2,314	-3,878	5,914
Элл_Кат	Предполагается равенство дисперсий	0,765	0,393	-2,242	19	0,037	-1,645	0,734	-3,182	-0,109
	Равенство дисперсий не предполагается			-2,219	17,415	0,04	-1,645	0,742	-3,207	-0,084
Элл_ДолжС	Предполагается равенство дисперсий	0,306	0,587	-0,632	19	0,535	-0,882	1,395	-3,802	2,038
	Равенство дисперсий не предполагается			-0,646	16,926	0,527	-0,882	1,365	-3,762	1,998

## Додаток Д (продовження)

Элл_ДолжДр	Предполагается равенство дисперсий	2,054	0,168	-1,851	19	0,08	-2,155	1,164	-4,591	0,282
	Равенство дисперсий не предполагается			-1,885	17,746	0,076	-2,155	1,143	-4,559	0,25
Элл_Сам	Предполагается равенство дисперсий	2,161	0,158	-0,448	19	0,659	-0,527	1,177	-2,99	1,935
	Равенство дисперсий не предполагается			-0,437	14,268	0,668	-0,527	1,206	-3,109	2,054
Элл_Фрус	Предполагается равенство дисперсий	11,663	0,003	0,664	19	0,515	0,9	1,356	-1,937	3,737
	Равенство дисперсий не предполагается			0,64	11,417	0,535	0,9	1,407	-2,183	3,983
Под_Мир	Предполагается равенство дисперсий	0,378	0,546	0,278	19	0,784	0,918	3,304	-5,997	7,834
	Равенство дисперсий не предполагается			0,282	18,19	0,781	0,918	3,254	-5,912	7,749
Под_Справ	Предполагается равенство дисперсий	0,169	0,686	2,299	19	0,033	4,936	2,147	0,443	9,429
	Равенство дисперсий не предполагается			2,311	19	0,032	4,936	2,136	0,466	9,407
Под_Я	Предполагается равенство дисперсий	1,217	0,284	0,409	19	0,687	1,445	3,532	-5,947	8,838
	Равенство дисперсий не предполагается			0,403	16,253	0,692	1,445	3,588	-6,152	9,043
Под_Уд	Предполагается равенство дисперсий	6,376	0,021	1,358	19	0,191	3,973	2,926	-2,152	10,098
	Равенство дисперсий не предполагается			1,396	15,558	0,182	3,973	2,846	-2,074	10,02
Под_Контр	Предполагается равенство дисперсий	2,158	0,158	1,151	19	0,264	2,664	2,313	-2,178	7,506
	Равенство дисперсий не предполагается			1,18	16,4	0,255	2,664	2,258	-2,113	7,44
Леон_Цели	Предполагается равенство дисперсий	0,288	0,598	0,522	19	0,608	2,236	4,284	-6,731	11,204
	Равенство дисперсий не предполагается			0,518	18,001	0,61	2,236	4,314	-6,827	11,299
Леон_Проц	Предполагается равенство дисперсий	0,064	0,803	0,912	19	0,373	3,136	3,439	-4,062	10,334
	Равенство дисперсий не предполагается			0,908	18,317	0,376	3,136	3,455	-4,114	10,386
Леон_Рез	Предполагается равенство дисперсий	0,046	0,832	0,523	19	0,607	1,427	2,731	-4,289	7,143
	Равенство дисперсий не предполагается			0,519	18,049	0,61	1,427	2,749	-4,347	7,201
Леон_ЛКя	Предполагается равенство дисперсий	0,124	0,729	0,785	19	0,442	2	2,548	-3,332	7,332
	Равенство дисперсий не предполагается			0,786	18,892	0,442	2	2,545	-3,328	7,328
Леон_ЛКж	Предполагается равенство дисперсий	1,704	0,207	1,305	19	0,208	4,536	3,477	-2,742	11,815
	Равенство дисперсий не предполагается			1,283	16,141	0,217	4,536	3,535	-2,951	12,024

## Додаток Е

### Групповые статистики

	Группа	N	Среднее	Стд. отклонение	Стд. ошибка среднего
Шв_Конф	1	10	7,60	2,271	,718
	2	11	4,36	4,342	1,309
Шв_Трад	1	10	3,60	2,271	,718
	2	11	2,18	3,920	1,182
Шв_Доб	1	10	11,40	3,627	1,147
	2	11	8,64	4,154	1,252
Шв_Уни	1	10	17,30	4,900	1,550
	2	11	16,18	3,763	1,135
Шв_Сам	1	10	10,60	3,534	1,118
	2	11	10,27	3,823	1,153
Шв_Стим	1	10	6,50	2,953	,934
	2	11	5,82	3,219	,971
Шв_Дост	1	10	7,20	3,327	1,052
	2	11	7,45	4,458	1,344
Шв_Влас	1	10	1,80	2,700	,854
	2	11	2,91	2,737	,825
Шв_Без	1	10	10,20	5,996	1,896
	2	11	9,18	4,400	1,327
Элл_Кат	1	10	12,90	1,853	,586
	2	11	14,55	1,508	,455
Элл_ДолжС	1	10	14,30	2,359	,746
	2	11	15,18	3,790	1,143
Элл_ДолжДр	1	10	17,30	2,111	,667
	2	11	19,45	3,078	,928
Элл_Сам	1	10	17,20	3,327	1,052
	2	11	17,73	1,954	,589
Элл_Фрус	1	10	14,90	4,175	1,320
	2	11	14,00	1,612	,486
Под_Мир	1	10	36,10	6,244	1,975
	2	11	35,18	8,577	2,586
Под_Справ	1	10	23,30	4,644	1,469
	2	11	18,36	5,143	1,551
Под_Я	1	10	26,90	9,351	2,957
	2	11	25,45	6,743	2,033
Под_Уд	1	10	34,70	4,398	1,391
	2	11	30,73	8,235	2,483
Под_Контр	1	10	30,30	3,743	1,184
	2	11	27,64	6,376	1,922
Леон_Цели	1	10	28,60	10,490	3,317
	2	11	26,36	9,146	2,758
Леон_Проц	1	10	26,50	8,250	2,609
	2	11	23,36	7,514	2,265
Леон_Рез	1	10	21,70	6,667	2,108
	2	11	20,27	5,850	1,764
Леон_ЛКя	1	10	19,00	5,754	1,820
	2	11	17,00	5,899	1,779
Леон_ЛКж	1	10	28,90	9,243	2,923
	2	11	24,36	6,592	1,988

### Зустріч №1. «Поринаємо у світ ірраціональних установок»

Мета зустрічі: познайомитися з групою та надати інформацію про поняття «ірраціональні установки».

Завдання зустрічі:

1. Познайомитися з учасниками та встановити з ними контакт;
2. Розповісти про загальні правила всередині групи;
3. Сформувати уявлення про поняття «ірраціональна установка»;
4. Ознайомити групу з теорією «АВС» А. Елліса.

Хід роботи

#### 1. Знайомство

Учасникам (у тому числі ведучому) пропонується по черзі представитися – назвати своє ім'я та розповісти щось цікаве про себе.

#### 2. Вправа «Спільне в нас»

**Ціль:** встановлення контакту між учасниками та ведучим.

Після знайомства ведучий пропонує у вигляді обговорення знайти щось спільне між членами групи. Це може бути хобі, місце навчання, смаки у музиці і т.д. Вправа продовжується допоки кожен з учасників не знайде хоча б одного однодумця.

#### 3. Обговорення правил у групі

Ведучий повідомляє список правил, які кожен учасник має запам'ятати та яких має дотримуватися. При бажанні члени групи можуть запропонувати своє правило і обговорити його необхідність. Правила:

- 1) Все, що обговорюється тут залишається тут. Це правило сприяє формуванню довіри і відкритості;
- 2) Ніхто нікого не засуджує та не оцінює за емоції чи думки. Кожен має право реагувати або вважати так, як він це робить, ми всі рівноцінні;
- 3) Ми нікого не перебиваємо. Повага – одна з базових речей, якої ми маємо дотримуватися по відношенню один до одного;
- 4) Не допустимо відповідати за когось, «читати його думки». Ми не знаємо що насправді відчуває людину і пояснити її відчуття не може і не повинен ніхто окрім неї самої. Ми відповідаємо лише від свого імені;
- 5) Для успішного засвоєння інформації та нових способів поведінки необхідно активно приймати участь у зустрічах. Це не обов'язкове правило, адже я не можу вас змусити, проте прохаю вас залучатися до розмови та вправ;

6) Ми вважаємо час один одного. Учасників просять не запізнюватися або вчасно попереджувати про затримку;

7) Ми – вільні. Якщо хтось відчуває, що йому не подобається приймати участь у зустрічах, вони приносять йому дискомфорт, то ця людина може повідомити про це ведучого та, при бажанні, припинити приходити до колективу.

Після озвучення правил вони колективно обговорюються.

#### 4. Поняття «ірраціональні установки».

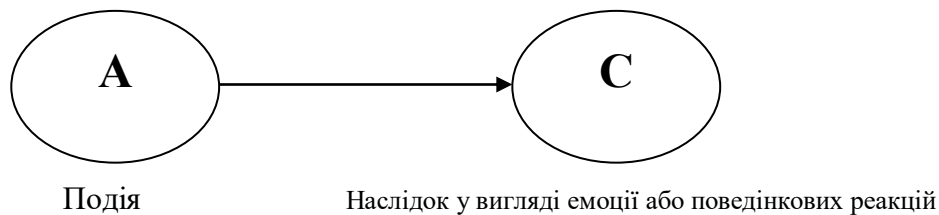
Все починається з обговорення. Ведучий звертається до групи та запитує у них чи чув хтось колись таке поняття як «ірраціональні установки». Якщо впевненої відповіді не було, тоді ведучий пропонує учасникам гіпотетично припустити що може представляти собою це поняття.

Після цього етапу ведучий пояснює правильне визначення цього поняття, а учасники діляться своїми враженнями або думками щодо почутого.

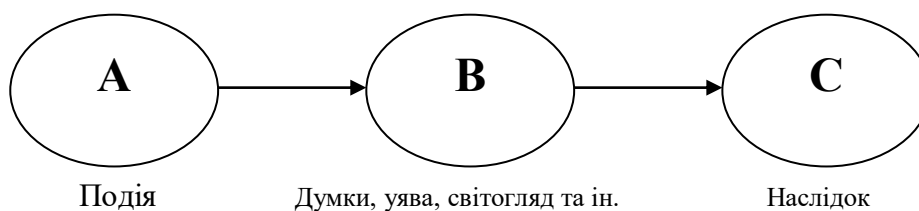
#### 5. Теорія ABC

Ведучий розповідає про теорію ABC користуючись такими схемами:

«Часто люди уявляють проблему таким чином:



Люди вважають, що певна подія викликає певні емоції чи дії. Проте якщо все не так просто?» Далі демонструється схема за теорією Елліса:



Далі ведучий словесно пояснює у чому полягає суть ABC теорії з прикладами. Після завершення розповіді уточнюється чи все зрозуміло учасникам.

#### 6. Завдання «Відрізни раціональну установку від ірраціональної»

**Ціль:** виявити чи засвоїли учасники нову інформацію.

Учасникам пропонується такий приклад (їх може бути декілька): А = Студентка не знає як виконати домашнє завдання. Члени групи мають обрати який з наступних варіантів є раціональним, а який ірраціональним:

1) В = Я хочу зрозуміти як виконати це завдання; С = Вона намагається самостійно розібратися в темі;

2) В = Я повинна його зробити, в інакшому випадку мені кінець; С = Вона дуже засмучується і починає плакати.

### **7. Завдання «Вигадай думку»**

**Ціль:** зрозуміти ступінь засвоєння інформації кожним членом групи окремо.

Для цієї вправи необхідно скористатися схемою АВС. Ведучий обирає певну подію і задає завдання учаснику у відповідь на неї вгадати думку (ірраціональну або раціональну) і в подальшому емоційну/поведінкову реакцію.

### **8. Домашнє завдання**

1) Почати вести свій щоденник за схемою АВС, в якому учасники будуть відслідковувати свої ірраціональні установки;

2) Згадати ситуації, в яких члени групи піддалися своїм ірраціональним установкам та оцінити їх об'єктивність.

### **9. Зворотній зв'язок**

Кожен учасник ділиться своїми враженнями щодо зустрічі.

## **Зустріч №2. «Катастрофізація: що це таке і як з цим боротись?»**

Мета зустрічі: ознайомитися з установкою «катастрофізація» та замінити її на раціональну.

Завдання зустрічі:

1. Обговорити домашнє завдання;
2. Сформувані уявлення про поняття «катастрофізація» та її специфіку;
3. За допомогою відпрацювання вправ замінити катастрофізацію на раціональну установку.

Хід роботи

### **1. Обговорення домашнього завдання**

**Ціль:** перевірити ефективність минулої зустрічі та закріплення змін після неї.

З учасниками групи відбувається обговорення домашнього завдання: як вони з ним впоралися? Які труднощі виникали? Які зміни побачили у собі? Які висновки зробили? І т.д.

### **2. Теоретичний блок**

Перехід до нової теми починається з теоретичного блоку, ведучий пояснює поняття «катастрофізація» та в чому особливість цієї установки і як вона проявляється у житті на прикладах.

Після цього учасникам пропонується обговорити нову інформацію, задати додаткові запитання, можливо додати свої приклади.

### **3. Вправа «Моя катастрофізація»**

**Ціль:** оцінити свої установки та спростувати їх.

Учасникам пропонується згадати свої особисті ситуації, коли катастрофізація затьмарювала їх критичне мислення. Ситуації тих членів групи, які готові поділитися своїми історіями, виносяться на обговорення у групі (звичайно з дотриманням правил). Таким чином всі учасники навчаються працювати з подібними установками та знецінювати їх.

### **4. Вправа «Це не катастрофа»**

**Ціль:** спростування установок та закріплення досвіду реагування на подібні ситуації у майбутньому.

Учасників ділять на 2 групи, вони не працюють в командах, але можуть взаємодіяти один між одним. Мета першої групи – вигадувати та озвучувати якомога більше «жахливих ситуацій з катастрофічними наслідками», а ціль другої групи – пропонувати контраргументи цим ситуаціям зі знеціненням їх трагічності безвихідності.

### **5. Вправа «Катастрофізація проти фактів»**

**Ціль:** заміна ірраціональної установки раціональною.

Ведуча називає різні «катастрофічні» ситуації (вони можуть повторюватися з уже сказаними), завдання членів групи – звернути увагу на можливі позитивні факти. Наприклад, ситуація – мені кінець після закінчення університету я не зможу знайти собі достойну роботу, адже я нікчема. Контраргумент – я завзято вчилася ці 4 роки і отримала велику кількість знань, я компетентний робітник і мене з задоволенням візьмуть на роботу.

Учасники можуть приводити контраргументи і на власному досвіді, і умовні. При бажанні вони самі можуть запропонувати ситуацію, якщо виникає таке бажання.

### **6. Вправа «Тут і зараз»**

**Ціль:** знеціти катастрофізації майбутнього та навчатися заземлятися.

Велика кількість катастрофізацій пов'язана з майбутнім і воно не завжди настільки близько, наскільки здається. Тому учасникам пропонується заплющити очі, зануритися у відчуття свого тіла та повністю усвідомити, що вони знаходяться тут і зараз, а ті «жахливі речі, які стануться у майбутньому» або дуже далеко, або не стануться взагалі. Саме ця вправа може пригодитися членам групи у реальному житті.

### **7. Домашнє завдання:**

1) Продовжувати щоденник;



2) Відслідковувати виникнення катастрофізацій та аналізувати їх за таким переліком питань:

<b>Занепокоєність:</b> що непокоїть? Що в майбутньому лякає? Чи є можливість на позитивний фінал (від 0 до 100%)?	<b>Докази:</b> чому занепокоєність є виправданою? Чи були схожі ситуації раніше і як часто?	<b>Песимістичний прогноз:</b> що найгірше може статися?	<b>Оптимістичний прогноз:</b> що найкраще може статися?	<b>Реалістичний прогноз:</b> а який сценарій найбільш реалістичний?	<b>Копінг:</b> яку пораду ви могли б дати другу/подрузі, які потрапили в таку ж ситуацію та стикнулися з такою ж занепокоєністю?

### 8. Зворотній зв'язок

Кожен учасник ділиться своїми враженнями щодо зустрічі.

#### Зустріч №3. «Кому я що повинен і хто що повинен мені?»

Мета зустрічі: ознайомитися з установками «повинності щодо себе», «повинності щодо інших» та замінити їх на раціональні.

Завдання зустрічі:

1. Обговорити домашнє завдання;
2. Сформувати уявлення про поняття «повинність щодо себе/інших» та їх особливості;
3. За допомогою відпрацювання вправ звільнитися від установок повинності.

Хід роботи

#### 1. Обговорення домашнього завдання

**Ціль:** перевірити ефективність минулої зустрічі та закріплення змін після неї.

З учасниками групи відбувається обговорення домашнього завдання: як вони з ним впоралися? Які труднощі виникали? Які зміни побачили у собі? Які висновки зробили? І т.д.

#### 2. Теоретичний блок

Перехід до нової теми починається з теоретичного блоку, ведучий пояснює поняття «повинності» та розповідає про її види, прояви і т.д. Далі за допомогою прикладів ілюструється ірраціональність таких установок та підкреслюється як негативно вони впливають на особистість.

Після цього учасникам пропонується обговорити нову інформацію, задати додаткові запитання, можливо додати свої приклади.

#### 3. Вправа «Я хочу, а не повинен»

**Ціль:** усвідомити ірраціональність установки та ознайомитися з іншими, раціональними, способами формулювання своїх бажань.

Спочатку ведучий стимулює учасників запропонувати свої варіанти якими можна замінити повинність на більш прийнятну установку. Після цього він демонструє такі моделі: заміна «я повинен»/«мені потрібно» на «я хочу»; «я не можу» на «я не хочу», «він має» на «я хотів би» тощо.

Членам групи пропонується навести приклади як можна змінити установку за допомогою однієї з цих моделей.

#### **4. Вправа «Актуальні повинності»**

**Ціль:** оцінити свій досвід, виявити в себе ірраціональні установки та замінити їх на раціональні.

Ведучий пропонує учасникам проаналізувати свої ірраціональні «повинності» (якщо вони є) та відповісти собі на такі запитання: чи справедлива ця повинність? В ній можна засумніватися чи вона на 100% об'єктивна? Як можна змінити формулювання на більш раціональне? І т.д.

Якщо є бажачі, то можна ситуації декількох учасників обговорити разом.

#### **5. Вправа «Повинність: добро чи зло?»**

**Ціль:** спростування установок «повинності» та закріплення досвіду реагування на подібні ситуації у майбутньому.

Учасники діляться на 2 групи. Ведуча буде називати стереотипні вислови-повинності, завдання першої команди – захищати цю повинність, аргументувати чому вона може бути справедливою, завдання другої команди – запропонувати як інакше можна сформулювати цей вислів (раціонально) і тим самим позбавити його повинності.

Таким чином учасники вчаться сприймати вислови і формулювати установки інакше, а також виявляються «болючі» місця, а саме ті повинності, які застрягають у свідомості учасників найбільше. Можна їх обговорити окремо.

#### **6. Вправа «Мої особисті кордони».**

**Ціль:** навчитися захищати свої кордони у відповідь на спроби соціуму нав'язати учаснику певну «повинність» у майбутньому.

Учасники діляться на пари. Один з них намагається нав'язати повинність починаючи словами «ти маєш...», а інший – у словесному, неагресивному вигляді відстояти свої особисті кордони та уникнути даної маніпуляції. Потім учасники міняються, щоб кожен з них міг приміряти на собі обидві ролі. Якщо в учасників будуть виникати труднощі з тим, як формулювати відповідь на нав'язування повинності ведучий допомагає йому або ця ситуація після вправи обговорюється колективно.

### 7. Домашнє завдання:

- 1) Продовжувати щоденник;
- 2) При необхідності продовжувати таблицю катастрофізації (тим, хто відчуває в цьому необхідність);
- 3) Слідкувати за своїми установками повинності, аналізувати їх;
- 4) Заповнювати таблицю по повинностям:

Яка думка повинності виникла?	Чому ця установка є ірраціональною?	Як можна переформулювати установку?

### 8. Зворотній зв'язок

Кожен учасник ділиться своїми враженнями щодо зустрічі.

#### Зустріч №4. «Що я думаю про себе та про інших?»

Мета зустрічі: ознайомитися з оціночною установкою та замінити її на раціональну.

Завдання зустрічі:

1. Обговорити домашнє завдання;
2. Сформулювати уявлення про поняття «оціночна установка» та її особливості;
3. За допомогою відпрацювання вправ та засвоєння нової інформації звільнитися від оціночних установок.

Хід роботи

#### 1. Обговорення домашнього завдання

**Ціль:** перевірити ефективність минулої зустрічі та закріплення змін після неї.

З учасниками групи відбувається обговорення домашнього завдання: як вони з ним впоралися? Які труднощі виникали? Які зміни побачили у собі? Які висновки зробили? І т.д.

#### 2. Групове обговорення

Перед початком теоретичного блоку ведучий задає учасникам таке питання: «Хтось з вас може охарактеризувати себе одним словом? Якщо так, то яким? На чому базується така характеристика?» Таким чином дізнаємося хто членів групи більш схильний проявляти оціночні установки щодо себе.

#### 3. Теоретичний блок

Ведучий пояснює поняття «оціночна установка» та в чому особливість цієї установки, як вона проявляється у житті на прикладах.

Після цього учасникам пропонується обговорити нову інформацію, задати додаткові запитання, можливо додати свої приклади.

#### **4. Групове обговорення**

Для кращого засвоєння інформації з групою обговорюється їх особистий досвід, як часто вони навішують «ярлик» на людину або на себе лише через одиничний випадок, настільки вони вважають це доречним і т.д.

#### **5. Вправа «Мої оціночні установки»**

**Ціль:** виявити свої оціночні установки та замінити їх на раціональні.

Учасникам пропонується записати ті установки, що вони виявили у себе під час обговорення та проаналізувати на яке словесне формулювання їх краще замінити. При бажанні цю процедуру можна провести у голос з тими, хто готовий проговорити свої особисті установки у голос.

#### **6. Вправа «Що я думаю про інших»**

**Ціль:** обезцінити ірраціональні установки щодо інших людей та сформулювати правило оцінювати лише дії, а не людину загалом.

Учасникам пропонується обрати ту установку, яка проявляє їх ставлення до когось із знайомих. Наприклад: «Я вважаю, що моя подруга егоїстка». Наступна задача – поділити листок на 2 частини, з однієї сторони описати вчинки, які підтверджують цю установку, а з іншої виписати ті вчинки, які навпаки суперечать цьому твердженню. У підсумку члени групи мають зрозуміти, що люди не можуть вчиняти тільки одним чином (наприклад, завжди тільки егоїстично), тому такі «ярлики» є необ'єктивними. Замість цього краще оцінювати конкретну дію людини.

#### **7. Вправа «Мої досягнення»**

**Ціль:** спрямована на підкреслення позитивних речей у собі, своїх досягнень.

Це додаткова вправа, яка є дуже актуальною для студентів, які ще не до кінця впевнені у своїх особистих або професійних досягненнях. Учасникам пояснюється, що часто люди підкреслюють свої ситуаційні невдачі, використовуючи при цьому доволі жорстокі слова («я дурний», «я нічого не вмію» і т.д.), тоді як про свої досягнення геть забувають. Тож членам групи пропонується записати свої досягнення у навчанні або особисті досягнення та «похвалитися» ними серед інших учасників.

#### **8. Вправа «Я – різний(а)»**

**Ціль:** закріпити усвідомлення того, що неможливо охарактеризувати себе одним словом та створити собі пам'ятку про це на майбутнє.

Учасники беруть новий аркуш паперу пишуть в центрі фразу «Я – різний(а)» і далі, на свій розсуд, пишуть багато різних слів, якими можуть охарактеризувати себе.

Вони можуть бути полярними, адже ми вчиняємо по різному в залежності від ситуації. Даний аркуш пропонується залишити собі на згадку або навіть почепити на видному місці в свої кімнаті.

### **9. Домашнє завдання**

- 1) Продовжувати щоденник;
- 2) При необхідності продовжувати таблиці катастрофізації/повинностей (тим, хто відчуває в цьому необхідність);
- 3) Слідкувати за своїми оціночними установками, аналізувати та записувати їх.

### **10. Зворотній зв'язок**

Кожен учасник ділиться своїми враженнями щодо зустрічі.

#### **Зустріч №5. «Що робити, якщо я не можу задовольнити свою потребу?»**

Мета зустрічі: ознайомитися з поняттям «фрустраційної толерантності» та навчитися реагувати на фруструючі ситуації.

Завдання зустрічі:

1. Обговорити домашнє завдання;
2. Сформувати уявлення про поняттями «фрустрація», «фрустраційна толерантність» та як вони проявляються у житті;
3. За допомогою відпрацювання вправ та засвоєння нової інформації підвищити рівень фруструючі толерантності.

Хід роботи

#### **1. Обговорення домашнього завдання**

**Ціль:** перевірити ефективність минулої зустрічі та закріплення змін після неї.

З учасниками групи відбувається обговорення домашнього завдання: як вони з ним впоралися? Які труднощі виникали? Які зміни побачили у собі? Які висновки зробили? І т.д.

#### **2. Теоретичний блок**

Ведучий пояснює поняття «фрустрація» та «фрустраційна толерантність», чому вони виникають, як вони проявляється у житті на прикладах.

Після цього учасникам пропонується обговорити нову інформацію, задати додаткові запитання, можливо додати свої приклади.

Низька фрустраційна толерантність призводить до того, що такі особистості зациклюються на негативному досвіді замість того, щоб зробити корисні висновки на майбутнє. Саме тому всі вправи, які будуть виконуватися під час цієї зустрічі, спрямовані на те, щоб навчити учасників у фруструючих ситуаціях змістити фокус з негативних

емоційних переживань на більш ефективні способи реагування та стимулювати продукувати нові ідеї для задоволення потреби.

### **3. Самоаналіз**

**Ціль:** проаналізувати свою поведінку під час перебування в стані фрустрації, досягнути нові способи аналізу фруструючих подій.

Ведучий пропонує учасникам звернутися до свого досвіду та проаналізувати свою поведінку у певній фруструючій ситуації. Вони мають відповісти собі на такі запитання:

1) Як ви реагуєте на фрустрацію: впадаєте у негативні емоції чи намагаєтесь зробити висновки на майбутнє? Яку з цих моделей поведінки, ви вважаєте, є кориснішою для вас?

2) Ви намагалися покращити ситуацію інакшим шляхом, знайти вихід для вирішення проблеми?

3) Якщо ви нічого не можете зробити для того, щоб змінити ситуацію чи суттєво ця подія впливає на якість вашого подальшого життя?

4) Чи будете ви болісно переживати цю фрустрацію і через тиждень після події чи вона перестане вас турбувати?

5) Які нові можливості/досвід відкриває для вас ця ситуація, чи може вона позитивно вплинути на ваше життя?

### **4. Вправа «Корисний список»**

**Ціль:** перенести фокус з негативних емоцій на більш прийнятні способи реагування на фруструючі ситуації, створення пам'ятки на майбутнє.

Учасники мають створити список, який має таку назву: «Що я можу робити у випадку виникнення фрустрації?» Наприклад, малювати, займатися спортом, шукати нові способи вирішення проблеми, проаналізувати подію та позитивний досвід з цієї ситуації на майбутнє і т.д.

### **5. Вправа «Візуалізація фрустрації»**

**Ціль:** візуалізувати певну фруструючу ситуацію, закріпити ефективні методи реагування на неї.

Учасники мають поділитися на 3 групи. Одна людина з 1 групи має вигадати фруструючу подію, 2 – зобразити негативний спосіб реагування (яскраві негативні емоції, погані думки), 3 – зобразити ефективні способи реагування (відповідно до списку з минулої вправи). Проводиться декілька підходів, щоб кожен учасник прийняв участь у вправі. Після цього колективно обговорення того, який з підходів є більш корисним.

### **6. Вправа «Що я буду робити?»**

**Ціль:** навчитися реагувати на різні фрустраційні ситуації.

Учасники діляться на пари. Один з них вигадує фруструючу подію, а інший намагається знайти спосіб вирішення цієї ситуації або зробити позитивні висновки з неї. Потім учасники міняються ролями.

### **7. Домашнє завдання**

- 1) Продовжувати щоденник;
- 2) При необхідності продовжувати домашнє завдання з минулих зустрічей (тим, хто відчуває в цьому необхідність);
- 3) Відслідковувати моменти виникнення у себе фрустрацій та проаналізувати чи змінилися методи реагування на неї.

### **8. Зворотній зв'язок**

Кожен учасник ділиться своїми враженнями щодо зустрічі.

#### **Зустріч №6. «Висновки»**

Мета зустрічі: провести повторне тестування та зробити висновки роботи.

Завдання зустрічі:

1. Обговорити домашнє завдання;
2. Закріпити знання з ірраціональних установок;
3. Провести повторне тестування;
4. Отримати зворотній зв'язок від кожного з членів групи.

Хід роботи

#### **1. Обговорення домашнього завдання**

**Ціль:** перевірити ефективність минулої зустрічі та закріплення змін після неї.

З учасниками групи відбувається обговорення домашнього завдання: як вони з ним впоралися? Які труднощі виникали? Які зміни побачили у собі? Які висновки зробили? І т.д.

#### **2. Обговорення додаткових питань**

Час для обговорення всіх додаткових запитань, які мають учасники щодо будь-якої з проведених зустрічей або труднощів з якими вони стикнулися під час роботи зі своїми ірраціональними установками.

#### **3. Вправа «Що я знаю про ірраціональні установки»**

**Ціль:** закріпити теоретичні та практичні знання з теми ірраціональних установок.

Ведучий ділить учасників на 4 групи та дає кожній з них одну ірраціональну установку. Завдання групи: розповісти що це за установка, в чому її суть, навести приклад словесного втілення такої установки та як його можна переформулювати надаючи йому раціонального сенсу.

#### **4. Проведення повторного тестування.**

## **5. Зворотній зв'язок**

Учасники групи розповідають про свої враження від загальної роботи, як вона допомогла їм і які висновки вони зробили.



## Додаток 3

### Статистики парных выборок

		Среднее	N	Стд. отклонение	Стд. ошибка среднего
Пара 1	Кат_до	12,44	9	1,424	,475
	Кат_после	14,00	9	1,581	,527
Пара 2	ДС_до	13,56	9	1,667	,556
	ДС_после	16,22	9	2,108	,703
Пара 3	ДД_до	15,67	9	2,179	,726
	ДД_после	17,78	9	2,539	,846
Пара 4	Оц_до	13,89	9	2,088	,696
	Оц_после	15,56	9	2,351	,784
Пара 5	Фр_до	12,89	9	1,453	,484
	Фр_после	14,67	9	2,550	,850

### Корреляции парных выборок

		N	Корреляция	Знч.
Пара 1	Кат_до & Кат_после	9	,722	,028
Пара 2	ДС_до & ДС_после	9	,743	,022
Пара 3	ДД_до & ДД_после	9	,866	,003
Пара 4	Оц_до & Оц_после	9	,880	,002
Пара 5	Фр_до & Фр_после	9	,832	,005

## Додаток И

**Критерий парных выборок**

		Парные разности					t	ст.св.	Значимость (2-сторонняя)
		Среднее	Стд. отклонение	Стд. ошибка среднего	95% доверительный интервал разности средних				
					Нижняя граница	Верхняя граница			
Пара 1	Кат_до - Кат_после	-1,556	1,130	,377	-2,424	-,687	-4,128	8	,003
Пара 2	ДС_до - ДС_после	-2,667	1,414	,471	-3,754	-1,580	-5,657	8	,000
Пара 3	ДД_до - ДД_после	-2,111	1,269	,423	-3,087	-1,135	-4,990	8	,001
Пара 4	Оц_до - Оц_после	-1,667	1,118	,373	-2,526	-,807	-4,472	8	,002
Пара 5	Фр_до - Фр_после	-1,778	1,563	,521	-2,980	-,576	-3,411	8	,009

## Додаток К

### Зведений протокол «сирих» даних

Респ	Л_Изб	Л_Ст	Л_Пок	Л_Обес	С_Отн	С_Фикс	С_Трев	С_Эм	С_Лек	Ш_Конф	Ш_Трал	Ш_Доб	Ш_Уни	Ш_Сам	Ш_Стим	Ш_Гед	Ш_Дост	Ш_Влас	Щ_Без	Э_Кат	Э_ДолжС	Э_ДолжДр	Э_Сам	Э_Фрус	П_Мир	П_Справ	П_Я	П_Уд	П_Контр	Л_Цели	Л_Проц	Л_Рез	Л_ЛКя	Л_ЛКж
1	2,6	3	3,3	3,8	41	21	37	25	31	8	3	4	7	4	3	3	7	2	3	15	17	17	16	12	37	21	20	34	27	14	14	13	10	16
2	1,2	3,8	4,3	2,2	34	34	35	29	47	7	-2	-3	-3	16	12	12	15	12	2	19	18	21	24	13	22	24	35	47	35	42	42	34	28	42
3	2	3,3	3,8	3,8	39	33	43	30	34	10	5	9	19	7	5	9	9	4	10	13	14	17	14	15	33	26	20	28	28	14	9	18	9	12
4	2,3	2,4	4	4	52	13	35	39	38	12	10	14	20	4	6	6	6	1	5	13	17	21	14	13	46	26	15	24	25	22	23	20	16	22
5	1,8	3,3	4,6	4,8	34	26	43	18	49	7	3	9	17	9	8	8	9	3	11	12	14	18	18	12	29	21	18	31	30	28	23	18	18	26
6	1	1,3	1,3	1,3	32	11	31	10	26	5	-4	9	19	10	8	12	14	3	14	21	24	24	23	23	61	28	45	42	29	41	41	34	28	38
7	1,6	2,1	3,7	4	35	29	34	28	29	3	1	8	14	14	4	7	3	3	3	14	16	18	21	22	40	26	40	41	36	40	32	30	25	40
8	1,5	3,1	4,7	5	32	27	43	29	39	5	-4	13	19	14	8	9	15	6	12	12	13	17	18	17	28	24	18	30	26	18	15	4	14	15
9	2,3	2,1	4,3	4,2	25	16	19	15	28	3	0	10	12	2	4	3	2	-3	1	11	13	23	15	12	47	19	23	35	23	24	18	19	11	26
10	1,9	2,6	5,3	4,8	44	25	34	26	35	4	3	10	16	11	4	7	8	5	13	13	19	20	18	19	46	17	29	40	28	35	36	29	20	34
11	1,4	4,7	4,5	5,2	49	28	53	31	36	8	2	15	23	14	10	10	13	3	6	14	17	21	17	14	26	18	24	26	28	17	25	20	16	23
12	1,1	4,1	4,7	1,8	50	32	47	26	44	3	-1	14	20	16	10	12	15	11	11	16	13	17	24	17	54	31	43	52	36	40	37	30	27	39
13	2,7	2,3	4	5,3	34	22	38	15	27	6	3	11	22	11	5	8	11	-2	19	12	14	16	18	17	31	21	20	31	30	35	30	23	20	28
14	3,7	2,1	3,5	3,7	40	21	41	21	31	9	7	8	18	6	3	4	4	-2	9	15	15	19	15	12	38	27	19	26	22	15	16	14	11	16
15	1,1	2,4	3,2	3,7	43	29	44	29	32	10	-1	9	22	15	10	10	9	7	10	14	12	18	18	10	41	19	27	31	32	17	25	19	16	21
16	1,3	2,3	5	3,5	30	24	27	24	36	6	-1	13	20	15	10	9	13	6	11	13	14	14	16	15	38	15	20	25	27	27	20	21	21	28
17	2,2	3,9	4,8	4,5	38	26	43	28	31	8	5	13	19	10	6	9	10	4	7	11	12	12	12	11	28	19	13	37	27	13	10	9	10	14
18	2,8	1,7	3,8	4,5	29	24	28	22	31	9	5	7	11	9	2	3	1	-1	3	13	20	19	21	20	39	17	21	34	24	31	23	21	17	29
19	2,1	2,6	4,2	3,2	41	18	36	21	38	4	-2	8	8	2	-1	10	6	3	12	13	19	21	23	12	42	15	12	31	27	23	21	11	13	24
20	2	2,1	4,3	3,7	25	26	28	21	33	3	-1	11	17	11	8	12	7	2	4	13	13	22	16	14	36	22	21	31	25	25	30	27	17	29
21	1,9	3,3	4	4	40	24	43	33	36	2	0	8	7	9	2	8	8	8	10	15	13	16	15	13	34	19	25	27	25	22	22	19	17	26
22	1,2	1,3	3,7	3,3	25	23	26	11	27	3	0	11	18	15	4	9	13	5	7	22	20	21	26	25	38	18	33	34	29	32	32	25	25	33
23	2,8	2,4	4	4	31	28	27	30	42	7	6	10	19	9	4	12	7	0	16	14	15	17	16	13	31	20	20	25	21	23	22	18	10	19
24	2,5	1,9	3,3	4,2	28	29	34	22	34	7	3	9	15	13	5	5	10	5	7	13	18	18	17	19	32	19	27	29	22	37	33	25	24	37
25	1,8	1,7	4,3	3,7	41	17	27	19	41	8	2	6	14	7	5	9	2	2	10	14	19	22	18	15	22	15	32	39	23	28	27	23	18	27
26	3,1	2,7	3,8	4,7	13	21	40	26	46	10	7	8	13	8	2	9	6	0	11	15	18	19	19	15	27	20	20	21	20	11	20	18	10	12
27	2,8	2	3,7	3,7	37	27	27	26	29	5	5	4	11	13	1	5	8	3	8	15	17	15	21	19	27	24	33	32	37	36	33	27	24	33

## Додаток К (продовження)

28	2,7	3	4	4,3	38	24	23	27	38	0	-1	7	10	10	8	12	11	8	8	14	15	21	21	14	28	16	31	22	27	32	28	23	21	27
29	1,2	3	3,7	4,5	54	29	50	22	34	5	5	8	13	10	5	9	11	6	14	15	16	23	16	20	35	23	33	33	27	39	26	20	24	28
30	2,7	3,4	4,7	5,3	37	21	38	26	37	9	10	10	22	12	3	6	11	1	16	11	16	16	11	13	38	27	23	25	25	9	9	11	8	10
31	2,1	3,1	4	4	31	15	22	16	24	4	4	5	11	3	1	2	1	-1	3	15	19	17	18	14	30	25	19	25	21	20	11	10	11	24
32	2,4	3	4,2	4,3	54	32	45	21	34	6	8	6	18	10	3	8	10	7	16	12	15	19	21	14	34	22	30	36	29	33	27	23	17	27
33	1,4	2,7	4,7	4	20	29	23	20	40	0	3	11	19	13	8	11	11	3	3	13	13	24	20	11	36	12	15	17	27	35	34	25	23	30
34	2,9	1,7	2,7	3,1	40	26	32	22	24	7	3	14	14	12	7	2	5	2	17	12	13	18	18	14	45	25	30	37	27	29	30	22	20	35
35	1,8	2	4,7	3,5	44	20	26	28	36	-3	-2	-2	15	5	-1	8	0	3	8	15	25	15	18	14	25	14	25	37	22	11	7	9	7	11
36	2,4	3,3	4,7	4,5	30	30	37	17	39	7	1	2	10	11	3	10	9	3	16	17	15	19	17	13	44	16	23	29	30	21	28	20	21	24
37	2,1	2,7	3,3	4,7	31	21	40	20	34	6	1	3	17	9	6	9	9	4	5	11	14	19	17	15	32	18	27	31	29	21	14	11	13	22
38	1,8	4,3	5,5	4,5	43	27	43	38	51	5	1	10	13	12	8	12	16	11	11	11	12	13	16	11	20	12	14	12	15	17	11	5	10	7
39	1,9	1,7	3,7	4,3	31	21	40	19	35	7	4	8	16	11	11	9	13	3	11	12	16	17	14	16	33	21	35	36	24	29	18	20	17	26
40	2,7	2	2,8	3	39	29	36	23	27	8	5	16	15	8	9	4	2	-2	4	10	14	18	14	17	36	23	16	29	27	28	35	28	21	37
41	2,7	2,6	4	3,8	43	30	47	28	38	13	5	12	13	16	10	12	15	8	16	13	12	16	21	15	39	24	38	44	34	36	37	27	26	36
42	1,9	2,4	3,7	3,8	38	27	40	29	35	4	1	7	12	11	4	9	9	4	8	15	17	18	18	17	30	21	26	22	25	17	20	20	15	23
43	2,7	1	1,3	4	33	23	23	24	38	1	10	11	15	14	6	10	4	5	13	15	12	21	20	15	53	27	30	43	33	36	23	20	19	21
44	2,6	3	4,5	4,3	45	27	40	28	31	9	6	13	19	9	5	8	7	0	11	13	18	20	18	13	33	32	35	41	29	33	30	24	19	36
45	1,7	2	4,7	5	43	16	26	19	35	7	1	12	10	7	4	8	11	2	4	16	12	19	17	17	38	19	33	37	37	18	21	15	14	29
46	2,5	1,6	3	5,3	33	25	27	21	22	14	7	14	22	7	6	-2	4	-3	13	16	15	17	20	20	35	25	35	31	26	39	31	28	20	22
47	2,7	2	3,3	4,7	27	28	37	29	35	8	6	14	14	11	3	6	8	1	20	14	14	18	17	13	29	20	18	30	33	32	25	18	21	26
48	2,2	3,6	4,7	4,3	47	28	36	21	39	11	2	6	21	14	9	11	14	6	10	16	21	20	22	18	41	17	34	36	28	38	21	23	21	32
49	1,6	1,9	3,2	4,8	45	39	40	22	32	6	6	15	23	15	12	8	6	2	17	16	16	18	23	21	43	29	38	36	37	41	33	28	28	35
50	1,7	3,6	5	4,2	37	18	55	33	38	9	2	14	16	12	0	9	14	7	16	12	15	18	11	13	31	19	17	22	23	10	6	5	9	13
51	1,3	2,7	5	2,8	40	25	34	29	43	2	-2	11	18	15	5	10	12	10	11	11	15	15	25	13	30	16	28	33	24	21	18	23	14	19
52	2,8	2,1	4,3	5,8	30	21	43	23	31	11	5	11	18	8	4	12	12	2	11	12	11	18	14	12	27	18	30	30	31	36	26	21	21	27
53	1,2	2,7	3,7	4,2	44	27	27	19	42	10	0	8	21	16	9	11	12	3	15	18	14	20	18	14	42	15	34	36	40	40	29	28	26	31