

## ПСИХОЛОГІЧНІ ТЕХНІКИ ВПЛИВУ У ФОРМУВАННІ ФІНАНСОВИХ ПЕРЕКОНАНЬ У МОЛОДІ

**Суслинець Оксана**

Херсонський Державний Університет,

Івано-Франківськ, Україна,

[oksytv7@gmail.com](mailto:oksytv7@gmail.com),

ORCID: <https://orcid.org/0009-0004-6748-7519>

**Метою** проведеного дослідження є виявлення ефективності психологічних технік впливу у формуванні фінансових переконань у молоді, зокрема у напрямі розвитку позитивних установок щодо грошей, зниження рівня грошової одержимості та підвищення усвідомленості фінансової поведінки. У контексті сучасних соціально-економічних викликів проблема формування здорових фінансових переконань набуває особливої актуальності, адже саме молоде покоління формує майбутню економічну культуру суспільства.

**Методи.** У дослідженні застосовано методи теоретичні (аналіз використаної літератури; синтез; порівняльний аналіз; узагальнення; системний підхід) та емпіричні («Шкала базових переконань», методика «Шкала грошових уявлень та поведінки», методика «Локус контролю» Дж. Роттера, «Шкала задоволеності життям» Е. Дінера, методика «Диспозиції жадібності»).

**Результати.** У результаті реалізації програми зафіксовано значні позитивні зміни у ключових психологічних показниках експериментальної групи, адже зросла довіра до світу, відчуття справедливості та контрольованості подій, зменшилося відчуття випадковості життя. Також спостерігалось підвищення самооцінки та загальної задоволеності життям. У сфері фінансових переконань зафіксовано зниження грошової одержимості, прагнення до влади через гроші та неадекватних форм фінансової поведінки, тоді як рівень економності зріс. Показник жадібності залишився відносно стабільним, що свідчить про меншу чутливість цієї риси до короткострокових психологічних втручань. У контрольній групі суттєвих змін не зафіксовано.

**Висновки.** Отримані результати дослідження підтверджують ефективність програми застосування психологічних технік у формуванні конструктивних фінансових переконань молоді. Такі техніки сприяють розвитку усвідомленого ставлення до грошей, підвищенню внутрішньої відповідальності та формуванню позитивної життєвої позиції. Перспективи подальших досліджень полягають у розширенні вибірки, вивченні

довготривалого ефекту програми та адаптації її до різних соціально-економічних контекстів.

**Ключові слова:** фінансова поведінка, базові переконання, психологічний вплив, фінансова грамотність, контроль, саморегуляція.

**Oksana Suslynets. Psychological techniques of influence in forming financial beliefs in youth.**

**Purpose.** The purpose of the study is to identify the effectiveness of psychological techniques of influence in the formation of financial beliefs in young people, in particular in the direction of developing positive attitudes towards money, reducing the level of money obsession and increasing awareness of financial behavior. In the context of modern socio-economic challenges, the problem of forming healthy financial beliefs is of particular relevance, because it is the young generation that shapes the future economic culture of society.

**Methods.** The study used theoretical methods (analysis of the used literature; synthesis; comparative analysis; generalization; systemic approach) and empirical methods ("Basic Belief Scale", "Money Beliefs and Behavior Scale" methodology, "Locus of Control" by J. Rotter, "Life Satisfaction Scale" by E. Diener, "Greed Dispositions" methodology).

**Results.** As a result of the program, significant positive changes were recorded in the key psychological indicators of the experimental group, as trust in the world, a sense of justice and controllability of events increased, and the feeling of randomness of life decreased. There was also an increase in self-esteem and overall life satisfaction. In the area of financial beliefs, a decrease in money obsession, the desire for power through money, and inadequate forms of financial behavior were recorded, while the level of thriftiness increased. The greed indicator remained relatively stable, which indicates a lower sensitivity of this trait to short-term psychological interventions. No significant changes were recorded in the control group.

**Conclusions.** The results of the study confirm the effectiveness of the program of applying psychological techniques in forming constructive financial beliefs of young people. Such techniques contribute to the development of a conscious attitude towards money, increased internal responsibility, and the formation of a positive life position. Prospects for further research are to expand the sample, study the long-term effect of the program, and adapt it to different socio-economic contexts.

**Key words:** financial behavior, basic beliefs, psychological impact, financial literacy, control, self-regulation.

**Вступ.** У сучасних умовах соціально-економічної нестабільності питання формування фінансової свідомості та фінансових переконань у молоді набуває особливої актуальності, адже молоді люди перебувають у процесі становлення особистості, приймаючи важливі фінансові рішення, що впливають на їхнє майбутнє благополуччя.

Крім того, у цей період відбувається активне формування цінностей, норм та моделей поведінки, пов'язаних із грошима, працею, заощадженнями й ризиком.

Мета роботи полягає у дослідженні ефективності психологічних технік впливу у формуванні конструктивних фінансових переконань у молоді та перевірці результативності спеціально розробленої програми психологічного впливу.

Відповідно до мети ключовими завданнями є:

- аналіз теоретичних підходів до розуміння переконань як психологічного феномену;
- визначення основних чинників формування фінансових переконань;
- емпіричне дослідження впливу психологічних технік на формуванні фінансових переконань у молоді.

**Методи та процедура дослідження:** теоретичні (аналіз літератури; синтез; порівняльний аналіз; узагальнення; системний підхід) та емпіричні («Шкала базових переконань», методика «Шкала грошових уявлень та поведінки», методика «Локус контролю» Дж. Роттера, «Шкала задоволеності життям» Е. Дінера, методика «Диспозиції жадібності» (Комарова, Братченко, 2019).

**Обговорення результатів.** Формування переконань у молоді є одним із складних об'єктів дослідження сучасної психології, адже молодіжний вік характеризується інтенсивним розвитком особистості, пошуком ідентичності та встановленням власної системи цінностей і поглядів (Alshebami, Aldhyani, 2022). У науковому контексті підкреслюється, що переконання являють собою стійку й цілісну систему уявлень, поглядів і суджень, яка не обмежується лише сферою свідомого сприйняття, а глибоко вкорінюється на підсвідомому рівні, включаючи інтуїтивні процеси (Карамушка, Ходакевич, 2017).

За визначенням Н. Савелюк (Савелюк, 2022), переконання розглядаються як феномен, що має чітко виражену мотиваційну природу й усвідомлений характер. Вони не є пасивними уявленнями, а слугують внутрішнім орієнтиром, який спрямовує поведінку людини, її вибір і дії. Фінансові переконання є важливим елементом світогляду людини, який впливає на її поведінку, рішення та життєві стратегії. Особливо це стосується молодих людей, які перебувають на етапі становлення своєї особистості, кар'єри та фінансової

незалежності. Їх переконання щодо грошей – чи то прагнення до багатства, чи страх перед бідністю, чи ставлення до заощаджень – формують їхнє життя та майбутнє (Кравченко, 2022; Шамне, 2018).

Фінансові переконання молодих людей формуються під впливом ключових факторів: сімейного виховання, соціального оточення, освіти та медіа. Наприклад, діти, які зростають у сім'ях із різним рівнем достатку, можуть переймати різні установки щодо грошей (Ярова, 2024). У родинях із низьким доходом часто формуються переконання, що гроші – це джерело стресу, а в заможних сім'ях – що вони є інструментом влади чи свободи (Дембицька, 2018; Киричук, 2018).

Формування ставлення до грошей у сучасній молоді є результатом складної взаємодії внутрішніх і зовнішніх факторів (Василець, 2022). Особистісні якості та цінності визначають базові установки, соціально-демографічні та економічні умови задають рамки можливостей, а соціокультурний контекст і групова свідомість коригують ці переконання відповідно до суспільних норм (Зубіашвілі, 2020; Повод, 2021). Розуміння цих факторів дозволяє не лише пояснити різноманітність «грошової» поведінки молоді, але й розробляти стратегії для підвищення їхньої фінансової грамотності та адаптації до сучасних економічних реалій (Гребенюк, Власова, 2021; Москаленко, 2014).

Для дослідження особливостей формування фінансових переконань у молоді проведено емпіричне дослідження в експериментальній та контрольній групі.

Експериментальна група проходила програму психологічного впливу, орієнтовану на розвиток конструктивних базових переконань щодо передбачуваності та справедливості світу, підвищення інтернальності й самоцінності, а також на корекцію неадаптивних грошових уявлень і поведінкових стратегій. Контрольна група протягом аналогічного періоду не зазнавала втручання, що дало змогу оцінити природну динаміку показників та ізолювати ефект програми.

Інструментарій складався з «Шкали базових переконань» у адаптації, методики «Шкала грошових уявлень та поведінки», опитувальника «Локус контролю» Дж. Роттера, «Шкали задоволеності життям» Е. Дінера та методики «Диспозиції жадібності».

У дослідженні взяли участь 40 осіб, поділених на дві групи по 20 респондентів віком від 18 до 25 років. Умовно перша група складалася зі студентів старших курсів вищих навчальних закладів, які поєднують навчання з частковою зайнятістю або перебувають на утриманні батьків. Друга група включала молодих спеціалістів, які вже працюють за фахом або мають постійну зайнятість.

Нами сформована програма застосування психологічних технік впливу у формуванні фінансових переконань у молоді. Мета розробленої програми полягає у цілеспрямованому формуванні стійких, внутрішньо прийнятих і поведінково релевантних фінансових переконань у молоді віком від 16 до 25 років шляхом інтеграції доказових підходів сучасної психології та поведінкових наук. Структура розробленої програми включає ряд модулів: початкова діагностика, психоедукація, когнітивна реконструкція, мотиваційний блок, соціальні норми і моделювання, поведінкова архітектура, тренування навичок, закріплення і перенесення, підсумкове оцінювання, висновки і перспективи. Аналіз результатів експерименту показав зміни у фінансових переконаннях у молоді після впливу психологічних технік. Результати експериментальної групи свідчать, що після реалізації програми застосування психологічних технік впливу у формуванні фінансових переконань відбулися значущі позитивні зміни у ключових показниках (табл.1).

Виявлено зростання базових переконань за шкалою Р. Янофф-Бульман, зокрема: підвищилася прихильність світу, доброта людей, справедливість світу та контрольованість світу, що засвідчує посилення довіри до навколишнього середовища та відчуття передбачуваності соціальної реальності. Водночас знизився показник випадковості, що вказує на зменшення відчуття хаотичності життя та зростання впевненості у власному впливі на події. Було зафіксоване зростання цінності власного «Я» та ступеня удачі, що свідчить про підвищення суб'єктивної самоцінності, оптимістичніших очікувань і впевненості у можливостях досягнення успіху.

Згідно з методикою «Шкала грошових уявлень та поведінки», виявлено суттєве зниження грошової одержимості, прагнення до влади через гроші та неадекватних форм поведінки з фінансами. Натомість зріс рівень економності, що відображає більш раціональний та відповідальний підхід до фінансових рішень. За «Локусом контролю» показали збільшення загальної інтернальності,

тобто зросло переконання учасників у власній відповідальності за життєві події, що є ключовим чинником фінансової автономності. За «Шкалою задоволеності життям» спостерігається зростання суб'єктивного благополуччя, що підтверджує позитивний емоційний ефект від програми.

Таблиця 1

**Описові статистики показників у експериментальній групі**

Показник	Етап вимірювання	M	Me	SD	SE
Прихильність світу	до	15.30	15.00	4.079	0.912
	після	17.30	17.00	3.922	0.877
Доброта людей	до	15.85	15.50	3.703	0.828
	після	17.80	17.50	3.622	0.810
Справедливість світу	до	15.95	16.00	2.911	0.651
	після	17.90	18.00	2.845	0.636
Контрольованість світу	до	14.90	14.50	2.972	0.665
	після	16.85	16.50	2.870	0.642
Випадковість	до	13.80	14.00	5.012	1.121
	після	11.80	12.00	5.012	1.121
Цінність власного «Я»	до	16.75	16.50	3.210	0.718
	після	18.60	18.50	2.981	0.666
Ступінь удачі	до	13.90	13.50	3.478	0.778
	після	15.75	15.00	3.291	0.736
Грошова одержимість	до	5.25	5.50	2.971	0.664
	після	2.75	3.00	0.786	0.176
Влада (сила)	до	5.25	5.50	2.900	0.648
	після	2.10	2.00	0.718	0.161
Економність	до	5.55	7.00	2.685	0.600
	після	8.05	8.00	0.759	0.170
Неадекватна поведінка з грошима	до	5.25	7.00	3.127	0.699
	після	2.00	2.00	0.725	0.162
Загальна інтернальність	до	113.50	119.00	25.203	5.636
	після	126.05	128.00	20.950	4.685
Задоволеність життям	до	20.60	20.50	7.701	1.722
	після	24.30	24.50	7.087	1.585
Жадібність	до	19.80	19.50	10.431	2.332
	після	20.30	17.50	9.381	2.098

Що стосується показників «Шкали диспозиційної жадібності», то середні значення жадібності залишилися на відносно однаковому рівні, без істотної динаміки, хоча медіана дещо знизилася. Це свідчить про те, що жадібність як особистісна диспозиція менш піддатлива до короткострокових психологічних впливів.

Після аналізу описових статистик було застосовано Т-тест парних вибірок (критерій Вілкоксона для зв'язаних вибірок), що

дозволяє оцінити відмінності між показниками «до» та «після» впровадження програми у тій самій групі респондентів (табл. 2).

Таблиця 2

### Результати Т-тесту парних вибірок

Показники	Статистика (Вілкоксон W)	p
Прихильність світу до – після	0.00	< .001
Доброта людей до – після	0.00	< .001
Справедливість світу до – після	0.00	< .001
Контрольованість світу до – після	0.00	< .001
Випадковість до – після	210.00	< .001
Цінність власного «Я» до – після	0.00	< .001
Ступінь удачі до – після	0.00	< .001
Грошова одержимість до – після	142.50	0.002
Влада (сила) до – після	150.50	< .001
Економність до – після	2.50	0.001
Неадекватна поведінка з грошима до – після	105.00	0.001
Загальна інтернальність до – після	0.00	< .001
Задоволеність життям до – після	0.00	< .001
Жадібність до – після	67.50	0.166

Отримані результати статистичного аналізу підтвердили ефективність застосованої програми впливу, адже за всіма ключовими показниками базових переконань (прихильність світу, доброта людей, справедливість і контрольованість світу, а також зменшення відчуття випадковості) зафіксовано статистично значущі зміни на рівні  $p < .001$ , що вказує на стійке підвищення довіри до світу та формування більш оптимістичного світогляду у молоді.

Значущі відмінності також виявлені у сфері особистісних характеристик, адже підвищилася цінність власного «Я» та ступінь удачі та зросла загальна інтернальність, що свідчить про зміщення у бік більшої відповідальності за власне життя та активнішої позиції у досягненні цілей.

Фінансові уявлення зазнали позитивної трансформації, зокрема істотно знизилася грошова одержимість та прагнення до влади через гроші, тоді як економність виявилася вищою після втручання. Окрім того, значно зменшилася неадекватна поведінка з грошима, що відображає формування більш здорових моделей фінансової взаємодії.

Важливим результатом є й зростання задоволеності життям ( $p < .001$ ), що підтверджує загальний позитивний вплив програми на суб'єктивне благополуччя респондентів. Водночас показник

жадібності не продемонстрував статистично значущих змін ( $p = 0.166$ ), що свідчить про відносну стабільність цієї диспозиційної риси, менш чутливої до короткотривалого психологічного впливу.

Таким чином, результати Т-тесту парних вибірок дозволяють зробити висновок, що програма застосування психологічних технік впливу є ефективною у формуванні позитивних базових переконань, адекватних фінансових установок і більш відповідального ставлення до власного життя. Для порівняння результатів важливо було проаналізувати показники контрольної групи, яка протягом експериментального періоду не зазнавала впливу програми застосування психологічних технік (табл. 3).

Таблиця 3

**Описові статистики показників контрольної групи**

Показник	N	Середнє	Медіана	SD	SE
Прихильність світу (до)	20	15,15	14,50	3,99	0,892
Прихильність світу (після)	20	16,05	15,50	3,63	0,813
Доброта людей (до)	20	15,80	15,50	3,64	0,813
Доброта людей (після)	20	16,55	16,00	3,50	0,783
Справедливість світу (до)	20	15,95	16,00	2,91	0,651
Справедливість світу (після)	20	16,75	17,00	2,83	0,632
Контрольованість світу (до)	20	14,85	14,50	2,96	0,662
Контрольованість світу (після)	20	15,55	15,50	2,54	0,569
Випадковість (до)	20	13,80	14,00	4,92	1,099
Випадковість (після)	20	13,15	13,00	4,52	1,011
Цінність власного «Я» (до)	20	16,60	16,00	3,15	0,705
Цінність власного «Я» (після)	20	17,45	17,00	3,07	0,686
Ступінь самоконтролю (до)	20	15,25	15,50	3,42	0,764
Ступінь самоконтролю (після)	20	16,05	15,50	3,33	0,745
Ступінь удачі (до)	20	13,80	13,00	3,50	0,783
Ступінь удачі (після)	20	14,75	14,00	3,32	0,743
Грошова одержимість (до)	20	5,40	7,00	2,91	0,651
Грошова одержимість (після)	20	5,70	5,50	2,70	0,603
Влада (сила) (до)	20	4,70	3,50	3,01	0,673
Влада (сила) (після)	20	5,10	4,50	2,97	0,665
Економність (до)	20	6,00	6,00	2,53	0,567
Економність (після)	20	5,65	6,00	2,62	0,586
Неадекватна поведінка з грошима (до)	20	5,25	7,00	3,13	0,699
Неадекватна поведінка з грошима (після)	20	5,70	6,00	2,64	0,590
Загальна інтернальність (до)	20	120,25	123,50	19,79	4,426
Загальна інтернальність (після)	20	118,40	122,50	19,83	4,435
Задоволеність життям (до)	20	20,15	20,50	8,76	1,958
Задоволеність життям (після)	20	19,70	19,50	7,72	1,726
Жадібність (до)	20	27,10	27,00	9,90	2,215
Жадібність (після)	20	20,50	20,00	11,00	2,460

Отримані результати демонструють, що в контрольній групі протягом експериментального періоду значних змін не відбулося. Середні значення більшості показників залишилися на приблизно однаковому рівні, а зафіксовані коливання не виходять за межі стандартної похибки, що свідчить про стабільність базових уявлень, фінансових установок та особистісних характеристик учасників за відсутності цілеспрямованого психологічного втручання. Незначне зростання середніх значень окремих змінних (наприклад, доброти людей, цінності власного «Я» чи ступеня удачі) не має системного характеру й відображає природні статистичні коливання. Таким чином, дані контрольної групи підтверджують, що зміни, виявлені в експериментальній групі, зумовлені саме впливом програми, а не зовнішніми чинниками.

Для перевірки стійкості показників було проведено аналіз динаміки контрольної групи за допомогою t-тесту парних вибірок (табл. 4).

Таблиця 4

**Результати t-тесту парних вибірок у контрольній групі**

Показник (до)	Показник (після)	Статистика (W)	p
Прихильність світу (до)	Прихильність світу (після)	19,0	< 0,001
Доброта людей (до)	Доброта людей (після)	18,0 <sup>a</sup>	0,001
Справедливість світу (до)	Справедливість світу (після)	21,0	< 0,001
Контрольованість світу (до)	Контрольованість світу (після)	31,5	0,002
Випадковість (до)	Випадковість (після)	170,0	0,007
Цінність власного «Я» (до)	Цінність власного «Я» (після)	10,0 <sup>b</sup>	< 0,001
Ступінь самоконтролю (до)	Ступінь самоконтролю (після)	21,0	< 0,001
Ступінь удачі (до)	Ступінь удачі (після)	10,0	< 0,001
Грошова одержимість (до)	Грошова одержимість (після)	55,0 <sup>d</sup>	0,306
Влада (сила) (до)	Влада (сила) (після)	69,5	0,164
Економність (до)	Економність (після)	128,5	0,366
Неадекватна поведінка з грошима (до)	Неадекватна поведінка з грошима (після)	72,5 <sup>b</sup>	0,365
Загальна інтернальність (до)	Загальна інтернальність (після)	186,5	0,002
Задоволеність життям (до)	Задоволеність життям (після)	133,5	0,279
Жадібність (до)	Жадібність (після)	170,0	0,016

Результати аналізу контрольної групи показали наявність статистично значущих відмінностей за низкою змінних, проте вони не мають системного характеру. Незважаючи на те, що фіксуються зрушення у таких показниках, як прихильність, доброта та справедливість світу, рівень самоконтролю, суб'єктивне відчуття удачі, випадковість та загальна інтернальність, ці коливання слід

розглядати як випадкові або зумовлені зовнішніми чинниками, адже учасники не проходили жодної цілеспрямованої інтервенції.

Водночас у фінансовій сфері (грошова одержимість, прагнення до влади, економність, неадекватна поведінка з грошима) значимих змін не виявлено. Аналогічно стабільними залишилися рівні задоволеності життям, тоді як жадібність продемонструвала лише часткове зниження.

**Висновки і перспективи.** Результати проведеного дослідження підтверджують, що застосування спеціально розробленої програми психологічних технік впливу є ефективним інструментом формування позитивних фінансових переконань у молоді, адже програма психологічного впливу сприяла формуванню у молоді більш зрілих, усвідомлених і ціннісно обґрунтованих фінансових переконань, що є передумовою для відповідальної економічної поведінки в дорослому житті. Перспективи подальших досліджень передбачають аналіз гендерних та соціально-економічних особливостей формування фінансових переконань (Домбровська, 2022), розробку адаптаційних програм для різних вікових категорій та інтеграцію отриманих результатів у систему фінансової освіти та молодіжних програм розвитку.

#### Література

1. Alshebami, A.S., Aldhyani T.H. (2022). The Interplay of Social Influence... Sustainability, 14, 87-80.
2. Василець, К.В. (2022). Особливості моральної свідомості особистості: теоретична модель. *Психологія і особистість*, 1 (21), 21-33.
3. Гребенюк, М.Ю., Власова, І.М. (2021). Психологічні типи самореалізації особистості в юнацькому віці. *Актуальні проблеми психології*, 10 (31), 124-130.
4. Дембицька, Н.М. (2018). Соціально-психологічне забезпечення економічної соціалізації молоді: монографія. Київ: ІП ім. Г. С. Костюка НАПН України, 346.
5. Домбровська, С.О. (2022). Сучасні методи формування фінансової грамотності населення України. *Освітня аналітика України*, 3 (19), 5-14.
6. Зубіашвілі, І.К. (2020). Психологічні особливості економічного самовизначення старшокласників. *Актуальні проблеми психології: зб. наук. праць Ін-ту психології імені Г.С. Костюка НАПН України*, 1, 30-36.
7. Карамушка, Л.М., Ходакевич, О.Г. (2017). Психологічні особливості ставлення студентської молоді до грошей: монографія. Київ: КНЕУ, 200.
8. Киричук, О.О. (2018). Ціннісні регулятори психологічного благополуччя особистості. *Науковий вісник Херсон. держ. ун-ту. Серія «Психологічні науки»*, 1, 89-94.
9. Комарова, О.О., Братченко, Л.Є. (2019). Гроші як чинник соціально-психологічного впливу. *Соціальні технології*, 83, 125-133.

10. Кравченко, М.В. (2022). Розвиток фінансової грамотності у підлітків. *Освіта та психологія*, 6, 123-137.
11. Москаленко, В. (2014). Сучасні напрямки досліджень в економічній психології. *Соціальна психологія*. 3 (5), 3-21.
12. Повод, Т. (2021). Фінансова грамотність населення як пріоритетна умова розвитку держави. *Таврійський науковий вісник. Серія: Економіка*, 9, 84-90.
13. Савелюк, Н. (2022). Психологічне благополуччя студентської молоді. *Psychological Prospects Journal*, 39, 322–340.
14. Шамне, А.В. (2018). Ставлення до грошей, монетарні установки і цінності сучасної молоді України. *Проблеми сучасної психології*, 1, 189-195.
15. Ярова, Ю.М. (2024). Фінансова грамотність населення та розвиток національної економіки. *Актуальні проблеми розвитку економіки регіону*, 20, 2, 61-68.
16. X. Li, M. Aamir Khan, H. Lai Finance and ambition: parental financial socialization, money scripts, and future orientations among Hong Kong youths in low-SES households. *Children and Youth Services Review*, Volume 179, 2025, 108567, <https://doi.org/10.1016/j.chilyouth.2025.108567>
17. Maria Gagarina, Timofey Nestik, Tatiana Drobysheva Social and Psychological Predictors of Youths' Attitudes to Cryptocurrency. *Behav. Sci.* 2019, 9(12), 118; <https://doi.org/10.3390/bs9120118>
18. Di Domenico SI, Ryan RM, Bradshaw EL and Duineveld JJ (2022) Motivations for personal financial management: A Self-Determination Theory perspective. *Front. Psychol.* 13:977818. DOI: <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2022.977818>

## References

1. Alshebami, A.S., Aldhyani T.H. (2022). The Interplay of Social Influence... *Sustainability*, 14, 87-80.
2. Vasylets, K.V. (2022). Osoblyvosti moralnoi svidomosti osobystosti: teoretychna model [Peculiarities of the moral consciousness of the individual: a theoretical model]. *Psykhologhiia i osobystist - Psychology and personality*, 1 (21), 21-33. [in Ukrainian].
3. Hrebenuk, M.Yu., Vlasova, I.M. (2021). Psykhologichni typy samorealizatsii osobystosti v yunatskomu vitsi [Psychological types of self-realization of the individual in adolescence]. *Aktualni problemy psykhologhii - Current problems of psychology*, 10 (31), 124-130. [in Ukrainian].
4. Dembytska, N.M. (2018). Sotsialno-psykhologichne zabezpechennia ekonomichnoi sotsializatsii molodi [Socio-psychological support for the economic socialization of youth: monograph]: monohrafiia. Kyiv: IP im. H. S. Kostiuka NAPN Ukrainy [in Ukrainian].
5. Dombrovska, S.O. (2022). Suchasni metody formuvannia finansovoi hramotnosti naseleння Ukrainy [Modern methods of forming financial literacy of the population of Ukraine]. *Osvitnia analityka Ukrainy - Educational analytics of Ukraine*, 3 (19), 5-14. [in Ukrainian].
6. Zubiashvili, I.K. (2020). Psykhologichni osoblyvosti ekonomichnoho samovyznachennia starshoklasnykiv [Psychological features of economic self-determination of high school students]. *Aktualni problemy psykhologhii: zb. nauk. prats In-tu psykhologhii imeni H.S. Kostiuka NAPN Ukrainy - Current problems of psychology: collection of scientific works of the*

*Institute of Psychology named after G.S. Kostyuk of the National Academy of Sciences of Ukraine*, 1, 30-36. [in Ukrainian].

7. Karamushka, L.M., Khodakevych, O.H. (2017). *Psykholohichni osoblyvosti stavlennia studentskoi molodi do hroshei* [Psychological features of the attitude of student youth to money: monograph] : monohrafiia. Kyiv : KNEU [in Ukrainian].

8. Kyrychuk, O.O. (2018). *Tsinnisni rehulatory psykholohichnoho blahopoluchchia osobystosti* [Value regulators of psychological well-being of the individual]. *Naukovyi visnyk Kherson. derzh. un-tu. Seriiia «Psykholohichni nauky» - Kherson Scientific Bulletin. State University. Series "Psychological Sciences"*, 1, 89-94. [in Ukrainian].

9. Komarova, O.O., Bratchenko, L.Ye. (2019). *Hroshi yak chynnyk sotsialno-psykholohichnoho vplyvu* [Money as a factor of socio-psychological influence]. *Sotsialni tekhnologii - Social Technologies*, 83, 125-133. [in Ukrainian].

10. Kravchenko, M.V. (2022). *Rozvytok finansovoi hramotnosti u pidlitkiv* [Development of financial literacy in adolescents]. *Osvita ta psykholohiia - Education and Psychology*, 6, 123-137. [in Ukrainian].

11. Moskalenko, V. (2014). *Suchasni napriamky doslidzhen v ekonomichnii psykholohii* [Modern directions of research in economic psychology]. *Sotsialna psykholohiia - Social Psychology*, 3 (5), 3-21. [in Ukrainian].

12. Povod, T. (2021). *Finansova hramotnist naseleennia yak priorytetna umova rozvytku derzhavy* [Financial literacy of the population as a priority condition for the development of the state]. *Tavriiskyi naukovyi visnyk. Seriiia: Ekonomika - Tavria Scientific Bulletin. Series: Economics*, 9, 84-90. [in Ukrainian].

13. Saveliuk, N. (2022). *Psykholohichne blahopoluchchia studentskoi molodi* [Psychological well-being of young students]. *Psychological Prospects Journal - Psychological Prospects Journal*, 39, 322–340. <https://doi.org/10.29038/2227-1376-2022-39-sav> [in Ukrainian].

14. Shamne, A.V. (2018) *Stavlennia do hroshei, monetarni ustanovky i tsinnosti suchasnoi molodi Ukrainy* [Attitudes to money, monetary attitudes and values of modern youth of Ukraine]. *Problemy suchasnoi psykholohii - Problems of modern psychology*, 1, 189-195. [in Ukrainian].

15. Yarova, Yu.M. (2014). *Finansova hramotnist naseleennia ta rozvytok natsionalnoi ekonomiky* [Financial literacy of the population and the development of the national economy]. *Aktualni problemy rozvytku ekonomiky rehionu - Current problems of the development of the economy of the region*, 20, 2, 61-68. [in Ukrainian].

16. X. Li, M. Aamir Khan, H. Lai Finance and ambition: parental financial socialization, money scripts, and future orientations among Hong Kong youths in low-SES households. *Children and Youth Services Review*, Volume 179, 2025, 108567, <https://doi.org/10.1016/j.childyouth.2025.108567>

17. Maria Gagarina, Timofey Nestik, Tatiana Drobysheva Social and Psychological Predictors of Youths' Attitudes to Cryptocurrency. *Behav. Sci.* 2019, 9(12), 118; <https://doi.org/10.3390/bs9120118>

18. Di Domenico S.I., Ryan R.M., Bradshaw E.L. and Duineveld J.J. (2022) Motivations for personal financial management: A Self-Determination Theory perspective. *Front. Psychol.* 13:977818. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2022.977818>

Received: 26.10.2025

Accepted: 22.11.2025