

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

Національний аерокосмічний університет ім. М.Є. Жуковського  
«Харківський авіаційний інститут»

Гуманітарно-правовий факультет

Кафедра психології

**Кваліфікаційна робота**

(тип кваліфікаційної роботи)

**Магістр**

(освітнійступінь)

на тему «Дослідження взаємозв'язку локус-контролю та фінансової грамотності»

ХАІ.704.7-96п1.22О.053.9749564 КР

Виконав: здобувач (ка) б курсу групи №7-96п1

Галузь знань 05 «Соціальні та поведінкові науки»

(код та найменування)

Спеціальність 053 «Психологія»

(код та найменування)

Освітня програма «Психологічне консультування та психотерапія»

(найменування)

Кушнарьова Є. О.

(прізвище та ініціали здобувача (ки))

Керівник: канд. психол. н., доцент Макаренко А. О.

(прізвище та ініціали)

Рецензент: канд. психол. н., доцент Приходько Д. П.

(прізвище та ініціали)

Міністерство освіти і науки України  
Національний аерокосмічний університет ім. М. Є. Жуковського  
«Харківський авіаційний інститут»

Факультет Гуманітарно-правовий факультет

Кафедра психології

Рівень вищої освіти другий магістерський

Галузь знань 05 «Соціальні та поведінкові науки»

(код і найменування)

Спеціальність 053 «Психологія»

(код і найменування)

Освітня програма «Психологічне консультування та психотерапія

(найменування)

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри

Ю. І. Гулий

(підпис)

(ініціали

та прізвище)

«01» вересня 2022 р.

**ЗАВДАННЯ**  
**НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ**

Кушнарьова Є. О.

(прізвище, ім'я та по батькові)

1. Тема кваліфікаційної роботи Дослідження взаємозв'язку локус-контроля та фінансової грамотності

керівник кваліфікаційної роботи Макаренко Амалія Олексіївна, канд. психол. н., доцент

(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

затверджені наказом Університету №1586-уч від «17» листопада 2022 року.

2. Термін подання здобувачем кваліфікаційної роботи «18» грудня 2022 р.

3. Вихідні дані до роботи Виявити взаємозв'язок між направленістю локус контролю чоловіків і жінок молодого віку з рівнем фінансової грамотності

4. Зміст пояснювальної записки (перелік завдань, які потрібно розв'язати)

- Здійснити теоретичний аналіз наукової літератури з проблеми дослідження.

- Визначити дані направленостей локусу контролю чоловіків та жінок молодого віку.

- Визначити рівень фінансової грамотності чоловіків та жінок молодого віку.

- Здійснити кореляційний аналіз між даними направленості локус контролю та рівнем фінансової грамотності.

5. Перелік графічного матеріалу: \_\_\_\_\_

Рис. 7 \_\_\_\_\_

Табл. 3 \_\_\_\_\_

## 6. Консультанти розділів кваліфікаційної роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
<b>1</b>	Макаренко А. О., канд. психол. н., доцент	11.10.22	15.10.22
<b>2</b>	Макаренко А. О., канд. психол. н., доцент	18.10.22-	23.10.22
<b>3</b>	Макаренко А. О., канд. психол. н., доцент	15.11. 22-	22.11.22

Нормоконтроль \_\_\_\_\_  
(підпис)

С. В. Кузьміна  
(ініціали та прізвище)

«18» грудня 2022 р.

7. Дата видачі завдання «01» вересня 2022 р.

## КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ п/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів кваліфікаційної роботи	Примітка
	Затвердження теми, мети та завдань дипломної роботи	01.09.22-07.10.22	
	Складання плану роботи	08.10.22-10.10.22	
	Аналіз літературних джерел. Написання першого розділу дипломної роботи	11.10.22-15.10.22	
	Визначення психодіагностичного інструментарія для проведення практичної частини дослідження . Написання другого розділу дипломної роботи.	18.10.22-23.10.22	
	Проведення практичної частини дослідження.	24.10.22-07.11.22	
	Статистична обробка отриманих даних.	08.11.22-12.11.22	
	Написання третього розділу дипломної роботи.	15.11. 22-22.11.22	

	Написання загальних висновків. Оформлення списку використаних літературних джерел, додадку(ків) та змісту.	23.11. 22–29.11.22	
	Передзахист.	30.11.2022-01.12.22	
10.	Внесення коректив до тесту дипломної роботи.	02.12.22-11.12.22	
11.	Оформлення та підписання відповідної документації(висновок керівника, висновок кафедри, рецензія та довідка на предмет наявності порушень академічної доброчесності)	12.12.22-17.12.22	
12.	Підготовка електронної презентації та тексту доповіді.	14.12.22-17.12.22	
13.	Строк подання студентом роботи на кафедру.	18.12.22	
14.	Захист.	20.12.22-21.12.22	

**Здобувач**

\_\_\_\_\_

(підпис )

Є. О. Кушнарьова

(ініціали та прізвище)

**Керівник кваліфікаційної роботи**

\_\_\_\_\_

(підпис )

А. О. Макаренко

(ініціали та прізвище)

## Реферат

Дипломна робота: 47 с., 3 табл., 7 рис., 3 дод., 31 джерела.

Ключові слова: ЛОКУС КОНТРОЛЮ, ІНТЕРНАЛЬНІСТЬ, ЕКСТЕРНАЛЬНІСТЬ, ФІНАНСОВА ГРАМОТНІСТЬ, ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ.

Об'єкт дослідження: локус контролю та фінансова грамотність особистості.

Предмет дослідження: взаємозв'язок направленості локус контролю в осіб молодого віку з фінансовою грамотністю.

Мета дослідження: виявити взаємозв'язок між направленістю локус контролю чоловіків і жінок молодого віку з рівнем фінансової грамотності.

Методи дослідження: 1. Теоретичний аналіз наукових джерел з проблеми дослідження. 2. Тестування (авторська анкета «Анкета на виявлення рівня фінансової грамотності»; методика дослідження локусу-контролю авторства Джуліана Роттера, адаптація наводиться за книгою О. П. Єлісеєва; модифікація тесту УСК, «Локус контролю» (ЛК) розроблена Ксенофонтовою Є.Г.). 3. Кореляційний метод дослідження (використання коефіцієнта кореляції Пірсона).

За результатами дослідження було зроблено наступні висновки:

Дослідження показало, що кількість людей із внутрішнім локусом контролю переважає над кількістю людей із зовнішнім локусом контролю. Показники рівня фінансової грамотності вище у інтерналів, екстернали у більшості показали низькі результати. Також були виявленні відмінності у сферах: інтернальність у сфері досягнень, інтернальність у сфері невдач, інтернальність у професійній діяльності, заперечення активності, готовність до подолання труднощів, готовність до планування. Які свідчать про те, що інтернали займають у своєму житті більш відповідальну позицію, аніж екстернали. Розрахунок коефіцієнта кореляції Пірсона показав, що направленість локусу контролю має взаємозв'язок із рівнем фінансової грамотності.

## **Abstract**

Diploma thesis: 47 pp., 3 tables, 7 pics, 3 add., 31 sources.

Keywords: LOCUS OF CONTROL, INTERNALITY, EXTERNALITY, FINANCIAL LITERACY, RESPONSIBILITY.

Object of research: locus of control and financial literacy of the individual.

Object of research: locus of control and financial literacy of the individual.

The subject of the study: the relationship between the orientation of the locus of control in young people and financial literacy.

The purpose of the study: to reveal the relationship between the orientation of the locus of control of young men and women and the level of financial literacy.

Research methods: 1. Theoretical analysis of scientific sources on the research problem. 2. Testing (the author's questionnaire "Questionnaire to detect the level of financial literacy"; the locus of control research methodology is the authorship of Julian Rotter, the adaptation is based on the book by O.P. Yeliseev; the modification of the USC test, "Locus of Control" (LC) was developed by E.H. Xenofontova .). 3. Correlation method of research (use of Pearson's correlation coefficient).

Based on the results of the study, the following conclusions were made:

Research has shown that the number of people with an internal locus of control outweighs the number of people with an external locus of control. Indicators of the level of financial literacy are higher among internals, externals mostly showed low results. Differences were also found in the areas: internality in the sphere of achievements, internality in the sphere of failures, internality in professional activity, denial of activity, readiness to overcome difficulties, readiness to plan. Which indicate that internals occupy a more responsible position in their lives than externals. The calculation of the Pearson correlation coefficient showed that the direction of the locus of control has a relationship with the level of financial literacy.

## ЗМІСТ

ВСТУП .....	8
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНИЙ АНАЛІЗ ПОНЯТЬ СПРЯМОВАНОСТІ ЛОКУС КОНТРОЛЮ ТА ФІНАНСОВОЇ ГРАМОТНОСТІ .....	10
1.1. Поняття локус контролю .....	10
1.3. Поняття фінансової грамотності .....	18
ВИСНОВКИ ДО ПЕРШОГО РОЗДІЛУ .....	23
РОЗДІЛ 2. ОРГАНІЗАЦІЯ ДОСЛІДЖЕННЯ .....	25
2.1. Опис процедури дослідження та аналіз методів дослідження .....	25
2.2. Характеристика вибірки .....	28
РОЗДІЛ 3 РЕЗУЛЬТАТИ ЗАДАЧ ДОСЛІДЖЕННЯ .....	30
3.1. Результати отриманих даних спрямованості локус контролю .....	30
3.2. Результати отриманих даних за допомогою розробленого тесту на виявлення рівня фінансової грамотності .....	33
3.3. Результати отриманих даних за модифікованою методикою локус контролю Є.Г. Ксенофонтової .....	37
3.4. Кореляційний аналіз отриманих даних .....	45
ВИСНОВКИ ДО ТРЕТЬОГО РОЗДІЛУ .....	51
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ .....	54
ДОДАТКИ .....	57

## ВСТУП

### **Актуальність дослідження.**

Проблема переважаючого низького рівня фінансової грамотності населення є важливою на даний момент. Фундаментом фінансово грамотної людини є відповідальність, усвідомленість у своїх діях та вміння прогнозувати наслідки. Фінансово грамотна людина має значні переваги у житті. Вона рухається у ногу з мінливим і прогресуючим світом, вона автономна і має більше можливостей.

Існує низка причин, наслідком яких є факт, що переважна більшість населення фінансово безграмотна. Однією з таких причин може бути направленість локус контролю. Адже локус контролю – це показник локалізації відповідальності.

Починаючи з 1966 року, було проведено велику кількість досліджень для виявлення взаємозв'язку локус контролю з різними психологічними явищами. Але досі направленість локусу контролю не розглядалося як фундаментальна причина низького рівня фінансової грамотності, що насправді є закономірним і логічним припущенням.

**Об'єкт дослідження** – локус-контролю та фінансова грамотність особистості.

**Предмет дослідження** – взаємозв'язок типу локус-контролю в осіб молодого віку з фінансовою грамотністю.

**Мета дослідження** – виявити взаємозв'язок між типом локусу-контролю чоловіків і жінок молодого віку з рівнем фінансової грамотності.

### **Задачі дослідження:**

1. Здійснити теоретичний аналіз наукової літератури з проблеми дослідження.
2. Визначити дані направленостей локусу контролю чоловіків та жінок молодого віку.



3. Визначити рівень фінансової грамотності чоловіків та жінок молодого віку.

4. Здійснити кореляційний аналіз між даними направленості локус контролю та рівнем фінансової грамотності.

**Методи дослідження:**

1. Теоретичний аналіз наукових джерел з проблеми дослідження.

2. Тестування (авторська анкета «Анкета на виявлення рівня фінансової грамотності»; методика дослідження локусу-контролю авторства Джуліана Роттера, адаптація наводиться за книгою О. П. Єлісеєва; модифікація тесту УСК, «Локус контролю» (ЛК) розроблена Ксенофонтовою Є.Г.).

3. Кореляційний метод дослідження (використання коефіцієнта кореляції Пірсона).

## РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНИЙ АНАЛІЗ ПОНЯТЬ СПРЯМОВАНOSTІ ЛОКУС КОНТРОЛЮ ТА ФІНАНСОВОЇ ГРАМОТНОСТІ

### 1.1. Поняття локус контролю

Одним із центральних понять теорії соціального навчання є особистісна змінна, названа Джуліаном Роттером локус контролю (locus of control) – узагальнені очікування людини щодо того, якою мірою підкріплення залежать від її власної поведінки, а в якій – контролюються силами ззовні [27]. З погляду Дж. Роттера, підкріплення не віддруковуються автоматично у зразки поведінки, але поведінка формується завдяки здатності людей бачити причинний зв'язок між своїми діями та появою підкріплень (J. Rotter, E. Hochreich, 1975) [27].

Підкріплення (reinforcement) – будь-яка дія, умова чи подія, що впливає на рух особистості по відношенню до мети. Дж. Роттер розрізняє зовнішні та внутрішні підкріплення. Підкріплення рідко з'являються незалежно від пов'язаних з ними майбутніх підкріплень, вони постають у вигляді ланцюжків підкріплень (reinforcement sequences), які можна розглядати як групи підкріплень [21].

Дж. Роттер представив три потенційні джерела розвитку внутрішньої та зовнішньої орієнтації: культурні, соціально-економічні відмінності та варіації стилю виховання. Дж. Роттер також посилається на результати досліджень, які показують існування зв'язку локусу контролю та соціально-економічного рівня навіть у рамках однієї культури. З'ясувалося, що чим нижчий соціально-економічний рівень, то вірогідніше людина буде зовні орієнтована. Стилi виховання у родині Дж. Роттер вважав очевидним джерелом формування зовнішньої чи внутрішньої орієнтації. Незважаючи на те, що він не наводить достовірної дослідницької інформації на підтримку цієї думки, автор вважає: батьки, які застосовують винагороди та покарання

непередбачувано та непостійно, стимулюють розвиток зовнішнього локусу контролю [16].

Розгортаючи думку, викладену вище, Дж. Роттер зазначає, що локус контролю, як риса особистості формується в дитинстві, виходячи з того, як значущі для дитини люди – батьки, вчителі, вихователі – поведуться з ним. Батьки, які володіють внутрішнім локусом контролю, частіше намагаються допомагати своїм дітям, послідовні в вимогах, що пред'являються їм, не є авторитарними у поводженні з дітьми. Батьки із зовнішнім локусом контролю зазвичай поведуться протилежним чином. В результаті у дитини складається локус контролю, який характерний для батьків [13].

З погляду теорії соціального навчання, у період дитинства, починаючи з дитинства, людина засвоює певні моделі поведінки, оскільки вони поєднуються з якоюсь формою підкріплення. Це підкріплення підвищує очікування що й надалі певна поведінка призведе до бажаного підкріплення. Коли подібне очікування вже є, підкріплення може й не з'явитись, і тоді очікування згасає. Отже, підкріплення іноді залежить від поведінки, інколи ж виникає саме собою. Деякі діти у розвитку частіше стикаються з тим, що їх дії безпосередньо впливають на появу підкріплення, інші з тим, що підкріплення переважно є результатом дії деяких зовнішніх чинників [16].

Дж. Роттер у своїй роботі визначає локус контролю як локалізацію контролю вольового зусилля, яке зумовлене особистісними якостями індивіда, що приписує свої успіхи та невдачі або зовнішнім, або внутрішнім факторам [28].

Нижче наведено кілька визначень поняття локус контролю з різних джерел наукової літератури. Локус контролю є узагальненою психологічною характеристикою, що впливає на поведінку [14]. Локус контролю це якість особистості, яка є однією з важливих інтегральних характеристик

самосвідомості, що пов'язує почуття відповідальності, готовність до активності та переживання «Я» [4]. Те, як ви оцінюєте керуючу силу – як зовнішню або як внутрішню, – є стабільним і дуже важливим фактором, який визначає, ким ви є [16].

Дж. Роттер розробив шкалу, що містить серію пар тверджень. Кожна пара містить твердження, що відображає зовнішній локус контролю, та твердження, що відображає внутрішній локус контролю. Досліджувані отримували інструкції вибирати «одне твердження з кожної пари (і лише одне), яке, на їх думку, найбільше підходить їм. Вони повинні переконатися, що обрали саме те, що вони дійсно вважають вірним для них, а не те, яке вони вважаєте правильним взагалі, або те, яке вони хотіли б вважати вірним для себе. Це вимір особистих переконань: тут немає правильних чи неправильних відповідей». Тест був розроблений так, що кожен опитуваний повинен був вибрати за одним твердженням з кожної пари і не міг вибрати обидва або жодні [16].

Тест Дж. Роттера зазнав безліч ревізій та змін. У своїй початковій формі він містив 60 пар тверджень, але після різнопланової перевірки на надійність та валідність було уточнено та скорочено до 23 пар. До них були додані 6 пунктів, які не мають відношення до завдання, які вводилися, щоб приховати справжню мету тесту. Подібні «наповнювачі» часто використовуються в подібних методиках, тому що якби тестовані могли здогадатися, що саме вимірює тест, вони могли б змінити свої відповіді у спробі показати найкращий результат [16].

Про спрямованість локусу контролю слід судити з відносного перевищення результатів одного виміру над іншим. У практиці психодіагностики за локусом контролю судять про когнітивний стиль, що виявляється у сфері навчання, у тому числі і професійного. Оскільки когнітивні компоненти психіки присутні у всіх її явищах, то уявлення про

локус контролю поширюються і на характеристики особистості у її діяльності [6].

Джуліан Роттер назвав свій тест І-Е шкала (шкала інтернальності-екстернальності). І наступним кроком автора була демонстрація того, що дана характеристика може бути використана для передбачення поведінки людини у певних ситуаціях. Він повідомляє про кілька досліджень (власних та інших авторів), у яких бали за шкалою І-Е (у різних формах) аналізувалися у зв'язку з діями людини у різних життєвих ситуаціях. У цих дослідженнях було виявлено високу кореляцію між І-Е балами та різними ситуаціями, що передбачають азартні ігри, політичну діяльність, переконання, куріння, наявність мотивації досягнення та конформність [16].

Введення концепції локусу контролю в психологію стимулювало величезну кількість досліджень цього явища, потік якого продовжує зростати. Виявилося, що людина, яка належить до певного типу локалізації контролю, впливає на різноманітні характеристики його психіки та поведінки. Відгуки про роботу з цього питання стверджують, що інтерналі більш відповідальні та соціально активні, вони, на відміну від екстерналів є більш послідовними у своїй поведінці (Phares E., 1976; Strickland B., 1977; Муздибаєв К., 1983) [3].

У своїй роботі Роберт Немов формулює поняття локус контролю як когнітивно-особистісне утворення – стійку установку людини на розуміння та пояснення своєї поведінки та поведінки інших людей [13]. Якщо причини спостережуваної їм поведінки людина, що пояснює її, бачить у психології самих людей, то кажуть, що в її свідомості та психіці переважає внутрішній локус контролю, якщо ж причини вчинків людей вбачаються в незалежних від людей обставинах, то кажуть, що відповідній людині властивий зовнішній локус контролю [12].

М. Савчин визначає локус контролю як інтегральну рису індивіда, що пов'язує між собою почуття відповідальності, усвідомлення людиною сенсу її життя, готовність до активності, а також переживання, самоцінності та самоповагу [18]. У свою чергу В. В. Столін зазначає, що локус контролю є відображенням у самосвідомості особистості її зв'язків з мотивами діяльності та її цілями, переживанням суб'єктом його пов'язаності чи не пов'язаності з подіями власного життя [4, 20].

Як було зазначено вище, за характером локус контролю люди, як особи, діляться на інтерналів та екстерналів. Інтерналами називають людей, у яких переважає внутрішній локус контролю, а екстерналами – людей, у яких домінує зовнішній локус контролю. Інтернали зазвичай беруть відповідальність за скоєні ними справи і вчинки, а екстернали покладають відповідальність на інших людей чи обставини, існуючі незалежно від них [13].

Люди з екстернальним локусом контролю вважають, що їхні успіхи та невдачі регулюються зовнішніми факторами, такими як доля, удача, щасливий випадок, впливові люди та непередбачувані сили оточення. Екстернали вірять у те, що вони заручники долі. Навпаки, люди з інтернальним локусом контролю вірять у те, що удачі та невдачі визначаються їх власними діями та здібностями (внутрішні, чи особистісні чинники) [22].

Інтернали більшою мірою, ніж екстернали вживають запобіжних заходів, щоб зберегти або поправити своє здоров'я, наприклад, кидають палити, починають займатися фізичними вправами і регулярно показуються лікарю (Strickland, Wallston) [22].

Дослідження також показують, що у людей з екстернальним локусом контролю частіше бувають психологічні проблеми, ніж у людей з

інтернальним локусом контролю (Lefcourt, 1982, 1984; Phares, 1978) [1]. У свою чергу Фарес (Phares, 1976, 1978) повідомляє, що тривога і депресія в екстерналів вище, а самоповага нижче, ніж в інтерналів. Також ймовірність появи психічних захворювань в інтерналів нижче, ніж екстерналів. Було навіть показано, що рівень самогубств позитивно корелює ( $r = 0,68$ ) із середнім рівнем екстернальності населення (Boor, 1976) [22].

Численні дослідження показують, що екстернали набагато сильніше схильні до соціального впливу, ніж інтернали (Phares, 1978; Strickland, 1977). Фарес (Phares, 1965) виявив, що інтернали не тільки опираються сторонньому впливу, а і, коли надається можливість, намагаються контролювати поведінку інших. Також інтерналам зазвичай подобаються люди, якими вони можуть маніпулювати, і подобаються ті, на кого вони можуть вплинути (Silverman, Shrauger, 1970) [22].

Також у багатьох дослідженнях встановлено, що інтренали впевненіші у собі, більш спокійні та доброзичливі, популярніші (Муздибаєв К. 1983, Lipp L., Kolsol R., James W., Randal H., 1968). Зокрема за даними К. Муздибаєва [12] існує позитивна кореляція між інтернальністю і наявністю сенсу життя: що більше суб'єкт вірить, що все у житті залежить від його власних зусиль і здібностей, то більшою мірою знаходить він у житті сенс і мети. Екстерналів відрізняють підвищена тривожність, стурбованість, менша терпимість до інших і підвищена агресивність, конформність, менша популярність. Все це, звичайно, природним чином пов'язане з їхньою позицією щодо залежності від зовнішніх обставин та нездатності керувати своїми справами [15, 9].

Для екстерналів властиво зовні спрямована захисна поведінка, як атрибуцію ситуації вони вважають за краще мати шанс на успіх. Загалом це вказує на те, що будь-яка ситуація екстерналу бажана як зовні стимульована, причому у випадках успіху відбувається демонстрація здібностей. Екстернал

переконаний, що його невдачі є результатом випадковості, негативного впливу інших людей. Схвалення і підтримка таким людям дуже потрібні, інакше вони працюють все гірше. Інтерналі мають атрибуцією ситуації найчастіше переконання у невідповідності їх успіхів чи невдач, які залежать від компетентності, цілеспрямованості, рівня здібностей і які є закономірним результатом цілеспрямованої діяльності та самодіяльності. Їх поведінка спрямована на послідовне досягнення успіху шляхом розвитку навичок і глибшої обробки інформації, постановки завдань, що все зростають за своєю складністю. Потреба у досягненні, таким чином, має тенденцію до підвищення, пов'язану зі збільшенням значень особистісної та реактивної тривожності, що є передумовою для можливої більшої фрустрованості та меншої стресостійкості у випадках серйозних невдач. Проте загалом, у реальному, у зовні спостерігаємій поведінці інтерналі справляють враження досить упевнених у собі людей, тим паче що у житті частіше займають вищу суспільне становище, ніж екстернали, – вважають Дж. Дігман, Р. Кеттелл, Дж. Роттер. Відповідно до їхніх поглядів прагнення до досягнення має на позитивному полюсі властивості наполегливості, планованості, старанності, відповідальності, акуратності та впорядкованості. Негативний полюс становлять – апатичність, недбалість, безвідповідальність та необов'язковість [6].

Низка авторів Ф. У. Вессман, С. Тайєр і Д. С. Горман (F. E. Wessman, S. Thayer, D. S. Gorman) у своєму дослідженні аналізували особливості тимчасової перспективи у осіб з різним типом локусу контролю та встановили, що інтерналі більш орієнтовані на майбутнє, краще здатні концептуалізувати тимчасові відрізки, ніж особи з екстернальним локусом контролю [29].

Важливим є висновок Н. Т. Візера (N. T. Weather) який на підставі отриманих дослідницьких даних заключає, що існує зв'язок між



відповідальністю та очікуванням (цінністю) винагороди. Так, згідно з його даними, інтерналам характерна висока цінність винагороди у ситуаціях, якщо винагорода надходить за результати, детерміновані знанням та навичкою, а для екстерналів у цьому ж колі ситуацій характерна низька цінність винагороди [30].

У свою чергу А. А. Реан у своїх роботах показав, що інтернальність корелює із соціальною зрілістю та просоціальною поведінкою, екстернальність кореляційно пов'язана з недостатньою соціальною зрілістю та асоціативною поведінкою [15].

Також на підставі численних досліджень (Ксенофонтowa Є.Г., 1999; Муздибаєв К., 1983; Реан А.А., 1997, 1998; Хекхаузен Г., 1986; Furnham A., Steel H., 1993; Wheatley W., Anthony W. P., Maddox E. N., 1991) можна зробити висновок що інтернальність є висока суб'єктивна активність, яка проявляється в діяльному творенні свого життя, і екстернальність, є суб'єктивна пасивності по відношенню до свого життя, що більшою мірою проявляється як облік насамперед її зовнішніх обставин [9].

К. І. Ананьївна, О. В. Айметдінова підкреслюють, що локус контролю регулює багато аспектів поведінки людини, відіграючи важливу роль у формуванні міжособистісних відносин та у способі вирішення особистісних кризових ситуацій, задає контекст сприйняття в ситуації міжособистісної взаємодії [17].

С. В. Забегаліна зазначає, що людині допомагає адаптуватися до умов, що змінюються, процес прогнозування. Успішність потроєння прогнозу обумовлена властивостями особистості. Вважається, що локус контролю допомагає прогнозувати ситуацію та поведінку людей через більш уважну та виважену перцептивну оцінку середовища. Таким чином, інтернальність тісно пов'язана із здатністю прогнозувати та з інтуїтивним мисленням [7].

Крім того, було виявлено, що локус контролю впливає на мотивацію до навчання. Люди з внутрішнім локусом контролю переконані, що успішне засвоєння програми залежить тільки від них самих і що для цього у них досить здібностей. Вони більш сприйнятливі до зворотного зв'язку в процесі навчання і схильні до усунення власних недоліків. Вони більше цікавляться своєю кар'єрою і роботою, ніж люди із зовнішнім локусом контролю [1].

Велику роль локус контролю грає у трудовій діяльності. Інтерналі більше, ніж екстернали, переконані, що старанна робота веде до високої продуктивності, а висока продуктивність сприяє отриманню високої винагороди. Їх загальна задовільність працею значно вища, ніж в екстернатів [4].

В. В. Столін та С. Р. Пантілеєв звертають увагу на те, що необхідно мати на увазі, що наведені особисті корелянти локусу контролю, хоча і дозволяють створити досить повне уявлення про типові екстернали або інтерналі, все ж є дуже приблизними [4].

### 1.3. Поняття фінансової грамотності

Сучасний світ неможливо уявити без фінансів. Вони забезпечують функціонування усіх сфер людського суспільства. Використання фінансової інформації, застосування фінансових знань є необхідним елементом будь-якого напрямку діяльності людини [10].

Досі не існує єдиного усталеного визначення поняття «фінансова грамотність», тож навіть науковці по різному тлумачать значення цього терміна. Дехто трактує його у широкому сенсі, вважаючи, що воно означає рівень розуміння економічних чинників і механізмів впливу економічних умов та обставин на процес прийняття рішень домогосподарствами. Інші вважають, що цей термін має досить вузьке значення і стосується лише базових навичок управління фінансовими ресурсами, зокрема формування бюджету, заощаджень, інвестицій і користування послугами зі страхування.

Проте будь-яке визначення терміна припускає спроможність особи отримувати знання і розвивати навички, необхідні для прийняття правильного рішення із розумінням його можливих фінансових наслідків. Відповідний рівень фінансової грамотності особи дає їй змогу управляти власними ресурсами за обставин, що змінюються [19].

Глибокий аналіз визначень фінансової грамотності було проведено С. Хастоном. На підставі аналізу він сформулював поняття фінансової грамотності як знання та навички (набір компетенцій) у галузі фінансів [25].

У свою чергу Л. Вітт визначає фінансову грамотність як здатність розрізняти варіанти фінансових рішень, обговорювати фінансові питання без дискомфорту, будувати плани на майбутнє, грамотно реагувати на події, що впливають на повсякденне життя з фінансової точки зору. Однак фінансова грамотність – це не тільки «здібності», точніше це поняття відображає система «знання – установки – навички» [8].

Установки формують базис фінансової грамотності та визначають фінансову культуру (культуру фінансової поведінки), яка в свою чергу відображає фінансове мислення. У контексті вище зазначеного, необхідні фінансові знання повинні включати: розуміння ризику та доходності, інфляції, готівкових та безготівкових розрахунків, простий та складний процент, дисконтування, механізму функціонування фінансового ринку, фінансових інститутів, юридичну і податкову відповідальність всіх учасників фінансових відносин тощо. В той же час необхідні навички – це вміння шукати та знаходити інформацію про стан та динаміку ринку, звичка відслідковувати основні його показники; вміння читати договори та розуміти їх зміст, порівнювати пропозиції різних фінансових установ, суб'єктів господарювання та оцінювати ступінь їх перспективної стабільності [11].

Ще кілька варіантів трактування поняття фінансової грамотності. На думку О. Є. Кузьміної [3], фінансова грамотність це знання та навички в галузі фінансів, які мають застосовуватися у повсякденному житті та приносити позитивні фінансові результати.

Фінансова грамотність – це компетенція людини у сфері управління грошима; здатність приймати ефективні та обґрунтовані рішення щодо використання і управління грошима (Jelley, 1958) [3].

У своїй статті Т. А. Латковська зазначає [10], що не можна ототожнювати поняття фінансової грамотності з поняттям фінансової освіти, оскільки фінансова грамотність є ширшим поняттям, що охоплює як розуміння, так і поведінку, яка включає відчуття власного потенціалу, спроможність використовувати знання для прийняття раціональних рішень з метою поліпшення поточного та майбутнього фінансового стану особи. Фінансову освіту розглядають як процес поліпшення громадянами своїх знань та розуміння фінансових понять, послуг та продуктів.

Фінансова грамотність поєднує у собі п'ять компонентів: знання фінансових концепцій; здатність до обговорення фінансових питань; схильність до керування персональними фінансами; вміння приймати фінансові рішення; впевнене ефективне планування задля досягнення фінансових цілей (Remund, 2010) [3].

Важливо розуміти, що фінансова грамотність – це не просто додаткові знання та вміння для тих, хто прагне покращити свій матеріальний добробут, а невід'ємна компетенція всіх індивідів, обов'язкова складова життя (подібно до прагнення вести здоровий спосіб життя, підвищувати професійну кваліфікацію, мати громадянську позицію тощо) [3].

Фінансова грамотність у широкому сенсі – це здатність:

- вести облік всіх надходжень і витрат, планувати власні фінанси задля досягнення цілей;
- створювати заощадження, щоб забезпечити благополучне майбутнє для себе та своєї сім'ї;
- грамотно користуватися позиковими грошовими ресурсами, адекватно оцінювати свою платоспроможність та розуміти міру своєї відповідальності перед фінансовою установою;
- правильно формулювати свої потреби при зверненні до фінансової установи, вибирати найбільш оптимальний, що відповідає власним потребам варіант;
- вміти розгледіти можливі " підводні камені " і цим уникнути надмірних ризиків під час проведення фінансових операцій [2].

Іван Прокопенко, який заслужено вважається фундатором економічної освіти в українських університетах, розглядав фінансову грамотність як синтезуючу життєву компетентність, яка підвищує рівень ефективності фахової діяльності і якість життя загалом [5].

Результатом дослідження А. Т. Паши, Х. Пікатоста та Е. М. Гергіни є висновок, що навіть незначне підвищення фінансової грамотності серед населення, значно підвищує рівень фінансового добробуту, що слугує причиною інвестування держав в фінансову освіту [5].

Цікавий експеримент було проведено Johanna Peetz з колегами, метою якого було виявлення зв'язку між волатильністю доходів та плануванням фінансових витрат [26]. Волатильність у цьому дослідженні – це зміна кількості доходів за кожний місяць. Результати дослідження показують, що незалежно від волатильності доходів, інтерналі, на відміну від екстерналів, воліють здійснювати фінансове планування.

В Україні у сфері фінансової грамотності й обізнаності було проведено єдине дослідження (у грудні 2010 р.) у рамках проекту «Розвиток фінансового сектору» (FinRep), результати якого актуальні і нині. За оцінками дослідників, в Україні фінансова грамотність і захист прав споживачів фінансових послуг перебувають на початковій стадії [19]. Також, за результатами проведеного соціологічного дослідження в регіонах України можна зробити висновок про низький рівень фінансової грамотності й обізнаності фізичних осіб – клієнтів банків [19].

Існує низка досліджень взаємозв'язку локусу контролю з ощадною поведінкою. Одне з таких було проведено Deborah A. Cobb-Clark та її колегами [24]. На підставі результатів дослідження вчені роблять висновок про те, що люди з екстернальним локусом контролю менше заощаджують і виділяють менше коштів на свої пенсії, коли як люди з інтернальним локусом контролю заощаджують більше. Ці висновки підтверджуються у дослідженні Alessandro Vucchiol та Serena Trucchi [23]. Справді, люди з інтернальним локусом контролю заощаджують більше. Вони вважають, що від їхніх дій зараз залежить їхнє майбутнє, тому намагаються створювати заощадження, щоб упоратися з непередбаченими труднощами.

Також існують дослідження взаємозв'язку між спрямованістю локусу контролю та інвестиційною поведінкою. Так, Nicol'as Salamanca з колегами виявили зв'язок локусу контролю з інвестуванням в акції. Результати дослідження показують, що інтернальний локус контролю також важливим фактором, що сприяє процесу інвестиції в акції, крім економічних переваг [31].

## ВИСНОВКИ ДО ПЕРШОГО РОЗДІЛУ

Поняття локус контролю було сформульовано Джуліаном Роттером у рамках теорії соціального навчання. Фундаментом цього поняття є твердження, що люди різні у розумінні локалізації свого контролю. На основі цього, було сформовано поділ на інтерналів та екстерналів. Інтерналам властиво трактувати події свого життя як наслідок їх особистих дій, рішень, виборів. Екстерналам, у свою чергу, властива поведінка спостерігача, вони схильні сприймати події свого життя як результат впливу зовнішніх факторів.

Подальші дослідження локусу контролю за методикою Дж. Роттера не лише конкретизували різницю між інтерналами та екстерналами, а й виявили численні взаємозв'язки.

Починаючи з робіт Дж. Роттера, багато дослідників, таких як: С. Р. Панталеєв, В. В. Столін, Є. Ф. Бажин, А. А. Реан, К. Муздибаєв, Є. Г. Ксенофонтowa, О. Б. Сіматова, Н. Т. Візер, Ф. У. Вессман, Д. С. Горман, С. Тайер та інші, досліджували взаємозв'язок локусу контролю з такими поняттями як: відповідальність, здатність до самоврядування, самовідношення, життєстійкість, мотивація, психологічний добробут та інші.

На підставі існуючих досліджень можна скласти приблизну характеристику особистості із внутрішнім локусом контролю, та із зовнішнім. Інтерналам більш властиві такі якості як відповідальність, самостійність, незалежність, впевненість, орієнтація на успіх. У свою чергу екстерналам більш властиві – тривожність, конформність, залежність, невпевненість.

Поняття фінансової грамотності є відносно новим. За однією з численних трактовок, фінансова грамотність є здатністю індивіда керувати своїми фінансами та приймати ефективні короткострокові та довгострокові фінансові рішення. Такі дослідники як: Л. Аррондел, М. Хаупт, М. Х. Мансебон, Д. Ніколіні, М. Вельті, Я. Вірсма, С. Хастон а також І. Прокопенко

аналізували дане поняття, та формували ідеї щодо підвищення рівня фінансової грамотності.

Також існує низка досліджень взаємозв'язку спрямованості локусу контролю з такими явищами як: планування фінансових витрат, ощадна поведінка, споживча поведінка. Отримані результати даних досліджень повідомляють про існуючі відмінності між інтерналами та екстерналами в особливостях взаємодії з особистими фінансами.



## РОЗДІЛ 2. ОРГАНІЗАЦІЯ ДОСЛІДЖЕННЯ

### 2.1. Опис процедури дослідження та аналіз методів дослідження

На першому етапі дослідження було використано методику дослідження локусу контролю (Rotter's Internal-External Locus of Control Scare). Методика була запропонована Джуліаном Роттером у 1966 році на основі його власної теорії суб'єктивної локалізації контролю. Опитувальник складається з 29 пар висловлювань. Опитуваному необхідно вибрати тільки одне з запропонованої пари. Залежно від обраних висловлювань, людина, що проходить дане опитування, набирає бали за крайніми позиціями шкали інтернальності або екстернальності.

Як вже було сказано вище, під поняттям локусу контролю розуміється стійка особистісна характеристика, що відображає схильність людини бачити джерело управління своїм життям або переважно у зовнішньому середовищі, або у собі.

Судити про спрямованість локусу контролю необхідно за деяким перевищенням результатів одного виміру над другим.

Недоліком даної методики може бути припущення, що локус контролю людини може змінюватися в деяких обставинах, наприклад під впливом стресу.

Другим етапом роботи було створення та застосування авторської анкети «Рівень фінансової грамотності». Дана анкета була розроблена за допомогою аналізу інформації та існуючих досліджень щодо фінансових аспектів життя людини. Поняття фінансової грамотності має багато граней, тому питання були складені з метою охопити більшість із них. Насамперед таких як:

- розуміння основних фінансових термінів;

- знання прав споживачів фінансових продуктів;
- ведення бюджету (доходи, витрати);
- формування заощаджень;
- відповідальність у взаємодії з грошима як особистими так і кредитними;
- фінансова безпека;
- наявність фінансових цілей.

Анкета складається із дванадцяти питань. Відповіді мають чотири різні варіації:

- частина питань передбачають як відповідь або згоду, або не згоду із запропонованим твердженням;
- відповіді на деякі питання окрім варіантів так і ні, мають додатковий варіант який дає можливість ширшого розуміння фінансової ситуації опитуваного;
- на одне із запитань відповіддю буде математичний підрахунок.
- і частина питань, передбачають лише одну правильну відповідь із запропонованого переліку.

Людині необхідно вибрати відповідь, зміст якої узгоджується із її знаннями та фінансовими правилами у її житті.

Процедура оцінювання результатів тесту відбувається за досить простою схемою – 1 бал за правильну відповідь та – 0 за неправильну. Далі отримавши суму балів визначається відповідність певному рівню фінансової грамотності залежно від належності до шкали.

Шкала низький рівень – 6 або менше балів.

Шкала середній рівень – від 7 до 12 балів.

Шкала низький рівень фінансової грамотності ідентифікує людину, яка «плаває» в розумінні принципів фінансової грамотності і відповідно яка не діє відповідно до цих принципів. А також низький рівень фінансової грамотності може вказувати або на переважання витрат щодо доходів, або на відсутність заощаджень, або на відсутність знань основ фінансової грамотності.

Шкала середній рівень фінансової грамотності характеризує людину, яка відповідально ставиться до взаємодії з грошима. Така людина вчасно оплачує рахунки та кредити, веде бюджет, не робить необдуманих, спонтанних покупок, розуміє значення основних фінансових термінів, володіє фінансовою арифметикою та має «подушку безпеки».

Шкала високого рівня фінансової грамотності відсутня з міркувань недоцільності.

Третім етапом було використання методики рівня суб'єктивного контролю. Методика була розроблена у 1999 році Ксенофонтовою Є.Г. Це модифікація тесту УСК, що також має назву «Локус контролю» (ЛК). Ця методика містить 40 тверджень, з кожним з яких потрібно або погодитися вибравши відповідь так, або ні. Удосконалений варіант методики має у собі більше інтерпретованих шкал і субшкал – 17, що допоможе поглибити дане дослідження. Проте усі шкали не будуть використовуватися, через відсутність необхідності. Важливими будуть результати за такими шкалами:

- інтернальність у сфері досягнень;
- інтернальність у сфері невдач;
- інтернальність у професійній діяльності;
- заперечення активності;
- готовність до подолання труднощів;
- готовність до планування.

Інтернальність у сфері досягнень (Ід). Ця шкала стосується ситуацій пов'язаних з досягненнями, що вже відбулися в діяльності опитуваної людини, а також виявляє віру в можливість досягнення успіху в різних можливих ситуаціях.

Інтернальність у сфері невдач (Ін). Шкала служить для виявлення ставлення людини до ситуацій dokonаних чи можливих невдач. Тобто, другими словами, наскільки людина оцінює свою причетність до негативних подій та ситуацій свого життя.

Інтернальність у професійній діяльності (Іп). Шкала служить маркером виявлення відношення людини до досягнення конкретних цілей, чи то у професійній чи то у навчальній діяльності.

Заперечення активності (За). Шкала характеризує переконання людини в безглуздіості будь-якої діяльності, яка спрямована на досягнення життєвих цілей.

Останні дві шкали це – готовність до діяльності, пов'язаної з подоланням труднощів (Дп) та готовність до самостійного планування, здійснення діяльності та відповідальності за неї (Дс).

На останньому етапі дослідження був використаний метод кореляційного дослідження (коефіцієнт кореляції Пірсона).

Кореляційний аналіз це необхідний інструмент для перевірки гіпотези про зв'язки між змінними. Коефіцієнт кореляції Пірсона показує тісноту лінійного взаємозв'язку між двома показниками, тобто, критерій кореляції Пірсона дозволяє визначити, чи змінюється один показник у відповідь на зміни іншого.

## 2.2. Характеристика вибірки

Характеристикою вибірки була відповідність до заявленої вікової категорії. Відповідно до цього, вік опитаних лежав у межах від 25 років до 44.

У дослідженні взяли участь 60 осіб, 35% опитаних склали чоловіки і відповідно – 65% жінки. Усі опитані є громадянами України. Дослідження проводилося у онлайн-режимі.

## РОЗДІЛ 3 РЕЗУЛЬТАТИ ЗАДАЧ ДОСЛІДЖЕННЯ

### 3.1. Результати отриманих даних спрямованості локус контролю

Для виявлення спрямованості локус контролю було використано методику Дж. Роттера. Результати тестування вибірки представлені на рисунку 3.1.

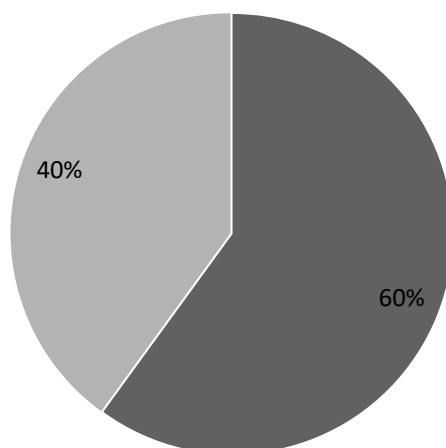




Рис. 3.1. Кількість інтервалів та екстернатів серед усіх опитаних (в %), де  – інтерналі,  – екстернали

За результатами використання методики було сформовано дві групи. Група №1 – інтерналі, їх кількість відповідає у відсотковому співвідношенні 60% від початкової вибірки, і група №2 – екстернали, їх кількість складає 40%. Дані результати показують різницю у локалізації переконань щодо контролю процесів та результатів дій власного життя опитуваних.

Група №1 переважає за кількісним показником (60%). Цій групі властиво мати внутрішній орієнтир і трактувати події свого життя, як результат особистих виборів та рішень, докладених зусиль та застосування власних здібностей. Також відмінністю цієї групи є більш високий рівень здатності до самоврядування та незалежність, яка виражається у свободі вираження особистої думки чи ставлення до чогось. Інтернальний локус

контролю на відміну від екстернального є характеристикою людей, які мають схильність до осмислювання своєї поведінки та рефлексії. Також важливо наголосити на тому, що так як люди з інтернальним локусом контролю сприймають несприятливі ситуації життя як особисту провину або особисту помилку, їм більшою мірою властиво відчувати тривогу і фрустрацію.

Група №2 (40%) відповідно має зовнішню орієнтацію. У характері цієї групи визначати події життя як наслідок впливу різних зовнішніх чинників, тобто займати опосередковану позицію у житті. Їм притаманні такі риси, як невпевненість у своїх здібностях, безвідповідальність. Екстернали схильні до впливу ззовні, що корелює з поганою адаптацією. Також існує зв'язок між екстернальністю та емоційною нестабільністю.

І якщо інтерналам (60%) властиво віддавати перевагу свободі в процесі їхньої життєдіяльності, екстерналам (40%) притаманне бажання контролю їхньої діяльності та залежна поведінка. Екстернали гірше проявляють себе у самостійній роботі, яка передбачає більшу відповідальність.

На підставі вище викладеного зрозуміло, що кожна людина пов'язує події, що відбуваються у її житті або з із самою собою, або з впливом різних зовнішніх факторів. Кількість людей, які мають внутрішній локус контролю, переважає (60%). Успіхи та невдачі сприймаються інтерналами групи №1, як обставини, що залежать від їхнього рівня здібностей, компетенції, цілеспрямованості. На відміну від екстернатів (40%) групи №2, які трактують свої поразки, як наслідок невдачі, негативного впливу інших людей, випадковостей. Іншими словами, інтернали мають більш високий рівень відповідальності аніж екстернали.

Відмінність цих груп також має вагу у темі професійної праці. Інтерналам групи №1 (60%) властиво виявляти прагнення до лідерства, мати

віру у власні сили, а також мати більш високий рівень задоволеності працею, як наслідок вкладених і витрачених сил для досягнення цілей.

Представникам групи №2 більшою мірою властиво мати потребу у похвалі та зовнішній підтримці.

Представники групи №1 (60%) які мають внутрішній локус контролю визначають самих себе творцями власного життя, на відміну від представників групи №2 (40%), які мають внутрішній локус контролю. Другим більш властиво приймати все, що відбувається в їхньому житті як даність, тому що вони трактують це результатом дій зовнішніх, впливу інших людей, долі, тобто дій, які не підкоряються їх волі.

Інтерналам групи №1 властиво мати напористість на шляху досягнення мети, при цьому за умов відсутності наміченого результату їх наполегливість лише збільшується. Екстернали групи №2 більш орієнтовані на уникнення невдачі, ніж на здобуття успіху.

Представники групи №2 також частіше відчують засудження до себе та оточуючих, на відміну від представників групи №1, які схильні прощати себе та інших.

Узагальненою характеристикою групи №1 (60%) є: відповідальність, емоційна стабільність, довірливість, розвинена уява, незалежність, схильність до самоаналізу, продуктивність, рішучість у діяльності, велика сила волі.

У свою чергу, узагальненою характеристикою групи №2 є: невпевненість у собі та своїх здібностях, набагато менший ступінь відповідальності, конформізм, агресивність, авторитарність, схильність до обману.



Дані відмінності між групою інтерналів та групою екстерналів є вагомою підставою передбачати взаємозв'язок локусу контролю також із рівнем фінансової грамотності.

3.2. Результати отриманих даних за допомогою розробленого тесту на виявлення рівня фінансової грамотності

Як було зазначено вище, тест було розроблено самостійно і він є результатом аналізу складових частин багатогранного поняття фінансової грамотності.

Насамперед було досліджено групу №1 (60%). Більшість представників групи №1 (89%) мають 8 та більше балів. Цей результат тестування описаний як середній рівень фінансової грамотності. У свою чергу 11% опитаних мають низький рівень фінансової грамотності. Після отримання даних було підраховано середній бал, який склав 9,1 балів.

На рисунку 3.2. зображено відсоткове співвідношення результатів

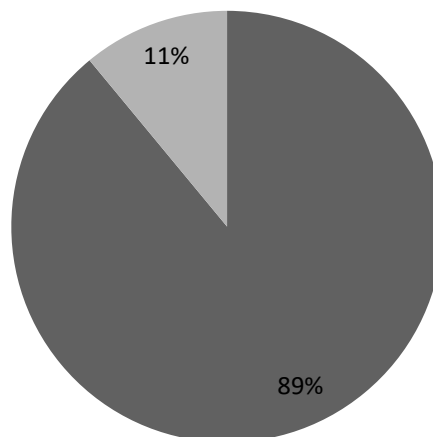




Рис.3.2. Рівень фінансової грамотності групи №1 (в %), де  – середній рівень,  – низький рівень

На підставі цих даних простежується висока перевага середнього рівня фінансової грамотності серед опитаних. Ця тенденція характерна людям, які мають необхідну кількість знань про фінансову грамотність і які реалізують

ці знання на практиці. Тобто таким людям властиво приймати обґрунтовані рішення з управління своїми грошима та жити згідно з поточним рівнем доходів. Зазвичай вони уникають імпульсивних покупок і відповідально ставляться до часових рамок, коли справа стосується оплати рахунків, податків, оренди тощо. Також мають властивість накопичувати, тобто формувати резерв та регулярно відкладати частину своїх доходів.

Також ознакою фінансової грамотності опитаних групи №1 є використання у повсякденному житті сучасних платіжних інструментів та дистанційних каналів банківського обслуговування.

Якщо розглядати ситуацію фінансової грамотності в системі людина-суспільство, то на підставі отриманих даних, можна зробити висновок, що переважна кількість людей групи №1 (89%) покращують не тільки особистий добробут, а й сприяють розвитку економіки країни.

Разом с тим, у ситуаціях спонтанних та надзвичайних, які потребують швидкого втручання, представники групи №1 більш захищені, оскільки мають навичку фінансового накопичення та мають більше шансів упоратися з раптовими складнощами.

Але також 11% опитаних із групи №1 показали результат низького рівня фінансової грамотності, що є підставою вважати, що внутрішній локус контролю не є єдиним фактором, який визначає фінансово грамотну людину.

Далі були отримані результати тестування групи №2. У цій групі переважає показник низької фінансової грамотності (59%), 41% опитаних показали результат, характерний для середнього рівня фінансової грамотності. Після отримання даних у групі №2 також було підраховано середній бал, який склав 7,3.

На рисунку 3.3. зображено відсоткове співвідношення результатів

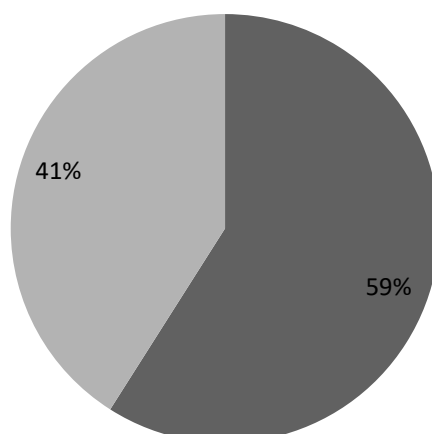




Рис.3.3. Рівень фінансової грамотності групи №2 (в %), де  – середній рівень,  – низький рівень

Як було наголошено вище, на підставі даних тестування у групі №2 простежується переважання низького рівня фінансової грамотності. Цей результат повідомляє про те, що переважна кількість представників цієї групи не схильні до відповідальної взаємодії з фінансами, але вони мають навичку заробляти.

Низький рівень фінансової грамотності безумовно відображається на добробуті людини. За відсутності належної відповідальної взаємодії з доходами та витратами, тобто плануванням, або у ситуаціях коли витрати перевищують доходи, існує шанс заборгованостей. Також, за відсутності фінансових накопичень, або резервного фонду, у несподіваних ситуаціях переважна частина групи №2 (59%) будуть більш обмежені у своїх діях. Тобто, опитуванні, які мають низький рівень фінансової грамотності меншою мірою захищені від фінансових ризиків, непередбачуваних ситуацій та непередбачених складнощів. На випадок таких життєвих ситуацій потрібні заощадження.

Важливим буде наголосити на тому, що в умовах фінансової неграмотності спостерігається зростання шахрайств. Тому, переважаючу

кількість представників групи №2 (59%) легше примусити до необдуманих дій.

Як було зазначено вище, від загального рівня фінансової грамотності населення країни багато в чому залежить її економічний розвиток. Тому низький рівень фінансової грамотності частини представників групи №2 (59%) призводить до негативних наслідків не лише для споживачів фінансових послуг, але і для держави.

49% опитаних групи №2 мають результатом середній рівень фінансової грамотності, що говорить про те, що зовнішній локус контролю не є єдиним фактором, що зумовлює безвідповідальність та фінансову неграмотність.

Для візуалізації даних тестування обох груп служить рисунок 3.2.

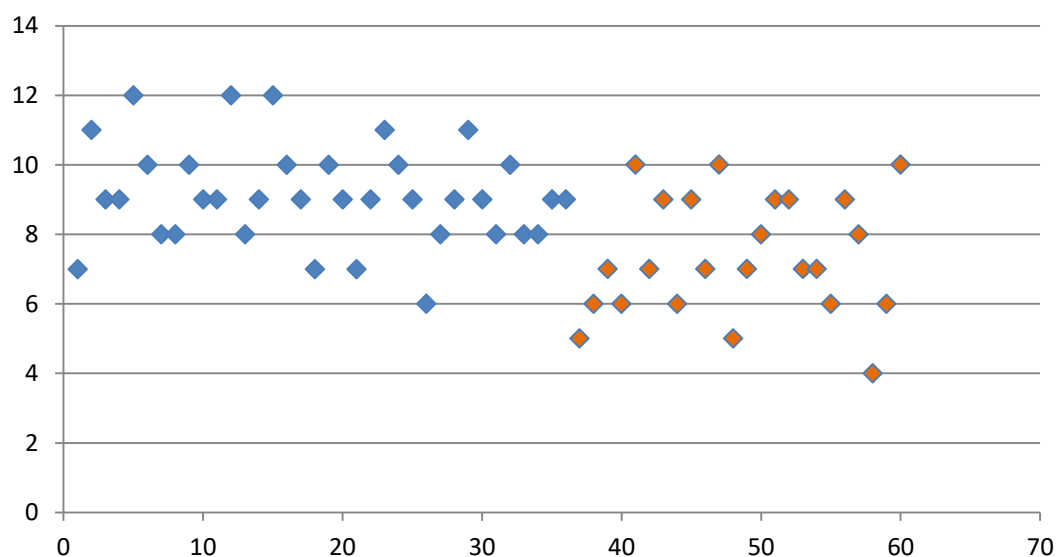


Рис. 3.4. Рівень фінансової грамотності у групах №1 та №2 (у балах), де ◆ – інтернали, ◆ – екстернали

На рисунку видно, що найбільша концентрація одержаних балів знаходиться в межах від 7 до 9 балів. Також видно, що найвищі бали отримані опитаними з групи №1, яким відповідає внутрішній локус контролю. А найнижчі бали показали опитані із групи №2, які мають зовнішній локус контролю.

Висновками на підставі отриманих даних за допомогою тесту на виявлення рівня фінансової грамотності є такі показники:

- 89% представників групи №1 (внутрішній локус контролю), мають середній рівень фінансової грамотності;
- 11% представників групи №1 мають низький рівень фінансової грамотності;
- 41% представників групи №2 (зовнішній локус контролю) мають середній рівень фінансової грамотності;
- 59% представників групи №2 мають низький рівень фінансової грамотності;
- на підставі отриманих даних видно взаємозв'язок середнього рівня фінансової грамотності та інтернальності, а також низького рівня фінансової грамотності та екстернальності;
- різниця між середніми результатами двох груп складає 1,8 бали.

### 3.3. Результати отриманих даних за модифікованою методикою локус контролю Є.Г. Ксенофонтової

За допомогою модифікованої методики «Локус контролю/ ЛК» були отримані результати за шкалами, необхідними в рамках даного дослідження: інтернальність у сфері досягнень, інтернальність у сфері невдач, інтернальність у професійній діяльності, заперечення активності, готовність до діяльності, готовність до самостійного планування. Спочатку методика була використана на групі №1 (60%). Результати зображено на рисунку 3.5.

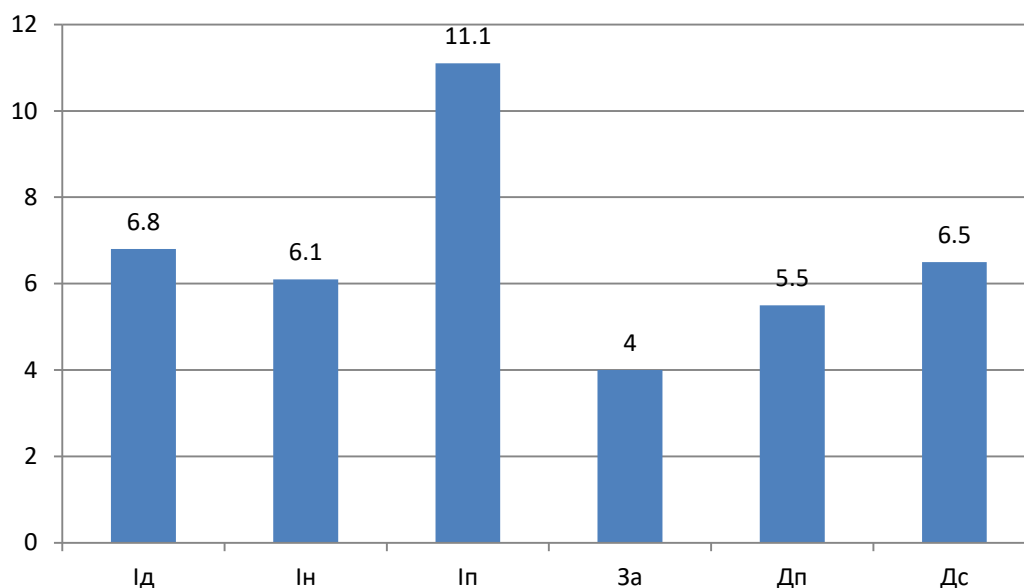


Рис. 3.5. Результати тестування групи №1 (сер. знач.)

Середнє значення за шкалою Ід (інтернальність у сфері досягнень) становить 6,8. Максимальне можливе значення – 8. Це досить високий показник, на підставі чого можна зробити висновок, що досягнення представники цієї групи схильні трактувати, як результат самостійних дій та докладених зусиль. Також отримані результати свідчать про те, що для представників групи №1 характерно відчувати впевненість щодо можливості досягнення успіху у майбутньому. Цей показник є необхідною базою для впевненості у досягненні поставлених цілей. Представники групи №1, які мають внутрішній локус контролю, усвідомлюють, що їхні дії здатні привести їх до наміченого результату.

Середнє значення за шкалою Ін (інтернальність в сфері невдач) становить 6,1 при максимально можливому за цією шкалою – 8. Числові результати за цією шкалою повідомляють про те, що групі №1 властиво займати досить відповідальну позицію щодо невдач, що вже трапилися, або з якими можна зіткнутися в майбутньому. Тобто отриманий результат має незначну розбіжність із результатом за шкалою Ід. Це свідчить про те, що представники цієї групи, практично однаково трактують випадки успіхів і

невдач, сприймаючи їх як наслідок або достатнього, або недостатнього вкладення своїх сил, часу, знань.

За шкалою Іп (інтернальність у професійній діяльності) середнє значення дорівнює 11,1. Показник за цією шкалою характеризує представників цієї групи як людей, котрі розуміють що одержувані результати залежить саме від їхніх дій та старань у рамках професійної діяльності, навчальної діяльності та інших видів діяльності.

Середнє значення за шкалою За (заперечення активності) становить 4. Даний результат це показник переконаності опитуваних групи №1 в тому, що для досягнення поставленої мети або для одержання результату потрібна активність, діяльність. Тобто це розуміння причинно-наслідкових зв'язків у межах своєї життєдіяльності.

За шкалою Дп середнє значення 5,5. Отриманий результат є показником достатньої готовності опитуваних до здійснення дій у скрутних ситуаціях, або у ситуаціях пов'язаних з подоланням труднощів.

За шкалою Дс середнє значення 6,5. Результати за даною шкалою досить високі, що є підставою характеризувати людей групи №1, як людей, які вміють планувати та здійснювати діяльність свого життя, тобто реалізувати плани.

Далі методика було проведено у групі №2 (40%). Результати зображено на рисунку 3.6.

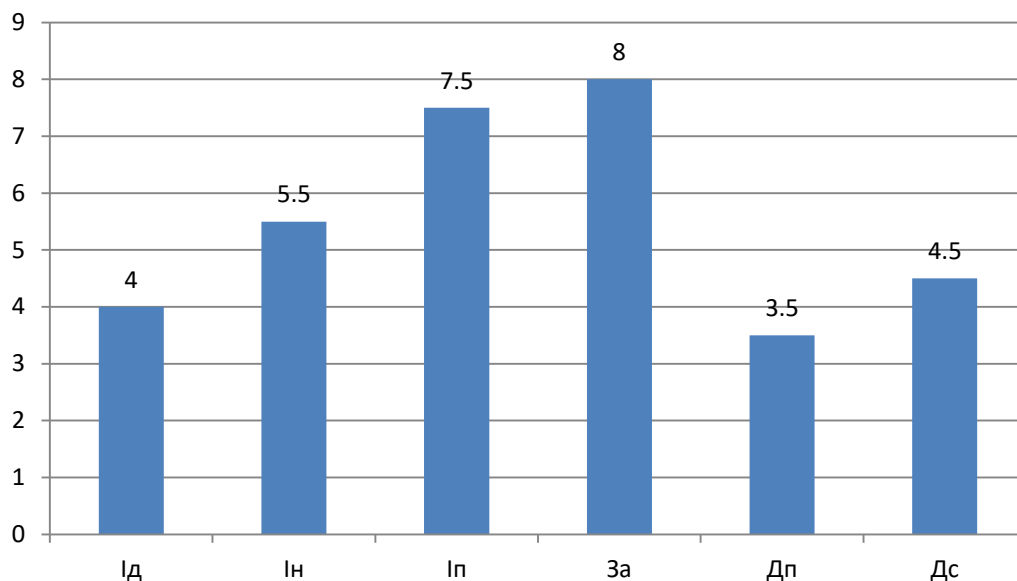


Рис. 3.6. Результати тестування групи №2 (сер. знач.)

Середнє значення за шкалою Ід становить 4 (інтернальність у сфері досягнень). Виходячи з чого можна дійти висновку, що представники групи №2 не характеризують самих себе джерелом своїх досягнень. Успіхи та досягнення вони схильні більшою мірою приписувати зовнішнім обставинам, везінню, збігу обставин чи допомозі інших людей. Якщо розглядати цей показник у перспективі майбутнього, він характеризує досить слабку впевненість представників групи №2 у можливість досягнення цілей у майбутньому.

Середнє значення за шкалою Ін (інтернальність в сфері невдач) становить 5,5. Цей результат не значно відрізняється від результату опитаних групи №1 за даною шкалою, що свідчить про те, що людям цієї групи властиво бачити власну провину у ситуаціях які вже відбулися, чи у ситуаціях можливих невдач. І хоча представники цієї групи мають зовнішній локус контролю, результати повідомляють, що у ситуаціях життєвих невдач та поразок представникам №2 не властиво приписувати відповідальність зовнішнім факторам.



Середнє значення за шкалою Іп (інтернальність у професійній діяльності) становить 7,5. Низький показник за шкалою інтернальності у професійній діяльності свідчить про те, що люди групи №2 рідше схильні покладати на себе відповідальність. У різних видах діяльності вони схильні займати позицію підлеглого, а не лідера. Також їм властиво часто не розуміти якими способами та засобами можна досягти того чи іншого результату.

Середнє значення за шкалою За (заперечення активності) становить 8. Представники даної групи схильні ставитися до діяльності на шляху досягнення цілей як до несуттєвого та безглузлого заняття. Здебільшого вони заперечують необхідність прояву активності. Що досить логічним висновком для представників групи №2, оскільки вони схильні сприймати свої успіхи як наслідок впливу зовнішніх чинників. Тобто, якщо успіх не залежить від особистих зусиль, то активна включеність у процес та дії не є необхідними умовами для досягнення успіху.

Середнє значення за шкалою Дп становить 3,5. Отриманий результат вказує на низьку готовність представників групи №2 до дій на шляху подолання труднощів та вирішення проблем.

Середнє значення за шкалою Дс становить 4,5. За даною шкалою результат має невелике відхилення у бік показника готовності до самостійного планування, та реалізації цих планів.

На рисунку 3.7. представлені результати використання методики у обох групах

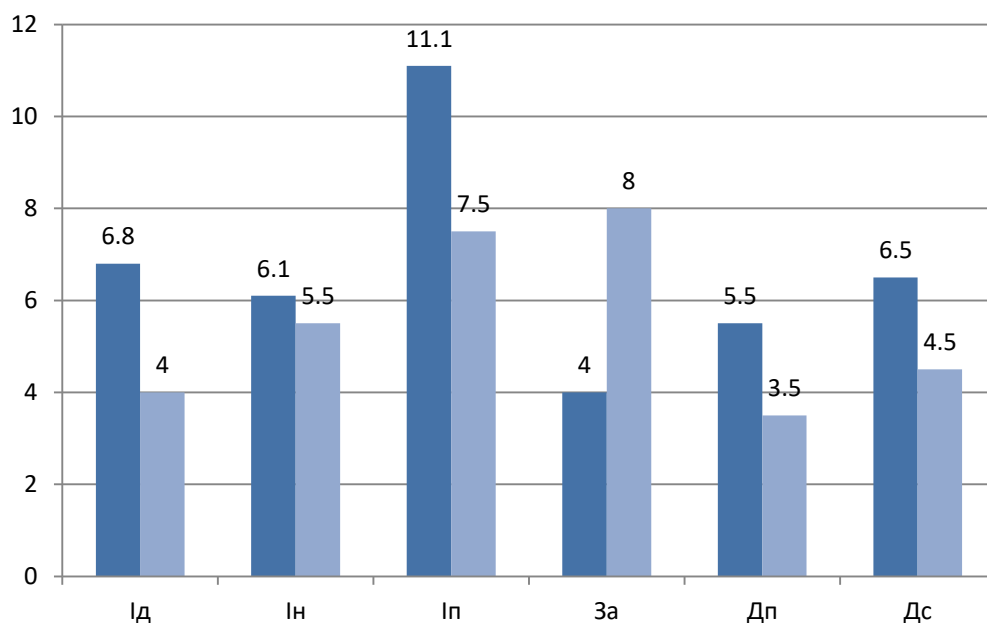


Рис. 3.7. Результати тестування обох груп, сер.знач.

Як видно на рисунку найсильніші відмінності між результатами групи №1 та групи №2 зосереджені в шкалах Ід (інтернальність у сфері досягнень), Іп (інтернальність у професійній діяльності) та За (заперечення активності). Найменша відмінність між результатами двох груп за шкалою Ін (інтернальність в сфері невдач).

Висновки отриманих даних за модифікованою методикою Локус контролю Є.Г. Ксенофонтової.

Різниця між показниками шкали Ід склала 2,8 балів. Успіхи та досягнення групою №1 оцінюються як результати їх діяльності та вкладених сил, на відміну від представників групи №2, для яких більш характерно сприймати успіхи як результат вдалого збігу обставин, везіння, подарунків долі, чи впливу інших людей. Тобто представники групи №1 розуміють, що саме вони займають керівну роль у своїй діяльності. А представники групи №2 не бачать зв'язку між їхніми діями та подіями їхнього життя. Хоча здатність привласнити собі позитивний результат є необхідною умовою для

формування нових, більш глобальних цілей та здійснення їх, фінансових у тому числі.

Різниця між показниками шкали Ін склала 0,6 балів. Дуже незначна відмінність, що характеризує представників обох груп як відповідальних за особисті невдачі. І якщо представники групи №1 однаково відповідально ставляться до особистих успіхів і невдач, то представники групи №2 усвідомлюють ступінь своєї відповідальності лише у випадках невдач. Присвоєння самим собі лише негативних результатів діяльності та акцентування уваги на самозвинуваченні не є благодатним ґрунтом для нової діяльності, здобуття нових знань та формування нових навичок. Що в даному випадку є перешкодою для зміни рівня фінансового достатку.

Різниця між показниками шкали Іп склала 3,6 балів. Значна різниця, яка вказує на відмінності у здійсненні діяльності, пов'язаної з досягненням цілей у представників обох груп. Ця шкала характеризує представників групи №1 як людей схильних займати лідируючу позицію, на відміну від представників групи №2, які схильні займати позицію підлеглого, та реалізувати виконавчу функцію, якій притаманна менша ступінь відповідальності.

Різниця між показниками шкали За склала 4 бали. Також значна різниця між результатами обох груп за шкалою заперечення активності. Представники групи №1 трактують досягнення мети як результат послідовних кроків та роботи, на відміну від представників групи №2. Останнім властиво визначати зовнішні впливи як значимі чинники і отже мати переконаність у непотрібності і безглуздості проявів активності, оскільки вона не призведе до позитивного результату.

Різниця між показниками шкали Дп склала 2 бали. Представникам групи №1, які мають внутрішній локус контролю властива у складних

ситуаціях готовність до подолання труднощів. На відміну від представників групи №2, яким менш притаманно займати активну позицію у вирішенні проблем. Відсутність відповідальної позиції щодо фінансових проблем призводить до заборгованості кредитів.

Різниця між показниками шкали Дс склала 2 бали. Відмінність за цією шкалою вказує на різну ступінь готовності представників групи №1 та представників групи №2 до самостійного планування та реалізації на практиці даних планів. Група №1 має вищі результати, що свідчить про більш високий рівень готовності до здійснення діяльності.

На таблиці 3.8. показано виявлені результати за допомогою методики

Таблиця 3.8.

Порівняння середніх показників за кожною шкалою у групі №1 та групі №2

Досліджувані шкали	Група №1	Група №2
Шкала Ід	6,8	4
Шкала Ін	6,1	5,5
Шкала Іп	11,1	7,5
Шкала За	4	8
Шкала Дп	5,5	3,5
Шкала Дс	6,5	4,5

Рис. 3.8. Порівняння середніх показників за кожною шкалою у групі №1 та групі №2

### 3.4. Кореляційний аналіз отриманих даних

Розрахунок коефіцієнта кореляції Пірсона даних групи №1 показав позитивну кореляцію між показниками фінансової грамотності та інтернальності. Даний взаємозв'язок має таку закономірність – що вищий показник інтернальності, то вищий показник рівня фінансової грамотності ( $r=0,620$  при  $P\leq 0,01$ ). Тобто, здатність людини усвідомлювати та контролювати процеси свого життя в цілому, поширюється і на кожний аспект окремо. Міра відповідальності представників групи №1 практично однакова, незалежно від того в рамках якої галузі вона досліджується. Розвиток та вдосконалення фінансових навичок, більш поглиблене вивчення фінансової інформації, це те, що в результаті сприяє фінансовому зростанню, збільшенню добробуту, фінансової незалежності, комфортнішого життя в цілому. Отже, переважання інтернальності є чинником, що зумовлює грамотність у фінансовій сфері.

Результат розрахунку коефіцієнта кореляції групи №2 негативний ( $r=-0,589$  при  $P\leq 0,01$ ), що означає наявність протилежного зв'язку. Ці данні свідчать, що чим вищий показник екстернальності, тим нижчим є показник фінансової грамотності. Отже, в тій мірі, в якій людям групи №2 із переважанням внутрішнього контролю властиво безвідповідально ставиться до формування свого життя, так само вони схильні безвідповідально взаємодіяти з фінансами. Оскільки події свого життя вони схильні пояснювати як результат зовнішньої стимуляції, то й незадовільне фінансове становище, яке є наслідком фінансової безграмотності, може трактуватися як результат невдалого збігу обставин, долі, негативного впливу інших людей, невдач тощо.

У таблиці 3.9. представлені одержані результати проведеного кореляційного аналізу

Таблиця 3.9.

## Кореляційні значення отриманих даних обох груп

Локус контролю	Рівень фінансової грамотності	
	Група №1	Група №2
Інтернальність/Екстернальність	0,620**	-0,589**

Рис. 3.9. Кореляційні значення отриманих даних обох груп

Примітки: \*\*  $P \leq 0,01$

За рівня значимості  $P=0,01$  критичне значення критерію дорівнює 0,42 для групи №1, та 0,52 для групи №2.

Виявлені взаємозв'язки підтверджують теоретичне припущення, що локус контролю є чинником, що зумовлює рівень фінансової грамотності.

Нижче викладено результати кореляції між рівнем фінансової грамотності та шкалами модифікованої методики локус контролю Ксенофонтової Є. Г., та їх пояснення

У групі №1 виявлена позитивна кореляція між показником фінансової грамотності та:

- шкалою Ід (інтернальність у сфері досягнень), яка склала ( $r=0,815$  при  $P \leq 0,01$ );
- шкалою Ін (інтернальність у сфері невдач), яка склала ( $r=0,872$  при  $P \leq 0,01$ );
- шкалою Іп (інтернальність у професійній діяльності), яка склала ( $r=0,370$  при  $P \leq 0,05$ );
- шкалою Дп (готовність до діяльності, пов'язаної з подоланням труднощів), яка склала ( $r=0,541$  при  $P \leq 0,01$ );

- шкалою Дс (готовність до самостійного планування, здійснення діяльності та відповідальності за неї), яка склала ( $r=0,443$  при  $P \leq 0,01$ ).

Зворотний кореляційний взаємозв'язок виявлено між рівнем фінансової грамотності та шкалою За (заперечення активності), який склав ( $r=-0,633$  при  $P \leq 0,01$ ). Це свідчить про те, що чим менший показник за шкалою За, тим більший показник рівня фінансової грамотності. Низький показник у цьому випадку свідчить про те, що опитані групи №1 активні та послідовні на шляху досягнення поставленої мети. Отже, їм властива та сама модель поведінки щодо отримання знань у фінансовій сфері, зміцнення вже існуючих фінансових навичок, та формування нових.

Найсильніший взаємозв'язок виявлено між рівнем фінансової грамотності, інтернальність у сфері досягнень та інтернальність у сфері невдач.

Кожне досягнення сприяє зміцненню впевненості та віри в самого себе, що є благотворним ґрунтом для подальших звершень та позитивних результатів. Це твердження характеризує переконання представників групи №1, у яких переважають високі показники за шкалою Ід, які позитивно корелюють з показниками фінансової грамотності. Усвідомлюючи самих себе причиною власних досягнень, представники групи №1 стимулюють самих себе на досягнення нових і більш глобальних цілей, що безсумнівно впливає на добробут і сприяє формуванню більш глобальних фінансових цілей.

За шкалою Ін представники групи №1 також мають високий результат, що є показником рівня усвідомлення відповідальності у ситуаціях невдач чи ситуаціях, у яких отриманий результат не відповідає прогнозованому. Подібні ситуації також є фактором, що сприяють зміцненню здорової впевненості в собі та формуванню переконання щодо того, що неуспіх не є

поразкою, це такий самий необхідний етап, за допомогою якого можна отримати користь у вигляді досвіду. Тобто, у ситуаціях, коли представники групи № 1 стикаються з невдачами на шляху до фінансового благополуччя та вдосконалення своїх фінансових навичок, вони не зупиняються і не відмовляються від своєї діяльності.

У групі №2 виявлена позитивна кореляція між показником фінансової грамотності та:

- шкалою Ід (інтернальність у сфері досягнень), яка склала ( $r=0,628$  при  $P\leq 0,01$ );
- шкалою Ін (інтернальність у сфері невдач), яка склала ( $r=0,495$  при  $P\leq 0,05$ );
- шкалою Іп (інтернальність у професійній діяльності), яка склала ( $r=0,355$  при  $P\leq 0,05$ );
- шкалою Дп (готовність до діяльності, пов'язаної з подоланням труднощів), яка склала ( $r=0,512$  при  $P\leq 0,05$ );
- шкалою Дс (готовність до самостійного планування, здійснення діяльності та відповідальності за неї), яка склала ( $r=0,556$  при  $P\leq 0,01$ ).

Дуже слабкий, зворотний кореляційний взаємозв'язок виявлено між рівнем фінансової грамотності групи №2 та шкалою За (заперечення активності), який склав ( $r=-0,154$ ). Переважна більшість високих показників за шкалою групи №2 вказує на наявність переконаності у безглуздість здійснення активності по дорозі реалізації планів, через відсутність віри у позитивний результат.

Найсильніший взаємозв'язок виявлено між рівнем фінансової грамотності та інтернальністю у сфері досягнень.



Переважання низьких показників за шкалою Ід позитивно корелює з переважанням низьких показників фінансової грамотності. Представникам групи №2 характерно не пов'язувати успіх своєї діяльності з особистими якостями, вміннями, навичками, знаннями. Тобто представники цієї групи не мають необхідної впевненості у можливість істотно впливати на успішність свого життя. Відповідно, людям цієї групи властиво вірити у можливість позитивної зміни особистого фінансового стану лише за втручання інших людей чи необхідному збігу обставин. Становлення та зміцнення ролі фахівця в якійсь галузі, досягнення в даній діяльності зазвичай спричиняє зростання впевненості, поліпшення добробуту, а також формування більш глобальних фінансових цілей. У випадку групи №2 не відбувається описаного вище становлення, що не спричиняє можливих переваг у фінансовому житті.

Середня кореляція між шкалою Дс та рівнем фінансової грамотності. За цією шкалою здебільшого представники групи №2 показали середні результати, але є й високі. У рамках цієї шкали це характеризує спрямованість у бік готовності до самостійного планування та реалізації на практиці задуманого.

Таблиця 3.10.

Кореляційні значення отриманих даних обох груп

Шкали	Рівень фінансової грамотності	
	Група №1	Група №2
Ід	0,815**	0,628**
Ін	0,872**	0,495*
Іп	0,370*	0,355*
За	-0,633**	-0,154
Дп	0,541**	0,512*

Дс	0,443**	0,556**
----	---------	---------

Рис. 3.10. Кореляційні значення отриманих даних обох груп

Примітки: 1) \*\*  $P \leq 0,01$ , \*  $P \leq 0,05$

За рівня значимості  $P=0,01$  критичне значення критерію дорівнює 0,42 та за рівня значимості  $P=0,05$  критичне значення критерію дорівнює 0,33 (для групи №1).

За рівня значимості  $P=0,01$  критичне значення критерію дорівнює 0,52 та за рівня значимості  $P=0,05$  критичне значення критерію дорівнює 0,40 (для групи №2).

## ВИСНОВКИ ДО ТРЕТЬОГО РОЗДІЛУ

1. Виходячи з отриманих даних першого етапу дослідження проявляється переважання кількості опитаних із внутрішнім локусом контролю серед усіх опитаних. У відсотковому співвідношенні кількість інтерналів склала 60%, екстернатів 40%. Ці дані послужили основою для формування двох груп, першу групу склали інтернали, другу – екстернали.

2. На другому етапі за допомогою авторської анкети було виявлено рівень фінансової грамотності кожного представника окремих груп. У групі №1 переважають високі показники, що ототожнюються до середнього рівня фінансової грамотності (89%), 11% опитаних цієї групи мають низький рівень фінансової грамотності. Високі показники вказують на здатність приймати обґрунтовані рішення щодо управління своїми грошима та жити згідно з поточним рівнем доходів, а також у ситуаціях надзвичайних, що вимагають швидкого втручання бути більш захищеними завдяки навичці фінансового накопичення. Отримані результати групи №2 повідомляють про переважання показника низького рівня фінансової грамотності (59%) серед опитаних, над середнім рівнем (41%). Низькі показники повідомляють про відсутність відповідальної взаємодії з особистими фінансами, про тенденцію перевищення витрат над доходами та про відсутність накопичень. Вже на підставі отриманих даних на другому етапі простежується тенденція до взаємозв'язку спрямованості локусу контролю та рівня фінансової грамотності.

3. На третьому етапі роботи також було виявлено відмінності між особливостями представників двох груп. Завдяки модифікованій методиці локус контролю дані відмінності були розглянуті в рамках різних аспектів. Найзначніші відмінності були виявлені в особливостях сприйняття успіхів і досягнень, у способах формування діяльності пов'язаної з досягненням цілей, а також у наявності чи відсутності сенсу для будь-якої діяльності.

4. Останнім етапом цього дослідження було проведення кореляційного аналізу. Були отримані дані, що характеризують сильний взаємозв'язок між інтернальністю та рівнем фінансової грамотності ( $r=0,620$  при  $P\leq 0,01$ ). Між показниками екстернальності та рівнем фінансової грамотності було виявлено протилежний взаємозв'язок ( $r=-0,589$  при  $P\leq 0,01$ ).

У групі №1 найсильніший взаємозв'язок виявлено між рівнем фінансової грамотності і інтернальністю у сфері досягнень ( $r=0,815$  при  $P\leq 0,01$ ), та інтернальністю у сфері невдач ( $r=0,872$  при  $P\leq 0,01$ ). Також виявлено зворотний кореляційний взаємозв'язок між рівнем фінансової грамотності та шкалою За (заперечення активності), який склав ( $r=-0,633$  при  $P\leq 0,01$ ). Представники групи №1 локалізують причини успіхів і досягнень у собі, що зміцнює їх упевненість та стимулює до досягнення більш глобальних цілей, зокрема фінансових. Так як їм властива позиція господаря власного життя, це віддзеркалюється і на відповідальній взаємодії з фінансами. Опитані групи №1 активні та послідовні на шляху досягнення поставленої мети, отже, їм властива та сама модель поведінки щодо отримання знань у фінансовій сфері, зміцнення вже існуючих фінансових навичок, та формування нових.

У групі № 2 найсильніший взаємозв'язок виявлено між рівнем фінансової грамотності і інтернальністю у сфері досягнень ( $r=0,628$  при  $P\leq 0,01$ ), та готовності до самостійного планування, здійснення діяльності та відповідальності за неї ( $r=0,556$  при  $P\leq 0,01$ ). Так як представникам групи №2 притаманно не пов'язувати успіх своєї діяльності з особистими знаннями, вміннями та навичками, їм властиво вірити у можливість позитивної зміни особистого фінансового стану лише за втручання інших людей чи необхідному збігу обставин. Їм властиве безвідповідальне ставлення до свого життя як у цілому, так і у разі взаємодії з фінансами. Характеристикою екстерналів є безвідповідальне ставлення до свого життя в цілому, що

поширюється і на кожную сферу життя окремо, в даному випадку на фінансову.

Резюмуючи дане дослідження, було виявлено взаємозв'язок між спрямованістю локусу контролю та рівнем фінансової грамотності.

Також, отримані дані дослідження взаємозв'язку спрямованості локусу контролю та рівня фінансової грамотності можуть послужити поштовхом, для формування різних підходів підвищення фінансової грамотності, з урахуванням особливостей та відмінностей інтерналів та екстерналів.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Аверин, В. А. Психология среднего возраста, старения, смерти / В. А. Аверин, А. А. Деркач, В. Г. Зазікин. – СПб.: Прайм-еврознак; М. ОЛМА-пресс, 2003. – 384с.
2. Айзман, Р. И. Методика обучения экономике: финансовая грамотность и безопасность : учебное пособие для вузов / Р. И. Айзман, Н. О. Новикова. – Москва : Издательство Юрайт, 2022. – 108-109с.
3. Белехова, Г. В. К вопросу о финансовой грамотности населения // Г. В. Белехова // Проблемы развития территории. 2014. – Вып.1. – № 69. – 53-64с.
4. Бодалев, А.А. Общая психодиагностика / А. А. Бодалев, В. В. Столин, В. С. Аванесов. – СПб.: Изд-во «Речь», 2000. – 399-409с.
5. Власенко, Я. В. Поняття фінансової грамотності у дослідженнях Івана Прокопенко і зарубіжних фахівців / Я. В. Власенко // Новий колегіум. – 2022. – №3 (108). – 70-74с.
6. Елисеев, О. П. Практикум по психологии личности / О. П. Елисеев. СПб.: Питер, 2001. – 262-264с.
7. Забегалина, С. В. Прогностические и адаптационные способности как детерминанты жизнеспособности человека / С. В. Забегалина // под общей редакцией А. В. Махнач, Л. Г. Дикая. – Москва :Институт психологии РАН, 2016. – 357с.
8. Зеленцова А. В., Блискавка Е. А., Демидов Д. Н. // Повышение финансовой грамотности населения. – Москва: ЦИПСИР, 2012. – 112 с.
9. Ильин Е. П. Психология индивидуальных различий / Е. П. Ильин. – СПб. Питер., 2004. – 192-193с.
10. Латковська, Т. А. Підвищення рівня фінансової грамотності та фінансової освіти – виклик сучасності / Т. А. Латковська // Наукові праці Національного університету «Одеська юридична академія». – 2013. Т. – 13. – 429-438с.

11. Ломачинська, І. А. Фінансова грамотність як основа оптимізації фінансової поведінки в умовах глобальної трансформації // Вісник ОНУ ім. І. І. Мечникова, 2011. – Т. 16. – 116-124с.
12. Муздыбаев, К. Психология ответственности / К. Муздыбаев. – Л.: Наука, 1983.
13. Немов, Р. С. Общая психология / Р. С. Немов // Введение в психологию : учебник и практикум для вузов / Р. С. Немов. – 6-е изд. – Москва : Издательство Юрайт, 2022. – 146-147 с.
14. Коржова, Е. Ю. Психология личности / Е. Ю. Коржова. – СПб.: Питер, 2020. – 71 с.
15. Реан, А.А. Психология изучения личности: Учеб. Пособие / А. А. Реан. – СПб., Изд-во Михайлова В. А., 1999. – 288с.
16. Роджер, Р. 40 исследований, которые потрясли психологию / Р. Роджер. – Санкт-Петербург «Прайм-ЕВРОЗНАК», 2003. – 127-130с.
17. Савина, Ю. В. Локус контроля в понимании современной психологии / Ю. В. Савина, Е. В. Щетинина. // Молодой ученый. – 2022. – № 42 (437). – 219-223 с.
18. Савчин, М. В. Психологія відповідальної поведінки: / М. В. Савчин. – Івано-Франк. : Місто НВ, 2008. – 280с.
19. Слав'янська, Н., Незнамова А. Підвищення фінансової грамотності: комерційний проект чи державна необхідність? / Н. Слав'янська, А. Незнамова // Вісник Національного банку України. – 2013. – № 4. – 31-35 с.
20. Столин, В. В. Самосознание личности / В. В. Столин. – Москва : Изд-во Моск. ун-та, 1983. – 288с.
21. Фрейджер, Р., Теории личности и личностный рост / Р. Фрейджер. – «Прайм-ЕВРОЗНАК», 2004. – 541-542с.
22. Хьелл Л., Зиглер Д. Теории личности / Л. Хьелл, Д. Зиглер. – СПб., 1997. – 99-101 с.

23. Buccioli, A. Locus of control , saving and propensity to save / A. Buccioli, S. Trucchi // Working Paper Series. – 2020. – № 6.
24. Cobb-Clark, D. A. Locus of control and savings / D. A. Cobb-Clark, S. C. Kassenboehmer, M. G. Sinning // Journal of Banking & Finance. – 2016. – № 73. – 113-130p.
25. Huston S. J. Measuring Financial Literacy // The Journal of Consumer Affairs. – 2010. – № 2. 296-316p.
26. Peetz, J. The role of income volatility and perceived locus of control in financial planning decisions / J. Peetz, J. Robson, S. Xuereb // Frontiers in Psychology. – 2021. – № 12.
27. Rotter J. B. & Hochreich E. J. Personality. Glenview, IL.: Scott, Foresman. 1975. – 96p.
28. Rotter, J. B. (1966). Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement. Psychological Monographs: General and Applied, 80(1), 1–28 p.
29. Thayer S, Bernard S. Gorman, Alden E. Wessman, Gertrude Schmeidler & Elinor G. Mannucci (1975) The Relationship between Locus of Control and Temporal Experience, The Journal of Genetic Psychology, 126:2, 275–279
30. Weather, N. T. Valence of outcome and expectation of success in relation of task difficulty and perceived locus of control // J. of Personality and Social Psychology. – 1967. – V.7.
31. Salamanca, N. Locus of control and investment in risky assets / N. Salamanca, A. de Grip, D. Fouarge, R. Montizaan // Journal of Economic Behavior & Organization. – 2020. – № 177 (C). – 548-560p.



## ДОДАТКИ

## Додаток А

## «Методика дослідження локус контролю»

Автор Джуліан Роттер.

Інструкція: Прочитайте кожне висловлювання в парі і вирішіть, з яким ви згодні більшою мірою.

№	Утверждение	
1.	а) Дети попадают в беду потому, что родители слишком часто их наказывают.	б) В наше время неприятности происходят с детьми чаще всего потому, что родители слишком мягко относятся к ним.
2.	а) Многие неудачи происходят от невезения.	б) Неудачи людей являются результатом их собственных ошибок.
3.	а) Одна из главных причин, почему совершаются аморальные поступки, состоит в том, что окружающие мирятся с ними.	б) Аморальные поступки будут происходить всегда, как бы усердно окружающие не пытались их предотвратить.
4.	а) В конце концов к людям приходит заслуженное признание.	б) К сожалению, заслуги человека часто остаются непризнанными.
5.	а) Мнение, что преподаватели несправедливы к учащимся, неверно.	б) Многие учащиеся не понимают, что их отметки могут зависеть от случайных обстоятельств.
6.	а) Успех руководителя во многом зависит от удачного стечения обстоятельств.	б) Способные люди, которые не стали руководителями, сами не использовали свои возможности.
7.	а) Как бы вы не старались, некоторые люди все равно не	б) Тот, кто не сумел завоевать симпатии окружающих, просто не

	будут симпатизировать вам.	умент ладить с другими.
8.	а) Наследственность играет главную роль в формировании характера и поведения человека.	б) Только жизненный опыт определяет характер и поведение.
9.	а) Я часто замечал справедливость поговорки: «Чему быть – того не миновать».	б) По-моему, лучше принять решение и действовать, чем надеяться на судьбу.
10.	а) Для хорошего специалиста даже проверка с пристрастием не представляет затруднений.	б) Даже хорошо подготовленный специалист обычно не выдерживает проверки с пристрастием.
11.	а) Успех является результатом усердной работы и мало зависит от везения.	б) Чтобы добиться успеха, нужно не упустить удобный случай.
12.	а) Каждый гражданин может оказывать влияние на важные государственные решения.	б) Обществом управляют люди, которые выдвинуты на общественные посты, а рядовой человек мало что может сделать.
13.	а) Когда я строю планы, то я вообще убежден, что смогу осуществить их.	б) Не всегда благоразумно планировать далеко вперед, потому что многое зависит от того, как сложатся обстоятельства.
14.	а) Есть люди, о которых можно смело сказать, что они нехорошие.	б) В каждом человеке есть что-то хорошее.
15.	а) Осуществление моих желаний не связано с везением.	б) Когда не знаю как быть, подбрасываю монету. По-моему, в жизни можно часто прибегать к этому.

16.	а) Руководителем нередко становятся благодаря счастливому стечению обстоятельств.	б) Чтобы стать руководителем, нужно уметь управлять людьми. Везение здесь ни при чем.
17.	а) Большинство из людей не могут влиять сколько-нибудь серьезно на мировые события.	б) Принимая активное участие в общественной жизни, люди могут управлять событиями в мире.
18.	а) Большинство людей не понимает, насколько их жизнь зависит от случайных обстоятельств.	б) На самом деле такая вещь, как везение, не существует.
19.	а) Всегда нужно уметь признавать свои ошибки.	б) Как правило, лучше не подчеркивать своих ошибок.
20.	а) Трудно узнать, действительно ли вы нравитесь человеку или нет.	б) Число ваших друзей зависит от того, насколько вы располагаете к себе других.
21.	а) В конце концов неприятности, которые случаются с нами, уравниваются приятными событиями.	б) Большинство неудач является результатом отсутствия способностей, незнания, лени или всех трех причин, вместе взятых.
22.	а) Если приложить достаточно усилий, то формализм и бездушие можно искоренить.	б) Есть вещи, с которыми трудно бороться, потому что формализм и бездушие не искоренить.
23.	а) Иногда трудно понять, на чем основываются руководители, когда они выдвигают человека на поощрение.	б) Поощрения зависят от того, насколько усердно человек трудится.
24.	а) Хороший руководитель	б) Хороший руководитель ясно дает

	ожидает от подчиненных, чтобы они сами решали что они должны делать.	понять, в чем состоит работа каждого подчиненного.
25.	а) Я часто чувствую, что мало влияю на то, что происходит со мной.	б) Не верю, что случай или судьба могут играть важную роль в моей жизни.
26.	а) Люди одиноки из-за того, что не проявляют дружелюбия к окружающим.	б) Бесполезно слишком стараться расположить к себе людей: если ты им нравишься, то нравишься.
27.	а) Характер человека главным образом зависит от его силы воли.	б) Характер человека формируется, в основном, в коллективе.
28.	а) То, что со мной случается – это дело моих собственных рук.	б) Иногда я чувствую, что моя жизнь развивается в направлении, не зависящем от моей силы воли.
29.	а) Я часто не могу понять, почему руководители поступают именно так, а не иначе.	б) В конце концов, за плохое управление организацией ответственны сами люди, которые в ней работают.

Додаток Б

## «Тест на виявлення рівня фінансової грамотності»

Інструкція: Виберіть один варіант відповіді серед запропонованих

1.	Припустимо, що вам не вистачило доходів, щоб покрити всі поточні витрати. Як ви швидше за все вчините? а) Додам із заощаджень б) Займу гроші в) Знайду підробіток г) Візьму швидкий кредит д) Продам щось непотрібне
2.	Уявіть, що ви вклали гроші у акції відомої компанії. Тепер ви будете регулярно отримувати певну суму, яка розподіляється між усіма акціонерами компанії

	<p>відповідно до тієї кількості і виду акцій якою вони володіють. Як називається така сума?</p> <p>а) Відсотки б) Прибуток в) Дивіденти г) Виторг</p>
3.	<p>У яких випадках банківський співробітник має право запитувати у вас таку інформацію, як термін придатності карти та CVV/CVC код?</p> <p>а) У разі переказів на великі суми б) Ніколи, це секретна інформація в) У разі підозри, що вашими даними скористалися шахраї</p>
4.	<p>Чи плануєте ви та фіксуєте (записуєте) свої доходи та витрати?</p> <p>а) Так б) Ні</p>
5.	<p>Ви зберігаєте певну частину свого доходу?</p> <p>а) Так б) Ні в) Ні, витрачаю навіть більше, ніж мій дохід</p>
6.	<p>Ви завжди вчасно оплачуєте рахунки та вносите платежі за кредитами?</p> <p>а) Так б) Ні в) Іноді запізнююсь</p>
7.	<p>За високої інфляції вартість життя швидко зростає. Це вірне твердження?</p> <p>а) Так, ціни зростають на все б) Ні</p>
8.	<p>У вас є довгострокові фінансові цілі? Наприклад купівля житла чи машини.</p> <p>а) Так б) Ні в) Так, але хотілося б, щоб їх було більше</p>
9.	<p>Ви поклали 1000 грн. на банківський рахунок під 2% на рік. Скільки буде на рахунку через п'ять років, якщо це внесок із капіталізацією відсотків?</p> <p>Ваша відповідь</p>
10.	<p>У яких випадках вигідні банківські депозити?</p>

	а) Якщо не має можливості зберігати гроші вдома б) Коли річна депозитна ставка не лише покриває інфляцію, а й дозволяє заробляти в) Якщо депозит в іноземній валюті, а не в національній
11.	Перед тим, як щось купити, я обмірковую, чи можу я дозволити собі це. Це твердження про вас? а) Так б) Ні
12.	Як довго ви могли б прожити на наявні у вас гроші при відсутності подальших заробітків? а) Не маю заощаджень б) Плюс мінус місяць в) Два або більше місяців

Додаток В

Модифікація тесту рівня суб'єктивного контролю УСК «Локус контролю»

Автор Є. Г. Ксенофонтова, 1999.

Інструкція: вам буде запропоновано висловлювання людей про життя. Ви можете погодитись з ними або не погодитися. Якщо Ви вважаєте, що: «Так, я думаю приблизно так само», то вибирайте відповідь «так». Якщо вважаєте, що: «Ні, я думаю про це інакше», то вибирайте відповідь «ні».

Перед проходженням тесту необхідно обрати свою стать.

№	Вопрос	Ответ	
1.	Продвижение по службе зависит не столько от способностей и усилий человека, сколько от удачного стечения обстоятельств.		
2.	Большинство разводов происходит от того, что оба супруга недостаточно старались приспособиться друг к другу		
3.	Ошибочно думать, что болезнь - это дело случая, и если уж суждено заболеть, то ничего не поделаешь.		
4.	Одинокими становятся именно те люди, которые сами не проявляют интереса и дружелюбия к окружающим.		

5.	Осуществление моих желаний очень часто зависит от везения или невезения.		
6.	Бесполезно стараться завоевать симпатию людей, если у них сложилось предвзятое мнение о вас.		
7.	Внешние обстоятельства, например родители и благосостояние, влияют на семейное счастье не меньше, чем отношения супругов.		
8.	Я часто чувствую, что мало влияю на происходящие со мной события.		
9.	Мои отметки в учебе больше зависели от случайности, например от настроения педагога, чем от меня самого.		
10.	Я строю планы на будущее и знаю, что могу осуществить их.		
11.	То, что со стороны кажется удачей или везением, чаще всего есть следствие долгой целенаправленной деятельности.		
12.	Если люди не подходят друг другу, то как бы они ни старались, наладить общение они все равно не смогут.		
13.	То хорошее, что я делаю, обычно по достоинству оценивается другими.		
14.	Думаю, что случай или судьба играют не очень важную роль в моей жизни.		
15.	Я стараюсь не планировать далеко вперед, так как все зависит не от стечения обстоятельств.		
16.	В случае конфликта я чаще чувствую вину за собой, чем за противоположной стороной.		
17.	Жизнь большинства людей в основном зависит от стечения обстоятельств.		
18.	Для меня лучше такое руководство, при котором я должен самостоятельно решать, как выполнить ту или иную работу.		
19.	Думаю, что сам по себе образ жизни не является причиной болезней.		

20.	Как правило, именно неудачное стечение обстоятельств мешает людям добиться успеха в своем деле.		
21.	В конечном счете, за плохое руководство организацией ответственны все люди, которые в ней работают, а не только руководитель.		
22.	Я часто чувствую, что ничего не могу изменить в сложившихся отношениях с близкими.		
23.	Если я очень захочу, то смогу расположить к себе любого.		
24.	На подрастающее поколение влияет так много разных факторов, что усилия родителей по воспитанию своих детей чаще оказываются бесполезными.		
25.	Практически все, что со мной случается, - это дело моих рук.		
26.	Трудно бывает понять, почему руководители поступают именно так, а не иначе.		
27.	Человек, не сумевший добиться успеха в своей работе, должен согласиться с тем, что он плохо организовал свою деятельность.		
28.	Я могу добиться от окружающих меня людей того, что я хочу.		
29.	Причиной моих неприятностей и неудач очень часто были другие люди.		
30.	Ребенка можно уберечь от простуды, если его правильно одевать и правильно растить.		
31.	В сложных обстоятельствах я считаю более разумным ждать, пока проблемы разрешатся сами собой.		
32.	Успех, как правило, является результатом упорной работы и мало зависит от случая или везения.		
33.	Счастье моей семьи зависит от меня больше, чем от кого бы то ни было.		
34.	Зачастую мне бывает трудно понять, почему я нравлюсь одним людям, и не нравлюсь другим.		



35.	Я принимаю решения и действую самостоятельно, не ожидая помощи других и не надеясь на судьбу.		
36.	К сожалению, заслуги человека часто остаются непризнанными, несмотря на все его старания.		
37.	В общении с людьми часто бывают такие ситуации, которые невозможно разрешить даже при самом сильном желании.		
38.	Способные люди, не реализовавшие свои возможности, должны винить в этом только самих себя.		
39.	Большинство моих успехов было бы абсолютно, невозможно без существенной помощи других людей.		
40.	Практически все неудачи в моей жизни происходят от моего незнания, неумения или лени.		