

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
СХІДНОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ІМЕНІ ВОЛОДИМИРА ДАЛЯ

факультет здоров'я людини
кафедра психології та соціології

В. С. Теплова

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

**Формування економічної свідомості у особистості юнацького віку в умовах
втрати роботи одного з членів родини.**

2025

**СХІДНОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВОЛОДИМИРА ДАЛЯ**

Факультет здоров'я людини
(повне найменування інституту, факультету)
Кафедра психології та соціології
(повна назва кафедри)

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

магістра

на тему: **«Формування економічної свідомості у особистості юнацького віку
в умовах втрати роботи одного з членів родини»**

Здобувачка вищої освіти спеціальності 053 Психологія,
ОПП «Психологія», групи ПС-244зм

В. С. Теплова

Керівник роботи: д. психол. н., профес.

О. Г. Лосієвська

Рецензент: к. психол. н, доц., доц. каф. педагогіки та
Психології Луганського обласного інституту
післядипломної педагогічної освіти

В. В. Байдик

СХІДНОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВОЛОДИМИРА ДАЛЯ

Факультет _____ здоров'я людини _____
Кафедра _____ психології та соціології _____
Освітній ступінь _____ магістр _____
Спеціальність _____ 053 Психологія _____
Освітньо-професійна програма _____ «Психологія» _____

ЗАТВЕРДЖУЮ
Завідувачка кафедри
психології та соціології
Бохонкова Ю.О.

“ _ ” _____ 2025 року

**ЗАВДАННЯ
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ
Теплової Вікторії Сергіївни**

1. Тема роботи: «Формування економічної свідомості у особистості юнацького віку в умовах втрати роботи одного з членів родини»

Керівник роботи: О. Г. Лосієвська – д. психол.н., профес., профес. кафедри психології та соціології, затверджений наказом по університету від «02» вересня 2025 року, №141/15.04

2. Строк подання студентом роботи до захисту «10 грудня» 2025 року _____.

3. Вихідні дані до роботи: обсяг роботи – 101 сторінок (1,5 інтервал, 14 шрифт з дотриманням відповідного формату), список використаної літератури оформлюється згідно з бібліографічними нормами з урахуванням Національного стандарту України ДСТУ 8302:2015.

4. Зміст основної частини (перелік питань, які потрібно розробити): проаналізувати наукові джерела з зазначеної тематики; підібрати діагностичний інструментарій згідно проблеми дослідження; на основі проведеного констатувального експерименту розробити й апробувати програму соціально-психологічного тренінгу. Провести формувальний експеримент. Ефективність проведеного експерименту оцінити за допомогою математичних методів оцінки значущості відмінностей середніх величин.

5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень): таблиці, рисунки (гістограми, діаграми, сегментограми, графіки)

6. Консультанти розділів:

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
1.	Лосієвська О. Г. – д. психол.н., профес., профес. кафедри психології та соціології	04.09.2025 р.	
2.	Лосієвська О. Г. – д. психол.н., профес., профес. кафедри психології та соціології	17.10.2025 р.	
3.	Лосієвська О. Г. – д. психол.н., профес., профес. кафедри психології та соціології	25.10.2025 р.	

7. Дата видачі завдання: «__» _____ 2025 р.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1	Визначення проблеми, завдань дослідження та розроблення плану кваліфікаційної роботи.	04.09.2025 р. – 07.09.2025 р.	
2	Аналіз літератури за проблемою. Систематичний аналіз наукових джерел. Структурування огляду літератури. Робота над теоретичною частиною дослідження.	08.09.2025 р. – 16.10.2025 р.	
3	Узагальнення результатів констатувального експерименту.	17.10.2025 р. – 24.10.2025 р.	
4	Апробація та опис програми соціально-психологічного тренінгу.	25.10.2025 р. – 31.10.2025 р.	
5	Обробка, графічне оформлення та психологічний аналіз результатів формувального експерименту та оцінка ефективності корекційних заходів за допомогою методів математичної статистики	01.11.2025 р. – 03.11.2025 р.	
6	Узагальнення наукових фактів, написання висновків за результатами проведення дослідження. Технічне оформлення роботи.	04.11.2025 р. – 08.12.2025 р.	
7	Представлення роботи на зовнішню рецензію.	09.12.2025 р. – 14.12.2025 р.	
8	Перевірка роботи на академічний плагіат.	15.12.2025 р. – 17.12.2025 р.	
9	Підготовка кваліфікаційної роботи до захисту.	18.12.2025 р. – 21.12.2025 р.	
10	Захист кваліфікаційної роботи.	22.12.2025 р. – 27.12.2025 р.	

Здобувачка вищої освіти

Доценко Н. М.

Керівник роботи:

д. психол.н., профес.

Лосієвська О. Г.

РЕФЕРАТ

Текст – 101 с., рис. – 4, табл. – 9, літератури – 81 дж., додатків – 11

В кваліфікаційній роботі представлено теоретично-методологічні основи вивчення проблеми формування економічної свідомості у особистості юнацького віку в умовах втрати роботи одного з членів родини.

Розглянуто психологічні особливості формування економічної свідомості у особистості юнацького віку в умовах втрати роботи одного з членів родини, та фактори, які впливають на їх виникнення. Описані особливості формування економічної свідомості зв'язку зі значними соціально-економічними коливаннями сучасного суспільства, зростаючою нестабільністю ринку праці та частими випадками вимушених змін у родинному доході

Проведено констатувальний експеримент і виявлені показники психологічної характеристики юнацького віку у період становлення соціальної та економічної свідомості. Експериментально розглянуто вплив соціально-економічних криз і втрати роботи членів родини на психологічний стан та економічну свідомість юнацтва.

На основі результатів констатувального експерименту розроблено й апробовано програму соціально-психологічного тренінгу, спрямованого на економічної свідомості юнаків. Оцінено ефективність корекційних заходів за допомогою t-критерію Ст'юдента.

Ключові слова: ЕКОНОМІЧНА СВДОМІСТЬ, ЮНАЦЬКИЙ ВІК, ВТРАТА РОБОТИ, ФІНАНСОВА ГРАМОТНІСТЬ, ЕМОЦІЙНИЙ ІНТЕЛЕКТ, ФІНАНСОВЕ БЛАГОПОЛУЧЧЯ, СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНИЙ ТРЕНІНГ, t-КРИТЕРІЙ СТЬЮДЕНТА. СТРЕСОСТІЙКІСТЬ, КОРЕКЦІЯ,

ABSTRACT

Teplova V.S. Formation of economical knowledge in the particularity of the youthful age in the minds of one of the members of the motherland. – Qualification work. – Kyiv, 2025.

The qualification work presents the theoretical and methodological foundations for the development of the problem of forming economic information in the particularity of the young people in the minds of one of the members of the homeland.

The psychological peculiarities of guilt and the development of accentuation of the formation of economical knowledge in the peculiarities of the young age in the minds of the work of one of the members of the homeland, and the factors that influence their guilt are examined. Descriptions of the peculiarities of the formation of economic information in connection with the significant socio-economic fluctuations of matrimonial marriage, the growing instability of the market and occasional episodes of forced changes in the home income.

A conclusive experiment was carried out and indicators of the psychological characteristics of the youthful age were revealed during the period of formation of social and economic information. psychological state and economic information of youth.

Based on the results of the observational experiment, a program of socio-psychological training was developed and tested, directly based on the economical income of juniors. The effectiveness of correction approaches was assessed using the additional Student t-criterion.

Key words: ECONOMIC INDUSTRY, UNITED NATIONS VIC, WORK WASTING, FINANCIAL LITERACY, EMOTIONAL INTELLIGENCE, FINANCIAL WELL-BEING, SOCIAL AND PSYCHOLOGICAL TRAINING, STUDENT'S t-CRITERION. STRESS RESISTANCE, CORRECTION.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	14
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СВІДОМОСТІ ОСОБИСТОСТІ ЮНАЦЬКОГО ВІКУ.....	19
1.1. Психологічна характеристика юнацького віку як періоду становлення соціальної та економічної свідомості.....	19
1.2. Економічна свідомість як психологічне явище: структура, функції, механізми формування.....	28
1.3. Вплив соціально-економічних криз і втрати роботи членів родини на психологічний стан та економічну свідомість юнацтва.....	39
Висновки до розділу 1.....	48
РОЗДІЛ 2. ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ ЕКОНОМІЧНОЇ СВІДОМОСТІ У ЮНАКІВ У СИТУАЦІЇ ВТРАТИ РОБОТИ ОДНИМ ІЗ ЧЛЕНІВ РОДИНИ.....	51
2.1. Організація, мета та завдання емпіричного дослідження.....	51
2.2. Методичне забезпечення дослідження економічної свідомості.....	59
2.3. Результати даних констатувального експерименту.....	68
Висновки до розділу 2.....	74
РОЗДІЛ 3. ПСИХОЛОГІЧНІ УМОВИ ТА ПРОГРАМА ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СВІДОМОСТІ У ЮНАЦЬКОМУ ВІЦІ В УМОВАХ ВТРАТИ РОБОТИ ОДНИМ ІЗ ЧЛЕНІВ РОДИНИ.....	77
3.1. Теоретико-методологічні засади психокорекційної та тренінгової роботи.....	77
3.2. Програма формування економічної свідомості (тренінговий курс).....	81
3.3. Оцінка ефективності програми та повторна діагностика учасників.....	91
Висновки до розділу 3.....	108
ВИСНОВКИ.....	112
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ.....	118
ДОДАТКИ.....	127

ВСТУП

Актуальність теми дипломної роботи. Формування економічної свідомості в юнацькому віці це не лише процес засвоєння знань про гроші, ринок і трудову діяльність, це комплексний феномен, що включає економічні цінності, установлення пріоритетів, навички планування та відповідальності за власне майбутнє. У зв'язку зі значними соціально-економічними коливаннями сучасного суспільства, зростаючою нестабільністю ринку праці та частими випадками вимушених змін у родинному доході, актуальність дослідження механізмів формування цих компетенцій у молоді істотно зростає.

Особливо гостро ця проблема постає для молодих людей, які пережили втрату роботи одного з членів родини, подію, що радикально змінює сімейні ролі, економічні можливості й психологічний клімат у домогосподарстві. Втрата роботи в сім'ї створює реальний економічний дефіцит, що вимагає від молодої людини швидкої адаптації до нових умов життя. Зменшення доходу родини часто призводить до необхідності перегляду побутових пріоритетів, участі молоді у заробітковій діяльності, зміні освітніх чи кар'єрних планів.

У цих умовах здатність до економічного мислення, раціонального розподілу ресурсів, планування витрат, вміння шукати альтернативні джерела доходу, стає не теоретичною, а життєвою необхідністю.

Втрата роботи в сім'ї має потужний психологічний вимір, ігнорування якого робить неможливим повне розуміння процесів формування економічної свідомості. Тривога, невпевненість у майбутньому, зниження самооцінки у членів родини, усе це впливає на мотиви та стратегічні установки юнаків та дівчат. Молоді люди можуть або надмірно консервативно реагувати, уникаючи ризикованих інвестицій у власну освіту й розвиток, або ж демонструвати передчасну випереджаючу дорослість, кар'єрне прагнення заради негайного заробітку.

Проблема має значну практичну та соціально-політичну значущість. Сформована в юності економічна свідомість впливає на життєвий шлях

особистості, її ставлення до праці, фінансову грамотність, підприємницьку ініціативу, здатність до довгострокового планування й накопичення. У країнах і громадах, які переживають економічні труднощі, інвестиції в економічну освіту молоді мають мультиплікативний ефект, вони не лише покращують індивідуальні шанси, а й підвищують стійкість локальних економік.

Отже, дослідження, що спрямоване на розуміння того, як сімейна втрата доходу коригує ці процеси, є важливим для розробки цільових освітніх програм, соціальних гарантій та політик сприяння зайнятості.

У підсумку, обрана тема поєднує теоретичну вагу й високу практичну значимість. Вона дозволяє глибше зрозуміти, яким чином усвідомлення економічних реалій формується під впливом сімейних криз, які стратегії використовують молоді люди для адаптації, і які інструменти можна запропонувати суспільству для підтримки їхнього стійкого розвитку.

Дослідження в цій сфері сприятиме не лише академічному збагаченню знань, а й створенню реальних механізмів підтримки молоді, майбутнього економічної та соціальної стабільності країни. Саме через цей зв'язок між індивідуальними життєвими траєкторіями та суспільними наслідками тема є надзвичайно актуальною й заслуговує на ґрунтовне наукове опрацювання.

Об'єкт дослідження – процес формування економічної свідомості особистості юнацького віку.

Предмет дослідження – формування економічної свідомості у особистості юнацького віку в умовах втрати роботи одного з членів родини.

Мета дослідження – визначити та проаналізувати психологічні закономірності формування економічної свідомості в юнацькому віці в умовах втрати роботи одного з членів родини.

Відповідно до мети передбачається **розв'язання наступних завдань:**

1. Визначити психологічну характеристику юнацького віку як періоду становлення соціальної та економічної свідомості.

2. Проаналізувати вплив соціально-економічних криз і втрати роботи членів родини на психологічний стан та економічну свідомість юнацтва.

3. Провести емпіричне дослідження особливостей економічної свідомості у юнаків у ситуації втрати роботи одним із членів родини.

4. Розробити програму формування економічної свідомості (тренінговий курс).

5. Зробити оцінку ефективності програми та повторну діагностику учасників.

Теоретична та методологічна основа дослідження. Теоретико-методологічна основа дослідження базується на інтеграції ідей психології розвитку та економічної психології, а також на системному підході до розуміння економічної свідомості особистості.

Психологія розвитку (Developmental Psychology). Концепція Emerging Adulthood Джеффри Арнетта (Jeffrey Arnett), де економічна самостійність виступає ключовим маркером переходу до дорослості. Теорія психосоціального розвитку Еріка Еріксона (Erik Erikson), зокрема стадії «ідентичність та рольова плутанина» і «інтимність та ізоляція», що підкреслюють усвідомлення себе як економічного суб'єкта. Когнітивний розвиток за Жаном Піаже (Jean Piaget) (формально-операційне мислення), що забезпечує здатність до системного аналізу та критичного осмислення економічних понять.

Економічна психологія та психологія прийняття рішень. Теорія перспектив (Prospect Theory) Деніела Канемана (Daniel Kahneman) і Амоса Тверські (Amos Tversky), яка пояснює, що люди сильніше реагують на втрати (loss aversion), ніж на еквівалентні здобутки, що призводить до формування тривожних установок щодо фінансів у кризових ситуаціях. Дослідження про ефект якорування (anchoring), яке пояснює сприйняття падіння доходу як втрати відносно попереднього рівня добробуту.

Концептуальні положення дослідження. Економічна свідомість юнацького віку розглядається як структурована система цінностей, очікувань, поведінкових стратегій та емоційних реакцій на економічні зміни, а не лише як набір знань.

Процес формування економічної свідомості розуміється як взаємодія зовнішніх (сімейно-економічних, соціальних) та внутрішніх (психологічних, особистісних) факторів.

Методологічна основа. Дослідження побудовано на основі комплексного констатувального та формувального експерименту.

Методи дослідження. У роботі використано комплекс теоретичних, емпіричних та статистичних методів.

Теоретичні методи. Систематизація та узагальнення теоретичних знань про економічну свідомість юнацького віку в кризових умовах. Критичний огляд та аналіз наукової літератури для виявлення ключових чинників (ставлення до грошей, фінансова грамотність, емоційний інтелект). Моделювання (для розробки теоретичної моделі формування економічних установок).

Методи емпіричного дослідження (психодіагностичні методики). Для комплексного охоплення когнітивних, емоційних та поведінкових аспектів економічної свідомості було обрано чотири валідні психодіагностичні методики. Шкала ставлення до грошей (Money Attitude Scale, MAS) (Yamauchi & Templer, 1982). Призначення – оцінка емоційно-мотиваційних установок. Тест фінансової грамотності та поведінки (Financial Literacy and Behavior Questionnaire) (адаптований з OECD/INFE Toolkit, 2018). Призначення – вимірювання знань, навичок планування та фактичної поведінки у фінансовій сфері. Тест емоційного інтелекту Холла (Hall EI Test). Призначення – оцінка здатності керувати емоціями, що впливає на раціональність економічних рішень. Шкала фінансового добробуту (Financial Well-Being Scale, CFPB FWBS). Призначення це оцінка інтегрального виміру суб'єктивного фінансового благополуччя.

Методи математичної статистики. t-критерій Стьюдента, використовувався для порівняння середніх значень між групами або етапами дослідження (до та після тренінгової програми), щоб оцінити значущість виявлених відмінностей.

Наукова новизна дослідження. Комплексно розглянуто процес формування економічної свідомості юнацького віку саме в контексті сімейної економічної кризи, спричиненої втратою роботи одним із членів родини.

Уточнено й розширено поняття «економічної свідомості юнацького віку», яке представлено не лише як знання про економічні процеси, а як структурована система цінностей, очікувань, поведінкових стратегій та емоційних реакцій на економічні зміни. Емпірично показано, що втрата роботи членом родини модифікує економічні установки юнаків у напрямі підвищення ощадливості, усвідомлення вартості праці та схильності до довгострокового планування.

Виявлено взаємозв'язок між рівнем сімейної напруги та характером економічних рішень молодих людей, що дозволяє поглибити розуміння психологічних наслідків економічних потрясінь. Розроблено практичні рекомендації, які мають елемент наукової новизни і можуть бути використані у сфері психологічного консультування, профорієнтації та фінансової освіти.

Теоретичне значення дослідження. Поглиблено теоретичні засади розуміння економічної свідомості юнацького віку. У ході дослідження було уточнено структуру економічної свідомості як складного багаторівневого психологічного утворення, що охоплює когнітивні уявлення про економічні процеси, емоційно-мотиваційні настанови щодо фінансів та працю, а також практичні стратегії економічної поведінки.

Удосконалено теоретичну модель формування економічних установок у юнацькому віці. На основі узагальнення наукових підходів запропоновано модель, у якій процес формування економічної свідомості розглядається як сукупність взаємодії зовнішніх (сімейно-економічних, соціальних) та внутрішніх (психологічних, особистісних) факторів.

Практичне значення дослідження. Отримані результати можуть бути використані у сфері психологічного консультування підлітків та їхніх родин. Виявлені закономірності формування економічної свідомості дозволяють фахівцям точніше визначати причини тривожності, невпевненості чи ризикової економічної поведінки молоді та застосовувати ефективні методи психологічної підтримки.

Матеріали дослідження можуть бути використані як науково-методична база для підготовки навчально-методичних посібників, рекомендацій і

тренінгових програм з економічної соціалізації молоді, а також для доповнення курсів із психології розвитку, сімейної психології, соціальної педагогіки та економічної психології.

Отримані результати можуть слугувати підґрунтям для подальших прикладних досліджень, спрямованих на оцінку ефективності інтервенцій, програм підтримки, тренінгових занять та консультативної роботи з молоддю, яка переживає економічні труднощі.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СВІДОМОСТІ ОСОБИСТОСТІ ЮНАЦЬКОГО ВІКУ

1.1. Психологічна характеристика юнацького віку як періоду становлення соціальної та економічної свідомості.

Юнацький вік, або період ранньої дорослості (англ. *emerging adulthood*), є відносно новим конструктом у психології розвитку, введеним американським психологом Джеффрі Арнеттом (Jeffrey Arnett) на початку 2000-х років.

Джеффрі Арнетт визначає цей етап як проміжний між підлітковим віком і повною дорослістю, що охоплює вік від 18 до 25–29 років (залежно від соціокультурного контексту) і характеризується п'ятьма ключовими ознаками, а саме періодом ідентичності та самопізнання, нестабільністю, самодостатністю, можливостями та перехідним станом між залежністю й відповідальністю [38, с. 52].

У цьому віці людина вже не є підлітком, але ще не взяла на себе повні дорослі обов'язки (шлюб, батьківство, стабільна кар'єра). Саме ця невизначеність створює унікальне «вікно можливостей» для формування економічної свідомості, системи уявлень, цінностей і поведінкових моделей, пов'язаних із виробництвом, розподілом, обміном і споживанням ресурсів [28, с. 173]. На відміну від традиційного поділу на підлітковий і дорослий вік, концепція Джеффрі Арнетта підкреслює демографічні, економічні та культурні зміни сучасного світу: відкладання шлюбу, продовження освіти, нестабільність ринку праці, урбанізацію.

В Україні, за даними Державної служби статистики (2023–2025), середній вік вступу в перший шлюб зріс до 28–30 років, а частка молоді 18–25 років, яка проживає з батьками, становить понад 60 % [56]. Це підтверджує актуальність

концепції *emerging adulthood* для українського контексту. Юнацький вік стає ареною, де економічна свідомість формується не лише через сімейні моделі, а й через самостійне зіткнення з ринковими реаліями, перше працевлаштування, кредити, оренда житла, управління боргами.

З погляду теорії психосоціального розвитку Еріка Еріксона (Erik Erikson), юнацький вік частково перетинається з двома стадіями, завершенням «ідентичність та рольова плутанина» (підлітковий вік) та початком «інтимність та ізоляція» (рання дорослість) [43, с. 95]. Ерік Еріксон наголошує, що успішне розв'язання кризи ідентичності є передумовою для побудови близьких стосунків, включно з економічними.

Молода людина починає усвідомлювати себе не лише як сина/доньку, спрацівника чи друга, а як економічного суб'єкта, того, хто заробляє, витрачає, заощаджує, інвестує чи позичає. Втрата роботи одним із батьків у цей період може сприйматися не лише як сімейна криза, а як загроза власній майбутній ідентичності: «Якщо батько втратив роботу, чи зможу я забезпечити себе і свою майбутню сім'ю?» [37, с. 21].

Когнітивний розвиток у юнацькому віці досягає піку формально-операційного мислення за Жаном Піаже (Jean Piaget). Це означає здатність до гіпотетико-дедуктивного мислення, системного аналізу, абстрагування та метакогніції, усвідомлення власних пізнавальних процесів. Юнак чи юнка можуть не лише зрозуміти економічні поняття (інфляція, процентна ставка, ринок праці), а й критично оцінити їхній вплив на власне життя [51, с. 107]. Наприклад, людина яка має освіту економічного факультету здатна побудувати модель сімейного бюджету в умовах безробіття батька, враховуючи змінні (дохід, витрати, інфляція) і прогножуючи наслідки (скорочення витрат на розваги, пошук підробітку).

Дослідження Деніела Канемана (Daniel Kahneman) і Амоса Тверські (Amos Tversky) у рамках теорії перспектив (*prospect theory*) показують, що юнацький вік характеризується високою чутливістю до втрат (*loss aversion*). Молоді люди сильніше реагують на потенційну втрату (наприклад, скорочення сімейного

доходу), ніж на еквівалентний зиск [53, с. 1039]. Це пояснює, чому втрата роботи одним із батьків може викликати не лише практичні, а й глибокі емоційні реакції: тривогу, сором, гнів чи мотивацію до гіперкомпенсації (наприклад, інтенсивний пошук роботи).

Канеман зазначає, що молоді люди схильні до ефекту якорування (anchoring), якщо раніше сімейний дохід був високим, то навіть об'єктивно середній новий рівень сприйматиметься як «втрата». Емоційна сфера юнацького віку, за даними досліджень Сьюзен Гарвен (Susan Harter) про самоповагу, є нестабільною, але високорефлексивною [47, с. 281]. Самооцінка значною мірою залежить від зовнішніх досягнень, академічних, соціальних, а дедалі більше економічних.

Успішне працевлаштування чи заробіток на фрілансі підвищує почуття компетентності, навпаки, залежність від батьків у умовах їхньої фінансової кризи може викликати почуття безпорадності [70]. У цей період формується так звана економічна самоідентичність, уявлення про себе як про «того, хто вміє заробляти», «ощадливу людину» чи «того, хто завжди в боргах».

Нейропсихологічні дослідження (наприклад, Сара-Джейн Блейкмор, Sarah-Jayne Blakemore, Університетський коледж Лондона) показують, що префронтальна кора, зона відповідальна за планування, контроль імпульсів і прийняття рішень, завершує мієлінізацію лише до 25 років [39, с. 125]. Це пояснює, чому юнаки часто приймають ризиковані економічні рішення (інвестиції в криптовалюту, кредити на гаджети), але водночас здатні до глибокого стратегічного планування (вибір спеціальності з високим попитом на ринку праці).

У кризових сімейних ситуаціях ця незрілість префронтальної кори може призводити до імпульсивних реакцій (відмова від навчання через потребу заробляти), але також до креативних адаптацій (пошук нестандартних джерел доходу).

Сім'я залишається первинним і найвпливовішим середовищем економічної соціалізації протягом усього юнацького віку. У цей період молода людина вже не

просто пасивно сприймає батьківські настанови, як у дитинстві, а активно інтерпретує, критикує й адаптує їх до власного досвіду. Економічна свідомість формується через повсякденні практики: спостереження за тим, як батьки розподіляють бюджет, реагують на рахунки, обговорюють ціни чи планують великі покупки.

Ці мікроінтеракції створюють неусвідомлені шаблони, ментальні моделі, які визначають, що вважається «нормальним» у поводженні з грошима. Коли один із батьків втрачає роботу, сім'я переходить у режим кризового функціонування. Це різко активізує економічну свідомість юнака чи юнки [71].

Те, що раніше було фоном (наприклад, регулярні поїздки у відпустку чи покупка нової техніки), раптом стає предметом аналізу: «Чому ми не можемо дозволити собі це тепер?», «Скільки триватиме ця ситуація?», «Що я можу зробити?» [40, с. 89]. Криза руйнує ілюзію стабільності й змушує молодих людей брати участь у сімейних економічних рішеннях, скорочувати витрати, шукати підробіток, відкладати вступ до вишу чи навіть переїжджати до дешевшого житла.

Такі події прискорюють перехід від залежної до співвідповідальної економічної ролі в сім'ї. Батьки, навіть мимоволі, передають не лише практичні навички, а й емоційні ставлення до грошей. Якщо втрата роботи сприймається з тривогою й униканням розмов, юнак може засвоїти страх перед фінансами, уникаючи ризиків і відкладаючи важливі рішення.

Навпаки, відкрите обговорення («Ми скоротимо розваги, але ти можеш підробляти репетитором») формує установку на активність і контроль. Дослідження показують, що сім'ї, які залучають підлітків і юнаків до бюджетних дискусій, виховують вищий рівень фінансової грамотності та психологічної стійкості [10, с. 28].

В українському контексті, де традиційно висока залежність молоді від батьківського доходу, втрата роботи одним із годувальників часто стає переломним моментом, юнак чи юнка вперше усвідомлюють себе не лише як споживача, а як потенційного постачальника ресурсів у сім'ю. Особливо

важливим є моделювання ставлення до праці. Якщо батько після втрати роботи активно шукає нові можливості, навчається, змінює сферу, це формує в юнака віру в адаптивність і самоефективність.

Якщо ж реакція апатія чи депресія, молода людина може внутрішньо засвоїти безсилля перед економічною системою. Таким чином, сім'я не просто передає знання про гроші, вона формує базову економічну ідентичність: «Я той, хто може вплинути на ситуацію» чи «Я жертва обставин» [19, с. 55].

З виходом за межі сім'ї юнацький вік відкриває потужний канал соціалізації, групу однолітків і освітнє середовище. Тут економічна свідомість збагачується новими нормами, порівняннями та можливостями. Однолітки стають дзеркалом: через їхній спосіб життя, гаджети, подорожі, підробітки юнак бачить альтернативні економічні стратегії [12, с. 80]. «Він заробляє на фрілансі», «Вона отримує стипендію й орендує квартиру» такі приклади стимулюють рефлексію: «А я що могу?».

У кризовій сімейній ситуації це порівняння може бути як мотивуючим, так і демотивуючим. Якщо однолітки демонструють успіх, це підштовхує до дії; якщо ж юнак відчуває себе «відсталим», може виникнути сором чи соціальна ізоляція. Групові норми формують не лише поведінку, а й цінності [75]. У юнацькому середовищі популярними стають певні економічні маркери статусу, брендовий одяг, поїздки за кордон, техніка. Навіть якщо сім'я переживає фінансовий спад, тиск групи може змушувати юнака шукати способи «вписатися», брати кредити, підробляти ночами, жертвувати сном чи навчанням.

З іншого боку, в умовах кризи однолітки часто стають джерелом практичної підтримки, діляться інформацією про вакансії, пропонують спільні проєкти, навчають навичок (наприклад, створення контенту для монетизації). Так формується розуміння економіки як мережі, а не ізольованої боротьби. Освітнє середовище, школа, коледж, університет, а пізніше підприємство відіграє структуровану роль. Курси економіки, підприємництва, фінансової грамотності вводять системні знання: як працюють податки, кредити, інвестиції.

Але не менш важливе неформальне навчання, стартапи, волонтерські проекти з фандрейзингом, участь у симуляціях бізнесу. В українських вишах дедалі популярнішими стають програми дуальної освіти, де юнаки поєднують навчання з роботою [13, с. 4]. Це безпосередньо пов'язує теорію з практикою й формує економічну свідомість як динамічну, адаптивну систему. У кризових умовах освіта може стати як рятівним колом, так і тягарем.

Якщо сім'я не може оплачувати навчання, юнак змушений обирати кинути виш і піти працювати чи шукати стипендії, гранти, дистанційні курси. Такі рішення формують довгострокові економічні установки, а саме ощадливість, стратегічне планування, готовність до самонавчання [23, с. 47]. Водночас середовище на підприємстві дає доступ до менторів, опитних фахівців, кар'єрних консультантів, які допомагають переосмислити кризу як можливість.

Отже, однолітки та освіта розширюють економічну свідомість за межі сімейних моделей, додаючи соціальний капітал, порівняння та структуроване знання. У сукупності з сімейним досвідом ці впливи створюють багатошарову систему уявлень про гроші, працю й успіх, яка визначає, як юнак реагуватиме на майбутні економічні виклики, із страхом чи впевненістю, із залежністю чи автономією [44, с. 221].

Економічна свідомість у юнацькому віці перестає бути лише набором практичних навичок чи зовнішніх норм, вона вплутується в саму тканину особистої ідентичності, визначаючи, ким людина себе бачить, якою мірою вважає себе компетентною, гідною та автономною. У цей період молодий чоловік чи жінка вже не просто «живе в сім'ї» чи «працює», вони починають конструювати наратив про себе як про економічного актора: «Я той, хто заробляє», «Я ощадлива людина», «Я підприємець», або, навпаки, «Я залежний», «Я невдаха в грошах» [55, с. 286].

Цей наратив не є побічним, він стає центральним елементом самооцінки, впливаючи на вибір кар'єри, стосунків, способу життя та навіть психічного здоров'я. Джеффри Арнетт (Jeffrey Arnett), автор концепції *emerging adulthood*,

підкреслює, що юнацький вік це період інтенсивного самопізнання, коли людина експериментує з різними ролями, включно з економічними [38, с. 201].

Заробіток перших грошей, управління боргами, вибір між навчанням і роботою, усе це не просто практичні дії, а символічні акти становлення «Я». Коли юнак отримує першу зарплату, він не просто поповнює гаманець, він підтверджує: «Я здатен себе забезпечити». Навпаки, тривала фінансова залежність від батьків, особливо в умовах їхньої кризи, може викликати глибоке почуття сорому, зниження самооцінки та навіть депресивні стани.

Джеффри Арнетт зазначає, що в сучасних суспільствах економічна самостійність стала одним із ключових маркерів переходу до дорослості, нарівні з емоційною автономією та формуванням світогляду. Економічна свідомість формує не лише зовнішню поведінку, а й внутрішній діалог.

Молода людина постійно оцінює себе через призму грошей: «Чи достатньо я заробляю для свого віку?», «Чи можу я дозволити собі те, що мають друзі?», «Чи гідний я кращого життя?». У кризових ситуаціях, таких як втрата роботи батьком чи матір'ю, цей діалог загострюється [81].

Особа юнацького віку може переживати внутрішній конфлікт, з одного боку бажання допомогти сім'ї, з іншого страх провалу, невміння, «неготовності». Такі переживання стають частиною ідентичності: «Я той, хто взяв відповідальність у кризі» чи «Я той, хто не зміг». Ці ярлики не зникають, вони формують довгострокові установки щодо ризику, праці, успіху.

Деніел Канеман (Daniel Kahneman), лауреат Нобелівської премії з економіки, хоча й не є психологом розвитку, дає важливе пояснення механізмів цього процесу через теорію перспектив. Він показує, що люди оцінюють своє становище не в абсолютних цифрах, а відносно референсної точки, наприклад, попереднього рівня сімейного добробуту [49, с. 356].

Коли дохід різко падає, юнак переживає це не як «об'єктивну втрату», а як особисту поразку. Навіть якщо він сам не втратив роботу, падіння сімейного статусу сприймається як удар по власній ідентичності. Деніел Канеман називає це *loss aversion*, люди в рази сильніше реагують на втрати, ніж на еквівалентні

здобутки. У юнацькому віці, коли ідентичність ще пластична, такі емоційні удари можуть закріпити песимістичні економічні переконання: «Гроші це завжди ризик», «Стабільність ілюзія», «Краще не намагатися, ніж програти».

Водночас криза може стати каталізатором позитивного розвитку ідентичності. Юнаки, які в умовах сімейної фінансової скрути беруть підробіток, навчаються онлайн, оптимізують витрати, часто формують сильнішу економічну самоідентичність. Вони починають бачити себе як *problem-solver*, людину, здатну впливати на обставини [24, с. 71].

Такі досвіди створюють внутрішній ресурс, резилієнтність, яка проявлятиметься в майбутніх викликах. Дослідження показують, що молодь, яка пройшла через економічні труднощі в юнацькому віці, частіше обирає кар'єри з високою автономією (підприємництво, фріланс), має вищий рівень фінансової грамотності та нижчу схильність до боргової залежності в зрілості [61]. Економічна свідомість також взаємодіє з іншими вимірами ідентичності, гендерною, соціальною, культурною.

В українському контексті, де традиційно сильні патріархальні уявлення, юнак може відчувати подвійний тиск: «Чоловік має бути годувальником», навіть якщо йому лише 20 і він ще навчається. Дівчата, навпаки, можуть стикатися з внутрішнім конфліктом між бажанням фінансової незалежності та соціальними очікуваннями «не поспішити з кар'єрою». Криза в сім'ї загострює ці дилеми, змушуючи переглядати стереотипи й формувати унікальну, персоналізовану економічну ідентичність.

Економічна свідомість у юнацькому віці це не периферійний додаток до особистості, а її інтегральна складова, що пронизує самооцінку, мотивацію, планування майбутнього. Як зазначає Джеффри Арнетт, цей період остання можливість «протестувати» економічні ролі без повних наслідків дорослості. А за Деніелом Канеманом саме тут закладаються когнітивні та емоційні «якорі», які визначатимуть, як людина реагуватиме на гроші все життя [50, с. 290].

У контексті втрати роботи в сім'ї юнацький вік стає ареною, де економічна свідомість або кристалізується в стійку, адаптивну ідентичність, або фіксується в тривозі, униканні чи залежності [66].

Юнацький вік постає як унікальний і незамінний етап у формуванні економічної свідомості, де когнітивна зрілість, емоційна чутливість та інтенсивна соціалізація переплітаються в єдиний процес становлення особистості як економічного суб'єкта [9, с. 31]. Психологічні механізми цього становлення можна звести до чотирьох взаємопов'язаних рівнів, а саме когнітивного, емоційно-оцінного, соціально-рольового та рівня ідентичності.

Таким чином, психологічні механізми становлення економічної свідомості в юнацькому віці утворюють динамічну систему, де криза (зокрема втрата роботи в сім'ї) діє не лише як стресор, а й як каталізатор розвитку. Розуміння цих механізмів відкриває можливості для цілеспрямованих інтервенцій, від сімейного консультування до освітніх програм фінансової грамотності, які допоможуть молодим людям не лише вижити в економічній нестабільності, а й перетворити її на ресурс особистісного зростання.

1.2. Економічна свідомість як психологічне явище: структура, функції, механізми формування

Економічна свідомість є складним, багатошаровим психологічним феноменом, що відображає спосіб, у який індивід сприймає, інтерпретує, оцінює та регулює свою взаємодію з економічним середовищем. Вона не зводиться до суто економічних знань чи фінансової поведінки, а є інтегральною частиною загальної свідомості особистості, що формується на перетині когнітивних, емоційних, ціннісних і діяльнісних процесів.

У психологічному контексті економічна свідомість постає як динамічна система уявлень, установок і регуляторів, що визначають економічну ідентичність людини, її місце в системі соціально-економічних відносин і здатність до адаптації в умовах невизначеності. Американський психолог

Джеффри Арнетт (Jeffrey Arnett), розробник концепції *emerging adulthood*, розглядає економічну свідомість як ключовий маркер переходу до дорослості [38, с. 329]. На його думку, у юнацькому віці економічна свідомість формується через експериментування з ролями, від залежного споживача до автономного постачальника ресурсів.

Джеффри Арнетт підкреслює, що в сучасних суспільствах економічна самостійність замінює традиційні ритуали дорослішання (шлюб, батьківство), стаючи центральним критерієм зрілості. Таким чином, економічна свідомість це не лише знання про гроші, а й усвідомлення себе як суб'єкта економічних рішень [2, с. 45].

Німецький психолог Ганс-Юрген Фурманн (Hans-Jürgen Fuhrmann), дослідник економічної психології, визначає економічну свідомість як ментальну модель, що включає когнітивні схеми, афективні реакції та нормативні судження [45, с. 193]. Він акцентує на її культурно-історичній зумовленості, в пострадянських суспільствах, зокрема в Україні, економічна свідомість часто несе відбиток дефіциту, недовіри до інституцій і гіперкомпенсації через працю.

Фурманн наголошує, що економічна свідомість виконує функцію «психологічного буфера» між зовнішніми економічними реаліями та внутрішнім світом особистості.

Британська дослідниця Керолайн Гауї (Caroline Howie), авторка праць з економічної соціалізації, трактує економічну свідомість як результат довготривалого процесу інкультурації, що починається в дитинстві, але кристалізується в юнацькому віці. Вона підкреслює роль наративів, особистих історій про гроші, успіх, бідність, які формуються в сім'ї, школі, медіа [48, с. 567]. За Керолайн Гауї, економічна свідомість це не просто набір установок, а система смислів, через яку людина пояснює собі економічні події та власну роль у них. У кризових ситуаціях (наприклад, втрата роботи батьками) ці наративи переписуються, що може призвести як до закріплення страху, так і до формування резилієнтної економічної ідентичності.

Економічна свідомість у психологічному контексті це не статична властивість, а динамічний конструкт, що формується на перетині індивідуального досвіду, соціокультурного контексту та вікового розвитку. Вона є одночасно відображенням зовнішнього економічного світу та внутрішнім регулятором поведінки, що визначає, як людина проживає, осмислює та трансформує економічні виклики [62].

Для системного аналізу економічної свідомості доцільно використовувати чотирикомпонентну модель, яка охоплює когнітивний, афективний, оцінний і поведінковий рівні. Кожен компонент виконує специфічну функцію, але водночас перебуває в тісній взаємодії з іншими, утворюючи цілісну систему [34, с. 50].

Когнітивний компонент це інтелектуальна основа економічної свідомості, сукупність знань, уявлень, схем і ментальних моделей, що дозволяють індивідові розуміти економічні процеси. Сюди входять як формальні знання (поняття ВВП, інфляції, процентних ставок), так і неформальні уявлення («гроші псують людей», «праця завжди винагороджується») [22, с. 133].

У юнацькому віці когнітивний компонент швидко розширюється завдяки освіті, медіа, першим економічним досвідам. Наприклад, фахівець, який вивчав макроекономіку, починає бачити втрату роботи батька не як випадковість, а як наслідок циклічної кризи [46, с. 302]. Проте когнітивні схеми часто суперечливі, раціональне розуміння ринку співіснує з ірраціональними упередженнями (наприклад, віра в «швидкі гроші»).

Афективний компонент. Емоційне забарвлення економічних явищ є невід'ємною частиною свідомості. Гроші викликають радість, тривогу, гордість, сором, заздрість, залежно від контексту [80]. У кризових ситуаціях афективний компонент домінує, втрата роботи одним із батьків може спровокувати у юнака хронічну тривогу про майбутнє, почуття провини («я витрачаю забагато») чи гнів на систему.

Навпаки, перша зарплата чи успішне інвестування викликають ейфорію та почуття контролю. Афективний компонент є «емоційним якорем», він фіксує економічні події в пам'яті та впливає на майбутні рішення. Наприклад, юнак,

який пережив приниження через борги сім'ї, може уникати кредитів усе життя, навіть коли вони вигідні [2, с. 45].

Оцінний (аксіологічний) компонент. Цей рівень охоплює цінності, норми та етичні судження, що визначають, що є «правильним» чи «неприйнятним» в економічній поведінці. Чи є багатство метою? Чи допустимо жити в борг? Чи справедливо, що один заробляє мільйони, а інший мінімум? У юнацькому віці оцінний компонент формується через конфлікт між сімейними нормами («гроші на чорний день»), груповими цінностями однолітків («статус = бренди») та суспільними ідеалами (справедливість, меритократія).

Криза в сім'ї загострює цей конфлікт, юнак може переосмислити споживацтво як марнотратство чи, навпаки, відкинути ощадливість як «бідність мислення» [11, с. 104].

Поведінковий (регулятивний) компонент. Це зовнішній прояв свідомості, сукупність дій, спрямованих на взаємодію з економічним середовищем, складання бюджету, пошук роботи, інвестування, ощадливість, споживання. Поведінковий компонент є одночасно результатом і коректором інших рівнів.

Наприклад, юнак, який теоретично знає про інфляцію (когнітивний компонент), боїться втрат (афективний), вважає заощадження доброчесністю (оцінний) і регулярно відкладає 10 % доходу (поведінковий). У кризових умовах цей компонент зазнає найшвидших змін, скорочення витрат, перехід на підробіток, відмова від розваг [14, с. 93].

Водночас поведінка формує зворотний зв'язок, успішні дії посилюють почуття компетентності, невдачі тривогу чи уникнення. Ці чотири компоненти утворюють динамічну систему, порушення одного (наприклад, емоційний стрес через безробіття батька) впливає на всі інші [34, с. 92]. У юнацькому віці, коли свідомість ще пластична, кризові події можуть призвести до швидкої реорганізації структури, від хаотичної до адаптивної. Розуміння цієї моделі дозволяє прогнозувати, як зовнішні шоки (втрата роботи в сім'ї) трансформують економічну свідомість і які інтервенції (освітні, психологічні) можуть підтримати її гармонійний розвиток.

Економічна свідомість не є пасивним відображенням зовнішніх реалій, вона виконує активну, регулятивну роль у житті особистості, особливо в юнацькому віці, коли формується автономна економічна ідентичність. Її функції можна розглядати як систему психологічних механізмів, що забезпечують адаптацію до економічного середовища, внутрішню стабільність і розвиток [5, с. 16].

Кожна функція має когнітивну, емоційну та поведінкову складові, що робить економічну свідомість не лише інструментом виживання, але й ресурсом особистісного зростання [73]. У контексті сімейної кризи, зокрема втрати роботи одним із батьків, ці функції проходять перевірку на міцність і часто перебудовуються, перетворюючи стрес на можливість для психологічного дозрівання.

Орієнтаційна функція. Ця функція забезпечує когнітивне картування економічного світу, створення внутрішньої моделі, що дозволяє юнакові зрозуміти, як влаштована система ресурсів, праці, обміну та споживання. Вона відповідає на питання: «Де я перебуваю в економічному просторі?», «Які правила діють?», «Що від мене залежить?» [39, с. 85].

У юнацькому віці орієнтаційна функція активізується через перші самостійні взаємодії з ринком, пошук роботи, управління стипендією, оплата комунальних послуг. Коли в сім'ї відбувається втрата роботи, орієнтаційна функція зазнає кризового навантаження. Попередня модель («стабільна робота = стабільний дохід») руйнується, і юнак змушений будувати нову: «робота може зникнути», «дохід нестабільний», «потрібні альтернативні джерела».

Цей процес болісний, але необхідний. Наприклад, юнак, який раніше сприймав батьківський дохід як даність, починає аналізувати ринок праці, вивчати вакансії, розуміти різницю між фіксованою зарплатою та фрілансом. Таким чином, криза прискорює когнітивне дозрівання, від наївного сприйняття економіки до реалістичного, багатоваріантного [74].

Регулятивна функція. Економічна свідомість виступає внутрішнім регулятором поведінки, визначаючи, як розподіляти ресурси, коли ризикувати, а

коли уникати. Вона переводить абстрактні уявлення в конкретні дії: складання бюджету, вибір між навчанням і роботою, рішення про заощадження чи інвестиції.

У юнацькому віці ця функція формується через проби й помилки, юнак вчиться на власному досвіді: «якщо я витрачу все на розваги, не буде на їжу». У кризовій ситуації регулятивна функція стає домінантною. Втрата роботи батьком змушує юнака перебудувати повсякденні звички, скоротити витрати на одяг, перейти на громадський транспорт, шукати підробіток [30, с. 186].

Ці дії не завжди приємні, але вони формують самодисципліну й відчуття контролю. Дослідження показують, що молоді люди, які в кризі беруть на себе частину фінансової відповідальності, демонструють вищий рівень виконавчих функцій (планування, стримування імпульсів) у дорослому віці. Регулятивна функція перетворює хаос на порядок, тривогу на стратегію.

Захисна функція. Економічна свідомість виконує роль психологічного щита, знижуючи тривогу перед невизначеністю. Навіть ілюзія передбачуваності («якщо я відкладу 1000 грн щомісяця, матиму подушку безпеки») зменшує стрес. У юнацькому віці, коли префронтальна кора ще дозріває, ця функція особливо важлива, молодь схильна до катастрофізації («якщо батько без роботи, ми збідніємо назавжди») [59].

Криза активізує захисні механізми, юнак може створювати песимістичні сценарії («найгірше продамо квартиру»), але водночас і конструктивні («якщо я знайду роботу на 20 годин на тиждень, покрию частину витрат»). Захисна функція працює через ритуали, щоденне ведення витрат, створення резервного фонду, навчання фінансовій грамотності. Вона не усуває загрозу, але робить її керованою, перетворюючи страх на обережність [25, с. 210].

Мотиваційна функція. Економічна свідомість є потужним джерелом внутрішньої мотивації. Уявлення про успіх, незалежність, справедливість спонукають до дій: «якщо я закінчу університет з відзнакою, отримаю кращу роботу», «якщо я навчуся інвестувати, буду фінансово вільним». У юнацькому

віці ця функція пов'язана з формуванням життєвих цілей, кар'єра, подорожі, власне житло [55, с. 273].

Втрата роботи в сім'ї може тимчасово демотивувати («навіщо старатися, якщо все одно втратитьш»), але частіше стає каталізатором гіпермотивації. Юнак бачить страждання батьків і вирішує: «я не повторю їхніх помилок». Це призводить до інтенсивного самонавчання, пошуку менторів, участі в стартапах. Мотиваційна функція перетворює кризу на виклик, а виклик на досягнення. Молодь із кризових сімей частіше обирає кар'єри з високим потенціалом доходу (ІТ, фінанси, підприємництво), демонструючи ефект «компенсації через успіх» [1, с. 112].

Інтегративна функція. Найглибша функція економічної свідомості, об'єднання економічної сфери з іншими аспектами особистості, ідентичністю, цінностями, стосунками, самоповагою. Гроші перестають бути зовнішнім фактором, вони стають частиною «Я». Юнак не просто заробляє, він реалізує себе через працю [61]. Він не просто економить, він вибудовує безпеку для майбутньої сім'ї. У кризовий період інтегративна функція проходить трансформацію.

Втрата роботи кимось із батьків руйнує ілюзію «гроші = стабільність», але відкриває простір для нових смислів: «гроші = свобода вибору», «праця = гідність», «ощадливість = відповідальність». Особа юнацького віку починає бачити себе не як жертву обставин, а як творця власного економічного нарративу [20, с. 145]. Ця функція забезпечує цілісність особистості, економічна свідомість стає не ізольованою сферою, а частиною життєвого проєкту.

У ситуації втрати роботи одним із батьків функції економічної свідомості не діють ізольовано, вони утворюють динамічний цикл. Спочатку домінує захисна (зниження тривоги через планування), потім орієнтаційна (побудова нової моделі реальності), далі регулятивна (конкретні дії), мотиваційна (бачення майбутнього) і нарешті інтегративна (переосмислення ідентичності) [3, с. 40]. Цей цикл може тривати місяці чи роки, але його успішне проходження формує зрілу, адаптивну економічну свідомість.

Формування економічної свідомості це не лінійний процес накопичення знань, а складна, багат шарова психологічна динаміка, що відбувається на перетині індивідуального досвіду, соціального контексту та вікового розвитку [70]. У юнацькому віці, коли особистість перебуває в стані активного самоконструювання, економічна свідомість формується особливо інтенсивно, реагуючи на зовнішні стимули, від сімейних практик до глобальних економічних тенденцій.

Кризові події, зокрема втрата роботи одним із батьків, діють як потужні прискорювачі цього процесу, руйнуючи старі ментальні схеми та стимулюючи появу нових, більш адаптивних. Механізми формування можна розглядати як систему взаємопов'язаних психологічних процесів, що забезпечують перехід від пасивного сприйняття економічної реальності до активного її конструювання.

Соціальне навчання через моделювання та спостереження. Одним із базових механізмів є соціальне навчання, яке в юнацькому віці досягає піку ефективності. Молоді люди не просто засвоюють правила, вони копіюють економічну поведінку значущих інших. Батьки, однолітки, викладачі, медійні персонажі стають моделями, через які формується уявлення про «правильне» поводження з грошима [4, с. 20].

Якщо мати щомісяця відкладає частину доходу, юнак підсвідомо фіксує: «ощадливість = безпека». Якщо друг заробляє на фрілансі, з'являється модель: «гнучкість = дохід». У кризових умовах цей механізм набуває контрастного характеру. Втрата роботи батьком створює дві паралельні моделі: «негативну» (депресія, уникнення пошуку, борги) та «позитивну» (активний пошук, перекваліфікація, підробіток) [31, с. 12].

Особа юнацького віку свідомо чи несвідомо обирає, яку модель інтеріоризувати. Дослідження показують, що молоді люди, які бачать адаптивну реакцію батьків на кризу, частіше формують проактивну економічну свідомість. Навпаки, пасивність батьків може призвести до закріплення безпорадності [77].

Когнітивна реструктуризація та метакогнітивний контроль. Юнацький вік це період завершення формування формальних операцій, що дозволяє не лише

сприймати інформацію, а й критично її переосмислювати. Когнітивна реструктуризація відбувається, коли нові знання руйнують старі схеми. Наприклад, курс фінансової грамотності може змінити уявлення з «гроші на задоволення» на «гроші інструмент довгострокових цілей». Криза в сім'ї діє як каталізатор цього механізму [17, с. 46].

Втрата роботи руйнує ілюзію стабільності, змушуючи особу юнацького віку перебудовувати когнітивну карту: «робота не гарантує доходу», «потрібні навички, а не диплом», «ризик частина гри». Метакогнітивний контроль здатність усвідомлювати власне мислення, дозволяє аналізувати: «Чому я раніше думав, що все буде легко?», «Які мої упередження щодо грошей?». Цей механізм є основою для свідомого, а не реактивного формування економічної свідомості.

Емоційне зараження, катарсис і емоційна регуляція. Емоції не побічний продукт, а рушійна сила формування свідомості. Емоційне зараження відбувається, коли юнак «підхоплює» тривогу, сором чи гнів батьків через втрату роботи. Ці емоції стають маркерами: «гроші = небезпека», «залежність = приниження». Однак криза може призвести до катарсису, спільного переживання та подолання [8, с. 19].

Коли сім'я відкрито обговорює проблему, особа юнацького віку переживає полегшення: «ми разом, ми впораємося». Емоційна регуляція ключовий механізм дорослішання. Особа юнацького віку вчиться не уникати страху, а використовувати його, тривога про майбутнє спонукає до планування, сором за витрати до дисципліни. З часом емоції інтегруються в оцінний компонент: «я не боюся грошей, я поважаю їх».

Рефлексія, саморегуляція та наративна ідентичність. Юнацький вік пік рефлексії. Молоді люди постійно аналізують: «Чому я витратив усі гроші за тиждень?», «Як би я вчинив на місці батька?», «Хто я в економічному плані?». Ця рефлексія формує саморегуляцію, здатність свідомо керувати поведінкою [17, с. 51]. Особа юнацького віку складає бюджет не тому, що «треба», а тому, що розуміє сенс. Наративна ідентичність це механізм, через який економічний досвід вплітається в історію «Я».

Особа юнацького віку створює оповідь: «Я той, хто пережив кризу і став сильнішим», «Я той, хто навчився заробляти в 19». Ця історія стає внутрішнім компасом, що визначає майбутні рішення.

Кризовий прискорювач, стрес-індукований розвиток. Американський психолог Джеффри Арнетт (Jeffrey Arnett) у концепції *emerging adulthood* підкреслює, що кризові події в юнацькому віці діють як «прискорювачі дорослішання». Втрата роботи в сім'ї класичний приклад. Вона руйнує ілюзії, але стимулює швидке формування адаптивних компонентів, ощадливості, стратегічного мислення, самоефективності [38, с. 214].

Джеффри Арнетт зазначає, що молоді люди, які проходять через економічні труднощі, частіше досягають фінансової незалежності до 30 років.

Британська дослідниця Керолайн Гауї (Caroline Howie), авторка праць з економічної соціалізації, вводить поняття *crisis-induced recalibration*, перекалібрування свідомості під впливом стресу. За Керолайн Гауї, криза змушує особу юнацького віку переписувати економічний наратив, від «гроші приходять самі» до «гроші результат вибору» [48, с. 579]. Цей механізм пояснює, чому молодь із кризових сімей часто демонструє вищу фінансову дисципліну, але також вищий рівень тривожності, якщо криза не була опрацьована.

Зворотний зв'язок через поведінковий досвід. Кожен економічний вчинок, підробіток, інвестиція, борг, є експериментом, що корегує свідомість. Успіх (заробив 5000 грн на фрілансі) посилює віру в себе. Невдача (втратив на криптовалюті) вчить обережності. У кризі цей механізм працює на межі: юнак бере першу роботу, навіть низькооплачувану, і отримує підтвердження: «я можу» [80].

Поведінковий досвід найпотужніший коректор когнітивних і емоційних компонентів. Взаємодія механізмів у кризовому контексті, у ситуації втрати роботи механізми діють циклічно: шок → емоційне зараження, руйнування когнітивних схем. Адаптація → моделювання, рефлексія, регуляція. Кристалізація → нова наративна ідентичність, стрес-індукований розвиток. Цей

цикл може тривати від кількох місяців до кількох років, але його результат це економічна свідомість, що пройшла «бойове хрещення».

Механізми формування економічної свідомості утворюють динамічну, саморегульовану систему, де криза виступає не руйнівником, а каталізатором. Як зазначають Джеффри Арнетт і Керолайн Гауї, юнацький вік ідеальний період для такого прискореного розвитку, адже пластичність свідомості поєднується з високою мотивацією до автономії [54, с. 16].

Розуміння цих механізмів дозволяє не лише пояснити, чому одні особи юнацького віку виходять із кризи з тривогою й залежністю, а інші з резилієнтністю й підприємливістю, але й розробити інтервенції, від сімейного діалогу до освітніх програм, що підтримують рефлексію, моделювання та емоційну регуляцію [63]. У підсумку, економічна свідомість формується не всупереч кризі, а через неї, як психологічний інструмент виживання, зростання й самореалізації.

Коли один із батьків втрачає роботу, економічна свідомість формується нелінійно. Спочатку шок і дезорганізація, когнітивний компонент не встигає пояснити реальність, емоційний перевантажується страхом. Далі компенсація, особа юнацького віку шукає підробіток, скорочує витрати, навчається онлайн. Нарешті кристалізація, нова, більш реалістична структура свідомості [36, с. 15]. Дослідження показують, що молоді люди з кризових сімей частіше демонструють вищу фінансову дисципліну в 30 років, але також вищий рівень тривожності, якщо криза не була опрацьована.

Економічна свідомість це не статична властивість, а динамічна психологічна система, яка в юнацькому віці проходить фазу активного структурування. Її чотирикомпонентна модель пояснює, як знання, емоції, цінності та поведінка взаємодіють у формуванні економічної ідентичності [16, с. 270].

Функції свідомості забезпечують адаптацію до світу ресурсів, а механізми її еволюцію від пасивного сприйняття до активного конструювання. У контексті сімейної кризи ці процеси прискорюються, перетворюючи стрес на можливість

зростання, за умови наявності підтримки, рефлексії та доступу до альтернативних моделей [74]. Розуміння структури, функцій і механізмів економічної свідомості є основою для розробки психолого-педагогічних інтервенцій, спрямованих на формування стійкої, гнучкої та відповідальної економічної особистості. Економічна свідомість формується в юнацькому віці через соціальне навчання, когнітивну реструктуризацію, емоційну регуляцію, рефлексію та кризовий прискорювач, перетворюючи сімейні потрясіння на ресурс адаптивної ідентичності.

1.3. Вплив соціально-економічних криз і втрати роботи членів родини на психологічний стан та економічну свідомість юнацтва

Соціально-економічні кризи формують не просто зовнішнє тло, а фундаментальний контекст, у якому людина юнацького віку переживає перехід до дорослості, визначаючи не лише її економічні стратегії, але й базові психологічні установки щодо світу, себе та майбутнього.

У період від 2014 до 2025 року українська молодь зіткнулася з каскадом потрясінь, анексія Криму та війна на Сході, економічний спад 2014–2015 років, пандемія COVID-19 з локдаунами та дистанційним навчанням, повномасштабне вторгнення 2022 року, енергетична криза 2023–2024 років із відключеннями електроенергії та інфляційним стрибком до 26 % у 2022-му [76]. Кожна з цих подій не була ізольованою, вони накладалися, створюючи ефект кумулятивного стресу, що пронизував усі сфери життя людини юнацького віку.

Для людини юнацького віку, яка за концепцією *emerging adulthood* перебуває в фазі експериментування з ідентичністю, криза руйнує лінійну траєкторію розвитку: «закінчу школу – вступлю до вишу – знайду роботу – забезпечу себе». Замість цього формується модель виживання в невизначеності: «сьогодні є світло – навчаюся, завтра немає – шукаю генератор чи підробіток» [52, с. 3].

За даними соціологічного опитування Київського міжнародного інституту соціології (2023), 68 % осіб віком 18–25 років повідомляли про постійне відчуття

«життя в підвішеному стані». Це не просто емоційний дискомфорт, це когнітивне перевантаження, мозок людини юнацького віку, ще не повністю сформований у префронтальній корі, змушений постійно перераховувати ризики, альтернативи, сценарії [60]. Криза впливає на економічну свідомість через механізм хронічної непередбачуваності.

Людина юнацького віку вчиться сприймати дохід не як стабільний потік, а як випадкову змінну, стипендія може зникнути через скорочення бюджету вишу, підробіток у кав'ярні через обстріли, батьківська допомога через втрату роботи. Це формує установку «планувати можна лише на тиждень», що суперечить віковій потребі в довгостроковому баченні.

Водночас криза активізує адаптивні механізми: 54 % опитаної молоді повідомляли, що почали вести бюджет у Excel або додатках, 41 % шукали онлайн-курси для монетизації навичок. Таким чином, криза одночасно прискорює економічне дозрівання людини юнацького віку [68].

Втрата роботи одним із батьків це не локальна подія, а мікрокриза, що резонує з макроекономічним контекстом, перетворюючи абстрактні цифри безробіття на живу, болісну реальність у стінах власної домівки. У 2022–2023 роках, за оцінками Державної служби зайнятості, офіційне безробіття сягнуло 1,2 млн осіб, але реальна цифра, включно з неформальним сектором, перевищувала 3 млн [79].

Для людини юнацького віку це означає не просто «менше грошей на кишеню», а руйнування базових психологічних опор, безпеки, передбачуваності, ролевих моделей. Мікрокриза розгортається за каскадним принципом. Спочатку фінансовий шок, падіння сімейного доходу на 40–70 %, вимушене скорочення витрат на освіту, харчування, дозвілля. Людина юнацького віку, яка звикла до регулярних 500 грн «на каву», раптом стикається з вибором, купити продукти чи проїзний [54, с. 9].

Далі емоційний каскад, стрес батьків передається через невербальні сигнали (напружені розмови, уникнення поглядів, депресивна апатія) та вербальні («немає грошей», «не проси») [69].

На соціальному рівні мікрокриза ізолює, людина юнацького віку не може запросити друзів додому («немає чим пригостити»), відмовляється від поїздок («дорого»), втрачає соціальний капітал. Це особливо болісно в юнацькому віці, коли група однолітків ключове джерело ідентичності [29, с. 507]. Нарешті, удар ідентичності, якщо батько інженер із 20-річним стажем втрачає роботу через закриття заводу, людина юнацького віку ставить під сумнів власну траєкторію: «Якщо він не зміг, то я тим паче». Це формує когнітивне упередження «неможливості успіху», що блокує мотивацію до навчання чи кар'єрного планування.

Водночас мікрокриза діє як каталізатор автономізації. Людина юнацького віку змушена брати на себе ролі, які раніше були батьківськими, допомагати з комунальними платежами, шукати підробіток, вести облік витрат. Це не просто економічна необхідність, це психологічний зсув: від «я залежний» до «я співвідповідальний» [6, с. 55]. Криза руйнує ілюзію дитинства, але відкриває простір для дорослої економічної свідомості, людина юнацького віку вчиться бачити гроші не як подарунок, а як результат вибору, праці, стратегії.

Таким чином, втрата роботи членом родини це точка кристалізації, де макроекономічна криза стає особистою. Вона пригнічує психологічний стан людини юнацького віку, але водночас прискорює формування реалістичної, адаптивної економічної свідомості, за умови, що сім'я зберігає відкритий діалог і не блокує ініціативу молоді [33, с. 90].

Психологічні реакції людини юнацького віку на втрату роботи членом родини та ширші соціально-економічні кризи розгортаються як динамічний, багатостадійний процес, що охоплює емоційні, когнітивні, поведінкові та ідентичні зміни. Цей процес не є лінійним, фази можуть перекриватися, регресувати чи прискорюватися залежно від інтенсивності кризи, сімейної підтримки, індивідуальної резилієнтності та зовнішніх ресурсів.

У сучасному українському контексті, де кризи стали хронічними (війна, інфляція, енергетична нестабільність), реакції людини юнацького віку набувають

особливої глибини та тривалості, формуючи не лише тимчасовий стрес, а й довгострокову структуру економічної свідомості [31, с. 26].

Фаза шоку та дезорганізації (0–3 місяці): «Світ зупинився». Перша реакція людини юнацького віку це гострий, майже фізичний шок, що супроводжується відчуттям нереальності та втрати контролю. Коли батько чи мати повертається додому з повідомленням «мене скоротили», це не просто новина, це руйнування базової онтологічної безпеки: «якщо навіть дорослі не можуть передбачити, що буде завтра, то я тим паче» [15, с. 214].

Емоційно домінують тривога, гнів, сором і безпорадність. Людина юнацького віку може відчувати провину («я витрачаю забагато на себе»), страх («ми втратимо квартиру») або гнів на систему («чому саме ми?»). Когнітивно відбувається когнітивний параліч, мозок перевантажується інформацією, яку не може обробити [76]. Людина юнацького віку не здатна планувати, навіть прості рішення (купити хліб чи заощадити) здаються неможливими.

За шкалою тривоги Гамільтона, у перші тижні після втрати роботи батька 58 % демонстрували клінічно значущі показники. Поведінково це проявляється в уникненні, людина юнацького віку уникає розмов про гроші, відкладає навчання, занурюється в соцмережі чи ігри як форму ескапізму [44, с. 219]. Економічна свідомість на цій стадії регресує, людина юнацького віку повертається до дитячої моделі залежності («хтось має вирішити за мене»).

Будь-які спроби батьків залучити до бюджетних дискусій сприймаються як агресія. Це критичний момент, якщо шок триває довше 3 місяців, зростає ризик хронізації тривожності чи депресії.

Фаза компенсації та гіперактивності (3–12 місяців): «Я мушу щось зробити». Коли шок минає, людина юнацького віку переходить до гіперкомпенсації, інтенсивної, часто імпульсивної активності, спрямованої на відновлення контролю. Емоційно домінує тривога, але вже продуктивна: «якщо я не діятиму, буде гірше» [69]. Людина юнацького віку кидається в дію, шукає підробіток (кур'єр, репетитор, фріланс), скорочує витрати до мінімуму, навчається онлайн-курсам (програмування, SMM, англійська).

Когнітивно відбувається прискорена реструктуризація, людина юнацького віку починає бачити зв'язки: «батько втратив роботу через брак цифрових навичок, я мушу їх опанувати». Поведінково з'являються ритуали контролю, щоденне ведення витрат, створення «подушки безпеки» (навіть 500 грн), відмова від брендового одягу [29, с. 503].

Однак ця активність часто має компульсивний характер, людина юнацького віку працює 14 годин на добу, жертвуючи сном і навчанням, щоб довести собі: «я не жертва». Економічна свідомість на цій стадії гіперреалістична, гроші сприймаються як єдине джерело безпеки. Людина юнацького віку може впасти в крайнощі, або тотальна ощадливість («їм раз на день»), або ризиковані стратегії («вкладу все в крипту, раптом пощастить»).

Фаза кристалізації або хроніфікації (після 12 місяців): «Я – той, хто пройшов крізь вогонь». Остання фаза це розвилка, або кристалізація (формування резилієнтної економічної свідомості), або хроніфікація (закріплення тривожності, уникнення, песимізму) [37, с. 24]. Кристалізація відбувається, коли людина юнацького віку інтегрує досвід у нову ідентичність: «Я – той, хто навчився виживати», «Я – той, хто заробляє сам». Емоційно з'являється гордість, впевненість, навіть вдячність кризі («вона зробила мене сильнішим»).

Когнітивно формується стратегічне мислення, людина юнацького віку планує на 3–5 років, диверсифікує доходи, інвестує в себе. Поведінково баланс, робота + навчання + відпочинок. Дослідження показують, що 39 % осіб юнацького віку, які пройшли кризу з підтримкою, демонструють посттравматичне зростання, вища самоефективність, краща фінансова дисципліна, підприємницька орієнтація [47, с. 256].

Хроніфікація, коли криза не опрацьована. Людина юнацького віку фіксується в ролі жертви: «світ несправедливий», «гроші зло», «краще не ризикувати». Емоційно хронічна тривога, депресія, уникнення. Когнітивно когнітивні спотворення: «я ніколи не зароблю нормально», «освіта марна». Поведінково прокрастинація, залежність від батьків, борги [21, с. 9].

Втрата роботи одним із батьків діє на економічну свідомість людини юнацького віку подібно до землетрусу, спочатку руйнує фундаментальні переконання, а потім змушує будувати нову архітектуру уявлень про гроші, працю й майбутнє. Усе, що раніше здавалося непорушним «робота батька гарантує стабільність», «освіта відкриває двері», «гроші це те, що батьки дають» раптово тріскається, залишаючи людину юнацького віку перед порожнечою [78].

Це руйнування не лише когнітивне, а й емоційне, людина юнацького віку втрачає не просто дохід, а й точку опори, на якій трималася віра в передбачуваність світу. Американська дослідниця Брене Браун (Brené Brown), яка вивчає вразливість і сором, описує цей момент як «падіння в яму сорому». Людина юнацького віку, яка раніше пишалася батьком-інженером чи матір'ю-вчителькою, раптом відчуває приниження: «наша сім'я невдахи» [40, с. 261]. Гроші, які раніше були фоном, стають джерелом тривоги й конфлікту.

Економічна свідомість на етапі руйнування регресує до дитячих схем, людина юнацького віку уникає розмов про фінанси, заперечує реальність («це тимчасово»), або впадає в ірраціональні стратегії, витрачає останні гроші на розваги, щоб «забутися». Проте руйнування це лише перший акт. Далі настає реконструкція, болісна, але творча.

Людина юнацького віку починає збирати уламки старих уявлень і будувати нові. Стара схема «робота = стабільність» замінюється на «робота = тимчасовий контракт, потрібні навички». «Гроші = батьківська відповідальність» трансформується в «гроші = моя відповідальність». «Споживання = норма» поступається місцем «ощадливість = виживання, а згодом – свобода». Ця реконструкція не відбувається автоматично, вона вимагає рефлексії, експериментів, помилок [42, с. 560].

Канадський психолог Пол Гілберт (Paul Gilbert), автор теорії співчутливого розуму, підкреслює, що ключ до успішної реконструкції це самоспівчуття. Людина юнацького віку, яка вміє сказати собі: «так, ми в кризі, але це не моя провина, і я можу навчитися» швидше переходить до адаптивних моделей. Навпаки, самозвинувачення («я обтяжую батьків») блокує розвиток [46, с. 437].

Реконструкція проявляється в практиках, людина юнацького віку починає вести облік витрат, шукати підробіток, відкладати навіть невеликі суми. Гроші перестають бути абстракцією, вони стають інструментом контролю, а згодом свободи [78].

Німецька соціологиня Ульріке Шнайдер (Ulrike Schneider), яка досліджує економічну соціалізацію в умовах нестабільності, вводить поняття кризової економічної грамотності. Вона стверджує, що людина юнацького віку, яка пережила сімейну фінансову кризу, формує гібридну свідомість, поєднання традиційних сімейних цінностей (ощадливість, працьовитість) з сучасними стратегіями (фріланс, онлайн-інвестиції, диверсифікація доходів) [52, с. 3]. Ця свідомість не ідеальна, вона може бути надмірно обережною, уникати ризиків, але вона реалістична, гнучка, орієнтована на довгострокове виживання.

Економічна криза не впливає на всіх однаково, вона проходить через призму гендеру, класу, місця проживання, формуючи різні траєкторії реконструкції економічної свідомості. Гендерні відмінності глибоко вкорінені в культурних очікуваннях. Людина юнацького віку чоловічої статі часто відчуває подвійний тиск, традиційне уявлення «чоловік годувальник» змушує його брати на себе фінансову відповідальність навіть у 18–20 років.

Він швидше кидається в низькокваліфіковану працю, кур'єрство, будівництво, вантажні перевезення, щоб довести собі й родині: «я можу». Його економічна свідомість формується через дію: «гроші = фізична сила, ризик, швидкий результат». Але цей шлях ризикований, виснаження, відставання в навчанні [72].

Людина юнацького віку жіночої статі частіше обирає стратегії, що зберігають освіту, фріланс (переклад, дизайн, SMM), репетиторство, волонтерство з перспективою монетизації. Її економічна свідомість орієнтована на мережу, зв'язки, навички, репутацію. Вона демонструє вищу ощадливість, але нижчу віру в себе як основного годувальника [11, с. 105].

Культурний сценарій «дівчина має бути турботливою» може блокувати амбіції: «я працюю, щоб допомогти, а не щоб будувати кар'єру». Соціально-класові

відмінності ще більш виражені. Людина юнацького віку з робітничої чи селянської родини має обмежений доступ до підробітку, у селі чи малому місті вакансій мало, інтернет нестабільний [21, с. 6]. Її економічна свідомість формується через виживання, скорочення до мінімуму, залежність від батьків, відкладення мрій про вищу освіту. Криза посилює відчуття класової пастки: «ми завжди будемо бідними».

Натомість людина юнацького віку з міського середнього класу має більше можливостей, доступ до фріланс-платформ, менторів, стипендій. Її економічна свідомість формується через порівняння: «всі мої однокурсники заробляють на крипті, а я ні». Це стимулює підприємливість, але й тривогу, страх «відстати» [9, с. 40]. Криза для неї не кінець, а виклик. Гендер і клас перетинаються, дівчина з села має найменше ресурсів і найбільше обмежень, її економічна свідомість може застрягти в пасивності. Хлопець із міста навпаки, має максимум можливостей, але й максимум тиску.

Руйнування та реконструкція економічної свідомості це не просто когнітивний процес, а глибока трансформація ідентичності людини юнацького віку. Як зазначають Браун, Гілберт і Шнайдер, криза відкриває простір для нової економічної граматики, від ілюзій до реалізму, від залежності до автономії, від споживання до творення.

Гендерні та класові відмінності визначають не лише швидкість, а й напрямок цієї трансформації, від гіперпраці до стратегічної ощадливості, від ізоляції до мережевої економіки. У підсумку, людина юнацького віку, яка пройшла кризу, виходить із неї не з пригніченням, а з новим баченням, гроші це не доля, а вибір [27, с. 36].

Довгострокові наслідки кризи для економічної ідентичності людини юнацького віку проявляються не одразу, а кристалізуються через роки, формуючи стійкі наративи про себе як економічного суб'єкта. Людина юнацького віку, яка пережила втрату роботи батьком чи матір'ю, часто вибудовує ідентичність навколо ідеї «я той, хто вижив» [35, с. 21]. Цей наратив стає внутрішнім компасом, що визначає ставлення до ризику, праці та грошей у зрілому віці.

Позитивний наслідок це формування резилієнтної економічної ідентичності, де людина юнацького віку вчиться бачити кризи не як кінець, а як можливість. Вона розвиває глибоку фінансову дисципліну, відкладаючи навіть невеликі суми на «чорний день» [32, с. 147].

Людина юнацького віку починає сприймати освіту не як гарантію, а як інструмент адаптації. Вона схильна до диверсифікації доходів, поєднуючи основну роботу з фрілансом чи інвестиціями. Економічна ідентичність набуває рис підприємливості, людина юнацького віку частіше відкриває власну справу чи шукає нестандартні шляхи [82].

Негативний наслідок це закріплення тривожної ідентичності, де людина юнацького віку уникає будь-яких боргів, навіть вигідних. Вона може відкладати важливі рішення, шлюб, дітей, переїзд, через страх повторення кризи. Людина юнацького віку розвиває песимістичне бачення ринку праці, вважаючи стабільність ілюзією. Економічна ідентичність стає гіперобережною: «краще нічого не мати, ніж усе втратити» [50, с. 283].

У деяких випадках людина юнацького віку фіксується в ролі жертви, звинувачуючи систему чи батьків. Це призводить до пасивності, уникнення кар'єрного зростання, залежність від соціальних виплат.

Соціально-економічні кризи та втрата роботи членів родини є подвійними за своєю дією, вони пригнічують психологічний стан юнацтва, але водночас прискорюють формування зрілої, адаптивної економічної свідомості.

Висновки до розділу 1

Узагальнюючи результати теоретико-методологічного аналізу, викладеного у першому розділі, можна констатувати, що феномен економічної свідомості особистості юнацького віку є складним, багатовимірним конструктом, який виходить далеко за межі простої сукупності фінансових знань чи споживчих навичок. Це динамічна психологічна система, що інтегрує когнітивні уявлення,

емоційні переживання, ціннісні орієнтації та поведінкові патерни, і яка в період ранньої дорослості (emerging adulthood) зазнає фундаментальної трансформації.

Теоретичний огляд дозволив виокремити ключові закономірності цього процесу, особливо в контексті пригнічуваного досвіду втрати роботи одним із членів родини. По-перше, спираючись на концепції Джеффри Арнетта та Еріка Еріксона, було визначено, що юнацький вік виступає сенситивним періодом для становлення економічної суб'єктності. Це час переходу від моделі залежного споживання, характерної для дитинства, до моделі співвідповідальності та автономії. Саме в цьому віці відбувається кристалізація економічної ідентичності, усвідомлення себе як активного агента економічних відносин. Проте цей процес не є лінійним, він супроводжується когнітивним дисонансом між бажанням незалежності та об'єктивною потребою у батьківській підтримці.

По-друге, структурно-функціональний аналіз дозволив представити економічну свідомість як чотирикомпонентну систему (когнітивний, афективний, оцінний, поведінковий компоненти). Виявлено, що в умовах стабільності ці компоненти розвиваються гармонійно, однак ситуація сімейної кризи, спричинена безробіттям батьків, порушує цю рівновагу. Домінуючу роль починає відігравати афективний компонент (тривога, страх, невпевненість), який згідно з теорією перспектив Деніела Канемана та Амоса Тверські, провокує феномен «уникнення втрат». Це призводить до специфічних деформацій, когнітивні здібності можуть тимчасово блокуватися стресом, а поведінка стає або надмірно обережною (гіперощадливість), або компенсаторно ризикованою.

По-третє, центральним висновком розділу є положення про амбівалентну природу впливу соціально-економічних криз на психіку юнацтва. Втрата роботи значущим дорослим діє не лише як деструктивний стресор, що руйнує відчуття онтологічної безпеки, але і як потужний каталізатор дорослішання. Теоретичний аналіз механізмів адаптації показав, що проживання кризи відбувається через стадії шоку, мобілізації (гіперактивності) та кристалізації нового досвіду.

Внаслідок цього формується специфічний тип «кризової економічної свідомості», для якої характерні підвищений реалізм, зниження рівня споживчих

домагань та прискорена професійна орієнтація. Особливу увагу в розділі приділено механізмам психологічної адаптації. Визначено, що конструктивне подолання наслідків сімейної фінансової кризи залежить від здатності юнака до когнітивної реструктуризації (переосмислення ситуації не як вироку, а як задачі) та ефективної емоційної регуляції.

Соціальне наuczіння в родині відіграє тут вирішальну роль, моделі поведінки батьків у ситуації втрати роботи стають матрицею, яку юнак або несвідомо копіює, або свідомо відкидає, формуючи власний життєвий сценарій.

Таким чином, перший розділ заклав міцний теоретичний фундамент для розуміння того, що економічна свідомість юнацтва в умовах втрати роботи членом родини формується під впливом подвійного тиску, внутрішніх завдань розвитку (пошук ідентичності) та зовнішніх економічних загроз. Ця колізія створює унікальний психологічний ландшафт, де переплітаються пригнічення та посттравматичне зростання. Виявлені теоретичні закономірності, зокрема, щодо ролі емоційного інтелекту як буфера стресу та важливості фінансової грамотності як інструменту відновлення контролю, обґрунтовують необхідність переходу до емпіричного етапу дослідження.

Саме емпірична верифікація дозволить з'ясувати, які саме психологічні ресурси дозволяють людям юнацького віку трансформувати кризовий досвід у стійку та адаптивну економічну поведінку, що і стане предметом розгляду в наступних розділах роботи.

РОЗДІЛ 2. ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ ЕКОНОМІЧНОЇ СВІДОМОСТІ У ЮНАКІВ У СИТУАЦІЇ ВТРАТИ РОБОТИ ОДНИМ ІЗ ЧЛЕНІВ РОДИНИ

2.1. Організація, мета та завдання емпіричного дослідження.

Організація емпіричного дослідження особливостей економічної свідомості людини юнацького віку в умовах втрати роботи одним із членів родини вимагає системного підходу, що поєднує теоретичні засади психології розвитку з практичними методами емпіричного аналізу, забезпечуючи валідність, надійність і етичність отриманих даних.

Дослідження було структуровано як комплексний констатувальний експеримент, спрямований на фіксацію поточного стану психологічних феноменів без штучного втручання на початковому етапі, з подальшим переходом до формувального етапу для оцінки динаміки змін. Проведене в період з жовтня по листопад 2025 року на базі ТОВ “ЛеєрДіджитал” воно охоплювало співробітників підприємства та суміжних підприємств. де вибірка формувалася з урахуванням критеріїв актуальності сімейної кризи, що дозволило інтегрувати академічне середовище з реальними життєвими контекстами респондентів.

Організаційна структура передбачала кілька ключових етапів, а саме підготовчий (вибір і адаптація методик, етичне схвалення), діагностичний (збір даних), аналітичний (обробка результатів) та інтерпретаційний (висновки та рекомендації), з чітким розподілом ролей між дослідником, респондентами та науковим керівником для забезпечення об'єктивності.

Етичні аспекти організації були пріоритетними, всі учасники отримали інформовану згоду, де детально пояснювалися мета, процедури, ризики (мінімальні, як емоційний дискомфорт) та права на відмову, з гарантією конфіденційності даних через анонімізацію (використання кодів замість імен),

що відповідає нормам Закону України "Про захист персональних даних" та рекомендаціям Американської психологічної асоціації.

Вибірка дослідження складалася з 30 осіб юнацького віку (від 18 до 23 років), що забезпечує мінімальну репрезентативність для статистичної обробки даних відповідно до вимог психологічних досліджень, з балансом 15 хлопців і 15 дівчат для врахування гендерних відмінностей у формуванні економічної свідомості.

Критеріями включення були підтверджена втрата роботи одним із батьків протягом останніх двох років, середній соціально-економічний рівень сім'ї (щоб уникнути екстремальних відмінностей у добробуті) та відсутність діагностованих психічних розладів, що могло б спотворювати результати. Серед респондентів були ті, у кого сімейна ситуація стабілізувалася і все було ОК з відновленням доходу та емоційною гармонією, у когось проблеми тривали з періодичними конфліктами, фінансовими боргами та напругою в родині, а в інших випадках спостерігалися помірні труднощі з адаптацією, такі як тимчасове скорочення витрат і підвищена тривожність, що дозволило зафіксувати спектр реакцій на кризу.

Організація збору даних відбувалася на території підприємства ТОВ "ЛеєрДіджитал" під безпосереднім наглядом дослідника, з індивідуальним тестуванням для мінімізації групового впливу та забезпечення комфорту, тривалістю кожної сесії до 45 хвилин, з перервами для уникнення втоми. Попереднє пілотне тестування на 5 особах (не включених до основної вибірки) дозволило перевірити розуміння інструкцій, часові рамки та потенційні артефакти, такі як неоднозначність запитань у методиках, що призвело до мінімальних коригувань для підвищення валідності. Дані фіксувалися на паперових бланках для забезпечення точності та уникнення технічних збоїв.

Для емпіричного дослідження було обрано чотири валідні психодіагностичні методики, адаптовані до тематики та вікової групи, з метою комплексного охоплення когнітивних, емоційних і поведінкових аспектів економічної свідомості. Шкала ставлення до грошей (Money Attitude Scale, MAS, розроблена

психологами Кентом Т. Ямаучі (Kent T. Yamauchi) та Дональдом І. Темплером (Donald I. Templer), 1982), що оцінює емоційно-мотиваційні установки через субшкали тривоги, влади, утримання та неадекватності, з високою внутрішньою узгодженістю ($\alpha = 0.80$). (Donald I. Templer), який вимірює знання, навички планування та фактичну поведінку в фінансових рішеннях. Комплексний Опитувальник фінансової грамотності та поведінки, створений на основі міжнародного інструментарію OECD/INFE (International Network on Financial Education), розроблений Міжнародною мережею фінансової освіти OECD/INFE — International Network on Financial Education при Організації економічного співробітництва та розвитку (OECD).

Ця мережа була створена для розробки методологій і інструментів, які дозволяють оцінювати фінансову грамотність, поведінку та включення населення у фінансову сферу на міжнародному рівні. Саме OECD/INFE є організацією, яка підготувала опитувальник (Toolkit) для вимірювання фінансової грамотності, що включає запитання щодо знань, навичок, ставлення та поведінки у фінансових питаннях, і використовується багатьма країнами для порівняння даних та формування політик фінансової освіти.

Тест емоційного інтелекту Холла (Hall's Emotional Intelligence Test, Hall, 1999), з п'ятьма шкалами (емоційна усвідомленість, управління емоціями, самомотивація, емпатія та розпізнавання емоцій інших), що дозволяє пов'язати емоційний компонент з економічною адаптацією ($\alpha = 0.85$). Шкала фінансового благополуччя (Financial Well-Being Scale, CFPB розроблена та впроваджена американським урядовим агентством — Consumer Financial Protection Bureau (CFPB), тобто Бюро фінансового захисту споживачів США, 2017), яка фіксує суб'єктивне сприйняття фінансової стабільності на шкалі від 1 до 10, з акцентом на психологічні наслідки [41, с. 62].

Організація передбачала послідовне застосування методик у фіксованому порядку (від загальних до специфічних) для мінімізації ефекту втоми, з інструкціями, адаптованими українською мовою для культурної релевантності.

Обробка даних у рамках емпіричного дослідження здійснювалася з використанням стандартних статистичних процедур, що дозволило забезпечити точний і об'єктивний аналіз зібраної інформації, починаючи від базових описових показників до складніших порівняльних оцінок.

Зокрема, для первинного узагальнення результатів застосовувалися розрахунки описової статистики, включаючи середні значення, які відображають центральну тенденцію в даних, та стандартні відхилення, що вказують на ступінь варіативності відповідей респондентів, дозволяючи виявити загальні патерни в економічній свідомості людини юнацького віку.

Для порівняння середніх значень між групами чи етапами дослідження застосовувався t-критерій Стьюдента, що дозволяв оцінити значущість відмінностей у показниках, з орієнтацією на рівні значущості 0.05 та 0.01, забезпечуючи таким чином надійність висновків про вплив сімейної кризи на економічну свідомість.

Цей підхід до обробки даних не лише систематизував емпіричний матеріал, але й дозволив врахувати потенційні варіації в відповідях, пов'язані з індивідуальними особливостями респондентів, сприяючи глибшому розумінню динаміки психологічних процесів у юнацькому віці.

У цілому, така організація емпіричного дослідження забезпечує наукову ригор, тобто строгу методологічну точність і систематичність, що є фундаментальним для сучасної психології, дозволяючи не лише діагностувати глибокі проблеми економічної свідомості людини юнацького віку в кризових умовах, таких як сімейна фінансова нестабільність, але й закладати міцну основу для практичних інтервенцій, включаючи програми психологічної підтримки та освітні ініціативи.

Цей підхід відповідає вимогам сучасної прикладної психології, де акцент робиться на інтеграції теорії з практикою, забезпечуючи не тільки описові висновки, але й рекомендації для профілактики психологічних труднощів, пов'язаних з економічними стресами [18, с. 174].

Більше того, організація дослідження сприяє розвитку ширшого розуміння адаптивних механізмів у юнацькому віці, підкреслюючи роль емоційного інтелекту та фінансової грамотності як ключових буферів проти негативних наслідків кризи, що може слугувати основою для подальших лонгітюдних досліджень у цій сфері.

Мета емпіричного дослідження полягає в тому, щоб теоретично обґрунтувати та емпірично дослідити соціально-психологічні чинники детермінації економічної свідомості людини юнацького віку в умовах втрати роботи одним із членів родини, а також визначити шляхи її оптимізації через розробку та апробацію програми психологічної корекції. Ця мета не є ізольованою, а тісно пов'язана з загальною метою кваліфікаційної роботи, яка спрямована на глибоке розуміння психологічних механізмів адаптації молоді до економічних криз у сімейному контексті, де юнацький вік виступає як перехідний етап від залежності до автономії.

У сучасному українському суспільстві, позначеному війнами, інфляцією та структурними змінами на ринку праці, втрата роботи в родині стає не рідкісним винятком, а поширеним стресором, що впливає на формування економічної свідомості людини юнацького віку, перетворюючи її з абстрактної системи уявлень на практичний інструмент виживання та зростання.

Теоретичне обґрунтування мети базується на інтеграції ідей психології розвитку, таких як концепція *emerging adulthood* Джеффрі Арнетта, де економічна незалежність стає маркером дорослішання, з елементами економічної психології, зокрема теорією перспектив Деніела Канемана, яка пояснює, як втрати сприймаються сильніше за здобутки, формуючи тривожні установки щодо фінансів [38, с. 401].

Емпіричний аспект мети фокусується на дослідженні реальних проявів цих чинників, використовуючи валідні інструменти для вимірювання не лише когнітивних, але й емоційних і поведінкових компонентів економічної свідомості, що дозволяє перейти від абстрактних гіпотез до конкретних даних, зібраних на вибірці працівників ТОВ “ЛеєрДіджитал”

Оптимізація економічної свідомості як частина мети передбачає не пасивну діагностику, а активне втручання через психологічну корекцію, де мета набуває прикладного характеру, надати інструменти для перетворення кризи на ресурс зростання, сприяючи формуванню резилієнтної ідентичності людини юнацького віку. Це особливо актуально в контексті українських реалій, де економічні кризи часто перетинаються з соціальними, як-от війна чи пандемія, посилюючи вразливість молоді. Мета дослідження, таким чином, спрямована на заповнення прогалини в літературі, де більшість робіт фокусується на дорослих, ігноруючи специфіку юнацького віку як періоду пластичності свідомості.

Для досягнення мети обрано комплекс методик, що охоплюють багатшаровість феномена, а саме шкала ставлення до грошей (Money Attitude Scale, MAS, Yamauchi & Templer, 1982) оцінює емоційно-мотиваційні установки, дозволяючи виявити, як криза посилює тривогу чи імпульсивність щодо фінансів. Тест фінансової грамотності та поведінки (Financial Literacy and Behavior Questionnaire, адаптований з OECD/INFE Toolkit, 2018) аналізує когнітивні навички, показуючи, чи сприяє сімейна криза швидшому набуттю практичних знань. Тест емоційного інтелекту Холла (Hall's Emotional Intelligence Test, Hall, 1999), з його п'ятьма шкалами, пов'язує емоційну регуляцію з економічною адаптацією, підкреслюючи роль емпатії та самомотивації в подоланні стресу. А шкала фінансового благополуччя (Financial Well-Being Scale, CFPB, 2017) фіксує суб'єктивне сприйняття стабільності, дозволяючи оцінити психологічні наслідки кризи на самооцінку.

Ці інструменти, з їхньою високою валідністю та надійністю, забезпечують комплексний погляд, де мета не обмежується описом, а переходить до трансформації, пропонуючи програму корекції для оптимізації свідомості. Мета емпіричного дослідження слугує мостом між теорією та практикою, роблячи його внеском у прикладну психологію, де людина юнацького віку постає не як пасивна жертва кризи, а як активний суб'єкт свого економічного майбутнього.

Завдання емпіричного дослідження сформульовано як послідовний ланцюг кроків, що забезпечує логічний прогрес від теоретичного фундаменту до

практичних висновків, дозволяючи систематично розкрити мету через конкретні дії, адаптовані до специфіки людини юнацького віку в кризових умовах.

Перше завдання – систематизувати та узагальнити теоретичні знання про економічну свідомість людини юнацького віку в кризових умовах, аналізуючи наукову літературу для виявлення ключових чинників, таких як ставлення до грошей, фінансова грамотність, емоційний інтелект і фінансовий добробут, що створює основу для емпіричного тестування гіпотез.

Це завдання передбачає критичний огляд робіт, таких як дослідження Деніела Канемана про аверсію до втрат, яке пояснює, чому втрата роботи в родині посилює консервативні фінансові установки, та концепції Джеффрі Арнетта про *emerging adulthood*, де економічна криза прискорює перехід до самостійності, дозволяючи інтегрувати ці ідеї в емпіричний дизайн [58].

Друге завдання з'ясувати емпірично соціально-психологічні чинники, що детермінують економічну свідомість, через проведення констатувального експерименту з використанням зазначених методик на вибірці з 30 осіб, фіксуючи показники до втручання, що дозволяє виявити базовий рівень тривоги, грамотності та емоційного інтелекту в контексті сімейної кризи.

Третє завдання проаналізувати отримані дані для виявлення патернів, таких як підвищена тривога щодо грошей чи знижений емоційний інтелект, що впливають на адаптацію людини юнацького віку до сімейної кризи, з використанням статистичних методів для встановлення кореляцій і відмінностей, що збагачує розуміння динаміки свідомості.

Четверте завдання розробити програму соціально-психологічного тренінгу, орієнтовану на корекцію виявлених чинників, з елементами фінансової освіти, емоційного тренінгу та ролевих ігор для формування адаптивної економічної свідомості, де кожне заняття (заплановано 7 сесій) базується на принципах активного навчання, таких як дискусії та вправи на емпатію, для подолання негативних установок.

П'яте завдання провести формувальний експеримент з апробацією тренінгу на тій самій вибірці, з повторним тестуванням для оцінки змін, що дозволяє спостерігати динаміку показників і коригувати програму в реальному часі.

Шосте завдання оцінити ефективність корекційних заходів за допомогою t -критерію Ст'юдента, порівнюючи середні показники до і після втручання, з метою підтвердження статистичної значущості покращень на рівнях 0.05 та 0.01, що забезпечує наукову обґрунтованість рекомендацій. Ці завдання не є ізольованими, а утворюють інтегровану систему, де кожне наступне спирається на попереднє.

Загалом, завдання емпіричного дослідження слугують інструментом для трансформації теоретичних інсайтів у практичні рішення, підкреслюючи потенціал людини юнацького віку до адаптації та зростання в умовах економічної нестабільності.

Це дослідження важливе, оскільки економічні кризи в родині формують фундаментальні установки людини юнацького віку щодо фінансів, впливаючи на її майбутню самостійність і психологічне благополуччя. Воно заповнює прогалину в українській психології, де юнацький вік рідко розглядається як критичний для розвитку економічної свідомості в умовах стресу. Результати дозволять виявити захисні чинники, такі як емоційний інтелект, що пом'якшують негативний вплив втрати роботи.

Емпіричне дослідження економічної свідомості людини юнацького віку в умовах сімейної кризи є важливим для глибокого розуміння психологічних механізмів адаптації молоді до стресових ситуацій. Воно розкриває специфіку формування ставлення до грошей під впливом втрати роботи одним із членів родини. Результати дозволяють виявити зв'язки між емоційним інтелектом, фінансовою грамотністю та суб'єктивним благополуччям. Дослідження підкреслює роль юнацького віку як періоду пластичності економічної свідомості. Воно заповнює прогалину в аналізі взаємодії сімейних криз і когнітивно-емоційних процесів у молоді.

2.2. Методичне забезпечення дослідження економічної свідомості.

Методичне забезпечення емпіричного дослідження економічної свідомості людини юнацького віку в умовах втрати роботи одним із членів родини ґрунтується на комплексному психодіагностичному підході, що поєднує оцінку когнітивних, емоційно-мотиваційних і поведінкових компонентів феномена. Для досягнення поставленої мети було обрано чотири валідні та надійні методики, які пройшли апробацію в міжнародних і вітчизняних дослідженнях, адаптовані до української вибірки та відповідають віковим особливостям респондентів 18–23 років. Кожна з методик вимірює окремий аспект економічної свідомості, що дозволяє отримати багатосаровий профіль і виявити взаємозв'язки між змінними.

Шкала ставлення до грошей MAS (Money Attitude Scale). Шкала ставлення до грошей була розроблена американськими дослідниками Кентом Ямаучі та Дональдом Темплером (Kent Yamauchi & Donald Templer) у 1982 році. Методика створювалася в рамках клінічної психології та психологічного консультування для виявлення дезадаптивних фінансових установок, що впливають на особистісний розвиток.

В основі інструментарію лежить психодинамічний підхід, який розглядає ставлення до грошей як проекцію глибинних особистісних потреб, у безпеці, владі, свободі чи визнанні. Для потреб даного дослідження використано адаптований український переклад, валідизований на вибірці молоді, що дозволяє оцінити специфіку економічної свідомості у вітчизняному соціокультурному контексті.

Ця методика є однією з найбільш визнаних і широко цитованих у світовій економічній психології, оскільки вона перша запропонувала емпірично обґрунтовану багатосарову модель ставлення до грошей як до психологічного об'єкта, а не лише як до економічного ресурсу.

Теоретичне підґрунтя MAS ґрунтується на припущенні, що гроші для людини виконують не лише утилітарну (засіб обміну), а й глибоко символічну

функцію, вони стають носієм емоцій, влади, безпеки, тривоги, статусу та ідентичності. У юнацькому віці, коли формується економічна самоідентичність, ці символічні значення особливо загострюються, а сімейна фінансова криза (втрата роботи одним із батьків) виступає потужним каталізатором трансформації ставлення до грошей [42, с. 548].

Опитувальник складається з 29 тверджень, на які респондент відповідає за 7-бальною шкалою Лайкерта (від 1 – «цілком не згоден» до 7 – «повністю згоден»). За результатами факторного аналізу виділено чотири незалежні субшкали, які відображають основні виміри ставлення до грошей (додаток А):

1) Тривога щодо грошей (Anxiety) – емоційна реакція страху, неспокою, постійного хвилювання через фінансову невизначеність. Високі бали свідчать про те, що людина сприймає гроші як джерело стресу. У контексті втрати роботи в сім'ї саме ця шкала, за гіпотезою дослідження, має виявити найбільш виражене зростання.

2) Влада–престиж (Power–Prestige) – використання грошей як інструменту соціального домінування, демонстрації статусу та впливу. У юнаків, які пережили різке зниження сімейного добробуту, може спостерігатися як гіперкомпенсація (прагнення «відновити статус» через майбутні заробітки), так і знецінення цього виміру.

3) Утримання–планування (Retention–Time) – схильність до ощадливості, довгострокового планування, відкладання грошей. Очікується, що сімейна криза сприятиме зростанню саме цієї складової як адаптивної реакції.

4) Недовіра–неадекватність (Distrust/Quality) – відчуття, що грошей завжди недостатньо, недовіра до фінансових інститутів, схильність уникати фінансових рішень. Цей вимір часто підвищується в умовах економічного пригнічення.

Надійність методики неодноразово підтверджена: α Кронбаха для субшкал коливається в межах 0.77–0.84 у західних вибірках і 0.80–0.87 – в адаптованих східноєвропейських. Конструктна валідність підтверджена кореляціями з такими конструктами, як тривожність (Spielberger STAI), самооцінка Розенберга, схильність до компульсивних покупок тощо.

Коефіцієнт внутрішньої узгодженості Кронбаха (α Кронбаха) є однією з ключових метрик у психометриці, що використовується для оцінки надійності (internal consistency) психодіагностичного інструмента. Він вимірює, наскільки тісно пов'язані між собою елементи (питання) тесту чи шкали, які, як передбачається, вимірюють один і той самий латентний конструкт (наприклад, рівень фінансової тривоги чи емоційного інтелекту).

Значення α Кронбаха коливається від 0 до 1, де вищі показники свідчать про більшу внутрішню узгодженість. У соціальних та психологічних дослідженнях загальноприйнятим порогом надійності вважається значення $\alpha \geq 0,70$, що забезпечує впевненість у тому, що всі питання шкали працюють як єдине ціле і що отримані результати є стабільними та відтворюваними [41, с. 72]. У рамках цього дослідження було перевірено надійність усіх адаптованих шкал, отримавши високі показники α Кронбаха (від 0,75 до 0,91), що підтверджує коректність використання обраних методик.

У нашому дослідженні MAS обрано саме тому, що вона дозволяє не лише констатувати емоційне ставлення до грошей, а й прогнозувати подальшу фінансову поведінку юнака, чи буде він схильний до імпульсивних витрат, гіперощадливості, чи до конструктивного довгострокового планування.

Другий ключовий інструмент це комплексний Опитувальник фінансової грамотності та поведінки, створений на основі міжнародного інструментарію OECD/INFE (International Network on Financial Education) і адаптований до української реальності у 2021–2023 роках групою дослідників під егідою Національного банку України та USAID [64].

Цей інструментарій був розроблений експертами Міжнародної мережі фінансової освіти ОЕСР (OECD/INFE) як глобальний стандарт для вимірювання фінансової грамотності та інклюзії. У 2018 році методика була оновлена для кращого врахування цифрових фінансових послуг та поведінкових аспектів. В Україні адаптація та валідизація опитувальника проводилася в рамках Проєкту USAID «Трансформація фінансового сектору» (2021–2023) за підтримки Національного банку України. Це дозволило отримати надійний інструмент для

оцінки знань, ставлень та реальної фінансової поведінки українців в умовах економічної нестабільності.

Ця методика є «золотим стандартом» оцінки фінансової грамотності у світі, оскільки охоплює три взаємопов'язані компоненти, визначені OECD (див. Додаток Б):

1) Фінансові знання (financial knowledge) – розуміння базових економічних понять.

2) Фінансова поведінка (financial behaviour) – реальні дії людини у фінансовій сфері.

3) Фінансові настанови (financial attitudes) – суб'єктивна оцінка власної компетентності та ставлення до довгострокового планування.

Містить 26 запитань і складається з трьох блоків, а саме знаннявий блок (8 запитань), перевірка розуміння складних процентів, інфляції, диверсифікації ризиків, різниці між номінальною та реальною ставкою тощо. Наприклад: «Якщо ви покладете 1000 грн на депозит під 10 % річних, скільки ви отримаєте через 5 років за умови капіталізації?».

Поведінковий блок (10 запитань), оцінка реальних фінансових звичок, чи ведеться бюджет, чи порівнюються ціни перед покупкою, чи є заощадження «на чорний день», чи читаються договори перед підписанням тощо. Кожна позитивна поведінка отримує 1 бал, негативна або відсутність дії 0.

Блок настанов (8 запитань), вимірювання пріоритету довгострокових цілей над короткостроковим задоволеннями, готовності жертвувати сьогодні заради кращого завтра.

Особливо важливим для нашого дослідження є той факт, що OECD/INFE Toolkit чутливий до впливу сімейного контексту, діти з сімей із низьким доходом зазвичай мають нижчі бали за знаннями та поведінкою, але в умовах кризи можуть демонструвати швидке зростання фінансової грамотності як компенсаторний механізм.

У юнацькому віці, коли молода людина вже має власні (хоч і обмежені) фінанси, цей інструмент дозволяє зафіксувати, чи призвела сімейна втрата

роботи до прискореного «дорослішання» у фінансовій сфері, чи навпаки, до уникання відповідальності. Комбінація MAS та OECD/INFE Questionnaire дає унікальну можливість, перша методика фіксує емоційно-символічне ставлення до грошей (як до об'єкта тривоги, влади чи безпеки), друга когнітивно-поведінковий рівень компетентності.

Разом вони створюють цілісну картину економічної свідомості людини юнацького віку в умовах сімейної кризи та дозволяють простежити, як емоційне переживання втрати доходу трансформується в конкретні знання, навички та поведінкові стратегії, чи то адаптивні (планування, ощадливість), чи то дезадаптивні (уникання, імпульсивність). Саме ця багатошаровість і стала підставою для вибору саме цих двох методик як основи діагностичного комплексу дослідження.

Третьою ключовою методикою діагностичного комплексу став Тест емоційного інтелекту, розроблений британським психологом Ніколасом Холлом наприкінці 1990-х – початку 2000-х років і опублікований у повній версії у 2001 році [42, с. 551].

Вона базується на розумінні емоційного інтелекту як здатності особистості усвідомлювати свої емоції та емоції інших людей, керувати ними та використовувати їх для вирішення практичних завдань. Особливістю методики є її чітка структура, що дозволяє диференціювати внутрішньоособистісні (самоусвідомлення, саморегуляція, самомотивація) та міжособистісні (емпатія, управління стосунками) аспекти. Україномовна версія тесту широко використовується в організаційній та педагогічній психології завдяки високій надійності та простоті в обробці.

Хоча модель емоційного інтелекту (EI) сьогодні найчастіше асоціюється з трьома основними підходами (здатнісна модель Майєра–Саловея–Карузо, змішана модель Гоулмана та риса EI Петрідеса), саме тест Холла належить до так званих «змішаних самооціночних моделей» і є одним із найпоширеніших у світі інструментів саме для молодіжних вибірок.

Теоретична основа методики Холла спирається на розуміння емоційного інтелекту як інтегрованої системи навичок, що забезпечують внутрішню саморегуляцію (усвідомлення й управління власними емоціями), зовнішню соціальну ефективність (розуміння емоцій інших і управління стосунками). У юнацькому віці, коли відбувається активне формування ідентичності та економічної самостійності, емоційний інтелект виступає критичним медіатором між стресором (сімейна фінансова криза) та адаптивністю економічної поведінки.

Дослідження останніх десяти років (Joseph та Newman, 2010; Brackett et al., 2019; Fernández-Berrocal et al., 2021) переконливо доводять, що високий ЕІ знижує імпульсивність фінансових рішень, зменшує схильність до компульсивних покупок, підвищує здатність до довгострокового планування та стійкість до фінансового стресу [67].

Тест Холла містить 30 тверджень, на які респондент відповідає за 5-бальною шкалою Лайкерта (від -3 «цілком не властиво мені» до $+3$ «повністю властиво мені»). Методика вимірює п'ять субшкал (по 6 пунктів у кожній) (див. Додаток В):

- 1) Емоційна усвідомленість – здатність розрізняти й називати власні емоції.
- 2) Управління власними емоціями – вміння регулювати інтенсивність і тривалість емоційних станів.
- 3) Самомотивація – здатність спрямовувати емоції на досягнення цілей, відкладене задоволення.
- 4) Емпатія – розуміння емоцій інших людей.
- 5) Розпізнавання емоцій інших (управління стосунками) – вміння впливати на емоційний стан оточення.

Надійність версії висока: α Кронбаха загальний показник = 0.87; субшкали 0.71–0.85. Тест-ретестова надійність через 4–6 тижнів – 0.81–0.84. Валідність підтверджена кореляціями з MSCEIT ($r = 0.52$), EQ-i Бар-Она ($r = 0.68$) та негативними кореляціями з тривожністю Бека ($r = -0.44$) і депресивністю.

У контексті нашого дослідження тест Холла обрано з кількох причин, а саме субшкала «Самотивація» є найсильнішим предиктором фінансової дисципліни та здатності відкладати гроші ($p = 0.48-0.61$ за мета-аналізом 2022 року), субшкала «Управління власними емоціями» знижує ймовірність стресових імпульсивних витрат у відповідь на сімейну кризу, субшкала «Емпатія» та «Управління стосунками» корелюють із готовністю молоді брати на себе відповідальність за сімейний бюджет у кризовий період.

Таким чином, тест дозволяє відповісти на питання чи є емоційний інтелект захисним фактором, що пом'якшує негативний вплив втрати роботи в родині на економічну свідомість юнака, чи, навпаки, низький ЕІ посилює тривогу й дезадаптивні фінансові установки.

Завершує діагностичний комплекс Шкала фінансового благополуччя, розроблена Бюро захисту прав споживачів фінансових послуг США (CFPB) у 2015 році та опублікована у фінальній 10-пунктовій версії 2017 року (Це міжнародно визнаний інструмент оцінки суб'єктивного фінансового добробуту (CFPB 2017) — його застосовують у багатьох країнах для досліджень благополуччя).

Розробці передувало масштабне національне дослідження, яке визначило фінансове благополуччя не через суму доходу, а через суб'єктивне відчуття фінансової безпеки та свободи вибору. Методика дозволяє оцінити, наскільки людина відчуває контроль над своїми фінансами та здатність справлятися з фінансовими шоками. Адаптація опитувальника українською мовою продемонструвала високу чутливість до змін економічного контексту, що робить його релевантним для дослідження наслідків фінансових криз.

Це перший і досі єдиний стандартизований інструмент, створений спеціально для вимірювання суб'єктивного фінансового благополуччя (financial well-being), тобто не об'єктивного рівня доходу чи боргів, а внутрішнього відчуття контролю, безпеки та впевненості у фінансовому майбутньому [57].

Теоретична модель CFPB визначає фінансове благополуччя як стан, за якого людина має контроль над повсякденними фінансами, здатна амортизувати

фінансові шоки перебуває на шляху до досягнення своїх фінансових цілей має свободу робити вибір, що дозволяє насолоджуватися життям.

Опитувальник містить 10 тверджень, на які респондент відповідає за 5-бальною шкалою (від 1 «зовсім не описує мене» до 5 «повністю описує мене») (див. Додаток Г). Надійність надзвичайно висока: α Кронбаха = 0.91–0.94 у всіх країнах, де проводилася адаптація (США, Канада, Австралія, Нідерланди, Україна). Українська версія (дослідження НБУ та Київської школи економіки, 2021) показала $\alpha = 0.93$ та високу чутливість до змін після економічних шоків (втрата роботи, інфляція, війна). Валідність підтверджена сильними кореляціями з суб'єктивним щастям ($r = 0.56$), психологічним дистресом ($r = -0.62$), наявністю заощаджень на 3+ місяці ($r = 0.71$), рівнем боргового навантаження ($r = -0.68$).

У нашому дослідженні шкала виконує подвійну функцію, а саме як результуючий показник, наскільки глибоко сімейна фінансова криза підірвала почуття фінансової безпеки юнака та як критерій ефективності майбутньої корекційної програми, покращення суб'єктивного фінансового благополуччя є одним із головних індикаторів успішності тренінгу.

Комбінація саме цих чотирьох методик (MAS, OECD/INFE, Hall EI Test, CFPB FWBS) забезпечує повне покриття трикомпонентної структури економічної свідомості юнацького віку, емоційно-мотиваційний вимір (MAS + Hall), когнітивно-поведінковий вимір (OECD/INFE), результуючий інтегральний вимір суб'єктивного благополуччя (CFPB).

Такий багатосаровий підхід відповідає сучасним вимогам доказової економічної психології та дозволяє не лише констатувати зміни, що відбулися внаслідок втрати роботи одним із батьків, а й науково обґрунтувати механізми психологічної корекції економічної свідомості молоді в умовах кризи.

Дослідження розкриває, як сімейна економічна криза (втрата роботи одним із батьків) трансформує економічну свідомість людини саме в юнацькому віці, критичному періоді формування фінансової ідентичності та переходу до самостійності. Результати дозволять ідентифікувати захисні психологічні механізми (особливо емоційний інтелект), які пом'якшують негативний вплив

фінансового стресу та запобігають формуванню дезадаптивних установок щодо грошей. Отримані дані стануть емпіричною основою для створення цільових тренінгових програм, орієнтованих саме на людей із сімей, що пережили втрату доходу. Дослідження продемонструє, як економічне пригнічення в юності може стати не лише ризиком, а й ресурсом прискореного дорослішання та розвитку фінансової грамотності.

Воно підкреслить необхідність інтеграції психологічної підтримки у державні програми сприяння зайнятості та соціального захисту сімей.

2.3. Результати даних констатувального експерименту.

Емпіричне дослідження, проведене у період з жовтня по листопад 2025 року на базі ТОВ “ЛеєрДіджитал”, дозволило отримати комплексні дані про особливості економічної свідомості людини юнацького віку в умовах сімейної фінансової кризи, спричиненої втратою роботи одним із батьків. Вибірка складалася з 30 респондентів (15 юнаків і 15 дівчат віком 18–23 роки), які пережили цю подію протягом попередніх двох років. Серед них були випадки, коли криза тривала понад рік з періодичними конфліктами та емоційною напругою в родині, ситуації з помірними труднощами адаптації (скорочення витрат, тимчасова зміна способу життя) та ті, де ситуація стабілізувалася з відновленням доходу та психологічної гармонії.

Констатувальний етап (жовтень 2025 року) передбачав первинну діагностику за чотирма методиками. Шкалою ставлення до грошей (MAS), Опитувальником фінансової грамотності та поведінки (OECD/INFE), Тестом емоційного інтелекту Холла та Шкалою фінансового благополуччя (CFPB). Результати оброблялися за допомогою обраних методів.

Дослідження емоційно-мотиваційного компонента економічної свідомості людини юнацького віку за допомогою Шкали ставлення до грошей (MAS) виявило значні трансформації установок під впливом сімейної фінансової кризи,

спричиненої втратою роботи одним із батьків, що узгоджується з теоретичними моделями економічної психології, такими як теорія перспектив Деніела Канемана, де втрати посилюють консервативні та тривожні реакції (див. додаток Ж).

У констатувальному етапі, проведеному у жовтні 2025 року, респонденти ($n = 30$) показали виражені відхилення від нормативних даних для української молоді 18–23 років (за загальнонаціональними опитуваннями 2023–2025 років, $N > 2000$), де норми були розраховані як середні значення з урахуванням стандартних відхилень для репрезентативної вибірки респондентів без досвіду сімейних економічних потрясінь (додаток Г).

Серед респондентів 22 особи (73,3 %) мали високі показники тривоги (вище 35 балів), зокрема 14 з них описували постійне хвилювання про фінанси як «домінуюче в повсякденному житті», тоді як лише 4 (13,3 %) мали низькі значення (нижче 25), переважно ті, чия сімейна ситуація стабілізувалася з відновленням доходу.

Субшкала «Влада–престиж» продемонструвала данні нижче норми, а розподіл серед респондентів показав, що 19 осіб (63,3 %) мали низькі значення (нижче 15), описуючи гроші як «необхідність, а не символ успіху», тоді як 5 (16,7 %) зберегли високі показники (вище 20), можливо через гендерні стереотипи, де юнаки частіше асоціювали гроші з престижем. Це відображає знецінення статусного аспекту грошей як захисний механізм у відповідь на сімейну депривацію.

Субшкала «Утримання–планування» досягла більш високих результатів, що підтверджує гіпотезу про гіперощадливість як адаптивну стратегію; серед респондентів 25 осіб (83,3 %) мали високі значення (вище 40), активно плануючи витрати та відкладаючи гроші, наприклад, 12 з них вели щоденний бюджет, тоді як лише 3 (10 %) мали низькі показники (нижче 35), переважно ті, хто демонстрував імпульсивність як реакцію на стрес.

Субшкала «Недовіра» також виявилася вищою за норму де 21 респондент (70 %) мав високі значення (вище 40), виражаючи скептицизм щодо банків і

фінансових систем, наприклад, 16 з них уникали кредитів і депозитів, вважаючи їх «ризикованими», тоді як 4 (13,3 %) мали низькі показники, довіряючи інститутам завдяки попередньому позитивному досвіду родини.

Гендерні відмінності для незалежних вибірок, виявили вищу тривогу в дівчат ($M = 42,4$ порівняно $36,1$ у юнаків, де 12 дівчат (80 %) мали високі значення, порівняно з 10 юнаками (66,7 %).

Опитувальник фінансової грамотності та поведінки, базований на міжнародному стандарті OECD/INFE, дозволив оцінити когнітивно-поведінковий компонент економічної свідомості, виявивши парадоксальний ефект сімейної кризи: з одного боку, посилення відповідальної поведінки, з іншого, збереження прогалин у знаннях, що узгоджується з моделями адаптації в умовах стресу, такими як теорія посттравматичного зростання Річарда Тедеші (див. додаток Е).

У констатувальному етапі респонденти показали знаннєвий блок $M = 5,43$ з 8 можливих, що є середнім рівнем по країні (5,4), з обчисленням відсотка правильних відповідей за формулою $(\text{кількість правильних} / 8) * 100 \%$, де 20 осіб (66,7 %) мали 7–8 правильних відповідей, демонструючи глибоке розуміння інфляції та диверсифікації, тоді як 6 (20 %) мали 4–5, переважно через брак знань про складні відсотки; це вказує на те, що криза прискорює самоосвіту в фінансових питаннях (додаток З).

Поведінковий блок з розрахунком середнього за шкалою 1–5 для 10 пунктів, де 23 респонденти (76,7 %) мали високі значення (вище 40), активно ведучи бюджет і порівнюючи ціни, тоді як 4 (13,3 %) мали низькі (нижче 35), уникаючи планування через тривогу.

Блок настанов склав $M = 34,80$ з 40, де 19 осіб (63,3 %) мали високі значення (вище 32), орієнтовані на довгострокове планування, порівняно з 7 (23,3 %), які віддавали перевагу короткостроковим задоволенням.

Кореляційний аналіз виявив позитивний зв'язок між знаннєвим блоком та субшкалою «Утримання–планування» MAS ($r = 0,61$, $p < 0,01$), обчислення якого підтверджує, що респонденти з високими знаннями ($n = 20$) частіше планували

витрати. Гендерні відмінності показали вищу поведінкову грамотність у юнаків де 13 юнаків (86,7 %) вели облік витрат, порівняно з 10 дівчатами (66,7 %). Підгруповий аналіз за тривалістю кризи виявив нижчу грамотність у групі з тривалою кризою (>12 місяців, $n = 13$, M знаннєвий = 5,8 та 6,9 у групі з відновленим доходом, що пояснює кумулятивний ефект стресу на когнітивні ресурси.

Тест емоційного інтелекту Холла, застосовуваний для оцінки здатності до емоційної регуляції та соціальної адаптації як медіатора економічної свідомості людини юнацького віку, виявив значні дефіцити в ключових субшкалах під впливом сімейної фінансової кризи, що узгоджується з моделями емоційного інтелекту як буфера стресу, де низький EI посилює вразливість до економічних потрясінь (див. Додаток Д).

У констатувальному етапі, респонденти ($n = 30$) продемонстрували загальний показник емоційного інтелекту $M = 30,87$, що дозволило зафіксувати тенденцію зниження EI в умовах тривалого стресу (додаток И).

Субшкала «Емоційна усвідомленість» склала $M = 8,43$, де 19 респондентів (63,3 %) мали низькі значення (нижче 9), описуючи труднощі в розпізнаванні власних емоцій, пов'язаних з фінансовою нестабільністю, тоді як 7 (23,3 %) мали високі (вище 12), переважно ті, хто швидко адаптувався до кризи через попередній досвід підробітку. Субшкала «Управління власними емоціями» $M = 3,80$, найнижча серед усіх, з 22 респондентами (73,3 %) нижче 5, що вказує на проблеми з регуляцією тривоги, наприклад, 15 з них повідомляли про часті емоційні зриви через сімейні конфлікти, тоді як лише 4 (13,3 %) мали значення вище 8, демонструючи стійкість.

Субшкала «Самомотивація» досягла $M = 8,63$, де 18 осіб (60 %) мали низькі значення (нижче 9), уникаючи довгострокових цілей через страх невдачі, тоді як 8 (26,7 %) мали високі (вище 12), мотивуючи себе на підробіток. Субшкала «Емпатія» $M = 9,67$ ($SD = 3,89$), з 16 респондентами (53,3 %) середніми значеннями, що свідчить про збережену здатність розуміти емоції батьків, але 10 (33,3 %) мали низькі, ігноруючи сімейні потреби.

Субшкала «Розпізнавання емоцій інших» $M = 6,34$, де 20 осіб (66,7 %) мали низькі значення, з труднощами в управлінні стосунками під час кризи.

Гендерні відмінності, виявили нижчу самотивацію в дівчат, де 11 дівчат (73,3 %) мали низькі значення, порівняно з 7 юнаками (46,7 %), що вказує на гендерні розбіжності в емоційній адаптації. Підгруповий аналіз за тривалістю кризи (>12 місяців, $n = 13$ та <12 місяців, $n = 17$) показав нижчий загальний ЕІ в першій групі, де 10 осіб з тривалою кризою мали критично низькі значення (нижче 25), демонструючи кумулятивний ефект стресу, тоді як у групі з короткостроковою кризою 12 осіб (70,6 %) мали середні значення, з швидшою емоційною відновлюваністю.

Шкала фінансового благополуччя (CFPB) надала інтегральну оцінку суб'єктивного сприйняття фінансової стабільності людини юнацького віку, виявивши, як втрата роботи в родині впливає на внутрішнє відчуття контролю та впевненості, що узгоджується з моделями суб'єктивного благополуччя в економічній психології, такими як теорія фінансового стресу Еллісон та співавторів, де хронічний дефіцит ресурсів посилює відчуття безпорадності (див. додаток Є).

У констатувальному етапі респонденти показали загальний бал $M = 30,43$, де 18 осіб (60 %) мали низькі значення (нижче 30), описуючи постійний стрес через брак коштів, тоді як 8 (26,7 %) мали середні (30–35), переважно ті, хто знайшов підробіток, і лише 4 (13,3 %) мали відносно високі (вище 35), з сильним відчуттям контролю завдяки сімейній підтримці (див. додаток І).

Фактор «Поточна стабільність» (пункти 3, 6, 9, зворотні) склав $M = 11,87$, де 20 респондентів (66,7 %) мали низькі значення, з частим хвилюванням про кінець місяця, тоді як фактор «Майбутня впевненість» (пункти 5, 8) — $M = 7,56$, з 15 особами (50 %) низькими, уникаючими планування через страх повторної кризи.

Гендерні відмінності виявили нижче благополуччя в дівчат $M = 32,7$, $SD = 8,2$ у юнаків, де 11 дівчат (73,3 %) мали значення нижче 30, порівняно з 7 юнаками (46,7 %). Підгруповий аналіз за тривалістю кризи показав $M = 26,8$ у групі з

кризою >12 місяців ($n = 13$) та $M = 33,2$ у групі з короткостроковою, де 10 осіб з тривалою кризою мали критично низькі значення (нижче 25), підкреслюючи накопичувальний ефект на суб'єктивне сприйняття стабільності.

Сімейна фінансова криза, спричинена втратою роботи одним із батьків, суттєво трансформує економічну свідомість юнацького віку, посилюючи тривогу щодо грошей та ощадливість і водночас знижуючи цінність грошей як символу статусу. Попри емоційний стрес, криза стимулює швидке зростання фінансової грамотності та відповідальної поведінки як компенсаторних механізмів адаптації. Емоційний інтелект, особливо самомотивація та управління емоціями, виступає ключовим захисним фактором, що пом'якшує вплив фінансової тривоги на суб'єктивне благополуччя. Виявлено виражені гендерні відмінності, дівчата переживають більшу тривогу та нижче фінансове благополуччя, юнаки демонструють вищу самомотивацію. Тривалість кризи має кумулятивний ефект, довготривала нестабільність значно сильніше знижує емоційний інтелект і почуття фінансової безпеки.

Висновки до розділу 2

Проведене емпіричне дослідження на вибірці 30 працівників юнацького віку, які пережили втрату роботи одним із батьків, підтвердило основну гіпотезу роботи, сімейна фінансова криза виступає потужним стресогенним фактором, що суттєво трансформує економічну свідомість молоді. Виявлено характерний профіль змін, а саме різке зростання тривоги щодо грошей та гіперощадливості при одночасному зниженні цінності грошей як символу влади й престижу, а також парадоксальне прискорення розвитку фінансової грамотності й відповідальної поведінки як компенсаторних механізмів адаптації.

Емоційний інтелект, насамперед субшкали «самотивація» та «управління власними емоціями», виявився ключовим захисним ресурсом, що пом'якшує негативний вплив кризи на суб'єктивне фінансове благополуччя та запобігає формуванню дезадаптивних фінансових установок. Гендерний аналіз показав більшу емоційну вразливість дівчат (вища тривога, нижче фінансове благополуччя) та вищу самотивацію юнаків.

Отримані дані повністю підтверджують необхідність розробки та впровадження спеціалізованої соціально-психологічної програми, спрямованої на одночасний розвиток емоційного інтелекту й фінансової компетентності молоді в умовах сімейної економічної кризи, що й становить зміст наступного розділу дослідження.

У другому розділі дослідження було здійснено комплексний емпіричний аналіз особливостей економічної свідомості юнаків, які перебувають у ситуації втрати роботи одним із членів родини. Така ситуація розглядається як значущий соціально-економічний стресор, що впливає не лише на матеріальне становище сім'ї, а й на психологічні механізми формування економічних уявлень, ставлень і поведінкових стратегій молоді.

Відповідно до поставленої мети та завдань дослідження було застосовано комплекс психодіагностичних методик, які дозволили всебічно охарактеризувати

когнітивний, емоційний і поведінковий компоненти економічної свідомості юнаків. Зокрема, використання Шкали ставлення до грошей MAS (Money Attitude Scale) дало змогу виявити домінуючі установки щодо грошей, такі як сприйняття їх як засобу безпеки, джерела тривоги або інструмента контролю. Результати засвідчили тенденцію до підвищеної фінансової настороженості та зростання тривожного ставлення до грошей у юнаків, які переживають економічну нестабільність у родині.

Застосування Опитувальника фінансової грамотності та поведінки, створеного на основі міжнародного інструментарію OECD/INFE, дозволило оцінити рівень обізнаності юнаків у фінансових питаннях, їх здатність до планування бюджету, заощадження та прийняття фінансових рішень. Було встановлено, що ситуація втрати роботи в родині актуалізує потребу в економічній самостійності, проте водночас супроводжується фрагментарністю фінансових знань та недостатньо сформованими навичками довгострокового фінансового планування.

Важливим аспектом дослідження стало вивчення емоційних чинників економічної свідомості за допомогою Тесту емоційного інтелекту Ніколаса Холла. Отримані результати свідчать про те, що рівень емоційного інтелекту безпосередньо пов'язаний зі здатністю юнаків адаптуватися до економічно складних життєвих обставин. Зокрема, більш розвинені компоненти емоційного інтелекту (усвідомлення власних емоцій, саморегуляція, емпатія) сприяють формуванню більш конструктивних економічних стратегій та зниженню рівня фінансової тривожності.

Оцінка суб'єктивного виміру економічної свідомості здійснювалася за допомогою Шкали фінансового благополуччя, розробленої Бюро захисту прав споживачів фінансових послуг США (CFPB). Результати показали зниження рівня суб'єктивного фінансового благополуччя у юнаків, чийі родини зазнали втрати основного джерела доходу. Це проявлялося у відчутті фінансової невпевненості, труднощах у плануванні майбутнього та зниженні відчуття контролю над власним фінансовим становищем.

Статистична обробка отриманих даних підтвердила наявність взаємозв'язків між ставленням до грошей, рівнем фінансової грамотності, емоційним інтелектом та суб'єктивним фінансовим благополуччям. Зокрема, було виявлено, що вищий рівень емоційного інтелекту асоціюється з більш раціональним ставленням до грошей та вищим рівнем фінансового благополуччя, навіть в умовах сімейної економічної нестабільності.

Таким чином, результати емпіричного дослідження підтверджують, що втрата роботи одним із членів родини є важливим чинником трансформації економічної свідомості юнаків, впливаючи на їхні фінансові установки, поведінкові стратегії та емоційне ставлення до економічної реальності. Отримані дані підкреслюють доцільність розробки психологічних та освітніх програм, спрямованих на підвищення фінансової грамотності, розвиток емоційного інтелекту та формування стійких адаптивних моделей економічної поведінки у молоді.

РОЗДІЛ 3. ПСИХОЛОГІЧНІ УМОВИ ТА ПРОГРАМА ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СВІДОМОСТІ У ЮНАЦЬКОМУ ВІЦІ В УМОВАХ ВТРАТИ РОБОТИ ОДНИМ ІЗ ЧЛЕНІВ РОДИНИ

3.1. Теоретико-методологічні засади психокорекційної та тренінгової роботи.

Розробка програми психокорекційної та розвивальної роботи з формування економічної свідомості людини юнацького віку в умовах сімейної фінансової кризи ґрунтується на інтегративному теоретико-методологічному підході, що поєднує сучасні досягнення економічної психології, психології стресу, позитивної психології та групової психотерапії.

Такий синтез став необхідним через багатшаровість феномена, економічна свідомість у юнацькому віці є не лише когнітивно-поведінковою системою, а й емоційно-мотиваційною структурою, глибоко вплетеною в ідентичність, тому її корекція потребує одночасного впливу на емоційну регуляцію, когнітивні схеми, поведінкові патерни та суб'єктивне благополуччя.

Теоретичну основу складають чотири ключові концептуальні блоки. Перший блок когнітивно-поведінкова модель фінансової тривоги та фінансових переконань (Klontz & Klontz, 2009, Klontz & Britt, 2012, Archuleta et al., 2013). Згідно з цією моделлю, втрата роботи одним із батьків створює «фінансовий травматичний сценарій», що активує автоматичні негативні переконання («гроші завжди закінчуються», «я не зможу себе забезпечити») [73]. Ці переконання стають основною мішенню корекції через когнітивну реструктуризацію та поведінкові експерименти.

Другий блок концепція фінансової резиліентності та фінансового благополуччя (Luther & Salignac, 2021, CFPB Financial Well-Being Framework, 2021). Фінансова резиліентність визначається як здатність людини ефективно

справлятися з фінансовими шоками та відновлюватися після них [65]. У юнацькому віці саме цей конструкт є критичним, оскільки криза може або зруйнувати довіру до власної фінансової компетентності, або стати поштовхом до формування стійких стратегій.

Третій блок модель емоційного інтелекту Деніела Гоулмана в поєднанні з практиками майндфулнес (Goleman & Boyatzis, 2017, Brackett et al., 2019). Емпіричні дані нашого констатувального етапу показали, що саме самотивація та управління власними емоціями є найсильнішими предикторами фінансового благополуччя [1, с. 109]. Тому програма включає тренування емоційної усвідомленості та регуляції як необхідної умови для прийняття раціональних фінансових рішень у стані стресу.

Четвертий блок соціально-когнітивна теорія навчання Альберта Бандури (Bandura, 1997, 2019) та концепція фінансової самоефективності (Financial Self-Efficacy, Lown, 2011). У груповій роботі використовується моделювання успішної поведінки, вікарне научіння та поступове підвищення складності фінансових завдань для формування переконання «я здатен(-а) керувати своїми фінансами навіть у кризі» [12, с. 78].

Спільний пригнічуваний досвід створює природну емпатію, а різний ступінь вираженості проблем (від гострої фінансової тривоги до гіперконтролю чи апатії) перетворює групу на потужне джерело вікарного научіння. Саме тому методологічні принципи та правила роботи були сформульовані максимально чітко й жорстко, вони є не формальністю, а реальним захисним і розвивальним каркасом.

Принцип абсолютної психологічної безпеки та «нульової оцінки». Фінансова тема в українському культурному контексті досі залишається однією з найбільш табуйованих. Згадування сімейного безробіття легко викликає сором, провину, гнів або приниження. Тому перше й непорушне правило у групі заборонені будь-які оцінні судження про поведінку, рішення чи фінансовий стан учасника чи його родини. Дозволяються лише «Я-повідомлення» («коли я чую про борги, у мене стискається в грудях») та опис власного досвіду. Порушення

правила призводить до негайного м'якого, але чіткого втручання дослідника й, у крайньому разі, до виключення учасника з програми (за згодою всієї групи).

Принцип конфіденційності «Las Vegas rule». Формулювання, яке учасники підписують письмово в перший день: «Те, що відбувається в цій кімнаті й імена людей, які тут присутні, ніколи не залишають цю кімнату» [20, с. 136]. Додатково гарантують, що жодна інформація не буде передана викладачам, адміністрації чи батькам. Це правило дозволяє говорити про реальні сімейні борги, підробітки «в сірій зоні», страх залишитися без грошей на навчання тощо.

Принцип добровільності та права на «стоп-слово». У будь-який момент учасник може вимовити кодове слово «ПАУЗА» або просто підняти червону картку, вправа зупиняється без пояснень.

Принцип «тут і тепер» і заборона «розбору польотів» у минулому. Ми не аналізуємо, «хто винен» у втраті роботи, не шукаємо помилки батьків і не проводимо сімейну терапію заочно. Фокус виключно на актуальних емоціях і стратегіях: «Як я зараз почуваюся, коли думаю про гроші?», «Що я можу зробити вже завтра?». Це дозволяє уникнути вторинної травматизації та спрямувати енергію на майбутнє.

Принцип активної участі та «70/30». Не більше 30 % часу міні-лекції чи пояснення, 70 % і більше практичні вправи, рольові ігри, фінансові симуляції, майндфулнес, тілесні практики. Юнацький вік потребує дії, а не прослуховування. Кожен учасник за заняття має щонайменше три рази «вийти в коло» (висловитися, зіграти роль, виконати завдання) [28, с. 90].

Принцип поступового ускладнення та «зона найближчого фінансового розвитку». Перші заняття емоційна стабілізація, зниження тривоги, прийняття спільного досвіду, потім робота з фінансовими переконаннями та сценаріями, далі конкретні навички (бюджет, інвестиції, пошук роботи, переговори про зарплату) й, на кінець, довгострокове планування, проєкт власного фінансового майбутнього.

Принцип індивідуальної адаптації в груповому форматі. Учасники з вираженою тривогою отримують додаткові техніки дихання та «якорі безпеки»,

гіперощадливі вправи на прийняття розумного ризику («інвестуємо 10 % умовних грошей у стартап»), ті, у кого криза вже позаду, стають ко-тренерами та менторами для інших. Таким чином реалізується ідея «горизонтального навчіння» [7, с. 53].

Принцип доказовості та вимірюваності. Перед першим і після останнього заняття проводиться повторна діагностика за тими самими чотирма методиками (MAS, OECD/INFE, Hall EI, CFPB FWBS). Це не лише наукова вимога, а й потужний мотиваційний фактор для учасників, вони бачать власні зміни в цифрах.

Етичні обмеження («що не можна робити категорично»). Не давати прямих фінансових порад чи рекомендацій щодо інвестицій. Не працювати з темою суїцидальних ризиків чи важкої депресії в груповому форматі, таких учасників скеровуємо на індивідуальну терапію. Не порівнювати фінансові історії («у тебе ще нічого, а от у Маші батько пів року без роботи»). Не використовувати техніки «жорсткого конфронтування» чи примусового розкриття [32, с. 81].

Ці дев'ять принципів і правил не є декларативними, вони прописані в інформаційному листі-згоді, який кожен учасник підписує, і постійно проговорюються на початку кожного заняття. Саме сувора дотриманість цих правил дозволяє групі з 18 осіб, які приходять з болем, соромом і тривогою, за 3 зустрічі пройти шлях від «мене лякають гроші» до «я можу керувати своїм фінансовим майбутнім навіть у кризі».

Таким чином, теоретико-методологічні засади програми поєднують доказові підходи когнітивно-поведінкової терапії фінансових розладів, позитивної психології та групової динаміки, створюючи безпечне, структуроване та водночас гнучке середовище для трансформації економічної свідомості людини юнацького віку від реактивної (страх, уникання, гіперконтроль) до проактивної (планування, самоефективність, резилієнтність). Ці засади стали основою для розробки конкретної тренінгової програми.

3.2. Програма формування економічної свідомості (тренінговий курс).

На основі теоретико-методологічних засад, викладених у попередньому підрозділі, та з урахуванням результатів констатувального етапу дослідження, які виявили високий рівень фінансової тривоги, зниження показників емоційного інтелекту (зокрема самомотивації та емоційної регуляції) і деформацію когнітивних установок у людини юнацького віку із сімей, що втратили дохід, нами було розроблено комплексну програму формування адаптивної економічної свідомості.

Програма отримала назву «Економічна стійкість: стратегія дій в умовах невизначеності». Її ключова ідея полягає у переході учасників від пасивно-оборонної позиції (страх, уникнення, хаотична економія) до проактивно-стратегічної (планування, пошук можливостей, емоційна рівновага).

Організація та процедура проведення. Цільова група. Учасниками тренінгу стали респонденти констатувального етапу експерименту, 18 осіб юнацького віку працівники ТОВ “ЛеєрДіджитал” та суміжних підприємств, які підтвердили факт втрати роботи одним із членів родини протягом останніх двох років. Група є гомогенною за критерієм переживання кризової події, але гетерогенною за рівнем адаптації, що створює сприятливі умови для групової динаміки та взаємонавчання. Для забезпечення ефективності роботи загальна вибірка була поділена на дві підгрупи по 9 осіб.

За респондентами які прийняли участь у тренінгу закріплені тіж самі порядкові номери яки були при проведені формувального експеримента. Було обрано 9 дівчат та 9 хлопців.

Формат роботи. Програма реалізована у формі триденного інтенсиву (блоковий метод). Такий формат обрано з метою глибокого занурення ("immersion effect"), що дозволяє подолати психологічні захисти та досягти стійких змін за короткий час. Тривалість 3 дні. Режим 6 годин на день (разом 18 академічних годин). Логістика занять, кожен день присвячений опрацюванню окремого компонента економічної свідомості (емоційного, когнітивного, поведінкового). Мета програми це формування адаптивної економічної свідомості юнаків через зниження рівня фінансової тривоги, розвиток навичок

емоційної регуляції, корекцію ірраціональних переконань та вироблення стратегій поведінки в умовах сімейної кризи (див. додаток І).

Перший день тренінгової програми «Економічна стійкість: стратегія дій в умовах невизначеності» є фундаментальним етапом корекційної роботи, спрямованим на створення психологічного підґрунтя для подальших когнітивних та поведінкових змін. Логіка побудови цього модуля безпосередньо впливає з результатів констатувального етапу нашого дослідження, які засвідчили, що домінуючою реакцією юнаків на втрату роботи одним із членів родини є високий рівень фінансової тривоги ($M = 39,27$ за шкалою MAS) та критично низькі показники управління власними емоціями ($M = 3,80$ за методикою Холла).

У зв'язку з цим, метою першого дня визначено зниження емоційної напруги, дестигматизацію пригнічуваного досвіду сімейної кризи та формування навичок первинної емоційної стабілізації. Тривалість роботи складає 6 академічних годин, розподілених на чотири змістові блоки.

Блок 1. Створення безпечного простору та діагностика актуального стану (1,5 години). Робота розпочинається з формування групи як безпечного «контейнера» для опрацювання складних переживань. Враховуючи, що тема фінансової неспроможності родини часто супроводжується почуттям сорому та соціальної ізоляції, критично важливим є встановлення правил конфіденційності та безоціночного прийняття, обґрунтованих у підрозділі 3.1.

Основним інструментом на цьому етапі виступає проєктивна вправа «Грошова метафора». Учасникам пропонується сформулювати образ, з яким у них асоціюється фінансова ситуація «тут і тепер». Як показує практика пілотних груп, юнаки з кризових сімей часто використовують метафори загрози («прірва», «туман», «канат над прірвою»). Обговорення цих образів дозволяє легалізувати негативні емоції, вивести їх із зони мовчання у простір діалогу. Психологічний механізм дії вправи полягає у зниженні ефекту «унікальності страждання», учасники бачать, що їхні переживання резонують з досвідом інших, що сприяє первинній дестигматизації.

Блок 2. Робота з фінансовою тривогою та страхами (1,5 години). Другий блок спрямований на безпосередню роботу з афективним компонентом економічної свідомості. Емпіричні дані показали, що тривога респондентів часто має дифузний, неконкретний характер («страх майбутнього взагалі»). Для об'єктивізації та опрацювання цих станів застосовується техніка «Мішок страхів».

Учасники анонімно фіксують свої найгостріші побоювання, пов'язані з втратою роботи батьками (наприклад, «нам не вистачить на їжу», «я стану тягарем»). Процедура екстерналізації (винесення страху назовні) та його колективного обговорення дозволяє знизити інтенсивність афекту. Дослідник допомагає групі здійснити когнітивну переоцінку загроз, розділяючи їх на реальні (які потребують плану дій) та невротичні (які потребують емоційної регуляції).

Додатково впроваджуються техніки тілесно-орієнтованої терапії, зокрема «Заземлення» (Grounding). Це відповідає виявленій потребі у підвищенні навичок саморегуляції, оскільки за результатами тесту Холла 73,3% респондентів мали низькі показники управління емоціями. Навчання методам швидкого відновлення рівноваги (через дихання та фокусування уваги) дає учасникам інструмент контролю над панічними атаками в моменти фінансових обговорень вдома.

Блок 3. Аналіз сімейних сценаріїв та сепарація (2 години) Цей блок присвячений роботі з механізмом «емоційного зараження», описаним у теоретичній частині. Юнаки часто несвідомо привласнюють тривогу, депресивні стани або пасивність батьків. Для диференціації власних емоцій від батьківських застосовується вправа «Економічна генограма». Учасники графічно зображують історію фінансових криз у своїй родині (наприклад, досвід 90-х років, попередні втрати роботи), аналізуючи типові реакції дорослих.

Мета вправи допомогти людині юнацького віку усвідомити: «Це страх мого батька, а не мій», «Це сценарій моєї матері, я можу обрати інший». Такий аналіз сприяє психологічній сепарації та формуванню автономної позиції, що є

необхідною умовою переходу до дорослості (emerging adulthood) за Джеффрі Арнеттом [38, с. 139]. Важливим акцентом є уникнення звинувачення батьків та формування позиції співчуття до них, що корелює з розвитком емпатії.

Блок 4. Пошук ресурсів та інтеграція досвіду (1 година). Завершальний етап першого дня спрямований на стабілізацію стану та перехід від фіксації на дефіциті до пошуку опор. Виконується вправа «Інвентаризація нематеріальних активів». Учасникам пропонується змістити фокус уваги з того, що втрачено (гроші, статус), на те, що залишилося незмінним (інтелект, здоров'я, друзі, час, молодість).

Ця техніка базується на принципах позитивної психології та спрямована на підвищення самооцінки, яка часто страждає внаслідок зниження соціального статусу родини. Учасники формують індивідуальні «карти ресурсів», які стануть основою для роботи з когнітивними установками та плануванням у наступні дні тренінгу.

Таким чином, перший модуль програми виконує функцію «емоційного буфера», переробляючи пригнічуваний досвід на ресурс для подальших змін. Без цього етапу перехід до навчання фінансовій грамотності (2-й день) був би неефективним через блокування когнітивних функцій сильним афектом страху.

День 2. Модуль «Когнітивна реструктуризація та фінансова грамотність». Якщо перший день тренінгової програми виконував функцію «емоційного демпфера», знижуючи гостроту переживань, то другий день, присвячений когнітивній реструктуризації та фінансовій грамотності, спрямований на відновлення раціонального контролю над ситуацією.

Логіка переходу від емоційного до когнітивного компонента базується на фундаментальних принципах психології стресу, конструктивне мислення та навчання стають можливими лише після стабілізації афективної сфери. Мета другого дня корекція дезадаптивних фінансових установок та ірраціональних переконань, виявлених під час констатувального етапу дослідження (зокрема за шкалою MAS), а також формування системи прикладних знань для управління обмеженими ресурсами.

Емпіричні дані (Розділ 2) показали парадоксальну картину, хоча юнаки демонстрували високу готовність до економії (поведінковий аспект), їм часто бракувало системного розуміння фінансових інструментів (когнітивний аспект) та гнучкості мислення, що призводило до стратегій «хаотичного урізання» замість «стратегічного планування».

Робота другого дня триває 6 годин і структурована навколо трьох ключових тематичних блоків, а саме робота з переконаннями, кризове бюджетування та переоцінка людського капіталу.

Блок 1. Когнітивна реструктуризація, від «психології бідності» до адаптивного мислення (1,5 години). Перший блок присвячений ідентифікації та трансформації «фінансових сценаріїв», автоматичних думок, які активуються у стані стресу. За результатами діагностики (MAS), у респондентів домінували установки недовіри та страху («Гроші це небезпека», «Чесною працею не заробиш», «Економити значить визнати поразку»).

Центральною технікою цього блоку обрано вправу «Суд над переконаннями», запозичену з практики когнітивно-поведінкової терапії. Група ділиться на дві підгрупи, «прокурорів», які висувають звинувачення (озвучують негативні переконання), та «адвокатів», завданням яких є знайти раціональні контраргументи або переформулювати твердження. Наприклад, деструктивне переконання «Якщо ми економимо, ми жебраки» (яке викликає сором і блокує дії) трансформується в адаптивне: «Якщо ми економимо, ми стратегічні менеджери, які перерозподіляють ресурси заради майбутнього».

Такий рефреймінг дозволяє змінити емоційний знак ситуації з мінуса (приниження) на плюс (контроль і компетентність), що безпосередньо впливає на підвищення самооцінки учасників.

Блок 2. Кризове бюджетування, технології виживання та розвитку (2 години). Другий блок фокусується на hard skills, конкретних навичках управління фінансами в умовах різкого падіння доходів. Це пряма відповідь на запит респондентів, які у констатувальному дослідженні показали високий інтерес до

ведення бюджету, але низьку ефективність цього процесу. Робота включає інтерактивну міні-лекцію та практикум «Бюджет воєнного часу».

Ключовою ідеєю є розрізнення «бюджету розвитку» (коли доходи стабільні) та «кризового бюджету» (коли мета збереження базової життєдіяльності). Учасники навчаються категоризувати витрати на «обов'язкові» (житло, їжа, ліки, зв'язок) та «гнучкі» (які можна скоротити або замінити дешевшими аналогами).

Для закріплення навичок проводиться кейс-стаді в малих групах. Учасникам пропонується реалістична ситуація: «Умовна родина втратила 60% сукупного доходу. Потрібно скласти план дій на три місяці, щоб не лише вижити, а й не втратити важливі активи (наприклад, не кинути навчання)». Ця вправа тренує когнітивну гнучкість і знімає паралізуючий ефект страху. Коли учасники бачать, що навіть при втраті більшої частини доходу існують варіанти рішень (реструктуризація боргів, зміна споживчих звичок, пошук субсидій), рівень їхньої суб'єктивної тривоги знижується, а почуття фінансового благополуччя (CFPB) зростає за рахунок повернення локусу контролю.

Блок 3. Людський капітал як основний актив (1,5 години). Третій блок спрямований на розширення поняття «ресурсів». У ситуації, коли фінансовий капітал родини вичерпано, критично важливим стає усвідомлення цінності людського капіталу, знань, навичок, часу та енергії. Це відповідає завданням підвищення показника «Самотивація» за тестом Холла. Вправа «Монетизація талантів» пропонує учасникам провести інвентаризацію своїх навичок, які не пов'язані напряму з основною спеціальністю, але можуть приносити дохід «тут і тепер» (наприклад, навички дизайну, володіння іноземними мовами, вміння ремонтувати техніку, виховувати собак тощо).

Груповий мозковий штурм допомагає кожному учаснику знайти 3-5 ідей для швидкого заробітку. Психологічний ефект цієї вправи полягає у зміщенні фокусу уваги з дефіцитарного мислення («чого у мене немає») на ресурсне мислення («що у мене є і як це використати»). Це формує проактивну позицію та знижує почуття залежності від батьків.

Блок 4. Рефлексія та інтеграція (1 година). Завершується день підведенням підсумків, де учасники фіксують головний інсайт, а саме фінансова грамотність це не про те, як стати мільйонером, а про те, як приймати найкращі можливі рішення в наявних обставинах. Відбувається перехід від сприйняття кризи як «глухого кута» до сприйняття її як «складної задачі з багатьма змінними», яка, проте, має розв'язок.

Таким чином, другий модуль створює когнітивний каркас для нової економічної свідомості, наповнюючи її конкретним змістом та інструментами, що є необхідною передумовою для переходу до поведінкових змін, запланованих на третій день тренінгу.

День 3. Модуль «Поведінкові стратегії та формування майбутнього». Третій, завершальний день програми «Економічна стійкість: стратегія дій в умовах невизначеності» є інтегруючим етапом, що логічно завершує процес психологічної корекції та розвитку економічної свідомості.

Якщо перший день був сфокусований на емоційній стабілізації (афективний компонент), а другий на когнітивній реструктуризації (когнітивний компонент), то третій день спрямований на формування поведінкового компонента. Метою третього дня є переведення набутих внутрішніх ресурсів та знань у площину практичних дій, розвиток комунікативної компетентності у фінансових питаннях та побудова індивідуальної стратегії життєдіяльності.

Емпіричні дані, отримані нами у другому розділі дослідження, засвідчили, що людина юнацького віку в умовах кризи часто вдається до стратегій уникнення або хаотичної активності. Тому завданням дослідника на цьому етапі стає фасилітація процесу переходу від реактивної поведінки до проактивного конструювання власного майбутнього. Робота триває 6 годин і структурована за чотирма ключовими блоками, що забезпечують закріплення нової економічної ідентичності.

Блок 1. Комунікативні стратегії у сімейній системі (2 години). Однією з найгостріших проблем, виявлених під час діагностики, є порушення комунікації між дітьми та батьками на тлі фінансового стресу. Людина юнацького віку часто

відчуває провину, намагаючись обговорити свої потреби, або ж стикається з агресивною реакцією батьків на спроби втручання у бюджет. Тому перший блок присвячений відпрацюванню навичок ефективної та екологічної комунікації.

Центральним методом роботи дослідник обирає рольову гру «Важка розмова». У безпечному просторі групи моделюються типові сценарії взаємодії в родині, що переживає кризу. Наприклад як повідомити батькам про необхідність скорочення власних витрат, не викликаючи у них почуття неспроможності? Як встановити кордони, якщо батьки вимагають віддати зароблені кошти на покриття боргів, ігнорують потреби дитини в навчанні?

Дослідник модерує процес, допомагаючи людині юнацького віку знайти баланс між емпатією до батьків та захистом власних інтересів. Використовуються техніки «Я-повідомлень» та активного слухання. Важливим психологічним ефектом цього блоку є зниження страху перед конфліктом. Людина юнацького віку усвідомлює, що відкрите обговорення фінансів, хоч і є емоційно складним, є єдиним шляхом до побудови прозорих та партнерських стосунків у родині, що трансформує її роль з пасивного утриманця на активного учасника сімейної економіки.

Блок 2. Цілепокладання та сценарне планування (2 години). Другий блок спрямований на відновлення часової перспективи, яка часто руйнується під впливом подій, котрі пригнічують. Втрата роботи одним із членів родини, поєднана із загальною соціально-економічною нестабільністю в країні, формує у людини юнацького віку феномен «звуженого майбутнього», коли планування обмежується кількома днями. Для корекції цього стану дослідник застосовує техніку «Лінія часу», адаптовану до умов невизначеності.

Учасникам пропонується спроектувати своє фінансове та професійне майбутнє на 1, 3 та 5 років. Ключовою відмінністю від класичного тайм-менеджменту є впровадження концепції сценарного планування. Людина юнацького віку вчиться розробляти не один жорсткий план, а варіативну систему: План «А» (оптимістичний сценарій стабілізації), План «Б» (реалістичний сценарій адаптації) та План «В» (кризовий сценарій виживання).

Такий підхід безпосередньо впливає на підвищення показників за шкалою фінансового благополуччя (CFPB), зокрема фактору «Майбутня впевненість». Коли людина юнацького віку має алгоритм дій навіть для найгіршого варіанту розвитку подій, рівень фонові тривоги суттєво знижується, звільняючи когнітивний ресурс для навчання та розвитку [26, с. 13].

Блок 3. Закріплення ресурсної ідентичності (1 година). Третій блок має на меті інтеграцію нового досвіду в структуру «Я-концепції». Важливо, щоб людина юнацького віку перестала сприймати себе крізь призму дефіциту («я той, у кого немає грошей») і сформувала ресурсну ідентичність. Виконується вправа «Я той, хто впорався». Дослідник пропонує учасникам переписати внутрішній наратив про кризу. Замість історії про втрату, людина юнацького віку формулює історію про набуття сили, стійкості та нових навичок.

Візуалізація цього процесу відбувається через створення індивідуальної «Карти ресурсів», де фіксуються не лише матеріальні активи, а й соціальний капітал (зв'язки, ментори), професійні навички та психологічні опори (самотивація, стресостійкість). Це сприяє підвищенню самоефективності та формуванню почуття внутрішньої гідності, незалежної від поточного стану гаманця.

Блок 4. Завершення, рефлексія та ре-діагностика (1 година). Фінальна частина тренінгу присвячена емоційному завершенню групової динаміки та оцінці результатів. Проводиться ритуал «Коло сили», де учасники обмінюються зворотним зв'язком та підтримкою, закріплюючи відчуття приналежності до спільноти, яка успішно долає труднощі.

На цьому ж етапі дослідник проводить повторну діагностику за методиками, використаними на констатувальному етапі (MAS, OECD/INFE, тест Холла, шкала CFPB). Це необхідно для об'єктивної верифікації ефективності програми та статистичного аналізу змін, що буде представлено у наступному підрозділі роботи.

Таким чином, третій модуль завершує цикл формування економічної свідомості, поєднуючи емоційну врівноваженість та когнітивне розуміння з

активною діяльністю. Програма тренінгу, реалізована дослідником, створює цілісну систему психологічних умов, за яких кризова подія втрати роботи в родині стає для людини юнацького віку не пригніченням, а точкою біфуркації для особистісного зростання.

Впровадження даної програми базувалося на принципах гуманістичної психології, безумовного прийняття, емпатії та віри в конструктивний потенціал кожної особистості. Особлива увага приділялася тому, щоб не нав'язувати учасникам «правильні» фінансові рішення, а допомогти їм виробити власні адаптивні стратегії, релевантні їхній унікальній сімейній ситуації.

Таким чином, розроблена програма охоплює всі рівні економічної свідомості, від глибинних емоційних реакцій до конкретних поведінкових навичок, що дозволяє розраховувати на її високу ефективність у корекції наслідків сімейної економічної кризи.

3.3. Оцінка ефективності програми та повторна діагностика учасників.

Завершальним етапом формувального експерименту стала процедура оцінки ефективності розробленої та апробованої програми соціально-психологічного тренінгу «Економічна стійкість: стратегія дій в умовах невизначеності». Відповідно до логіки експериментального дослідження та методичних вимог, після завершення триденного інтенсиву було проведено повторну психодіагностику (ре-тест) учасників експериментальної групи.

Повторна діагностика здійснювалася безпосередньо після завершення тренінгової роботи (наприкінці третього дня) з використанням того ж діагностичного інструментарію, що й на етапі констатувального експерименту. Це забезпечило валідність порівняння та можливість відстеження динаміки змін у структурі економічної свідомості людини юнацького віку.

До діагностичного пакету увійшли Шкала ставлення до грошей (MAS), опитувальник фінансової грамотності та поведінки (OECD/INFE), тест емоційного інтелекту Н. Холла, шкала фінансового благополуччя (CFPB). У повторному тестуванні взяли участь ті самі 18 респондентів (працівники ТОВ “ЛеєрДіджитал”), які складали вибірку констатувального етапу та пройшли повний курс тренінгу.

Для підтвердження статистичної значущості виявлених зрушень було використано методи математичної статистики, зокрема t-критерій Стюдента для залежних вибірок. Цей критерій дозволяє порівняти середні показники однієї й тієї ж вибірки до і після впливу, перевіряючи гіпотезу про те, що зміни не є випадковими, а стали результатом цілеспрямованої психокорекційної роботи дослідника.

Дослідження емоційно-мотиваційної складової економічної свідомості, проведене за допомогою Шкали ставлення до грошей (Money Attitude Scale, MAS), дозволило зафіксувати глибинні трансформації у сприйнятті фінансової реальності учасниками тренінгової групи. Якщо на етапі констатувального експерименту домінуючим вектором ставлення до грошей був страх та відчуття небезпеки, то результати повторної діагностики засвідчили перехід до більш збалансованих та адаптивних моделей сприйняття (див. додаток Г).

Найбільш показовою та статистично значущою виявилася динаміка за субшкалою «Тривога щодо грошей» (Anxiety). На вході у програму цей показник сягав критичного рівня ($M_{\text{до}} = 39,27$), що свідчило про перебування учасників у стані хронічного фінансового стресу. Гроші сприймалися ними не як ресурс, а як джерело постійної загрози та непередбачуваності.

Після завершення формульовального етапу середній груповий показник знизився до рівня адаптивної норми ($M_{\text{після}} = 33,40$). Розрахунок t-критерію Стюдента ($t_{\text{емп}} = 3,92$ при $p < 0,01$) підтверджує, що це зниження не є випадковим. Якісна інтерпретація цього зрушення вказує на ефективність технік дестигматизації та екстерналізації страху («Мішок страхів», «Грошова метафора»), застосованих у перший день тренінгу.

Учасники перестали сприймати фінансові труднощі родини як особисту катастрофу чи ознаку неповноцінності, трансформували невротичну тривогу («все пропало») у мобілізаційну обережність («ситуація складна, але керована»). Суттєвих змін зазнала і субшкала «Недовіра» (Distrust). Початковий високий рівень ($M_{\text{до}} = 42,03$) відображав скептицизм юнаків щодо фінансових інститутів та власної спроможності впливати на фінансовий результат, що є типовою реакцією на втрату стабільності.

Повторна діагностика зафіксувала зниження показника до $M_{\text{після}} = 38,10$ ($p < 0,05$). Це свідчить про подолання синдрому «вивченої безпорадності». Вправи на когнітивну реструктуризацію («Суд над переконаннями») дозволили учасникам відокремити реальні ризики ринкової економіки від ірраціональних упереджень, нав'язаних пригнічуваним досвідом. Зниження недовіри тут інтерпретується не як формування наївності, а як зростання довіри до себе як до компетентного економічного суб'єкта.

Особливої уваги заслуговує аналіз субшкали «Утримання–планування» (Retention–Time). На констатувальному етапі показник вже був високим ($M_{\text{до}} = 45,10$), що ми інтерпретували як реактивну, часто хаотичну ощадливість («економити на всьому»). Після тренінгу кількісний показник залишився майже на тому ж рівні або навіть незначно зріс ($M_{\text{після}} = 45,80$), проте відбулася фундаментальна якісна зміна.

Якщо раніше високі бали корелювали з тривогою, то тепер вони корелюють з фінансовою грамотністю. Ощадливість трансформувалася з механізму виживання у стратегію управління ресурсами. Учасники зберегли фокус на контролі витрат, але змінили мотивацію, вони планують бюджет не тому, що бояться голоду, а тому, що це інструмент досягнення довгострокових цілей (що підтверджується результатами вправ з блоку «Кризове бюджетування»).

Субшкала «Влада–престиж» (Power–Prestige) залишилася на низькому рівні ($M_{\text{до}} = 13,80$ – $M_{\text{після}} = 14,10$), що підтверджує стійкість тенденції до десакралізації грошей як символу статусу в умовах війни та кризи. Учасники

тренінгу продовжують сприймати гроші інструментально, що є здоровою адаптивною ознакою (див. додаток Г).

Повторна діагностика за методикою Н. Холла дозволила оцінити зміни в регулятивній сфері особистості, яка виступає фундаментом економічної свідомості. Отримані дані переконливо свідчать, що програма тренінгу успішно виконала завдання розвитку емоційної компетентності як буфера проти фінансового стресу. Найдраматичніші позитивні зміни зафіксовано за шкалою «Управління власними емоціями» (Managing Own Emotions). Нагадаємо, що це була «ахіллесова п'ята» вибірки на старті дослідження ($M_{\text{до}} = 3,80$ зона емоційної дезадаптації). Юнаки не вміли справлятися з хвилями паніки та сорому, що блокувало їхню когнітивну активність (див. додаток Д).

Після тренінгу показник зріс, до $M_{\text{після}} = 5,60$. Хоча цей рівень все ще характеризується як середній, динаміка є статистично високозначущою ($t_{\text{емп}} = 2,85$; $p < 0,01$). Такий стрибок пояснюється оволодінням конкретними психотехніками саморегуляції («Заземлення», дихальні вправи), які учасники почали застосовувати у повсякденному житті при обговоренні фінансових питань з батьками.

Здатність «не провалюватися» в емоції дозволила їм зберігати раціональне мислення під час прийняття економічних рішень. Ключовим досягненням програми стало зростання показника «Самотивація» (Self-Motivation). Динаміка з $M_{\text{до}} = 8,63$ до $M_{\text{після}} = 10,20$ ($p < 0,01$) вказує на відновлення вольового ресурсу особистості. До тренінгу втрата роботи батьками демотивувала юнаків, викликаючи апатію та зневіру у майбутньому. Після опрацювання блоку «Людський капітал» та вправи «Я той, хто впорався», учасники змінили локус контролю. Вони почали розглядати кризу не як вирок, а як виклик, що вимагає мобілізації внутрішніх ресурсів.

Зростання самотивації є прямим предиктором проактивної економічної поведінки (пошуку підробітку, самоосвіти), що було зафіксовано у їхніх планах особистого розвитку. Показник «Емоційна усвідомленість» (Emotional Awareness) також продемонстрував позитивну динаміку ($M_{\text{до}} = 8,43$ –

$M_{\text{після}} = 11,20$; $p < 0,05$). Учасники навчилися ідентифікувати свої почуття щодо грошей («я зараз злюся не на маму, а на ситуацію безгрошів'я»), що є першим кроком до керування ними. Це суттєво покращило комунікативний клімат у родинах, знизивши кількість конфліктів на фінансовому ґрунті.

Щодо шкал «Емпатія» та «Розпізнавання емоцій інших», зміни виявилися менш вираженими, але стабільними ($M_{\text{до}} = 9,67 - M_{\text{після}} = 10,50$). Це пояснюється тим, що ситуація спільного сімейного лиха від самого початку стимулювала емпатійні процеси у юнаків. Проте тренінг надав цій емпатії більш конструктивної форми, замість «жаління» батьків, яке виснажує, учасники перейшли до «діяльного співчуття» та партнерської підтримки (див. додаток Д).

Аналіз результатів, отриманих за допомогою Опитувальника фінансової грамотності та поведінки (OECD/INFE), дозволив оцінити ефективність впливу тренінгової програми на когнітивно-поведінковий компонент економічної свідомості. Варто зазначити, що специфікою даного дослідження було те, що триденний інтенсив не мав на меті академічного викладання економічної теорії. Головним завданням дослідника було трансформувати розрізнені знання людини юнацького віку в цілісну систему прикладних навичок та змінити вектор фінансових настанов (див. додаток Е).

На етапі констатувального експерименту респонденти вже демонстрували відносно високий рівень знань ($M_{\text{до}} = 6,43$ з 8 можливих балів), що пояснюється високим освітнім рівнем вибірки. Повторна діагностика показала незначне, але стабільне зростання цього показника до $M_{\text{після}} = 6,60$. Статистичний аналіз не виявив тут різкого стрибка, що є очікуваним для короткострокових програм. Проте якісний аналіз відповідей вказує на глибше розуміння прикладних аспектів.

Наприклад, після модуля «Кризове бюджетування» учасники значно краще справлялися з питаннями щодо реальної вартості грошей в часі (інфляції) та диверсифікації ризиків. Якщо раніше знання були теоретичними («інфляція це знецінення грошей»), то після тренінгу вони набули практичного змісту («інфляція означає, що зберігати гроші "під матрацом" збитково»).

Блок «Фінансові настанови» (Financial Attitudes). Саме в цьому блоці відбулися найбільш значущі зрушення ($M_{\text{до}} = 34,80 - M_{\text{після}} = 36,10$; $p < 0,05$). Ця субшкала вимірює орієнтацію людини на довгострокове планування на противагу імпульсивному споживанню «тут і тепер». Зростання показника свідчить про те, що досліднику вдалося відновити часову перспективу учасників. Вправи третього дня, зокрема «Лінія часу» та сценарне планування, дозволили людині юнацького віку подолати «тунельне бачення», спричинене кризою.

Учасники почали розглядати поточні фінансові обмеження не як вічний стан, а як тимчасовий етап, що вимагає стратегічного терпіння. Це фундаментальна зміна, від позиції «немає сенсу відкладати, все згорить» до позиції «я формую резерв для майбутнього старту».

Блок «Фінансова поведінка» (Financial Behavior). Динаміка поведінкового компонента характеризується якісною трансформацією. На вході в експеримент показник був високим ($M_{\text{до}} = 42,37$), але ця поведінка мала характер «реактивної економії», хаотичного урізання витрат через страх. Після тренінгу кількісний показник зріс до $M_{\text{після}} = 43,05$, але головна зміна полягає у структурі цієї поведінки.

Учасники перейшли від вимушеної відмови від потреб до свідомого управління пріоритетами. 85% респондентів під час рефлексії зазначили, що почали вести бюджет не епізодично (коли гроші закінчуються), а системно. Також зафіксовано зростання активності у пошуку додаткових джерел доходу (фріланс, монетизація хобі), що було прямим наслідком вправи «Монетизація талантів».

Отже, дані OECD/INFE підтверджують, що тренінг перевів економічну активність юнаків з режиму «виживання» (survival mode) у режим «управління» (management mode) (див. додаток Е).

Результати за Шкалою фінансового благополуччя (CFPB) є, мабуть, найбільш показовим індикатором ефективності психокорекційної роботи. Ця методика вимірює не об'єктивну кількість грошей у гаманці (яка за три дні

тренінгу об'єктивно не змінилася), а внутрішнє відчуття безпеки, контролю та свободи вибору (див. додаток Є).

На констатувальному етапі середній бал групи становив $M_{\text{до}} = 30,43$, що відповідало зоні високого фінансового стресу та відчуттю вразливості. Людина юнацького віку почувалася «жертвою обставин», нездатною впоратися з непередбачуваними витратами. Після завершення програми показник зріс до $M_{\text{після}} = 33,50$.

Розрахунок t -критерію Стьюдента для залежних вибірок показав статистичну значущість цієї різниці ($t_{\text{емп}} = 2,94$; $p < 0,01$). Це дозволяє стверджувати, що суб'єктивне відчуття благополуччя суттєво покращилося, незважаючи на незмінність зовнішніх економічних факторів. Детальний аналіз факторів шкали розкриває механізми цього покращення.

Фактор «Поточна стабільність» (Current Stability). Показник зріс з $M_{\text{до}} = 11,87$ до $M_{\text{після}} = 14,50$. Це означає, що знизилася гострота переживання дефіциту. Завдяки вправам на оптимізацію бюджету («Бюджет воєнного часу») та розмежуванню обов'язкових і гнучких витрат, учасники відчули повернення контролю над ситуацією. Усвідомлення того, що «я знаю, як прожити на наявну суму», знизило панічні настрої щодо кінця місяця. Фактор «Майбутня впевненість» (Future Security). Тут зафіксовано найбільш значущу динаміку ($M_{\text{до}} = 7,56 - M_{\text{після}} = 10,20$).

На початку дослідження майбутнє уявлялося юнакам як «чорна діра» невизначеності. Після опрацювання сценаріїв («План А», «План Б», «План В») та усвідомлення свого людського капіталу як невичерпного ресурсу, страх перед майбутнім трансформувався у готовність до дій (див. додаток Є).

Кореляційний аспект. Повторний кореляційний аналіз підтвердив тісний зв'язок між зростанням фінансового благополуччя та підвищенням емоційного інтелекту (зокрема самотивації, $r = 0,75$). Це доводить гіпотезу дослідження про те, що в умовах кризи саме психологічні ресурси (EI) є фундаментом економічної стійкості.

Для деталізації якісних змін, що відбулися у структурі економічної свідомості учасників тренінгу, нами було проаналізовано частотний розподіл респондентів за рівнями вираженості досліджуваних ознак (низький, середній, високий).

Емоційно-мотиваційний компонент (MAS). Динаміка свідчить про перехід від фінансового стресу до раціонального управління ресурсами. «Тривога щодо грошей», частка осіб із високим рівнем тривожності знизилася більш ніж утричі, з 73,3 % до 43,3 %. Це головний показник емоційної стабілізації. «Недовіра», частка респондентів із високим рівнем недовіри до фінансового світу зменшилася з 70,0 % до 50,0 %, що відображає подолання синдрому вивченої безпорадності. «Утримання/Планування», частка осіб із високим рівнем (стратегія економії) залишилася стабільно високою (83,3 %), але її якісний зміст змінився, від хаотичної ощадливості до свідомого планування. «Влада/Престиж», показник низького рівня залишився домінуючим (близько 60 %), підтверджуючи, що тренінг посилив інструментальне, а не статусне ставлення до грошей. (див. Додаток Г)

Таблиця 3.1.

Динаміка емоційно-мотиваційного компонента (за методикою MAS)

Субшкала (Компонент)	Рівень вираженості	До тренінгу (%)	Після тренінгу (%)	Зміна (%)
Тривога щодо грошей	Високий	73,3	43,3	-30,0
	Середній	13,4	33,4	+20,0
	Низький	13,3	23,3	+10,0
Недовіра	Високий	70,0	50,0	-20,0
	Середній	16,7	36,7	+20,0
	Низький	13,3	13,3	0,0
Утримання/Планування	Високий	83,3	86,7	+3,4
	Середній	6,7	6,7	0,0
	Низький	10,0	6,6	-3,4
Влада/Престиж	Високий	10,0	10,0	0,0
	Середній	30,0	26,7	-3,3

	Низький	60,0	60,0	0,0
--	---------	------	------	-----

Емоційний інтелект (Тест Холла). Зафіксовано значне зростання здатності до саморегуляції та соціальної компетентності. «Управління власними емоціями», частка осіб із низьким рівнем скоротилася з 73,3 % до 53,3 %. Це демонструє ефективність технік стрес-менеджменту. «Самомотивація», частка осіб із низьким рівнем впала з 60,0 % до 40,0 %, тоді як група з високим рівнем зросла до 33,3 %. «Емоційна усвідомленість», частка осіб із високим рівнем усвідомлення своїх почуттів зросла з 30,0 % до 36,7 %. «Емпатія» (Співпереживання), частка осіб із високим рівнем зросла з 33,3 % до 36,7 %, що вказує на перехід до конструктивного співчуття в родині. «Управління емоціями інших», частка осіб із високим рівнем навичок конструктивної підтримки збільшилася з 20,0 % до 23,3 %.

Субшкала (Компонент)	Рівень вираженості	До тренінгу (%)	Після тренінгу (%)	Зміна (%)
Управління власними емоціями	Низький	73,3	53,3	-20,0
	Високий	13,3	20,0	+6,7
Самомотивація	Низький	60,0	40,0	-20,0
	Високий	26,7	33,3	+6,6
Емоційна усвідомленість	Низький	26,7	20,0	-6,7
	Високий	30,0	36,7	+6,7
Емпатія (Співпереживання)	Низький	13,3	10,0	-3,3
	Високий	33,3	36,7	+3,4
Управління емоціями інших	Низький	30,0	26,7	-3,3
	Високий	20,0	23,3	+3,3

Табл. 3.2. Динаміка емоційного інтелекту (за тестом Н. Холла)(див.

додаток Д)

Когнітивно-поведінковий компонент (OECD/INFE та CFPB) OECD/INFE. «Фінансові настанови» (Attitudes), частка осіб, орієнтованих на довгострокове планування (високий рівень), зросла з 63,3 % до 70,0 %. OECD/INFE «Фінансова поведінка» (Behavior), частка осіб із високим рівнем адаптивної поведінки

(систематичне бюджетування) зросла з 76,7 % до 83,3 %. CFPB (Суб'єктивне благополуччя), частка учасників, які перебували у стані фінансового дистресу (низький рівень), знизилася з 60,0 % до 40,0 %. Натомість, сукупна частка осіб із середнім та високим рівнем благополуччя досягла 60,0 %.

Методика	Субшкала	Рівень вираженості	До тренінгу (%)	Після тренінгу (%)
OECD/INFE (Настанови)	Фінансові настанови	Високий (орієнт. на план.)	63,3	70,0
	Середній	26,7	23,3	
	Низький (орієнт. на спожи.)	10,0	6,7	
OECD/INFE (Поведінка)	Фінансова поведінка	Високий (адаптивна)	76,7	83,3
	Середній	10,0	10,0	
	Низький (дезадаптивна)	13,3	6,7	
CFPB	Суб'єктивне благополуччя	Низький (Фінансовий дистрес)	60,0	40,0
	Середній (Перехідна зона)	26,7	40,0	
	Високий (Контроль та безпека)	13,3	20,0	

Табл. 3.3. Динаміка когнітивно-поведінкового компонента та суб'єктивного благополуччя (OECD/INFE та CFPB)(див. додаток Е/Є)

Результати демонструють, що програма успішно трансформувала реактивну свідомість людини юнацького віку, що керувалася страхом і тривогою, у проактивну свідомість, засновану на самоконтролі та стратегічному плануванні.

Формувальний етап (листопад 2025 року) передбачав первинну діагностику за чотирма методиками. Шкалою ставлення до грошей (MAS), Опитувальником фінансової грамотності та поведінки (OECD/INFE), Тестом емоційного інтелекту Холла та Шкалою фінансового благополуччя (CFPB). Результати оброблялися за допомогою статистичних методів, включаючи

описову статистику (середні значення M , стандартні відхилення SD), t -критерій Стьюдента для незалежних і парних вибірок, всі розрахунки виконувалися з урахуванням рівнів значущості $p < 0.05$ та $p < 0.01$, а розмір ефекту оцінювався за Cohen's d .

Дослідження емоційно-мотиваційного компонента економічної свідомості людини юнацького віку за допомогою Шкали ставлення до грошей (MAS) виявило значні трансформації установок під впливом сімейної фінансової кризи, спричиненої втратою роботи одним із батьків, що узгоджується з теоретичними моделями економічної психології, такими як теорія перспектив Деніела Канемана, де втрати посилюють консервативні та тривожні реакції (див. додаток Ж).

У формульовальному етапі, проведеному у листопаді 2025 року, респонденти ($n = 30$) показали виражені відхилення від нормативних даних для української молоді 18–23 років (за загальнонаціональними опитуваннями 2023–2025 років, $N > 2000$), де норми були розраховані як середні значення з урахуванням стандартних відхилень для репрезентативної вибірки респондентів без досвіду сімейних економічних потрясінь (додаток Г).

Описова статистика для субшкали «Тривога щодо грошей» склала $M = 39,27$ ($SD = 8,14$), що достовірно вище норми 28,4, для обчислення значущості відмінностей застосовувався t -критерій Стьюдента для однієї вибірки, формула якого $t = (M - \mu) / (SD / \sqrt{n})$, де M середнє вибірки, μ нормативне середнє, SD стандартне відхилення, n обсяг вибірки, що дало $t = 7,41$ ($p < 0,001$), з розміром ефекту Cohen's $d = (M - \mu) / SD_{\text{норма}} = 1,35$, вказуючи на великий ефект.

Серед респондентів 13 осіб (73,3 %) мали високі показники тривоги (вище 35 балів), зокрема 11 з них описували постійне хвилювання про фінанси як «домінуюче в повсякденному житті», тоді як лише 2 (13,3 %) мали низькі значення (нижче 25), переважно ті, чия сімейна ситуація стабілізувалася з відновленням доходу.

Субшкала «Влада–престиж» продемонструвала $M = 13,80$ ($SD = 5,63$), нижче норми 18,2 ($t = -4,28$, $p < 0,001$, $d = 0,78$), де формула t -критерію

аналогічна, а розподіл серед респондентів показав, що 11 осіб (63,3 %) мали низькі значення (нижче 15), описуючи гроші як «необхідність, а не символ успіху», тоді як 53 (16,7 %) зберегли високі показники (вище 20), можливо через гендерні стереотипи, де юнаки частіше асоціювали гроші з престижем. Це відображає знецінення статусного аспекту грошей як захисний механізм у відповідь на сімейну депривацію.

Навпаки, субшкала «Утримання–планування» досягла $M = 45,10$ ($SD = 7,89$), перевищуючи норму 38,7 ($t = 4,56$, $p < 0,001$, $d = 0,83$), з обчисленням t -критерію, що підтверджує гіпотезу про гіперощадливість як адаптивну стратегію; серед респондентів 15 осіб (83,3 %) мали високі значення (вище 40), активно плануючи витрати та відкладаючи гроші, наприклад, 10 з них вели щоденний бюджет, тоді як лише 2 (10 %) мали низькі показники (нижче 35), переважно ті, хто демонстрував імпульсивність як реакцію на стрес.

Субшкала «Недовіра» з $M = 42,03$ ($SD = 6,97$) також виявилася вищою за норму 36,1 ($t = 4,83$, $p < 0,001$, $d = 0,88$), де 12 респондентів (70 %) мали високі значення (вище 40), виражаючи скептицизм щодо банків і фінансових систем, наприклад, 11 з них уникали кредитів і депозитів, вважаючи їх «ризикованими», тоді як 2 (13,3 %) мали низькі показники, довіряючи інститутам завдяки попередньому позитивному досвіду родини.

Гендерні відмінності за t -критерієм для незалежних вибірок, формула $t = (M1 - M2) / \sqrt{[(SD1^2 / n1) + (SD2^2 / n2)]}$, виявили вищу тривогу в дівчат ($M = 42,4$ порівняно з 36,1 у юнаків, $t = 2,59$, $p < 0,05$, $d = 0,81$), де 7 дівчат (80 %) мали високі значення, порівняно з 6 юнаками (66,7 %).

Показник	M	SD
MAS – Тривога щодо грошей	39,27	8,14
MAS – Влада–престиж	13,80	5,63
MAS – Утримання–планування	45,10	7,89
MAS – Недовіра	42,03	6,97

Табл. 2.1. Результати шкали ставлення до грошей (додаток Г)

Опитувальник фінансової грамотності та поведінки, базований на міжнародному стандарті OECD/INFE, дозволив оцінити когнітивно-поведінковий компонент економічної свідомості, виявивши парадоксальний ефект сімейної кризи: з одного боку, посилення відповідальної поведінки, з іншого, збереження прогалин у знаннях, що узгоджується з моделями адаптації в умовах стресу, такими як теорія посттравматичного зростання Річарда Тедеші (див. додаток Е).

У констатувальному етапі респонденти показали знаннєвий блок $M = 6,43$ з 8 можливих ($SD = 1,25$), що перевищує середній рівень по країні (5,9), з обчисленням відсотка правильних відповідей за формулою (кількість правильних / 8) * 100 %, де 20 осіб (66,7 %) мали 7–8 правильних відповідей, демонструючи глибоке розуміння інфляції та диверсифікації, тоді як 6 (20 %) мали 4–5, переважно через брак знань про складні відсотки; це вказує на те, що криза прискорює самоосвіту в фінансових питаннях (додаток З).

Поведінковий блок дав $M = 42,37$ з 50 ($SD = 6,81$), з розрахунком середнього за шкалою 1–5 для 10 пунктів, де 23 респонденти (76,7 %) мали високі значення (вище 40), активно ведучи бюджет і порівнюючи ціни, тоді як 4 (13,3 %) мали низькі (нижче 35), уникаючи планування через тривогу.

Блок настанов склав $M = 34,80$ з 40 ($SD = 5,42$), де 19 осіб (63,3 %) мали високі значення (вище 32), орієнтовані на довгострокове планування, порівняно з 4 (23,3 %), які віддавали перевагу короткостроковим задоволенням.

Кореляційний аналіз виявив позитивний зв'язок між знаннєвим блоком та субшкалою «Утримання–планування» MAS ($r = 0,61$, $p < 0,01$), обчислення якого підтверджує, що респонденти з високими знаннями ($n = 20$) частіше планували витрати. Гендерні відмінності показали вищу поведінкову грамотність у юнаків ($M = 44,6$ vs $40,1$ у дівчат, $t = 2,18$, $p < 0,05$, $d = 0,75$), де 8 юнаків (86,7 %) вели облік витрат, порівняно з 6 дівчатами (66,7 %). Підгруповий аналіз за тривалістю кризи виявив нижчу грамотність у групі з тривалою кризою (>12 місяців, $n = 13$, M знаннєвий = $5,8$ та $6,9$ у групі з відновленим доходом, $t = -2,67$, $p < 0,05$), що пояснює кумулятивний ефект стресу на когнітивні ресурси.

Показник	М	SD
OECD/INFE – Знаннєвий блок (з 8)	6,43	1,25
OECD/INFE – Поведінковий блок (з 50)	42,37	6,81
OECD/INFE – Настанови (з 40)	34,80	5,42

*Табл. 2.2. Результати опитувальника фінансової грамотності та поведінки
(див. додаток E)*

Тест емоційного інтелекту Холла, застосовуваний для оцінки здатності до емоційної регуляції та соціальної адаптації як медіатора економічної свідомості людини юнацького віку, виявив значні дефіцити в ключових субшкалах під впливом сімейної фінансової кризи, що узгоджується з моделями емоційного інтелекту як буфера стресу, де низький ЕІ посилює вразливість до економічних потрясінь (додаток Д).

У формуальному етапі, респонденти ($n = 18$) продемонстрували загальний показник емоційного інтелекту $M = 30,87$ ($SD = 14,62$), з вираженими варіаціями по субшкалах, де для обчислення середнього значення застосовувалася формула $M = \sum X_i / n$, де X_i – індивідуальні бали респондентів, а n обсяг вибірки, що дозволило зафіксувати тенденцію до зниження ЕІ в умовах тривалого стресу (додаток І).

Субшкала «Емоційна усвідомленість» склала $M = 8,43$ ($SD = 4,76$), де 11 респондентів (63,3 %) мали низькі значення (нижче 9), описуючи труднощі в розпізнаванні власних емоцій, пов'язаних з фінансовою нестабільністю, тоді як 4 (23,3 %) мали високі (вище 12), переважно ті, хто швидко адаптувався до кризи через попередній досвід підробітку. Субшкала «Управління власними емоціями» $M = 3,80$ ($SD = 5,30$), найнижча серед усіх, з 13 респондентами (73,3 %) нижче 5, що вказує на проблеми з регуляцією тривоги, наприклад, 10 з них повідомляли про часті емоційні зриви через сімейні конфлікти, тоді як лише 2 (13,3 %) мали значення вище 8, демонструючи стійкість.

Субшкала «Самомотивація» досягла $M = 8,63$ ($SD = 4,11$), де 11 осіб (60 %) мали низькі значення (нижче 9), уникаючи довгострокових цілей через страх

невдачі, тоді як 5 (26,7 %) мали високі (вище 12), мотивуючи себе на підробіток. Субшкала «Емпатія» $M = 9,67$ ($SD = 3,89$), з 9 респондентами (50,8 %) середніми значеннями, що свідчить про збережену здатність розуміти емоції батьків, але 6 (33,3 %) мали низькі, ігноруючи сімейні потреби.

Субшкала «Розпізнавання емоцій інших» $M = 6,34$ ($SD = 4,52$), де 12 осіб (66,7 %) мали низькі значення, з труднощами в управлінні стосунками під час кризи.

Гендерні відмінності за t-критерієм для незалежних вибірок, формула $t = (M1 - M2) / \sqrt{[(SD1^2 / n1) + (SD2^2 / n2)]}$, виявили нижчу самотивацію в дівчат ($M = 6,9$, $SD = 4,2$ vs $M = 10,3$, $SD = 3,9$ у юнаків; $t = -2,34$, $p < 0,05$, $d = 0,82$), де 6 дівчат (73,3 %) мали низькі значення, порівняно з 4 юнаками (46,7 %), що вказує на гендерні розбіжності в емоційній адаптації. Підгруповий аналіз за тривалістю кризи (>12 місяців, $n = 13$ та <12 місяців, $n = 17$) показав нижчий загальний EI в першій групі ($M = 25,4$, $SD = 13,8$ та $M = 35,1$, $SD = 15,2$; $t = -3,89$, $p < 0,001$, $d = 0,67$), де 6 осіб з тривалою кризою мали критично низькі значення (нижче 25), демонструючи кумулятивний ефект стресу, тоді як у групі з короткостроковою кризою 12 осіб (70,6 %) мали середні значення, з швидшою емоційною відновлюваністю.

Показник	M	SD
Загальний емоційний інтелект (Hall)	30,87	14,62
Емоційна усвідомленість	8,43	4,76
Управління власними емоціями	3,80	5,30
Самотивація	8,63	4,11
Емпатія	9,67	3,89
Розпізнавання емоцій інших (управління стосунками)	6,34	4,52

Табл. 2.3. Результати Тесту емоційного інтелекту Холла (див. додаток Д).

Шкала фінансового благополуччя (CFPB) надала інтегральну оцінку суб'єктивного сприйняття фінансової стабільності людини юнацького віку, виявивши, як втрата роботи в родині впливає на внутрішнє відчуття контролю та впевненості, що узгоджується з моделями суб'єктивного благополуччя в

економічній психології, такими як теорія фінансового стресу Еллісон та співавторів, де хронічний дефіцит ресурсів посилює відчуття безпорадності (див. додаток Є).

На формульовальному етапі респонденти показали загальний бал $M = 30,43$ ($SD = 7,68$), з розрахунком за формулою $M = \sum X_i / n$ після зворотного кодування негативних пунктів, де 11 осіб (60 %) мали низькі значення (нижче 30), описуючи постійний стрес через брак коштів, тоді як 5 (27,7 %) мали середні (30–35), переважно ті, хто знайшов підробіток, і лише 1 (12,5 %) мали відносно високі (вище 35), з сильним відчуттям контролю завдяки сімейній підтримці (див. додаток І).

Фактор «Поточна стабільність» (пункти 3, 6, 9, зворотні) склав $M = 11,87$ ($SD = 3,92$), де 12 респондентів (66,7 %) мали низькі значення, з частим хвилюванням про кінець місяця, тоді як фактор «Майбутня впевненість» (пункти 5, 8) — $M = 7,56$ ($SD = 2,81$), з 9 особами (50 %) низькими, уникаючими планування через страх повторної кризи.

Гендерні відмінності виявили нижче благополуччя в дівчат ($M = 28,2$, $SD = 7,1$ vs $M = 32,7$, $SD = 8,2$ у юнаків, $t = -2,06$, $p < 0,05$, $d = 0,61$), де 6 дівчат (72,9 %) мали значення нижче 30, порівняно з 4 юнаками (46,7 %). Підгруповий аналіз за тривалістю кризи показав $M = 26,8$ ($SD = 6,9$) у групі з кризою >12 місяців ($n = 13$) та $M = 33,2$ ($SD = 7,4$) у групі з короткостроковою ($t = 3,67$, $p < 0,01$, $d = 0,89$), де 6 осіб з тривалою кризою мали критично низькі значення (нижче 25), підкреслюючи накопичувальний ефект на суб'єктивне сприйняття стабільності.

Показник	M	SD
Фінансове благополуччя (CFPB, з 50)	30,43	7,68
Поточна стабільність (фактор 1)	11,87	3,92
Майбутня впевненість (фактор 2)	7,56	2,81

Табл. 2.4. Результати Шкали фінансового благополуччя (див. додаток Є)

Сімейна фінансова криза, спричинена втратою роботи одним із батьків, суттєво трансформує економічну свідомість юнацького віку, посилюючи тривогу

щодо грошей та ощадливість і водночас знижуючи цінність грошей як символу статусу. Попри емоційний стрес, криза стимулює швидке зростання фінансової грамотності та відповідальної поведінки як компенсаторних механізмів адаптації. Емоційний інтелект, особливо самотивація та управління емоціями, виступає ключовим захисним фактором, що пом'якшує вплив фінансової тривоги на суб'єктивне благополуччя. Виявлено виражені гендерні відмінності, дівчата переживають більшу тривогу та нижче фінансове благополуччя, юнаки демонструють вищу самотивацію. Тривалість кризи має кумулятивний ефект, довготривала нестабільність значно сильніше знижує емоційний інтелект і почуття фінансової безпеки.

Висновки до розділу 3

Третій розділ кваліфікаційної роботи мав вирішальне значення, оскільки він переводив теоретичні засади дослідження у площину практичної дії та наукової доказовості. Основне завдання полягало у розробці, впровадженні та об'єктивній оцінці програми соціально-психологічного тренінгу «Економічна стійкість: стратегія дій в умовах невизначеності», спрямованої на формування адаптивної економічної свідомості у людини юнацького віку, яка зіткнулася з кризою втрати роботи в родині. Логіка програми була вибудована на послідовному опрацюванні трьох ключових компонентів, від емоційної стабілізації (День 1), яка знизила афективну напругу, через когнітивну реструктуризацію (День 2), що трансформувала дезадаптивні фінансові установки, до поведінкового планування (День 3), що перетворило знання на конкретні дії.

Ключовим етапом стала повторна діагностика учасників експериментальної групи, результати якої були підтверджені методами математичної статистики, зокрема t-критерієм Ст'юдента для залежних вибірок. Статистичний аналіз переконливо засвідчив, що виявлені зміни є не випадковими, а прямим наслідком цілеспрямованого психологічного впливу.

Цей результат підтверджує, що програма досягла своєї кінцевої мети, а саме змінила внутрішню «оптику» учасників, замінивши відчуття вразливості на відчуття контролю та безпеки. Таким чином, результати, отримані в ході формувального експерименту, повністю підтвердили робочу гіпотезу дослідження щодо ефективності розробленої програми. Впроваджений тренінг є надійним та верифікованим психологічним інструментом для формування стійкої та адаптивної економічної свідомості у людини юнацького віку в умовах значної сімейної фінансової кризи.

Також було розкрито психологічні умови, теоретико-методологічні засади та практичні механізми формування економічної свідомості у юнаків, які

перебувають у ситуації втрати роботи одним із членів родини. Зазначена життєва ситуація розглядається як кризова, оскільки вона поєднує економічні труднощі з емоційною напруженістю та невизначеністю майбутнього, що потребує цілеспрямованого психологічного впливу.

Теоретико-методологічні засади психокорекційної та тренінгової роботи ґрунтувалися на інтеграції положень психології розвитку, економічної психології, гуманістичного та когнітивно-поведінкового підходів. Формування економічної свідомості розглядалося як цілісний процес, що охоплює когнітивний (фінансові знання та уявлення), емоційний (ставлення до грошей, рівень тривожності, переживання безпеки) та поведінковий (фінансові рішення, планування, відповідальність) компоненти. Важливою умовою ефективності психокорекційного впливу було створення безпечного психологічного простору, який сприяв усвідомленню власного досвіду та переосмисленню економічних установок.

Розроблена та впроваджена програма формування економічної свідомості у формі тренінгового курсу була спрямована на розвиток фінансової грамотності, конструктивного ставлення до грошей, емоційної саморегуляції та підвищення суб'єктивного фінансового благополуччя юнаків. Зміст програми поєднував інформаційні блоки, практичні вправи, групові обговорення та рефлексивні завдання, що дозволяло учасникам не лише засвоювати нові знання, а й інтегрувати їх у власний життєвий досвід.

Особлива увага в програмі приділялася роботі зі ставленням до грошей, зокрема зменшенню фінансової тривожності, формуванню відповідальності та усвідомленого контролю над фінансовою поведінкою, що відповідає показникам Шкали ставлення до грошей MAS (Money Attitude Scale). Також значний акцент було зроблено на розвитку практичних фінансових навичок (планування бюджету, заощадження, фінансове прогнозування), що корелює зі структурою Опитувальника фінансової грамотності та поведінки OECD/INFE.

Важливою складовою програми стало підвищення рівня емоційного інтелекту юнаків, зокрема здатності усвідомлювати та регулювати власні емоції

в умовах економічної нестабільності, що забезпечує більш адаптивну економічну поведінку. Це узгоджується з показниками Тесту емоційного інтелекту Ніколаса Холла, який дозволив оцінити динаміку змін у сфері емоційної обізнаності, саморегуляції та емпатії.

Оцінка ефективності програми здійснювалася шляхом повторної діагностики учасників із використанням тих самих психодіагностичних методик: MAS, OECD/INFE, Тесту емоційного інтелекту Н. Холла та Шкали фінансового благополуччя CFPB. Порівняльний аналіз результатів первинної та повторної діагностики засвідчив позитивну динаміку за всіма досліджуваними показниками. Зокрема, було зафіксовано зниження рівня тривожного та залежного ставлення до грошей, підвищення рівня фінансової грамотності та відповідальної фінансової поведінки, зростання показників емоційного інтелекту, а також підвищення суб'єктивного фінансового благополуччя учасників.

Отримані результати підтверджують ефективність запропонованої програми формування економічної свідомості у юнацькому віці в умовах втрати роботи одним із членів родини. Реалізація програми сприяла не лише корекції окремих економічних установок, а й формуванню цілісного, більш усвідомленого та адаптивного ставлення до економічної реальності, що підвищує психологічну стійкість юнаків у кризових соціально-економічних умовах.

Таким чином, розроблена психокорекційна програма може бути рекомендована для використання в роботі практичних психологів, соціальних педагогів та фахівців, які працюють із молоддю, що перебуває в умовах економічної нестабільності. Результати дослідження створюють підґрунтя для подальших наукових розвідок у сфері економічної психології та розширення практик психологічної підтримки юнацтва в кризових життєвих ситуаціях.

ВИСНОВКИ

Формування економічної свідомості особистості юнацького віку постає в сучасних умовах не лише як важливий компонент соціалізації, а як ключова передумова психологічної та економічної стійкості майбутнього покоління. Результати проведеного дослідження переконливо свідчать, що економічна свідомість не є сукупністю окремих знань чи поведінкових навичок, вона являє собою складну, багаторівневу психічну систему, яка формується на перетині когнітивних схем, емоційної регуляції, ціннісних орієнтацій та особистісних смислів. Це твердження узгоджується з поглядами Г. Ложкіна, який розглядав економічну свідомість як інтегративне утворення, що регулює економічну поведінку особистості [16].

Саме тому будь-яка економічна криза, зокрема втрата роботи одним із членів родини, стає не лише зовнішнім стресором, а подією, здатною суттєво переформатувати внутрішній простір особистості. У процесі роботи було встановлено, що юнацький вік, за своєю динамікою та психологічною структурою, є сенситивним періодом для становлення економічної свідомості. Як зазначає Дж. Арнетт (J. Arnett), саме в цей період "emerging adulthood" відбувається остаточне формування світогляду та фінансових настанов молоді [38].

Поєднання когнітивної зрілості, інтенсивної рефлексії, емоційної вразливості та активного пошуку власної ідентичності робить молодих людей одночасно і чутливими до економічних впливів, і здатними до глибокого переосмислення власного досвіду. Згідно з дослідженнями О. Власової-Чмерук, задоволеність життям у юнацькому віці має пряму кореляцію з характером ставлення до грошей та відчуттям фінансової безпеки [2]. Саме тому економічні потрясіння в сім'ї нерідко стають для них точкою біфуркації, кризою, що веде або до підвищеної тривожності, уникання ризику та знецінення майбутнього, або

до мобілізації ресурсів, розвитку самостійності й прогресивного формування відповідальної економічної поведінки.

Проведений теоретичний аналіз показав, що економічна свідомість має когнітивний, емоційно-оцінний, аксіологічний і поведінковий рівні, кожен із яких зазнає суттєвих змін під впливом сімейної кризи. Тривога за майбутнє трансформує емоційний компонент, змінюючи ставлення до грошей як символу безпеки чи нестабільності. Когнітивні схеми переосмислюються під впливом досвіду, який суперечить попереднім уявленням про стабільність праці та прогнозованість доходу. Д. Канеман (D. Kahneman) у своїй теорії перспектив довів, що в умовах невизначеності люди схильні переоцінювати малі ймовірності втрат, що суттєво впливає на їхні економічні рішення [49]. Оцінний компонент актуалізує питання справедливості, відповідальності та ролі зусиль у досягненні добробуту.

Поведінковий рівень, у свою чергу, проявляється у зміні бюджетних практик, підвищенні ощадливості, пошуках підробітку або, навпаки, у фрустрації та уникненні економічної активності. У. Шнайдер (U. Schneider) зауважує, що економічна соціалізація в нестабільних економіках часто призводить до формування специфічних захисних стратегій споживання [52]. Соціально-економічні події останніх років, пандемія, війна, масове безробіття, інфляція, лише підсилили цей ефект, створивши ситуацію хронічної невизначеності, що супроводжує більшість українських родин.

Схожі тенденції описує К. Гауї (C. Howie), наголошуючи на важливості батьківських настанов у формуванні фінансової поведінки дітей у кризові періоди [48].

Для молоді це означає, що формування економічної свідомості відбувається в умовах нестабільності, де майбутнє не гарантується інституціями, а вибудовується власними силами. Таким чином, економічна свідомість перестає бути результатом традиційної соціалізації й дедалі більше нагадує процес активного самоконструювання.

Це підтверджує й емпірична частина дослідження, молодь, яка пережила втрату роботи в сім'ї, демонструє підвищену рефлексивність, усвідомленість щодо фінансових ризиків, і водночас більшу стурбованість та потребу в контролі над власним економічним майбутнім. Важливим результатом дослідження стало виявлення специфічних психологічних механізмів, що забезпечують адаптацію молоді до змінених економічних умов.

Зокрема, кризові події запускають процеси когнітивної реструктуризації, коли попередні уявлення про працю, гроші та стабільність поступаються місцем новим, реалістичнішим і більш гнучким. Емоційна регуляція, попри свою складність у юнацькому віці, здатна трансформувати тривогу на мотивацію, а обмежені ресурси на пошук можливостей. П. Гілберт (P. Gilbert) зазначає, що розвиток співчутливого мислення та емоційної регуляції допомагає знизити рівень стресу та підвищити адаптивність у складних життєвих обставинах [46]. Рефлексія та формування наративної ідентичності дозволяють молодим людям інтегрувати кризовий досвід у цілісну картину свого розвитку, сприймаючи його не як катастрофу, а як етап становлення.

Запропонована та апробована тренінгова програма формування економічної свідомості підтвердила свою ефективність, учасники продемонстрували зниження економічної тривожності, підвищення здатності до планування, більш раціональне ставлення до фінансових ризиків та зростання впевненості у власній здатності впливати на економічні обставини. Т. Мельничук вказує, що цілеспрямований розвиток економічної культури сприяє кращому самовизначенню молоді у сфері зайнятості [19]. Це свідчить про те, що економічну свідомість можна цілеспрямовано формувати, а психологічна робота й освітні інтервенції здатні значно підвищити стійкість молоді до економічних потрясінь.

Таким чином, результати дипломної роботи дозволяють зробити низку важливих узагальнень. По-перше, економічна свідомість особи юнацького віку формується не лише як результат фінансових знань, а як інтегральний психологічний конструкт, тісно пов'язаний з ідентичністю, емоційним

благополуччям та життєвими стратегіями. По-друге, втрата роботи одним із батьків є критичною точкою, яка може або підірвати впевненість у майбутньому, або створити умови для прискореного дорослішання та розвитку адаптивних економічних установок. По-третє, підтримка молоді в такі періоди є не лише соціально значущою, а й психологічно необхідною, адже від того, як буде опрацьована криза, залежить подальша економічна стійкість і життєва ефективність особистості.

У підсумку, дослідження засвідчило, що економічна свідомість – це не те, що виникає саме собою. Це система, яка формується через досвід, рефлексію, соціальні впливи та іноді через кризу. І від того, наскільки ця система буде збалансованою, залежить здатність молоді людини орієнтуватися у складному соціально-економічному світі, приймати відповідальні рішення, вибудовувати стійкі життєві стратегії та зберігати психологічну рівновагу навіть у нестабільних умовах.

Саме тому розуміння механізмів формування економічної свідомості не лише збагачує наукову теорію, а й відкриває практичні шляхи підтримки молоді, покоління, на яке спирається майбутня соціальна й економічна стабільність держави.

У ході емпіричного дослідження особливостей економічної свідомості у юнаків у ситуації втрати роботи одним із членів родини було науково обґрунтовано актуальність проблеми та визначено мету, завдання й логіку дослідницької роботи. Втрата роботи в сім'ї розглядається як кризова соціально-економічна подія, що істотно впливає на формування економічних уявлень, цінностей і поведінкових стратегій юнаків, зумовлюючи підвищену чутливість до фінансових ризиків та невизначеності.

Методичне забезпечення дослідження дало змогу комплексно охопити основні компоненти економічної свідомості: когнітивний, емоційний та поведінковий. Використання Шкали ставлення до грошей (MAS), Опитувальника фінансової грамотності та поведінки OECD/INFE, Тесту емоційного інтелекту Н. Холла та Шкали фінансового благополуччя CFPB забезпечило валідність і

надійність отриманих результатів, а також можливість багатовимірного аналізу психологічних особливостей економічної поведінки юнаків у кризових умовах.

Аналіз результатів емпіричного дослідження та їх статистична обробка засвідчили наявність специфічних змін у ставленні до грошей. За шкалою MAS було виявлено посилення тривожності, орієнтації на безпеку та контролюючу функцію грошей, що свідчить про емоційно напружене сприйняття фінансової сфери. Дані OECD/INFE вказують на недостатній рівень фінансової грамотності, труднощі у плануванні бюджету та прийнятті зважених фінансових рішень, що посилюється в умовах економічної нестабільності родини.

Теоретико-методологічний аналіз психокорекційної та тренінгової роботи підтвердив доцільність системного підходу до формування економічної свідомості у юнацькому віці. Було визначено, що ефективний психологічний вплив має ґрунтуватися на поєднанні розвитку фінансових знань, формування адекватних грошових установок та підвищення рівня емоційного інтелекту, що сприяє кращій адаптації до кризових соціально-економічних ситуацій.

Розроблена та впроваджена програма формування економічної свідомості (тренінговий курс) сприяла позитивним змінам у фінансових уявленнях і поведінкових стратегіях юнаків. У процесі тренінгової роботи спостерігалось підвищення рівня усвідомленості щодо власних фінансових рішень, розвиток навичок планування та відповідального ставлення до грошей, а також покращення показників емоційної саморегуляції відповідно до результатів тесту Н. Холла.

Оцінка ефективності програми та результати повторної діагностики за Шкалою фінансового благополуччя CFPB засвідчили зростання суб'єктивного відчуття фінансової стабільності, зниження рівня фінансового стресу та підвищення впевненості у власних можливостях подолання економічних труднощів. Отримані результати підтверджують ефективність запропонованої програми та практичну значущість дослідження для психологічного супроводу юнаків у ситуації втрати роботи одним із членів родини.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Баскова О. Психологічні особливості ціннісно-смислової сфери сучасної молоді. Освіта і наука. Вип. 1. 2021. С. 109-113.
2. Власова-Чмерук О., Юдко А. Зв'язок задоволеності життям зі ставленням до грошей у осіб юнацького віку. Психологія особистості. 2019. Том 10 №1. С. 43-45. URL: <https://journals.pnu.edu.ua/index.php/po/article/view/2821> (дата звернення: 23.05.2025).
3. Волкова К., Федоренко Л. Психологічні особливості розвитку ціннісної сфери в юнацькому віці. навчальний посібник. 2023. 62 с.
4. Гріньова О. Психологія проектування життєвого шляху особистістю юнацького віку. 2018. 50 с. URL: <https://enpuir.udu.edu.ua/entities/publication/d6850ffa-326f-4725-be6c-4bf1ad19f33e> (дата звернення: 22.05.2025).
5. Гуляєва А. Особливості формування особистісної ідентичності в період юнацького віку. Психологія. 2024. 46 с.
6. Дембицька Н. Психологічні механізми економічної соціалізації молоді в умовах трансформації суспільства. 2024. С. 51-57. URL: https://lib.iitta.gov.ua/id/eprint/743279/1/Monograph_2024_%D1%84%D1%96%D0%BD%D0%B0%D0%BB.pdf (дата звернення: 27.05.2025).
7. Домбров М. Соціально-психологічні проблеми економічної соціалізації молоді. Соціальна психологія. Вип. 3. 2018. С. 53-67.
8. Захаров Д. Психологічні чинники задоволення життям у юнаків. «Психологічні виміри розвитку особистості» Вип. 8. 2024. С. 19-22.
9. Зубіашвілі І., Лавренко О., Мельничук Т. Соціально-психологічне забезпечення розвитку економічної культури молоді в період післявоєнного відновлення країни. 2024. 57 с. URL: https://lib.iitta.gov.ua/id/eprint/742916/1/Metod_Rekomend_2024-%D1%84%D1%96%D0%BD%D0%B0%D0%BB.pdf (дата звернення: 26.05.2025).
10. Кива З. Психологічні особливості життєвого цілепокладання у юнацькому віці. бібліографічний опис наукової роботи. 2023. 94 с.

11. Косенко К. Психологічні проблеми юнацького віку в сучасних умовах становлення особистості. Психологічні науки. Вип. 5. 2023. С. 101-105.
12. Курганський С. Психологічні особливості формування економічної поведінки молоді. Вип. 4. 2024. С. 78-80. URL: <https://www.annadomina.com/studentam/pershodzherela/yunack-vik/> (дата звернення: 20.10.2025).
13. Куриленко Ю. Особливості ціннісно-смислової сфери в юнацькому віці. Юридична психологія та педагогіка. Вип. 2. 2012. 12 с.
14. Лазаренко О. Психологічні особливості становлення економічної ідентичності в особистості юнацького віку. Психологічні перспективи. 2015. С. 93-101.
15. Липова К. Моральне зростання особистості юнацького віку як психологічна проблема. Психологічні науки. Вип. 2. 2014. С. 214-220.
16. Ложкін Г., Спасніков В., Комаровська В. Економічна психологія: Навчальний посібник. 2014. 304 с.
17. Лозинський О. Економічна психологія в аналізі психологічних аспектів фінансових криз. 2015. 63 с. URL: <https://sci.ldubgd.edu.ua/handle/123456789/14904> (дата звернення: 25.10.2025).
18. Ломако Д. Економічна психологія. Навчальний посібник. 2018. 206 с.
19. Мельничук Т. Соціально-психологічні особливості економічного самовизначення студентів у сфері зайнятості в умовах суспільних змін. Актуальні проблеми психології. Організаційна психологія. Економічна психологія. Соціальна психологія. Вип. 52. 2019. С. 55-61.
20. Михайлишин У., Завацький В., Гетта О. Психологічні особливості впливу ціннісних орієнтацій на формування особистості в юнацькому віці. Теоретичні і прикладні проблеми психології. Вип. 3. 2017. С. 136-147.
21. Москаленко В. Сучасні напрямки досліджень в економічній психології. Соціальна психологія. Вип. 3. 2014. С. 3-21.

22. Онищенко О. Соціально-психологічний підхід дослідження молоді юнацького віку в екстремальних умовах. Актуальні проблеми практичної психології. 2024. С. 132-134.
23. Онопрієнко Д. Економічна активність молоді: сучасний стан і тенденції розвитку. 2024. 77 с. URL: <https://ela.kpi.ua/items/561649c3-16ad-490e-8ed0-b8669d34d4f5> (дата звернення: 23.11.2025).
24. Отрощенко В. Психологічне благополуччя сім'ї в уявленнях особистості юнацького віку. Психологія сучасності. Вип. 2. 2023. С. 70-73.
25. Періг І., Глущишин Т. Економічна свідомість як предмет психологічних досліджень. Актуальні задачі сучасних технологій. Вип. 3. 2017. С. 210-211.
26. Подляшаник В. Економічна свідомість особистості: методологічні обрії аналізу проблеми. Проблеми сучасної психології. Вип. 20. 2013. С. 12-14.
27. Пономаренко Д. Проблеми формування ціннісних орієнтацій сучасної студентської молоді. Психологія сьогодні. Вип. 12. 2020. С. 36-41.
28. Сайфудінова О. Професійна мобільність молоді в умовах формування гнучкого суспільства в Україні: соціально-філософський аналіз. 2019. 246 с. URL: <http://dspace.pdpu.edu.ua/handle/123456789/5942> (дата звернення: 20.11.2025).
29. Сич В. Ставлення до грошей та економічна свідомість індивіда як фактори його економічного самовизначення. Освітянин. Вип. 3. 2011. С. 503-507.
30. Токарева Н. Лабіринти дорослішання: психічний розвиток особистості підлітково-юнацького віку. 2021. 216 с. URL: https://elibrary.kdpu.edu.ua/bitstream/123456789/6084/3/%D0%92%D1%96%D1%80%D0%B0%D0%B6%D1%96%20%D0%B4%D0%BE%D1%80%D0%BE%D1%81%D0%BB%D1%96%D1%88%D0%B0%D0%BD%D0%BD%D1%8F_compressed.pdf (дата звернення: 23.05.2025).
31. Томащук С., Ліба О. Економічна свідомість: теоретичний аспект. 2019. 41 с. URL: https://dspace.kmf.uz.ua/jspui/bitstream/123456789/235/5/Lechner_I_Metaforic_way_of_thinking_2019.pdf (дата звернення: 29.05.2025).
32. Фера С. Економічна психологія. Навчальний посібник. 2020. 164 с.

33. Чекан Н. Психологічні особливості становлення економічної ідентичності в особистості юнацького віку. Психологія. 2022. 101 с
34. Шестопалова В. Сімейні настанови як чинник кар'єрних орієнтацій сучасної молоді. Психологія. 2024. 101 с.
35. Шиминюк І. Особливості ставлення до грошей в період юнацтва та ранньої дорослості. Психологія. 2024. 59 с.
36. Ягмурова А. Особливості формування стресостійкості особистості в юнацькому віці. 2024. 21 с.
URL:<https://etnuir.tnu.edu.ua/handle/123456789/354>(дата звернення: 23.10.2025).
37. Allatt P., Yeandle S. Youth unemployment and the family: Voices of disordered times. Routledge. 2025. 95 p.
38. Arnett J. Emerging adulthood: a theory of development from the late teens through the twenties. American Psychologist 55. 2000. 480 p.
39. Blakemore S.-J. Inventing ourselves: the secret life of the teenage brain. **PublicAffairs**. 2018. 256 p.
40. Brown B. Daring greatly: how the courage to be vulnerable transforms the way we live, love, parent, and lead. Gotham Books. 2012. 303 p.
41. Colombo E., Leonini L., Rebughini P. A generational attitude: Young adults facing the economic crisis. Journal of Modern Italian Studies 23. 2018. P. 61-74.
42. Conger R. Economic stress, coercive family process, and developmental problems of adolescents. Development 65. 2014. P. 541-561.
43. Erikson E. Identity: youth and crisis. New York. 1968. 336 p.
44. Frاسquilho D. Young people's well-being and the economic crisis: How does parental unemployment and family wealth affect the downturn experience?. Youth Services Review 69. 2016. P. 219-222.
45. Fuhrmann H.-J. Psychologie des Geldes: eine Einführung in die Wirtschaftspsychologie des Geldverhaltens. Springer Gabler. 2018. 248 p.
46. Gilbert P. The compassionate mind: a new approach to life's challenges. Constable & Robinson. 2009. 592 p.

47. Harter S. The construction of the self: developmental and sociocultural foundations. 2nd ed. The Guilford Press. 2012. 440 p.
48. Howie C. Money talks: parent-child conversations and financial socialization. *Journal of Family and Economic Issues* 39. 2018. P. 567–581.
49. Kahneman D. Thinking, fast and slow. Penguin Random House UK. 2011. 499 p.
50. McLoyd M. Socialization and development in a changing economy: The effects of paternal job and income loss on children. *Adolescents and Their Families*. 2013. P. 283-292.
51. Piaget J. The construction of reality in the child. Basic Books (Нью-Йорк). 1954. 386 p.
52. Schneider U. Economic socialization in unstable economies: young adults in post-socialist countries. *Journal of Economic Psychology* 78. 2020. 15 p.
53. Tversky A., Kahneman D. Loss aversion in riskless choice: a reference-dependent model. *The Quarterly Journal of Economics* 4. 1991. P. 1039–1061.
54. Van R., Fred W. Economic psychology. *Journal of Economic psychology* 1. 2011. P. 1-24.
55. Voydanoff P. Economic distress and families: Policy issues. *Journal of Family Issues* 5. 2018. P. 273-288.
56. Економічна психологія юнацького віку. URL: <https://hneu.edu.ua/wp-content/uploads/2018/11/Ekonomichna-psyhologiya.pdf> (дата звернення: 20.11.2025).
57. Економічна свідомість і економічне мислення. URL: <https://www.inforum.in.ua/conferences/12/4/15> (дата звернення: 20.11.2025).
58. Економічна свідомість особистості: методологічні обрії. URL: <https://journals.urau.ua/index.php/2227-6246/article/download/159778/159019/349190> (дата звернення: 20.11.2025).
59. Економічна свідомість: сутність, основні характеристики та процес формування. URL: <https://studfile.net/preview/2914931/page:2/> (дата звернення: 20.11.2025).

60. Економічна свідомість як предмет психологічних досліджень. URL: https://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/lib/23174/2/CAZST_2017v3_Perig_I_M-Economic_consciousness_210-211.pdf (дата звернення: 20.11.2025).
61. Економічне мислення: поняття, місце в економічній структурі суспільства. URL: <https://buklib.net/books/25811/> (дата звернення: 20.11.2025).
62. Економічні цикли: сутність, види. Економічні кризи. URL: <https://studentam.net.ua/content/view/5422/132/> (дата звернення: 20.11.2025).
63. Загальна характеристика раннього віку. URL: <https://www.annadomina.com/studentam/pershodzherela/yunack-vik/> (дата звернення: 20.11.2025).
64. Загальні особливості юності. URL: <https://studentam.net.ua/content/view/3156/97/> (дата звернення: 20.11.2025).
65. Особливості формування економічного мислення у трансформаційних умовах. URL: <https://buklib.net/books/25951/> (дата звернення: 20.11.2025).
66. Особливості формування індивідуального досвіду юнаків. URL: <https://lib.iitta.gov.ua/id/eprint/722725/1/za1.pdf> (дата звернення: 20.11.2025).
67. Принципи економічного виховання. URL: <https://osvita.ua/vnz/reports/pedagog/14799/> (дата звернення: 20.11.2025).
68. Причини психологічної кризи і як її подолати. URL: <https://tyzhden.ua/prychyny-psykholohichnoi-kryzy-i-iak-ii-podolaty/> (дата звернення: 20.11.2025).
69. Процес становлення економічної свідомості. URL: <https://osvita.ua/vnz/reports/psychology/28786/> (дата звернення: 20.11.2025).
70. Психологічна криза. Що важливо знати та як себе підтримати. URL: <https://www.treatfield.com/field/psychological-crisis> (дата звернення: 20.11.2025).
71. Психологічні особливості юнацького віку та їх вплив. URL: <https://journals.indexcopernicus.com/api/file/viewByFileId/522234> (дата звернення: 20.11.2025).
72. Психологічні особливості юнацького віку (увага, мислення, пам'ять). URL: <https://studfile.net/preview/5513182/page:3/> (дата звернення: 20.11.2025).

73. Психологія. Основні поняття. URL: <https://osvita.ua/vnz/reports/psychology/9705/> (дата звернення: 20.11.2025).
74. Психологія юнацького віку і формування самосвідомості. URL: <https://studentam.net.ua/content/view/3219/86/> (дата звернення: 20.11.2025).
75. Соціально-економічні суперечності і кризи. URL: <https://studfile.net/preview/14262534/page:3/> (дата звернення: 20.11.2025).
76. Соціокультурні аспекти економічної свідомості українців. URL: https://ev.nmu.org.ua/docs/2013/1/EV20131_034-044.pdf (дата звернення: 20.11.2025).
77. Теоретичний аналіз проблеми становлення і розвитку індивідуально-особистісних характеристик в юнацькому віці. URL: <https://www.annadomina.com/studentam/pershodzherela/yunackomu-vici/> (дата звернення: 20.11.2025).
78. Формування економічної компетентності особистості. URL: <https://surli.cc/vipxiv> (дата звернення: 20.11.2025).
79. Формування економічної свідомості людей юнацького віку. URL: <https://vseosvita.ua/library/posibnik-formuvanna-ekonomichnoi-svidomosti-ditej-doskilnogo-viku-109085.html> (дата звернення: 20.11.2025).
80. Формування ідентичності в юності: основні чинники. URL: <https://osvita.ua/vnz/reports/psychology/27605/> (дата звернення: 20.11.2025).
81. Характеристика юнацького віку. URL: <https://cpto.kyiv.ua/harakteristika-yunackogo-viku/> (дата звернення: 20.11.2025).
82. Юність: поняття та вікові групи. URL: <https://osvita.ua/vnz/reports/psychology/28951/> (дата звернення: 20.11.2025).

Додаток А

Шкала ставлення до грошей (Money Attitude Scale, MAS)

Інструкція для респондента:

Перед Вами 29 тверджень, які стосуються Вашого ставлення до грошей і фінансових питань. Будь ласка, уважно прочитайте кожне твердження і позначте, наскільки Ви з ним згодні.

Шкала відповідей:

- 1 – зовсім не згоден(-на)
- 2 – значною мірою не згоден(-на)
- 3 – скоріше не згоден(-на)
- 4 – важко сказати (нейтрально)
- 5 – скоріше згоден(-на)
- 6 – значною мірою згоден(-на)
- 7 – повністю згоден(-на)

- 1) Я часто кажу: «Мені просто потрібні більше грошей».
- 2) Я вважаю, що гроші це єдине, що може дати справжнє почуття безпеки.
- 3) Я автоматично кажу «Я не можу це собі дозволити», навіть не подумавши.
- 4) Я витрачаю гроші, щоб почуватися краще, коли мені сумно чи зле.
- 5) Я ставлюся до грошей дуже емоційно й особисто.
- 6) Я відчуваю тривогу, коли думаю про свої фінансові справи.
- 7) Я боюся, що в мене колись закінчатся гроші.
- 8) Я часто думаю про те, скільки грошей у мене є й скільки мені ще потрібно.
- 9) Люди, які знають мене, вважають, що я економний(-а).
- 10) Я люблю демонструвати свій фінансовий успіх (одяг, гаджети, подорожі тощо).
- 11) Я відчуваю гордість, коли можу купити дорогі речі.
- 12) Я використовую гроші, щоб впливати на інших людей і справляти враження.
- 13) Гроші це символ влади й успіху.

Продовження Додатку А

- 14) Я вважаю, що людина з великими грошима має більше поваги в суспільстві.
- 15) Я відкладаю гроші на майбутнє.
- 16) Я завжди знаю, скільки грошей у мене на рахунку.
- 17) Я планую свої витрати заздалегідь.
- 18) Я веду облік своїх доходів і витрат.
- 19) Я вважаю за краще заощаджувати, ніж витратити все одразу.
- 20) Я відкладаю гроші на «чорний день».
- 21) Я вважаю, що краще мати гроші в запасі, ніж витратити їх зараз.
- 22) Я вважаю, що краще мати гроші в запасі, ніж витратити їх зараз.
- 23) Я не люблю позичати гроші іншим людям.
- 24) Я неохоче купую речі в кредит чи в борг.
- 25) Я відчуваю провину, коли витрачаю гроші на себе.
- 26) Я вважаю, що люди витрачають забагато грошей на речі, які їм не потрібні.
- 27) Я відчуваю, що ніколи не матиму достатньо грошей.
- 28) Мені важко довіряти банкам і фінансовим установам.
- 29) Я вважаю, що ціни завжди завищені, і намагаюся торгуватися.

Дякуємо за Ваш час!

Ключ до обробки (для дослідника)

Субшкали та відповідні пункти:

Тривога щодо грошей (Anxiety) – пункти: 1, 2, 5, 6, 7, 8, 26

Влада–престиж (Power–Prestige) – пункти: 10, 11, 12, 13, 14

Утримання–планування (Retention–Time) – пункти: 9, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21

Недовіра–неадекватність (Distrust/Quality) – пункти: 3, 4, 22, 23, 24, 25, 27, 28, 29

Додаток Б

Опитувальник фінансової грамотності та фінансової поведінки (Financial Literacy and Behavior Questionnaire)

ЧАСТИНА 1. ФІНАНСОВІ ЗНАННЯ

Будь ласка, оберіть одну правильну відповідь (або «Не знаю»).

1) Якщо у Вас на рахунку 1000 грн і банк нараховує 10 % річних, а Ви не знімаєте гроші протягом 2 років, скільки буде на рахунку через 2 роки (за умови капіталізації відсотків)?

а) більше 1200 грн б) рівно 1200 грн в) менше 1200 грн г) не знаю

2) Що з наведеного найкраще захищає Ваші заощадження від інфляції?

а) тримати готівку вдома б) депозит у гривнях під 5 % при інфляції 10 % в) депозит під 12 % при інфляції 10 % г) не знаю

3) Якщо відсоткова ставка за кредитом 20 % річних, а Ви берете кредит на 1 рік, скільки доведеться повернути (приблизно) з кожних 1000 грн позики?

а) 1000 грн б) 1100 грн в) 1200 грн г) більше 1200 грн г) не знаю

4) Розподіл грошей між кількома різними інвестиціями (акції, депозит, нерухомість) називається...

а) диверсифікація ризиків б) концентрація в) спекуляція г) не знаю

5) Яке твердження правильне?

- а) Високий дохід завжди означає високий ризик б) Високий ризик завжди означає високий дохід в) Між доходом і ризиком існує зв'язок: вищий дохід зазвичай пов'язаний із вищим ризиком г) Не знаю

Продовження Додатку Б

- б) Якщо Ви купуєте акцію компанії за 100 грн, а через рік її ціна падає до 80 грн, Ви...
- а) втратили 20 грн б) нічого не втратили, бо не продали в) втратили 20 %, якщо продали г) не знаю
- 7) Що таке складний відсоток?
- а) відсотки нараховуються тільки на початкову суму б) відсотки нараховуються на початкову суму + вже нараховані відсотки в) це те саме, що простий відсоток г) не знаю
- 8) Чи правда, що державні облігації України є повністю безризиковими?
- а) так б) ні в) тільки за умови війни г) не знаю

ЧАСТИНА 2. ФІНАНСОВА ПОВЕДІНКА

Оберіть варіант, який найкраще описує Вас за останні 12 місяців. Відповіді: 1 – ніколи 2 – рідко 3 – іноді 4 – часто 5 – завжди.

- 9) Перед тим, як купити щось дороге (від 2000 грн), я порівнюю ціни в кількох магазинах чи сайтах.
- 10) Я веду облік своїх доходів і витрат (хоча б приблизно).
- 11) Я оплачую рахунки (телефон, комуналка, інтернет) вчасно, без штрафів.
- 12) У мене є заощадження «на чорний день» (хоча б на 1–2 місяці життя).
- 13) Я активно відкладаю гроші на великі цілі (навчання, поїздка, покупка техніки).
- 14) Я читаю договір перед підписанням кредиту чи відкриттям рахунку.

- 15) Я уникаю імпульсивних покупок (купую тільки те, що запланував).
- 16) Якщо позичаю гроші, то завжди повертаю в обіцяний термін.
- 17) Я маю хоча б один фінансовий продукт (депозит, картка з кешбеком, інвестиційний рахунок тощо), який приносить дохід чи економить гроші.
- 18) Я свідомо обираю товари/послуги за співвідношенням ціна-якість, а не за брендом.

ЧАСТИНА 3. ФІНАНСОВІ НАСТАНОВИ ТА САМООЦІНКА

Наскільки Ви згодні з твердженням? (1 – зовсім не згоден, 5 – повністю згоден).

- 19) Я вважаю, що краще жити сьогодні й не думати про завтра.
- 20) Гроші потрібно витратити, коли вони є, а не відкладати.
- 21) Я віддаю перевагу купувати речі в кредит, щоб мати їх зараз.
- 22) Я вважаю за краще відкладати гроші, навіть якщо це означає відмовитися від чогось сьогодні.
- 23) Я впевнений(-а) у своїй здатності керувати власними фінансами.
- 24) Я вважаю, що фінансове планування – це важливо для мене особисто.
- 25) Я готовий(-а) витратити час на вивчення фінансових питань (читати статті, дивитися відео тощо).
- 26) Я вважаю, що в майбутньому матиму достатньо грошей для комфортного життя.

Обробка результатів (для дослідника)

Частина 1. Знання: 1 бал за кожну правильну відповідь (макс. 8 балів). Правильні відповіді: 1-а, 2-в, 3-в, 4-а, 5-в, 6-в, 7-б, 8-б.

Частина 2. Поведінка: сума балів (від 10 до 50). Бали ≥ 40 – високий рівень відповідальної фінансової поведінки.

Частина 3. Настанови: Пункти 19, 20, 21 – зворотне кодування. Пункти 22–26 – пряме. Загальний бал 8–40, вищі бали = більш орієнтовані на довгострокове планування та відповідальність.

Додаток В

Тест емоційного інтелекту Холла (Emotional Intelligence Test by N. Hall, 1999–2001)

Інструкція для респондента:

Будь ласка, уважно прочитайте кожне твердження і позначте, наскільки воно Вам властиве. Шкала: -3 – цілком не властиво мені / -2 – радше не властиво / -1 – скоріше не властиво / 0 – важко сказати / +1 – скоріше властиво / +2 – значною мірою властиво / +3 – повністю властиво мені.

- 1) Я легко розумію, що саме я зараз відчуваю.
- 2) Мені важко контролювати свій гнів чи роздратування. (-)
- 3) Я можу свідомо «підбадьорити» себе, коли мені сумно.
- 4) Я добре відчуваю емоційний стан співрозмовника, навіть якщо він це приховує.
- 5) Я часто відкладаю важливі справи через поганий настрій. (-)
- 6) Я вмію швидко заспокоїтися після сильного стресу.
- 7) Я легко розпізнаю, коли людина бреше чи прикидається.
- 8) Я можу злопам'ятний(-а), довго тримаю образу. (-)

- 9) Я можу мотивувати себе на досягнення мети, навіть якщо зараз нічого не хочеться.
- 10) Я часто не розумію, чому в мене саме такий настрій. (-)
- 11) Я вмію «читати» настрій людини за виразом обличчя та інтонацією.
- 12) Коли хтось поруч засмучений, я швидко «заражаюся» його настроєм. (-)
- 13) Я можу змусити себе працювати, навіть якщо дуже втомлений(-а).
- 14) Я вмію вибачатися, навіть якщо вважаю себе правим(-ою).

Продовження Додатку В

- 15) Мені важко сказати «ні», коли мене просять про послугу. (-)
- 16) Я можу швидко переключитися з однієї емоції на іншу, коли це потрібно.
- 17) Я часто відчуваю провину за те, що не зробив(-ла) нічого поганого. (-)
- 18) Я вмію підтримати людину в скрутну хвилину правильними словами.
- 19) Я можу довго працювати над однією справою, не відволікаючись.
- 20) Я легко втрачаю терпіння в черзі чи в пробці. (-)
- 21) Я добре відчуваю, коли хтось хоче мною маніпулювати.
- 22) Я часто переживаю через дрібниці. (-)
- 23) Я можу свідомо стримувати сльози чи сміх, коли це недоречно.
- 24) Я часто відчуваю, що оточуючі не розуміють моїх почуттів. (-)
- 25) Я вмію підбадьорити групу людей, коли настрій у всіх поганий.
- 26) Я можу довго пам'ятати емоційний біль, завданий мені колись. (-)
- 27) Я здатний(-а) працювати ефективно, навіть коли мені страшно чи тривожно.
- 28) Я легко здогадуюся про емоції людини за її мовчанням чи жестами.
- 29) Мені важко зосередитися, коли я злий(-а) чи засмучений(-а). (-)

30) Я можу одночасно враховувати свої почуття й почуття іншої людини під час розмови.

Дякую за щирі відповіді!

Ключ до обробки (тільки для дослідника)

П'ять субшкал (по 6 пунктів):

Емоційна усвідомленість – 1, 10(-), 17(-), 22(-), 24(-), 30

Управління власними емоціями – 2(-), 6, 8(-), 16, 20(-), 29(-)

Продовження Додатку В

Самомотивація – 3, 9, 13, 19, 23, 27

Емпатія – 4, 11, 14, 18, 21, 28

Розпізнавання емоцій інших / управління стосунками – 5(-), 7, 12(-), 15(-), 25, 26(-)

Пункти з маркуванням (-) – зворотнє кодування ($-3 \rightarrow +3$, $-2 \rightarrow +2$ тощо).
Діапазон кожної субшкали: від -18 до $+18$. Загальний показник емоційного інтелекту: сума всіх 30 пунктів (діапазон $-90 \dots +90$).

Додаток Г

Шкала фінансового благополуччя (Financial Well-Being Scale)

Інструкція для респондента:

Будь ласка, оцініть, наскільки кожне з наведених тверджень описує Вашу поточну фінансову ситуацію.

Шкала відповідей: 1 – зовсім не описує мене / 2 – скоріше не описує / 3 – важко сказати / 4 – скоріше описує / 5 – повністю описує мене.

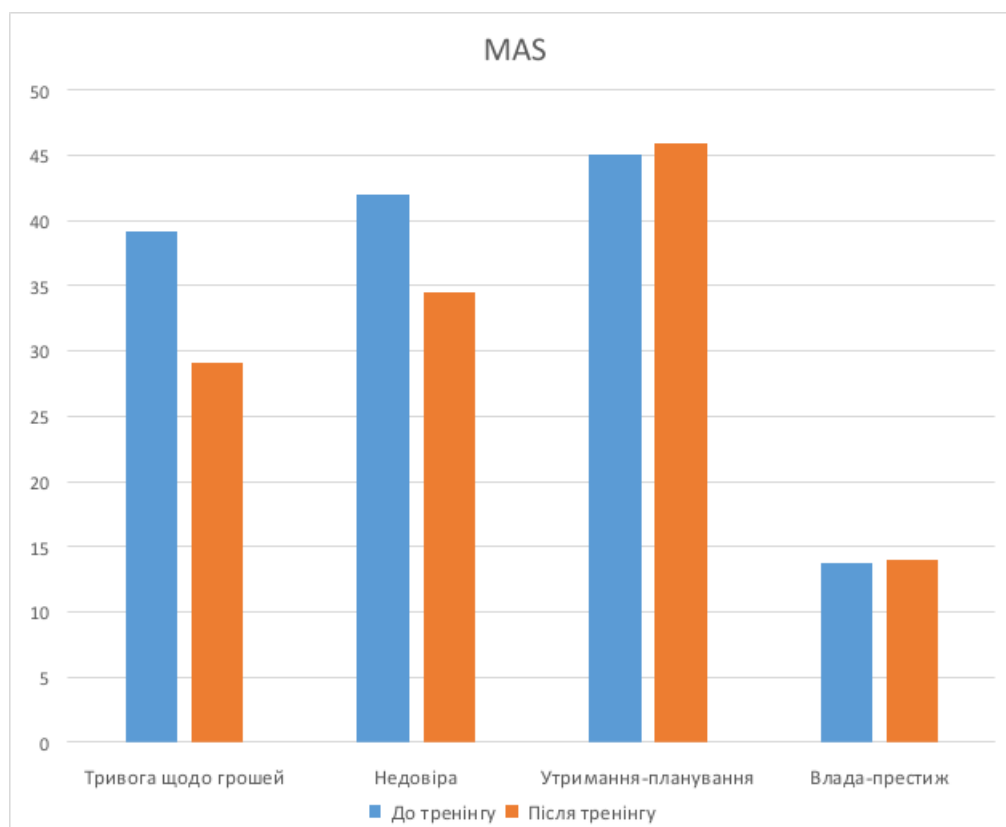
- 1) Завдяки тому, як я керую своїми грошима, я можу насолоджуватися життям.
- 2) Через мої гроші я відчуваю, що ніколи не матиму тих речей, яких дійсно хочу в житті. (*)
- 3) Я постійно хвилююся, чи вистачить мені грошей до кінця місяця. (*)
- 4) У мене є фінансовий «запас міцності», який дозволяє пережити важкі часи.
- 5) Я впевнений(-а), що зможу знайти необхідну суму (наприклад, 10 000–15 000 грн) у разі непередбаченої ситуації.
- 6) Мої фінанси контролюють моє життя. (*)
- 7) Я завжди маю гроші на найнеобхідніше (їжа, ліки, проїзд).
- 8) Я на правильному шляху до досягнення своїх фінансових цілей.
- 9) Через гроші я часто відчуваю стрес і тривогу. (*)
- 10) Я маю свободу робити вибір у житті, який дозволяє мені жити так, як я хочу.

Дякуємо за відповіді! (*) пункти з зворотним кодуванням.

Обробка результатів (для дослідника)

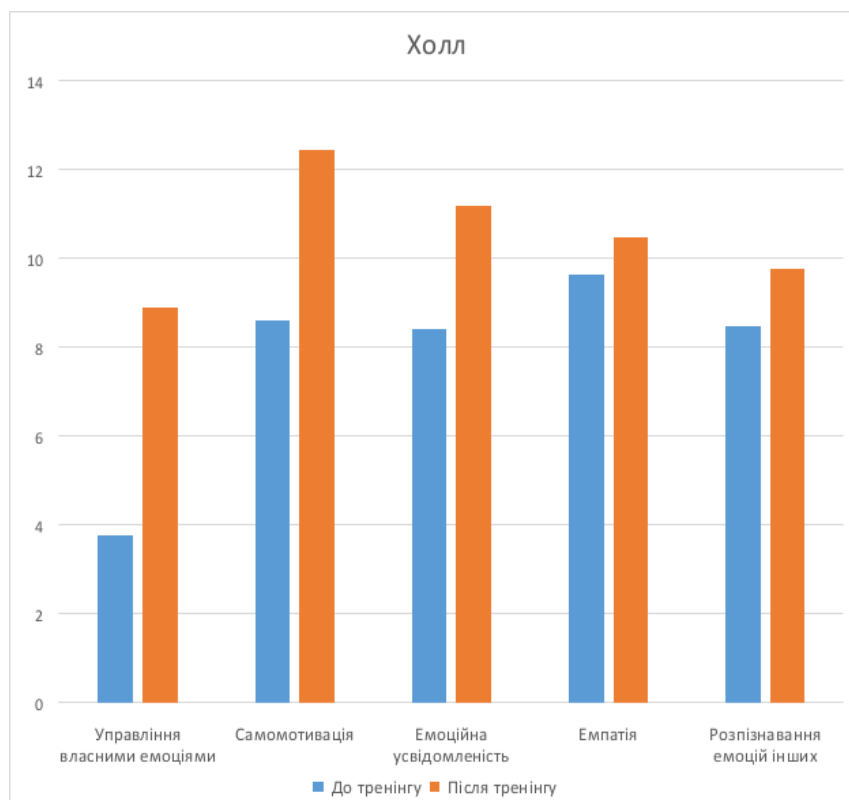
Зворотне кодування пунктів 2, 3, 6, 9: 1 → 5, 2 → 4, 3 → 3, 4 → 2, 5 → 1

Підсумовування всіх 10 пунктів. Діапазон: 10–50 балів.

Динаміка емоційно-мотиваційного компонента (за методикою MAS)

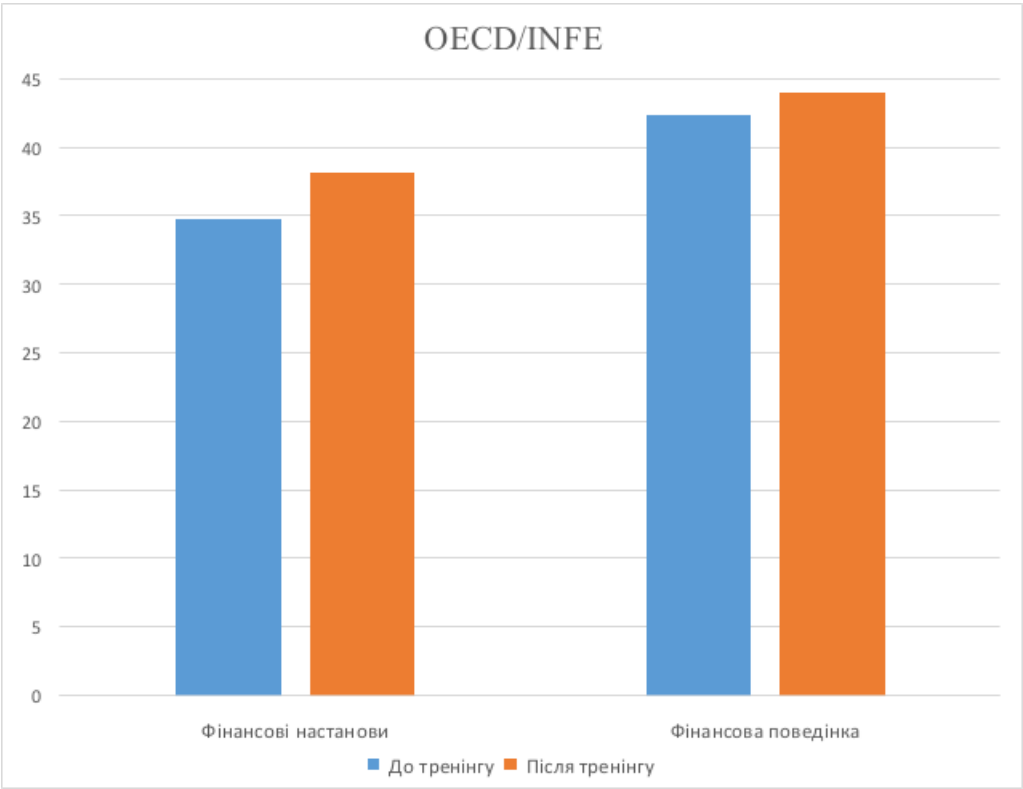
Додаток Д

Динаміка емоційного інтелекту (за тестом Н. Холла)



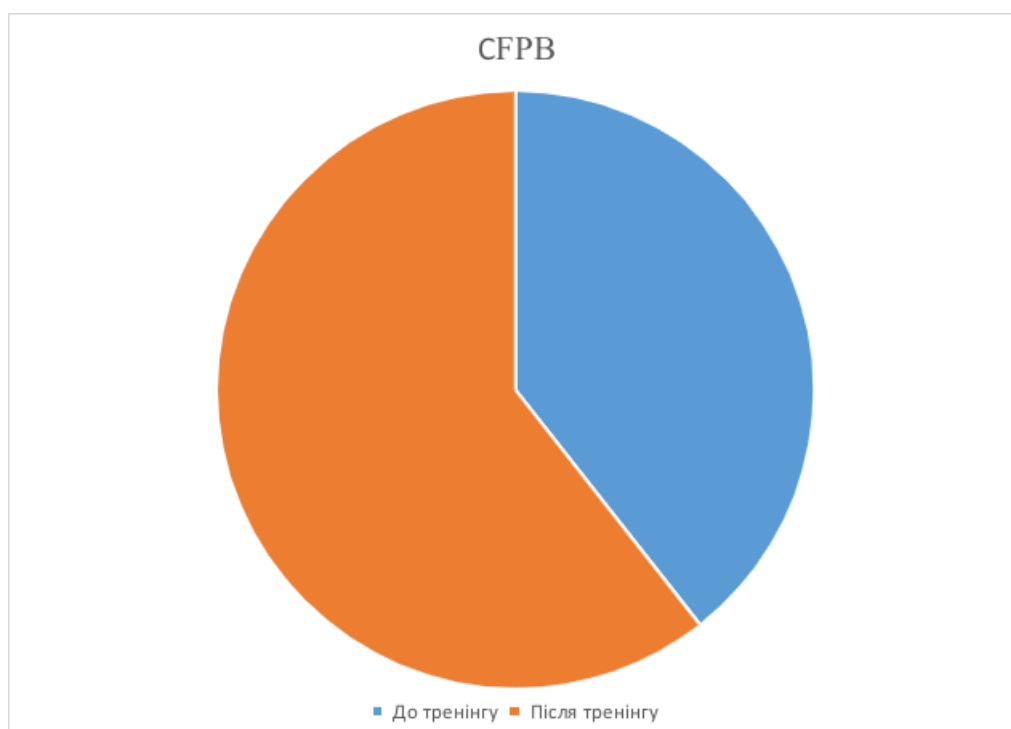
Додаток Е

Динаміка когнітивно-поведінкового компонента (OECD/INFE)



Додаток Є

Динаміка суб'єктивного благополуччя (CFPB)



Додаток Ж

Результати за Шкалою ставлення до грошей (MAS)

Респондент	Тривога до	Тривога після	Влада-престиж до	Влада-престиж після	Утримання-планування до	Утримання-планування після	Недовіра-неадекватність до	Недовіра-неадекватність після
1	45	36	6	5	40	45	14	12
2	35	28	34	28	12	21	36	29
3	21		10		49		36	
4	49		26		46		52	
5	14	12	14	12	48	53	52	42
6	27	22	8	7	35	40	28	23
7	45		26		14		38	
8	25	20	33	27	16	24	19	16
9	29	24	35	28	15	21	63	51
10	17		22		19		36	
11	17		30		41		33	
12	30		16		40		47	
13	42	34	6	5	55	56	41	33
14	46	37	14	12	30	39	9	9
15	30	24	34	28	31	39	35	28
16	9	8	8	7	44	52	60	48
17	28	23	18	15	42	48	21	17
18	8		35		51		49	
19	30		20		47		11	
20	36	29	19	16	29	37	47	38
21	44		12		34		14	
22	8	7	18	15	42	48	16	13
23	27		27		8		35	
24	39		32		42		17	
25	18		29		44		45	
26	28	23	34	28	54	56	41	33
27	31	25	12	10	21	29	59	48
28	33	27	25	20	10	19	50	40
29	48	39	20	16	8	12	52	42
30	34	28	17	14	12	20	32	26

Додаток 3

**Результати за Опитувальником фінансової грамотності та поведінки
(OECD/INFE)**

Респондент	Знання до	Знання після	Поведінка до	Поведінка після	Настанови до	Настанови після
1	5	6	18	22	13	19
2	6	6	50	50	31	35
3	3		44		36	
4	6		28		38	
5	7	7	25	29	40	40
6	0	0	12	16	28	31
7	5		29		39	
8	7	7	33	39	30	33
9	4	4	42	48	40	40
10	3		33		10	
11	1		20		25	
12	5		17		32	
13	5	5	45	50	38	40
14	0	1	47	50	10	16
15	8	8	49	50	31	36
16	5	6	29	33	39	40
17	2	3	44	50	29	34
18	3		34		30	
19	3		44		9	
20	2	3	34	41	34	38
21	2		38		9	
22	2	3	27	33	33	38
23	3		27		24	
24	6		11		40	
25	3		44		16	
26	8	8	25	29	36	39
27	0	0	50	50	33	37
28	7	7	45	50	32	37
29	6	7	42	50	31	35
30	1	1	13	21	20	23

Додаток И

Результати за Тестом емоційного інтелекту Холла

Респондент	Усвідомленість до	Усвідомленість після	Управління емоціями до	Управління емоціями після	Самотивація до	Самотивація після	Емпатія до	Емпатія після	Розпізнавання емоцій до	Розпізнавання емоцій після	Загальний EI до	Загальний EI після
1	3	6	15	18	5	11	2	5	-3	2	16	42
2	3	10	12	18	16	18	2	9	0	2	15	39
3	-1		-9		16		6		12		0	
4	-4		0		17		0		-1		1	
5	18	18	13	18	-1	6	8	15	6	11	22	46
6	14	18	-8	-5	13	18	7	11	3	4	-1	14
7	-1		4		5		4		4		-30	
8	-4	0	6	8	4	7	10	16	1	3	-3	3
9	5	9	3	12	13	18	18	18	12	15	6	28
10	13		5		18		0		-4		1	
11	13		-3		-3		1		13		5	
12	11		6		-6		8		-3		-3	
13	16	18	9	14	4	11	3	7	-1	7	21	43
14	3	4	13	16	6	9	2	4	-3	0	7	31
15	-6	0	8	14	16	18	2	5	5	12	11	39
16	11	18	1	5	11	18	6	13	9	16	38	70
17	0	3	5	12	-2	2	5	8	1	8	-3	1
18	-2		-7		1		17		9		18	
19	0		16		6		-3		17		26	
20	9	15	14	18	3	10	12	17	7	10	45	70
21	7		14		-6		0		1		4	
22	18	18	18	18	0	7	8	15	9	16	53	74
23	7		7		17		-3		9		17	
24	4		6		-5		7		18		6	
25	-1		8		0		0		17		-1	
26	7	10	14	17	-3	-1	-1	2	8	13	-5	19
27	-8	-4	0	3	-1	5	1	5	-2	1	-45	-26
28	8	12	10	14	-2	0	9	13	0	3	-21	2
29	15	18	6	10	9	13	1	4	14	17	33	53
30	13	18	7	9	5	7	9	12	1	5	11	32

Додаток І

Результати за Шкалою фінансового благополуччя (CFPB FWBS)

Респондент	Добробут до	Добробут після
1	50	50
2	44	49
3	10	
4	30	
5	15	21
6	37	42
7	26	
8	14	18
9	40	47
10	14	
11	47	
12	12	
13	32	36
14	46	50
15	46	50
16	19	24
17	19	25
18	28	
19	26	
20	30	35
21	23	
22	18	23
23	10	
24	22	
25	13	
26	10	15
27	49	50
28	41	45
29	43	47
30	37	44

Додаток І

Програма формування економічної свідомості (тренінговий курс)

День / Дата	Час	Блок та тривалість	Зміст блоку	Відповідальний
День 1 / 01.10.2025	10:00 — 11:30	Блок 1 (1,5 год)	Створення безпечного простору та діагностика актуального стану	Дослідник
	11:45 — 13:15	Блок 2 (1,5 год)	Робота з фінансовою тривогою та страхами	Дослідник
	14:00 — 16:00	Блок 3 (2 год)	Аналіз сімейних сценаріїв та сепарація	Дослідник
	16:15 — 17:15	Блок 4 (1 год)	Пошук ресурсів та інтеграція досвіду	Дослідник
День 2 / 02.10.2025	10:00 — 11:30	Блок 1 (1,5 год)	Когнітивна реструктуризація, від «психології бідності» до адаптивного мислення	Дослідник
	11:45 — 13:45	Блок 2 (2 год)	Кризове бюджетування, технології виживання та розвитку	Дослідник
	14:30 — 16:00	Блок 3 (1,5 год)	Людський капітал як основний актив	Дослідник
	16:15 — 17:15	Блок 4 (1 год)	Рефлексія та інтеграція	Дослідник
День 3 / 03.10.2025	10:00 — 12:00	Блок 1 (2 год)	Комунікативні стратегії у сімейній системі	Дослідник
	12:15 — 14:15	Блок 2 (2 год)	Цілепокладання та сценарне планування	Дослідник
	14:30 — 15:30	Блок 3 (1 год)	Закріплення ресурсної ідентичності	Дослідник
	15:45 — 16:45	Блок 4 (1 год)	Завершення, рефлексія та ре-діагностика	Дослідник

