

neurs' evaluation of business conditions is defined by three factors: economic status of entrepreneurs, the annual volume of sales and their experience in business. Special aspects of evaluation of positive and negative factors' impact on the business have been identified in the process of comparing direct evaluations of entrepreneurs and the results of the secondary data. In the first phase the analysis of the mean values of direct evaluations of 20 signs was conducted, and then the factor analysis was applied. Among the 8 positive and 9 negative factors impacting business, 5 factors that are similar in terms of content were identified. These factors are: formalized relationship "the state – entrepreneurs", informal relationship "the state – entrepreneurs", legislation, property protection and resources availability. Depending on situation, these 5 factors can be of a positive or negative character. Based on data comparison, ambivalent position of entrepreneurs towards the direct and latent evaluations was identified. For example, direct evaluations of the positive impact on business reflected entrepreneur's own influence and his employees. Factor analysis showed that most often the entrepreneur has negative influence over his business development, and his employees often serve as operating personnel maintaining the means of production.

*Key words:* entrepreneurs, business environment, social situation, situational factors, environmental factors.

© Хоріна О. І.

*В. В. Мяленко*

## **ОСОБЛИВОСТІ ВИЯВУ ФІНАНСОВОЇ ТРИВОЖНОСТІ УКРАЇНЦІВ ЗАЛЕЖНО ВІД САМООЦІНКИ ЗАДОВОЛЕНOSTІ ЖИТТЯМ**

Проаналізовано умови та психологічні особливості взаємозв'язку фінансової тривожності і самооцінки задоволеності життям. Зауважено, що наближення до певної межі як бідності, так і багатства може спричиняти складні емоційні комплекси, які людина не завжди усвідомлює та рефлексує. Доведено, що високий рівень настановленості на економічний патерналізм і незадоволеність суб'єктивним економічним статусом провокують obsesivні процеси, тривожні стани. Найчастіше інтенсифікація тривожності спричиняється невідповідністю, неконгруентністю психолого-фінансових домагань та їхньою реалізацією в житті людини. Незадоволеність власним життям, усвідомлення недосяжності важливих цілей, переживання через недоотримані блага та втрачені можливості також фруструють людину, інтенсифікуючи тривогу. Глибинна психологічна проблема бідної людини полягає у невідповідності її неусвідомлених прагнень реальному соціально-економічному становищу. Низький рівень тривожності та відсутність obsesivної симптоматики притаманний респондентам з низьким рівнем економічного

патерналізму, яких можна охарактеризувати як соціально зрілих; їхні процеси тестування зовнішньої та внутрішньої реальності досить структуровані і конструктивні, а певні негаразди на економічному полі діяльності не супроводжуються обесивною афектацією.

*Ключові слова:* фінансова тривожність, самооцінка задоволеності життям, економічний патерналізм, суб'єктивний економічний статус.

*Проблема.* На побутовому рівні задоволеність власним життям та відчуття щастя зазвичай пов'язують з великими статками. Проте низка дослідників зазначають, що між рівнем доходу і добробутом немає прямого зв'язку [1; 2, с. 128]. Водночас ця закономірність не справджується щодо найбідніших і найбагатших: високий рівень кореляційного зв'язку між доходами і добробутом спостерігається у тих респондентів, чиї доходи нижчі ніж 15 тисяч, і вищі за 100 тисяч доларів [3, с. 85–87]. Власне, прислів'я “не в грошах щастя” відображає реальну ситуацію лише в країнах з високим рівнем життя. У таких бідних країнах, як Індія і Бразилія, спостерігається чітка лінійна залежність між доходом і добробутом людини [4, с. 428].

За результатами опитування української соціологічної компанії Research & Branding Group, яке проводилося в грудні 2013 р., до чинників, які роблять українців нещасливими, належать: бідність і брак грошей (на думку 30% опитаних), відсутність упевненості в завтрашньому дні (27%) і погане здоров'я та хвороби (17%) [5]. Отже, можна припустити, що стосовно нашої країни “спрацює” закономірність, характерна для бідних країн світу.

*Мета статті:* визначити рівень зв'язку між фінансовою тривожністю і самооцінкою задоволеності життям українців.

Щоб перевірити свою гіпотезу, ми скористалися такими методиками: “Шкалою грошових уявлень та поведінки” (Money Belief and Behaviour Scale) А. Фернема [4, с. 85–87]; опитувальником “Якорі кар'єри” Е. Шейна [6]; “Шкалою оцінювання задоволеності життям” Е. Дайнера [7]; питаннями зі Світового опитувальника цінностей (WVS), спрямованими на оцінювання суб'єктивного рівня щастя, визначення економічних уявлень особистості, виявлення економічних настановлень особи (економічна самостійність, економічний патерналізм) [8, с. 143–144], а також власною анкетною “Професійна історія сім'ї”.

У дослідженні взяли участь 300 осіб різного віку, серед яких: 144 особи віком від 20 до 30 років; 69 осіб – від 31 до 40 років; 59 осіб – від 41 до 50 років; 28 осіб – від 51 до 60 років; усього – 120 чоловіків та 180 жінок. Серед респондентів – 120 студентів Київського університету імені Бориса Грінченка; 133 держслужбовці, які відвідують курси

підвищення кваліфікації при МОН України, та 47 студентів Чернігівського юридичного коледжу Державної пенітенціарної служби України.

Статистичні методи обробки даних охоплювали методи факторного аналізу та статистичної перевірки значущості емпіричних даних (обробка даних методами багатомірної статистики проводилася в статистичному пакеті SPSS 14). Факторний аналіз проводився за методом головних компонент з обертанням Varimax Normalized; оптимальна кількість факторів, що виділилися, та їхня статистична значущість перевірялися за критерієм “кам’янистого осипу” Р. Кеттелла (див. [9, с. 259]). Величини критерію адекватності Кайзера – Мейєра – Олкіна (0,7) і критерію сферичності Барлета (1270,2) (критеріїв багатомірного розподілу змінних) лежали в межах допустимих значень, що свідчить про прийнятність використання факторного аналізу до вибірки [10, с. 293–294].

Сумарна дисперсія за результатами факторного аналізу становила 59,2%. Було отримано семифакторну структуру: фінансова тривожність, професійна орієнтація на служіння, провладні професійні орієнтації, орієнтація на власну справу, професійна та економічна безпека і обережність, стабільність місця роботи – самореалізація за професійним покликанням, інструментальна цінність грошей – відмова від інструментальної цінності грошей, фінансова самопрезентація. Отже, в аналітичній картині професійного самовизначення людини як перший та провідний чинник виокремилася *фінансова тривожність*. Дослідженню саме цього феномена і присвячена наша розвідка.

Фактор “фінансова тривожність” склали судження, які відображають постійні думки людини про гроші, її переживання за своє фінансове становище. Особа доволі багато думає про гроші, і її вже саму бентежить така процесуальність. Можна констатувати негативні аспекти саморефлексії, вплив соціально-економічного становища на самооцінку, перебільшення значущості грошей, абсолютизацію їхнього впливу. Високий рівень тривожності поєднується з економічними та психологічними самообмеженнями. Людина часто фантазує про гроші, можливості, які вони надають. Процес самоусвідомлення стає болючим, якщо особу запитують про її фінансове становище. Фантазування виконує компенсаторну функцію, підтримує інфантильний стиль мислення, дає змогу утримуватися в “дитячій” позиції. Великі статки, напевно, підсвідомо зобов’язують до відповідальності за власне життя. Тому фінансова суб’єктність є небезпечною і недосяжною. Нав’язливі, непереборні думки, відчуття та образи спонтанно вивільняються з підсвідомості і породжують відповідні переживання. Опирання цьому процесу призводить до наростан-

ня внутрішньої напруженості, дискомфорту, що примушує зрештою до реалізації цих спонук. Таку форму економічної поведінки можна визначити як ідеаторну обсецію, яка супроводжується афективною напруженістю.

Далі було здійснено процедуру пов'язування виокремлених факторів з певними ознаками. При цьому ми скористалися критерієм  $\chi^2$  Пірсона. Результати аналізу показали, що фактори тісно корелюють із зазначеними характеристиками. Так, вагомість критерію ( $p \leq 0,01$ , в окремих випадках  $p < 0,1$ ) визначається полями таблиць пов'язаності.

Таблиця пов'язаності фактору “фінансова тривожність” з першим індикатором шкали оцінювання задоволеності життям Еда Дайнера – “більшою мірою моє життя близьке до мого ідеалу” – на високому рівні статистичної значущості засвідчує найвищий рівень прояву фінансової обсесії в респондентів, які не згодні та частково згодні із цим твердженням (13% і 14% відповідно,  $p \leq 0,01$ ). Найнижчий рівень вияву фінансової тривожності зафіксовано у випробуваних, які повністю погодилися з тим, що їхнє життя в цілому близьке до їхніх ідеалів (3%,  $p \leq 0,01$ ).

Відповідно до життєвої логіки найвищий рівень вияву фінансової тривожності повинен бути в респондентів, життя яких далеке від їхніх ідеалів, а найнижчий – у тих, які оцінюють власне життя як максимально близьке до їхніх ідеальних уявлень. У межах нашого дослідження було виокремлено дві групи респондентів, які порівняно з іншими більше тяжіють до фінансової тривожності. Фінансова обсесія провокується суб'єктивними переживаннями та самооцінкою власного життя як далекого від ідеалів людини (перша група). До другої групи потрапили респонденти, життя яких більшою мірою близьке до їхніх ідеалів. На нашу думку, сутнісна відмінність між ними полягає в тому, що цінністю в першій групі є утримування, як правило, несвідомо обраної соціальної позиції, відповідність певній самооцінці. Така самокатегоризація не дає можливості для об'єктивного моніторингу ситуації та подальшого руху. Ціннісним ядром фінансової тривоги другої групи є утримування накопиченого (або захопленого). Дослідники фінансової тривожності багатіїв засвідчують, наприклад, що цей феномен більше притаманний мільярдерам, ніж мільонерам. Проаналізувавши розподіл відповідей на запитання “більшою мірою моє життя близьке до мого ідеалу”, ми зауважили, що фінансова тривожність більше зачіпає респондентів, які частково не досягли омріяних обр'їв. Подібно до мільярдерів (але лише подібно) такі випробувані витрачають багато зусиль, аби утримувати відносно статичну рівновагу. Крім того, цій групі притаманний високий рівень

фінансових домагань, який, на нашу думку, також здатен “запускати” обсесивні процеси.

На високому рівні статистичної значущості виявлено кореляційний зв'язок між фактором “фінансова тривожність” і другим індикатором “Шкали оцінювання задоволеності життям” Е. Дайнера – “умови мого життя відрізняються”. Абсолютно логічним видається той факт, що найнижчий рівень вияву фінансової обсесії зафіксовано у випробуваних, які визнали, що умови їхнього життя гарні (2%,  $p \leq 0,01$ ). Позитивна суб'єктивна (а можливо, і досить об'єктивна) самооцінка економічного статусу убезпечує людину від нав'язливих думок та переживань нестачі.

Найвищий рівень фінансової тривожності демонструють респонденти, які частково не згодні з тим, що умови їхнього життя відрізняються від уявного ідеалу (17%,  $p \leq 0,01$ ). Несприятливі умови життєдіяльності зумовлюють інтенсифікацію процесу депривації. До того ж, на нашу думку, найбільш болісним є процес фінансової самокатегоризації. Нам видається, що ця група не прийняла свій фінансовий статус; можливо, він завищений або занижений, тобто досить суб'єктивний.

Наближення до певної межі (як бідності, так і багатства; як задоволеності, так і незадоволеності) може спричиняти складні емоційні комплекси, які людина не завжди усвідомлює та рефлексує. Респонденти, які уникають фінансового самовизначення та оцінюють умови власного життя на середньому рівні (“імовірно”), видаються більш благополучними порівняно з тими, хто почасти не погоджується з тим, що умови їхнього життя відрізняються від уявного ідеалу (8%,  $p \leq 0,01$ ).

Цікаво, як різняться процеси фінансової самокатегоризації у випадку самооцінки умов життя та самооцінки загальної задоволеності власним життям. Усвідомлення незадовільних або некомфортних умов життєдіяльності інтенсифікує обсесію, натомість усвідомлення незадоволеності власним життям витісняється у сферу підсвідомого, провокуючи тривожність.

На високому рівні статистичної значущості реалізовано процедуру пов'язування фактору “фінансова тривожність” із запитаннями шкали Дайнера “якби я зміг прожити своє життя наново, я не змінив би в ньому майже нічого” ( $p \leq 0,01$ ). Найвищий рівень фінансової обсесії виявляють респонденти, які не згодні із цим твердженням (22%,  $p \leq 0,01$ ). Напевно, люди, які прагнуть змінити власне життя і мають для цього достатній рівень потентності, у певні періоди змін, або біфуркацій, переживають тривогу, яка частково трансформується в енергію для змін. Високий рівень гнучкості та соціальної

компетентності утримує конструктивну складову “тривожність”, супроводжуючи процеси таких змін. Людина, яка звичайно не наважується змінювати власне життя, витісняє або проєкує рефлексивні процеси, переживає тривожні стани, оцінюючи можливий інший сценарій своєї долі.

Кореляція між фактором “фінансова тривожність” та індикатором шкали Дайнера “загалом я отримав усе важливе, до чого прагнув у житті” на високому рівні статистичної зачушості дає змогу виокремити детермінанти обсесії ( $p \leq 0,01$ ). Незадоволеність власним життям, усвідомлення недосягнутості важливих цілей, переживання через недоотримані блага та втрачені можливості, безумовно, фруструють людину, інтенсифікуючи тривогу. Тому найвищий рівень фінансової тривожності притаманний респондентам, які не погодилися або частково не погодилися із твердженням про те, що загалом вони отримали все важливе, до чого прагнули (13% і 14% відповідно,  $p \leq 0,01$ ). Натомість досить низький рівень тривожності демонструють респонденти, які зазначили, що досягли в цілому всього, до чого прагнули, і ті, які визначили ймовірність досягнутого (6% і 8% відповідно,  $p \leq 0,01$ ). Відчуття, що ти отримав те, чого хотів, підсилює почуття власної значущості, певної соціальної рівноваги і відповідно знижує напруженість в его-системі та послаблює тривожність.

На статистично достовірному рівні зафіксовано кореляцію між фактором “фінансова тривожність” і настановленням на економічний патерналізм ( $p \leq 0,05$ ). Респонденти, які тяжіють до економічного патерналізму, виявляють високий рівень тривожності (20%,  $p \leq 0,05$ ). Відповідно в разі низького рівня настановленості на економічний патерналізм фінансова тривожність майже не виявляється (5%,  $p \leq 0,05$ ).

Усвідомлювати залежність, несамостійність, напевно, вивчену безпорадність також досить складно – такий вибір потребує значної напруженості. Власні зусилля та відповідальність нівелюються, а визначальну роль людина перекладає на складні економічні процеси. Узалежнена людина переживає щодо економічних процесів відчуття їхньої непідвладності, могутності, неструктурованості та своєї успішності на цьому тлі. “Самоконсервування” в такій незручній, іноді небезпечній і часто знайомій ситуації все-таки вимагає значного напруження емоційної та/або вольової саморегуляції, що зумовлює високий рівень тривожності як захисного, стабілізаційного механізму-процесу. На нашу думку, тривожність спрацьовує при цьому як механізм заміщення. Замість того, аби вибудовувати успішні стратегії та діяти, людина тривожиться. Запас її енергії витрачається на афективні, ідеаторні переживання-програвання.

Низький рівень економічного патерналізму, найімовірніше, характеризує соціально зрілу людину. Тому можна припустити, що процеси тестування зовнішньої та внутрішньої реальності досить структуровані і конструктивні, а певні негаразди на економічному тлі не супроводжуються обсесивною афектикою.

Таблиця пов'язаності фактору “фінансової тривожності” з настановленням на економічну самостійність на рівні тенденції виявляє лінійну залежність: що вищий рівень економічної самостійності, то більш інтенсифікована фінансова обсесія ( $p \leq 0,1$ ). Суб'єктивне переживання власної економічної самостійності або узалеженості за рівнем напруженості, можливо, однаково складні для людини. Проте за зовні схожою формою криється різне психологічне підґрунтя. Яскраво виражене настановлення на економічну самостійність супроводжується високим рівнем тривожності (23%,  $p \leq 0,1$ ). Відповідно, низький рівень настановлення на економічну самостійність корелює з низьким рівнем тривожності (2%,  $p \leq 0,1$ ). Хоча ці процеси зафіксовано на рівні тенденції, зазначимо, що функціонування нормальної, здорової, незалежної людини супроводжується та підтримується захисними процесами. Напруженість его-системи і, як наслідок у цьому випадку, тривожність можуть компенсувати певні думки, рішення, дії; спрацьовувати як відреагування певних економічних, психологічних процесів тощо.

На високому рівні статистичної значущості зафіксовано кореляцію між фактором “фінансова тривожність” та суб'єктивним економічним статусом ( $p \leq 0,01$ ). Найвищий рівень незадоволеності суб'єктивним економічним статусом супроводжується високим рівнем тривожності (37%,  $p \leq 0,01$ ). Невдоволеність власним матеріальним добробутом та його суб'єктивна самооцінка запускають обсесивні ідеаторні процеси. Постійне фантазування, програвання фінансових операцій помітно звужує усвідомлення невідкладних економічних процесів, а проте на деякий час знижує напруженість за рахунок їх відреагування.

Аналіз економічних уявлень про зміни власного добробуту протягом останніх двох років на високому рівні статистичної значущості засвідчив найвищий рівень тривожності у респондентів, які зазначили, що останнім часом рівень їхнього матеріального добробуту залишився без змін або, швидше, усе ж таки виріс ніж знизився (16% і 16% відповідно,  $p \leq 0,01$ ). Інтенсифікація тривожності, на нашу думку, провокується невідповідністю, неконгруентністю між психолого-фінансовими домаганнями та їхньою реалізацією в житті людини. Натомість найнижчий рівень тривожності виявлено у випробуваних, матеріальний рівень життя яких протягом останніх двох років значно

знизився або значно виріс (5% і 1% відповідно,  $p \leq 0,01$ ). Низький рівень тривожності відображає відповідність, конгруентність рівня домагань їхньому психологічному та матеріальному втіленню, напевно, неусвідомленому комфортному самоприйняттю власного соціального статусу.

Лінійна залежність відображає кореляційний зв'язок між фактором “фінансова тривожність” та уявленнями про зміни в матеріальному становищі респондента в наступному році ( $p \leq 0,05$ ). Низькі матеріальні домагання зумовлюють низький рівень фінансової obsesії. Респонденти, які спрогнозували значне зниження і можливе зниження власного матеріального добробуту, виявляють низький рівень тривожності (1% і 6% відповідно,  $p \leq 0,05$ ). Напевно, до цієї категорії належать респонденти, у житті яких останнім часом не відбувається позитивних змін. Можливо, їхній прогноз досить правдоподібний. Прогнозоване, очікуване зниження, мабуть, рефлексується его-системою як стабільність: усе “стабільно погано”. Така на перший погляд неприваблива позиція є звичною і відповідає справжнім (реальним) настановам людини.

Очікуване зростання матеріального добробуту також не сприяє фінансовій obsesії (4%,  $p \leq 0,05$ ). Абсолютно позитивна самооцінка прогнозу щодо економічного зростання може бути і об'єктивна, і суб'єктивна. Об'єктивна самооцінка спирається на потенціал сильної прагматичної особистості (враховуючи українські реалії). Суб'єктивна самооцінка абсолютизованого зростання підтримується функціонуванням складного комплексу захисних механізмів; можливо, такий комплекс і не допускає усвідомлення тривожності (або витіснення її).

Рефлексія економічних статусів інтенсифікує фінансову obsesію, якщо людина вважає, що матеріальний рівень її життя залишиться без змін або, найімовірніше, зросте, а не знизиться (20% і 19% відповідно,  $p \leq 0,05$ ). Збереження рівня добробуту на тому рівні, який є, або його підвищення викликає відчуття значної напруженості. Безумовно, це єдина група, яка намагається утриматися в певному соціально-фінансовому полі, зберегти власний економічний статус, суб'єктивну самооцінку та, можливо, ставлення й оцінку оточення.

Таблиця пов'язаності першого фактору – “фінансової тривожності” – із запитанням зі Світового опитувальника цінностей WVS засвідчує низький рівень тривожності в респондентів, які визнали, що вони не дуже щасливі або дуже щасливі (7% і 3% відповідно,  $p \leq 0,05$ ). На нашу думку, визнання себе щасливим або нещасливим відображає процес самокатегоризації, конгруентність справжніх домагань та їхнього зовнішнього підтвердження; водночас знижує напруженість в



его-системі та, можливо, надає відчуття стабільності, незважаючи на соціальні стандарти та усвідомлювані прагнення.

Результати нашого дослідження цілком узгоджуються з ідеями психоаналітиків та інших дослідників проблематики суб'єктивної бідності: справжня проблема бідних полягає у відповідності неусвідомлюваних прагнень їхньому соціально-економічному становищу. “Середня” група, або респонденти, яким важко визначитися і які досить щасливі порівняно з іншими групами, виявили високий рівень фінансової тривожності (17% і 23%,  $p \leq 0,05$ ). Пересічні цілком щасливі респонденти виявляють фінансову obsesію. На нашу думку, такі стани мають здатність поширюватися, передаватися, як і інші відомі соціальні феномени. Популярні соціальні стандарти, мода, бажання “не відставати”, культура споживання, прагнення жити не краще від сусідів, а як герої телесеріалів та кінозірки, активізують obsesивні процеси. “Інфіковане” суспільство схиляється перед фальшивими богами і розплачується за це складними психічними станами.

Аналіз вікової динаміки інтенсифікації фактору “фінансова тривожність” підтверджує це припущення. Найвищий рівень obsesії демонструють респонденти віком від 20 до 30 років (25%,  $p \leq 0,01$ ). Із дорослішанням схильність до фінансової obsesії знижується. Так, у віці 51–60 років її рівень становить лише 3%. Респонденти старшого віку краще структурують та рефлексують власний досвід (більшою мірою спираються на нього, а не на впливи соціуму та мас-медіа), навіть якщо відбувається звуження їхнього економічного репертуару. Активне використання певних моделей сприяє стабільності та зниженню вираженості важких психічних станів.

*Висновки.* Постійне фантазування, програвання фінансових операцій помітно звужують усвідомлення людиною непідвладних їй економічних процесів, а проте на деякий час знижують напруженість за рахунок їх відреагування. Наближення до певної межі як бідності, так і багатства, як задоволеності, так і незадоволеності може спричиняти складні емоційні комплекси, які людина не завжди усвідомлює та рефлексує.

Високий рівень очікувань провокує тривожні стани, натомість прогнозоване матеріальне зростання або економічний спад не є провокативними. Найчастіше інтенсифікація тривожності спричиняється невідповідністю, неконгруентністю психолого-фінансових домагань та їхньою реалізацією в житті людини. Незадоволеність власним життям, усвідомлення недосяжності важливих цілей, переживання недоотриманих благ та втрачених можливостей також фруструють людину, посилюючи тривогу. Глибинна психологічна проблема бідної людини

полягає у відповідності її неусвідомлюваних прагнень реальному соціально-економічному становищу.

### *Література*

1. *Headey B.* Discussion Papers 753. The Set-point Theory of Well-being Needs Replacing – On the Brink of a Scientific Revolution? / B. Headey ; Melbourne Institute of Applied Economic & Social Research, University of Melbourne and DIW Berlin. – Berlin, 2007. – 27 p.
2. *Фенько А. Б.* Люди и деньги: Очерки психологии потребления / А. Б. Фенько. – М. : Класс, 2005. – 416 с.
3. *Oishi S.* The optimum level of well-being: Can people be too happy? / S. Oishi, E. Diener, R. Lucas // *Perspectives on Psychological Science*. – 2007. – № 2(4). – P. 346–360.
4. *Фернам А.* Секреты психологии денег и финансового поведения / А. Фернам, М. Аргайл ; под общ. ред. А. Алексеева. – СПб. : ПРАЙМ-ЕВРОЗНАК, 2006. – 478 с.
5. “Індекс українського щастя” [Електронний ресурс] : прес-реліз компанії Research&Branding Group. – Режим доступу: [http://rb.com.ua/PR\\_happy\\_2013\\_ukr.pdf](http://rb.com.ua/PR_happy_2013_ukr.pdf)
6. *Жданович А. А.* Реадаптация опросника “Карьерные ориентации” и его стандартизация на студенческой выборке / А. А. Жданович // *Психологический журнал*. – 2007. – № 4. – С. 4–19.
7. *Pavot W.* Review of the satisfaction with life scale / W. Pavot, E. Diener // *Psychological Assessment*. – 1993. – Vol. 5. – № 2. – P. 167–172.
8. *Ценности культуры и модели экономического поведения : науч. моногр. / под ред. Н. М. Лебедевой, А. Н. Татарко. – М. : Спутник+, 2011. – 389 с.*
9. *Наследов А. Д.* SPSS: Компьютерный анализ данных в психологии и социальных науках. – 2-е изд. / А. Д. Наследов. – СПб. : Питер, 2007. – 416 с.
10. *Наследов А. Д.* Математические методы психологического исследования. Анализ и интерпретация данных : учеб. пособие / А. Д. Наследов. – СПб. : Речь, 2004. – 392 с.

### *Reference*

1. Headey, B. (2007). Discussion Papers 753. *The Set-point Theory of Well-being Needs Replacing – On the Brink of a Scientific Revolution?* Melbourne Institute of Applied Economic & Social Research, University of Melbourne and DIW Berlin. Berlin: DIW.
2. Fen'ko, A. B. (2005). *Liydi i den'gi: Ocherki psihologii potrebleniya* [People and money: Sketches of psychology of consumption]. Moscow: Klass (rus).
3. Oishi, S., Diener, E. and Lucas, R. (2007). The optimum level of well-being: Can people be too happy? *Perspectives on Psychological Science*, 2(4), 346–360.
4. Fernam, A. and M. Argail. (2006). *Sekrety psihologii deneg i finansovogo povedeniya* [Secrets of psychology of money and financial behavior]. St. Petersburg : PRAIM-EVROZNAK (rus).

5. “Indeks ukrayins'koho shchastya” [Elektronnyy resurs]: Pres-Reliz kompaniyi Research&Branding Group [“Indexes of Ukrainian happiness”: Press Release of the company Research & Branding Group]; [http://rb.com.ua/PR\\_happy\\_2013\\_ukr.pdf](http://rb.com.ua/PR_happy_2013_ukr.pdf) (ukr).
6. Zhdanovich, A. A. (2007). Readaptatsiya oprosnika “Kar’ernye orientatsii” i ego standartizatsiya na studencheskoy vyborke [Readaptation of the questionnaire “Career orientations” and its standardization on students sample]. *Psihologicheskyy zhurnal* [Psychological Journal], 4, 4–19 (rus).
7. Pavot, W. and Diener, E. (1993). Review of the satisfaction with life scale. *Psychological Assessment*, vol. 5, no. 2, 167–172.
8. Lebedeva, N. M. and Tatarko, A. N. (Eds). (2011). *Tsennosti kul'tury i modeli ekonomicheskogo povedeniya* [Values of culture and models of economic behavior. Moscow: Sputnik+ (rus).
9. Nasledov, A. D. (2007). *SPSS: Kompyuternyy analiz dannyh v psihologii i sotsialnyh naukah* [SPSS: Computer analysis of data in psychology and social sciences]. St. Petersburg: Piter (rus).
10. Nasledov, A. D. (2004). *Matematicheskie metody psihologicheskogo issledovaniya. Analiz i interpretatsiya dannyh* [Mathematical methods of psychological research. Analysis and interpretation of data]. St. Petersburg: Rech (rus).

#### **Мяленко В. В. Особенности проявления финансовой тревожности украинцев в зависимости от самооценки удовлетворенности жизнью**

Проанализированы условия и психологические особенности взаимосвязи финансовой тревожности и самооценки удовлетворенности жизнью. Замечено, что приближение к определенному пределу как бедности, так и богатства может провоцировать сложные эмоциональные комплексы, которые человек не всегда осознает и рефлексировать. Доказано, что высокий уровень установки на экономический патернализм и недовольство субъективным экономическим статусом провоцируют obsессивные процессы, тревожные состояния. Чаще всего интенсификация тревожности связана с несоответствием, неконгруэнтностью психолого-финансовых притязаний и их реализацией в жизни человека. Недовольство собственной жизнью, осознание недостижимости важных целей, переживание из-за недополученных благ и упущение возможностей также фрустрируют человека, интенсифицируя тревогу. Глубинная психологическая проблема бедного человека заключается в несоответствии его неосознаваемых стремлений реальному социально-экономическому положению. Низкий уровень тревожности и отсутствие obsессивной симптоматики присуще респондентам с низким уровнем экономического патернализма, которых можно охарактеризовать как социально зрелых; их процессы тестирования внешней и внутренней реальности достаточно структурированы и конструктивны, а некоторые неудачи на экономическом поприще не сопровождаются obsессивной аффектацией.

*Ключевые слова:* финансовая тревожность, самооценка удовлетворенности жизнью, экономический патернализм, субъективный экономический статус.

**Mialenko V. V. Financial anxiety manifestation in Ukrainians depending on life satisfaction self-rating**

The conditions and psychological peculiarities of interconnection between the financial anxiety and self-rating of life satisfaction are analyzed in the article. Drawing to a certain boundary (poverty or wealth) can cause difficult emotional complexes, of which individual is not always aware and does not always reflect. It has been proven that the high level of attitude to economic paternalism and dissatisfaction with subjective economic status can provoke obsessive processes and anxiety. Most often intensification of anxiety can be caused by mismatch and incongruence of psychological-financial claims and their realization in individual's life. Dissatisfaction with one's own life, understanding that some important goals can not be achieved, feelings connected with foregone benefits and lost opportunities are also frustrating for the individual and intensify his/her anxiety. Deeply psychological problem of a poor person lies in no-correspondance of his/her unconscious aspirations with the real socio-economic status. Low level of anxiety and lack of obsessive symptoms are peculiar to respondents with low level of economic paternalism, which can be described as socially mature. Their processes of testing external and internal realities are rather structured and constructive. Some problems in the economic sphere of activity are not accompanied by obsessive feelings.

*Key words:* financial anxiety, self-rating of life satisfaction, economic paternalism, subjective economic status.

© **Мяленко В. В.**

*Г. В. Сергійчук*

**ІННОВАЦІЙНА АКТИВНІСТЬ І СОЦІАЛЬНИЙ ОПТИМІЗМ:  
ПОШУК ТОЧОК ПЕРЕТИНУ**

Стаття має пошуковий характер і присвячена виявленню взаємозв'язків між інноваційною активністю та соціальним оптимізмом. Загальним завданням був пошук таких соціально-психологічних чинників, які сприяли б конструктивній інноваційній активності особистості. Розглянуто підходи до визначення інноваційної активності особистості, зроблено огляд досліджень соціально-психологічних чинників інноваційної активності. Індивідуальний/соціальний оптимізм особистості пропонується розглядати як важливий чинник інноваційної активності особистості. Відзначається здебільшого декларативний характер вивчення цього чинника. Звертається увага на проблему виявлення найбільш сприятливого рівня оптимізму для ефективної інноваційної активності особистості. Зроблено висновок, що оптимізм та інноваційна активність мають у своїй феноменології схожі риси, зокрема схильність до ризику і спрямованість у майбутнє. У ході проведеного пілотного дослідження зафіксовано істотну відмінність між індивідуальним і соціальним оптимізмом особистості.