

DOI (Article): <https://doi.org/10.31108/2.2019.1.16.7>
УДК 658.114.25:336.74:159.9

Паршак О.І.

ВПЛИВ СОЦІАЛЬНО-ДЕМОГРАФІЧНИХ ТА ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРОФЕСІЙНИХ ХАРАКТЕРИСТИК ПЕРСОНАЛУ КОМЕРЦІЙНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ НА ЙОГО ОЦІНКУ СПОСОБІВ ОТРИМАННЯ ГРОШЕЙ

Паршак О.І. Вплив соціально-демографічних та організаційно-професійних характеристик персоналу комерційних організацій на його оцінку способів отримання грошей. У статті на основі емпіричного дослідження проаналізовано особливості оцінки працівниками комерційних організацій способів отримання грошей. Проаналізовано зв'язок між оцінкою працівниками комерційних організацій способів отримання грошей та соціально-демографічними характеристиками працівників (вік, сімейний стан, наявність дітей, стать). Досліджено зв'язок між оцінкою персоналом комерційних організацій способів отримання грошей та організаційно-професійними характеристиками працівників (рівень освіти, загальний трудовий стаж, стаж роботи в компанії, посада в організації). Визначено низку важливих напрямків оптимізації ставлення до грошей у працівників комерційних організацій.

Ключові слова: комерційні організації; працівники комерційних організацій; оцінка працівниками комерційних організацій способів отримання грошей; соціально-демографічні характеристики працівників, організаційно-професійні характеристики працівників; напрямки оптимізації ставлення до грошей персоналу комерційних організацій.

Паршак А.И. Влияние социально-демографических и организационно-профессиональных характеристик персонала коммерческих организаций на его оценку способов получения денег. В статье на основе эмпирического исследования изучены особенности оценки работниками коммерческих организаций способов получения денег. Проанализирована связь между оценкой работниками коммерческих организаций способов получения денег и социально-демографическими характеристиками работников (возраст, семейное положение, наличие детей, пол). Исследована связь между оценкой персоналом коммерческих организаций способов получения денег и организационно-профессиональными характеристиками работников (уровень образования, общий трудовой стаж, стаж работы в компании, должность в организации). Определен ряд важных направлений оптимизации отношения к деньгам у работников коммерческих организаций.

Ключевые слова: коммерческие организации; работники коммерческих организаций; оценка работниками коммерческих организаций способов получения денег; социально-демографические характеристики работников, организационно-профессиональные характеристики работников; направления оптимизации отношения к деньгам персонала коммерческих организаций.

Постановка проблеми. В сучасних умовах функціонування комерційних організацій в Україні, що характеризуються демографічною кризою в країні, активним від'їздом робітників за кордон та поширенням індивідуального підприємництва, є дуже актуальною проблема підбору персоналу. Це обумовлює необхідність підвищення ефективності діяльності персоналу організацій, зокрема, комерційних, а значить, виявлення та дослідження психологічних феноменів, що пов'язані з особистістю в організації, її діяльністю, поведінкою, ставленням.

Одним із таких феноменів є ставлення персоналу комерційних організацій до грошей, оскільки ставлення людини до грошей впливає на її самооцінку та спосіб життя, реагування на ті чи інші економічні чи професійні ситуації, тобто обумовлює професійну успішність особистості.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Аналіз психологічної літератури свідчить про те, що проблеми психології грошей знайшли відображення в роботах вітчизняних (Г. Авер'янова [1], І. Зубіашвілі [4], Л. Карамушка [6; 7], В. Комаровська [8], Г. Ложкін [9], С. Максименко [10], В. Москаленко [11], О. Нікітіна [12], М. Сімків [14], О. Ходакевич [6; 7; 18], М. Шкробець [19] та ін.) та зарубіжних (М. Аргайл [17], О. Дейнека [2], А. Журавльов [3], М. Семенов [13], Т. Тенг [21], А. Фенько [16], А. Фернам [17; 20], К. Ямаучі [22] та ін.) учених. У цих працях розкрито сутність грошей, досліджено морально-етичні норми у ставленні до

грошей, проаналізовано ставлення до грошей різних соціальних груп тощо. Однак, проблема ставлення персоналу вітчизняних комерційних організацій до грошей є практично не вивченою. Зокрема, не дослідженими є питання, які стосуються оцінки працівниками комерційних організацій способів отримання грошей та соціально-демографічних та організаційно-професійних характеристик працівників, що впливають на таку оцінку.

Завдання дослідження:

1. Проаналізувати оцінку працівниками комерційних організацій способів отримання грошей.
2. Визначити зв'язок між оцінкою працівниками комерційних організацій способів отримання грошей та соціально-демографічними характеристиками працівників.
3. Дослідити зв'язок між оцінкою персоналом комерційних організацій способів отримання грошей та організаційно-професійними характеристиками працівників.

Методика та організація дослідження. Дослідження було проведене в 2018 році в ряді комерційних організацій м. Дніпра. Дослідженням був охоплений 261 співробітник комерційних структур.

Для вивчення оцінки працівниками комерційних організацій ролі грошей у їх життєдіяльності використовувалися авторська анкета «Ставлення персоналу комерційних організацій до грошей», розроблена з урахуванням наявних у літературі підходів до вивчення означеної проблеми [6; 7; 19]. Соціально-демографічні та організаційно-професійні характеристики персоналу досліджувались за допомогою авторської анкети-«паспортички». Вони були визначені на основі розроблених в організаційній психології підходів [5; 15].

Статистична обробка даних здійснювалась за допомогою пакета статистичних програм SPSS (версія 22). Використовувалась описова статистика та кореляційний аналіз (коефіцієнт кореляції Спірмена).

За віковим складом учасники опитування були розподілені наступним чином: до 30 років – 23%, від 31 до 40 років – 42,9%, від 41 до 50 років – 15,7%, більше 50 років – 18,4%. Серед опитаних співробітників було 43,3% чоловіків та 56,7% жінок. Щодо сімейного стану, то опитані утворили такі групи: неодружені (незаміжні) – 25,7%, розлучені – 12,6%, одружені (заміжні) – 61,7%. У 64,0% опитаних є діти, в 36,0% дітей немає.

Опитані мають наступний рівень освіти: загальну середню та середню спеціальну освіту – 11,1%, незакінчену вищу – 8,4%, вищу – 80,5%. Загальний трудовий стаж у співробітників складає: до 5 років – 12,2%, від 5 до 10 років – 12,3%, понад 10 років – 75,5%. За стажем роботи в компанії опитані розподілилися наступним чином: до 5 років – 41%, від 5 до 10 років – 24,9%, понад 10 років – 34,1%. У комерційній організації опитані займають такі посади: спеціалісти – 42,9%, лінійні менеджери – 5,7%, менеджери середньої ланки – 37,5%, топ-менеджери – 13,8%.

Виклад основного матеріалу і результатів дослідження

1. Оцінка працівниками комерційних організацій способів отримання грошей.

На *першому етапі дослідження* аналізувалась оцінка персоналом комерційних організацій способів отримання грошей.

Отримані відповіді працівників комерційних організацій, які стосувалися оцінки способів отримання грошей, за змістом та кількісним вираженням можна розподілити на шість груп (*табл. 1*).

Першу групу утворила переважна більшість відповідей опитаних працівників комерційних організацій, що стосується оцінки способу отримання грошей «здійсненням професійної діяльності в компанії» (92%). Тобто ми можемо відзначити, що однозначною пріоритетністю для опитаних є, по-перше, отримання грошей у результаті трудової діяльності, а по-друге, в діяльності саме в компанії. Така діяльність дає можливість, з одного боку, розкривати свій потенціал та можливості, а з іншого, дає певну гарантію стабільності та захищеності.

До *другої групи* були віднесено відповіді, що стосуються оцінки засобів отримання грошей «шляхом індивідуальної підприємницької діяльності» (39,1%), «шляхом експертно-консультаційної діяльності» (30,7%), «шляхом поєднання діяльності в компанії з підприємницькою діяльністю» (29,1%). Тобто приблизно третя частина опитаних відчуває

достатню впевненість у своїх можливостях, щоб займатись діяльністю, що залежатиме тільки від їх знань та навичок.

Таблиця 1

**Оцінка працівниками комерційних організацій способів отримання грошей
(у % від загальної кількості опитаних)**

Способи отримання грошей	%
Здійсненням професійної діяльності в компанії	92,0
У результаті щасливого випадку (спадок, виграш в лотерею тощо)	41,4
Шляхом індивідуальної підприємницької діяльності	39,1
Шляхом експертно-консультаційної діяльності	30,7
Шляхом поєднання діяльності в компанії з підприємницькою діяльністю	29,1
Здаванням нерухомості в оренду	23,4
Шляхом поєднання діяльності в компанії з сумісництвом в іншій організації	16,5
Шляхом укладання вигідного шлюбу	6,5
Шляхом неофіційної діяльності, яка швидко приносить прибуток	6,5
Грою на міжнародних біржах (Forex тощо)	5,4
Участю в азартних іграх (гральні автомати, спеціалізовані комп'ютерні клуби тощо)	1,5
Інше	1,1

Третю групу склали відповіді, що стосуються способів отримання грошей «у результаті щасливого випадку (спадок, виграш в лотерею тощо)» (41,4%) та «здаванням нерухомості в оренду» (23,4%). Співробітники комерційних організацій, як бачимо, вважають, що повинен існувати, крім основного заробітку, і легальний мало ризикований пасивний дохід. Практично третя частина опитаних вважають за необхідне мати такий дохід для страхування себе від можливих економічних ризиків.

Слід зазначити, що відповіді, які віднесено до другої-третьої груп, кількісно приблизно виражені однаково. На них в середньому вказали одна третина-одна четверта опитаних.

До *четвертої групи* можна віднести відповіді, що стосуються оцінки способів отримання грошей «шляхом поєднання діяльності в компанії з сумісництвом в іншій організації» (16,5%). Практично шоста частина опитаних вважають за необхідне задля збільшення доходу додатково працювати в іншій організації.

І *значно менш вираженими*, порівняно з попередніми групами, є відповіді респондентів, які віднесено до п'ятої та шостої груп.

П'яту групу утворили відповіді персоналу комерційних організацій, які стосуються способів отримання грошей «шляхом укладання вигідного шлюбу» (6,5%), «шляхом неофіційної діяльності, яка швидко приносить прибуток» (6,5%), «грою на міжнародних біржах (Forex тощо)» (5,4%). На значущість таких способів отримання грошей вказало менше однієї десятої частини опитаних. Такі показники, на нашу думку, можна пояснити тим, що переважна більшість опитаних чітко оцінюють ризикованість та малу реалістичність таких способів заробляння грошей.

До *шостої групи*, віднесено відповіді, що стосуються оцінки способів заробляння грошей «Участю в азартних іграх (гральні автомати, спеціалізовані комп'ютерні клуби тощо)» (1,5%). Позитивним, на наш погляд, є той факт, що такий ризикований та нереалістичний спосіб отримання грошей майже всіма опитаними працівниками комерційних організацій відкидається.

Необхідно зауважити, що отримані дані в цілому близькі до даних, які отримані на вибірці студентів вищих навчальних закладів України [6; 7; 18], що проявляється, насамперед, в пріоритетності оцінки способів отримання грошей у трудовій діяльності та низьких показниках оцінки «легких» способів отримання грошей. Але, разом із тим, проявляються і певні відмінності між двома вибірками. Наприклад, у працівників комерційних організацій дещо

знижується, порівняно зі студентами, оцінка способу отримання грошей «шляхом неофіційної діяльності, яка швидко приносить прибуток» (6,5% проти 13,4%). Однак, підвищується оцінка способу отримання грошей «у результаті щасливого випадку (спадок, виграш в лотерею тощо)» (41,4% проти 23,6%). Також з'являються такі нові, порівняно із студентами, позиції в оцінці способу отримання грошей, як «шляхом індивідуальної підприємницької діяльності» (39,1% проти 0,0%), «шляхом експертно-консультаційної діяльності» (30,7% проти 0,0%), «шляхом поєднання діяльності в компанії з підприємницькою діяльністю» (29,1% проти 0,0%) та ін. Очевидно, встановлені певні особливості економічної соціалізації працівників комерційних організацій, що обумовлено, скоріше за все, як соціально-професійними особливостями опитуваних, так і їх активною включеністю в процеси сімейної соціалізації, приналежністю до старших вікових груп тощо.

Отже, очевидно, можна говорити про те, що соціально-економічні, професійні та вікові ролі, які виконують опитувані, і певні етапи економічної соціалізації *вносять певні зміни* в оцінку способу отримання грошей, порівняно зі студентами.

2. Зв'язок між оцінкою працівниками комерційних організацій способів отримання грошей та соціально-демографічними характеристиками працівників.

Другий етап дослідження був спрямований на вивчення зв'язку між оцінкою працівниками комерційних організацій способів отримання грошей та соціально-демографічними характеристиками працівників (вік, сімейний стан, наявність дітей, стать).

У процесі дослідження виявлено *наявність певної кількості статистично значущих зв'язків* за показниками оцінки працівниками способів отримання грошей (17 показників із 48 можливих, тобто майже половина) та соціально-демографічними характеристиками працівників.

Щодо такого чинника, як «**вік**», то тут виявлено *позитивний статистично значущий зв'язок* між віком та оцінкою працівниками комерційних організацій способу отримання грошей: «здійсненням професійної діяльності в компанії» ($r_s=0,179$, $p<0,01$) (табл. 2). Тобто чим старше за віком працівники комерційних організацій, тим більше вони надають перевагу отриманню грошей саме шляхом діяльності в компанії.

Однак, при цьому виявлено *негативний статистично значущий зв'язок* між віком та оцінкою працівниками комерційних організацій способів отримання грошей: «шляхом поєднання діяльності в компанії з сумісництвом в іншій організації» ($r_s=-0,187$, $p<0,01$), «шляхом укладання вигідного шлюбу» ($r_s=-0,184$, $p<0,05$). Тобто мова йде про те, що з віком зменшується можливість сумісництва в іншій компанії, а також, природно, скептично оцінюється можливість отримання грошей завдяки укладанню вигідного шлюбу.

У процесі дослідження виявлено також зв'язок між оцінкою працівниками комерційних організацій способів отримання грошей і такою характеристикою персоналу, як «**стать**» (табл. 2). Так, встановлено, що жінки більше орієнтовані на оцінку таких способів отримання грошей, як: «у результаті щасливого випадку (спадок, виграш в лотерею тощо)» ($r_s=0,169$, $p<0,01$), «шляхом укладання вигідного шлюбу» ($r_s=0,137$, $p<0,05$), в той час як чоловіки більше оцінюють такі способи отримання грошей: «шляхом індивідуальної підприємницької діяльності» ($r_s=-0,124$, $p<0,05$), «здаванням нерухомості в оренду» ($r_s=-0,139$, $p<0,01$). Тобто, на наш погляд, чоловіки більш зорієнтовані на активні способи отримання грошей, а жінки – пасивні.

Отримані дані щодо впливу статі на оцінку ролі грошей свідчать, на наш погляд, про те, що як чоловіки, так і жінки, повинні отримувати в суспільстві рівні можливості для реалізації свого потенціалу та однакові умови оплати витрачених зусиль. Усвідомлення таких можливостей буде впливати і на вибір більш активної позиції щодо способу отримання грошей.

Також статистично значущі закономірності виявлено у процесі аналізу *зв'язку* між такою характеристикою працівників, як «**сімейний стан**», та оцінкою працівниками способів отримання грошей (табл. 2). *Негативні статистично значущі зв'язки* виявлено між названою характеристикою працівників та оцінкою працівниками комерційних організацій способів отримання грошей: «у результаті щасливого випадку (спадок, виграш в лотерею тощо)» ($r_s=-0,143$, $p<0,05$); «шляхом експертно-консультаційної діяльності» ($r_s=-0,145$, $p<0,05$). *Позитивні*

статистично значущі зв'язки виявлено між сімейним станом працівників та оцінкою працівниками комерційних організацій таких способів отримання грошей: «здаванням нерухомості в оренду» ($r_s=0,179$, $p<0,01$); «грою на міжнародних біржах (Forex тощо)» ($r_s=0,183$, $p<0,01$).

Таблиця 2

Зв'язок між оцінкою працівниками комерційних організацій способів отримання грошей та соціально-демографічними характеристиками працівниками

Оцінка персоналом комерційних організацій ролі грошей у їх життєдіяльності	Соціально-демографічні характеристики (коефіцієнт кореляції (r_s))			
	Вік	Стать	Сімейний стан	Наявність дітей
Здійсненням професійної діяльності в компанії	0,179**	0,054	-0,048	0,218**
У результаті щасливого випадку (спадок, виграш в лотерею тощо)	-0,026	0,169**	-0,143*	-0,115
Шляхом індивідуальної підприємницької діяльності	-0,060	-0,124*	-0,035	-0,152*
Шляхом експертно-консультаційної діяльності	-0,043	0,011	-0,145*	-0,246**
Шляхом поєднання діяльності в компанії з підприємницькою діяльністю	-0,027	-0,121	-0,103	-0,116
Здаванням нерухомості в оренду	0,037	-0,139*	0,179**	0,188**
Шляхом поєднання діяльності в компанії з сумісництвом в іншій організації	-0,187**	0,013	0,009	-0,054
Шляхом укладання вигідного шлюбу	-0,184*	0,137*	-0,100	-0,125*
Шляхом неофіційної діяльності, яка швидко приносить прибуток	-0,062	-0,114	-0,007	-0,028
Грою на міжнародних біржах (Forex тощо)	0,025	0,071	0,183**	0,179**
Участю в азартних іграх (гральні автомати, спеціалізовані комп'ютерні клуби тощо)	-0,025	0,109	0,096	0,094

** $p<0,01$; * $p<0,05$

Певною мірою отримані схожі результати при аналізі зв'язку між такою характеристикою працівників комерційних організацій, як «*наявність дітей*», та оцінкою працівниками комерційних організацій способів отримання грошей. *Негативні статистично значущі зв'язки* виявлено між названою характеристикою працівників та оцінкою працівниками комерційних організацій способів отримання грошей: «шляхом індивідуальної підприємницької діяльності» ($r_s=-0,152$, $p<0,05$); «шляхом експертно-консультаційної діяльності» ($r_s=-0,246$, $p<0,01$). *Позитивні статистично значущі зв'язки* виявлено між наявністю дітей у працівників та оцінкою працівниками комерційних організацій таких способів отримання грошей:

«здійсненням професійної діяльності в компанії» ($r_s=0,218$, $p<0,01$); «грою на міжнародних біржах (Forex тощо)» ($r_s=0,179$, $p<0,01$).

Сутність виявлених закономірностей полягає в тому, що в міру появи у працівників сім'ї та дітей змінюється пріоритет в оцінці способів отримання грошей: працівники менше орієнтуються на ризиковані та активні способи отримання грошей і все більше орієнтуються на стабільні та пасивні способи отримання грошей.

Отримані дані відображають цілком природні закономірності щодо оцінки грошей працівниками комерційних організацій, оскільки, з одного боку, в міру активного включення в сімейні стосунки підвищується відповідальність дорослих та працюючих членів сім'ї за добробут інших членів сім'ї та зменшується схильність до ризику. З іншого боку, таке ігнорування власних можливостей може призводити до зниження самооцінки, спричиняти виникнення внутрішньоособистісних та міжособистісних конфліктів тощо. Тому одним із підходів щодо формування адекватного ставлення до грошей у персоналу комерційних організацій має бути, на наш погляд, формування адекватної оцінки способів отримання грошей з урахуванням власного потенціалу та можливостей.

У цілому, результати другого етапу дослідження показали наявність *достатньо вираженого статистично значущого зв'язку* між оцінкою працівниками комерційних організацій способу отримання грошей та соціально-демографічними характеристиками працівників (вік, стать, сімейний стан, наявність дітей), які мають враховуватися в процесі економічної соціалізації персоналу.

3. Зв'язок між оцінкою працівниками комерційних організацій способів отримання грошей та організаційно-професійними характеристиками працівників.

Третій етап дослідження передбачав вивчення зв'язку між оцінкою працівниками комерційних організацій способів отримання грошей та організаційно-професійними характеристиками працівників (рівень освіти, загальний трудовий стаж, стаж роботи в компанії, посада в організації) (табл. 3).

У процесі дослідження виявлено *наявність певної кількості статистично значущих зв'язків* (по 14 показниках із 48 можливих, тобто майже одна третина) між оцінкою працівниками комерційних організацій способів отримання грошей та всіма визначеними організаційно-професійними характеристиками працівників (табл. 3). Це дещо менше, порівняно із соціально-демографічними характеристиками персоналу.

Щодо впливу такої характеристики працівників, як *«рівень освіти»*, то встановлено *позитивний статистично значущий зв'язок* між рівнем освіти та оцінкою таких способів отримання грошей: «шляхом індивідуальної підприємницької діяльності» ($r_s=0,173$, $p<0,01$), «шляхом експертно-консультаційної діяльності» ($r_s=0,235$, $p<0,01$), «шляхом поєднання діяльності в компанії з підприємницькою діяльністю» ($r_s=0,222$, $p<0,01$), «здаванням нерухомості в оренду» ($r_s=0,172$, $p<0,01$), «шляхом поєднання діяльності в компанії з сумісництвом в іншій організації» ($r_s=0,218$, $p<0,01$), «шляхом неофіційної діяльності, яка швидко приносить прибуток» ($r_s=0,129$, $p<0,05$). *Негативний статистично значущий зв'язок* встановлено між рівнем освіти та оцінкою такого способу отримання грошей: «у результаті щасливого випадку (спадок, виграш в лотерею тощо)» ($r_s=-0,277$, $p<0,01$), (табл. 3). Тобто тут прослідковується така закономірність: із підвищенням рівня освіти персоналу комерційних організацій розширюється спектр способів отримання грошей (навіть якщо вони є ризикованими, але реальними). Отже, можна говорити про те, що освіта працівників є тим чинником, який сприяє оцінці більш численних способів отримання грошей.

Стосовно впливу такої характеристики працівників, як *«загальний трудовий стаж»*, то встановлено *негативний статистично значущий зв'язок* між загальним трудовим стажем та оцінкою способу отримання грошей: «шляхом поєднання діяльності в компанії з сумісництвом в іншій організації» ($r_s=-0,162$, $p<0,01$). *Позитивний статистично значущий зв'язок* виявлено між загальним трудовим стажем працівників та оцінкою працівниками комерційних організацій такого способу отримання грошей: «грою на міжнародних біржах (Forex тощо)» ($r_s=0,134$, $p<0,05$) (табл. 3). Встановлена закономірність близька до тієї, яка виявлена стосовно впливу віку. Тобто мова йде про те, що із підвищенням трудового стажу працівників комерційних

організації зменшується потенціал та можливість для отримання грошей шляхом сумісництва. Подібність впливу таких чинників, як «вік» і «трудоий стаж», є закономірною, адже ці характеристики персоналу для значної кількості персоналу є достатньо подібними, оскільки їх «становлення» здебільшого відбувається паралельно.

Таблиця 3

Зв'язок між оцінкою працівниками комерційних організацій способів отримання грошей та організаційно-професійними характеристиками працівників

Оцінка персоналом комерційних організацій ролі грошей у їх життєдіяльності	Організаційно-професійні характеристики коефіцієнт кореляції (r_s)			
	Рівень освіти	Загальний трудовий стаж	Стаж роботи в компанії	Посада в організації
Здійсненням професійної діяльності в компанії	-0,030	-0,053	-0,155*	-0,047
У результаті щасливого випадку (спадок, виграш в лотерею тощо)	-0,277**	-0,093	-0,029	0,011
Шляхом індивідуальної підприємницької діяльності	0,173**	0,037	-0,083	0,047
Шляхом експертно-консультаційної діяльності	0,235**	0,005	-0,143*	0,116
Шляхом поєднання діяльності в компанії з підприємницькою діяльністю	0,222**	0,068	0,003	0,116
Здаванням нерухомості в оренду	0,172**	0,090	0,089	0,242**
Шляхом поєднання діяльності в компанії з сумісництвом в іншій організації	0,218**	-0,162**	-0,095	0,056
Шляхом укладання вигідного шлюбу	0,026	-0,097	0,003	0,169**
Шляхом неофіційної діяльності, яка швидко приносить прибуток	0,129*	-0,012	0,003	0,076
Грою на міжнародних біржах (Forex тощо)	0,117	0,134*	0,077	0,087
Участью в азартних іграх (гральні автомати, спеціалізовані комп'ютерні клуби тощо)	0,061	0,070	-0,136*	0,054

** $p < 0,01$; * $p < 0,05$

Однак, дещо відмінними від попередніх даних є результати, які стосуються впливу такої характеристики працівників комерційних організацій, як «**стаж роботи в компанії**» (табл. 3). Так, виявлено *негативний статистично значущий зв'язок* між стажем роботи в компанії та оцінкою таких способів отримання грошей: «здійсненням професійної діяльності в компанії» ($r_s = -0,155$, $p < 0,05$), «шляхом експертно-консультаційної діяльності» ($r_s = -0,143$, $p < 0,05$), «участью в азартних іграх (гральні автомати, спеціалізовані комп'ютерні клуби тощо)» ($r_s = -0,136$, $p < 0,05$). На наш погляд, мова йде про те, що стаж роботи в компанії є своєрідним демотивуючим фактором для оцінювання такого способу отримання грошей, як «здійснення професійної діяльності в компанії».

Щодо такої характеристики працівників, як «**посада в організації**», то встановлено позитивний *статистично значущий зв'язок* між посадою в організації та оцінкою способу отримання грошей: «здаванням нерухомості в оренду» ($r_s = 0,242$, $p < 0,01$), «шляхом укладання вигідного шлюбу» ($r_s = 0,169$, $p < 0,01$) (табл. 3). Можливо, це можна пояснити тим, що із підвищенням посади працівників у комерційних організацій і, відповідно, підвищенням

матеріально-фінансових можливостей працівників, з'являється можливість придбання додаткового житла та здавання його в оренду. Укладання ж вигідного шлюбу відкриває додаткові можливості для підвищення статусу в компанії та суспільстві.

У цілому, результати третього етапу дослідження показали наявність *достатньо вираженого статистично значущого зв'язку* між оцінкою працівниками комерційних організацій способів отримання грошей та організаційно-професійними характеристиками працівників (рівень освіти, загальний трудовий стаж, стаж роботи в компанії, посада в організації), однак їх вплив є менш вираженим, порівняно із соціально-демографічними характеристиками працівників.

Висновки:

1. Виявлено зв'язок між оцінкою працівниками комерційних організацій ролі грошей у їх життєдіяльності та *соціально-демографічними характеристиками працівників* (вік, сімейний стан, наявність дітей, стать): а) чим старші за віком працівники комерційних організацій, тим вище вони оцінюють менш ризиковані та стабільні способи отримання грошей; б) у міру появи у працівників комерційних організацій сім'ї та дітей змінюється пріоритет в оцінці ними способів отримання грошей: вони дедалі менше надають перевагу тим способам отримання грошей, що не дають постійного та стабільного доходу; в) жінки та чоловіки по-різному оцінюють способи отримання грошей: жінки більше орієнтовані на пасивні способи отримання грошей, в той час як чоловіки надають перевагу більш активним способам отримання грошей.

2. Констатовано зв'язок між оцінкою працівниками комерційних організацій способів отримання грошей та *організаційно-професійними характеристиками персоналу комерційних організацій* (рівень освіти, стаж роботи в компанії, загальний трудовий стаж, посада в організації): а) із підвищенням рівня освіти персоналу розширюється спектр способів отримання грошей; б) із підвищенням трудового стажу працівників комерційних організацій зменшується можливість сумісництва в інших організаціях; в) підвищення стажу роботи в компанії працівників є свого роду демотивуючим фактором для оцінювання такого способу отримання грошей, як «здійснення професійної діяльності в компанії»; г) у міру підвищення посади працівників комерційних організацій в організації підвищується оцінка пасивних способів отримання грошей.

3. У цілому виявлено, що *вплив соціально-демографічних характеристик працівників комерційних організацій на оцінку способів отримання грошей є більш вираженим*, ніж вплив *організаційно-професійних характеристик*.

Перспектива подальших досліджень. Перспективи дослідження ми вбачаємо у виявленні зв'язку між оцінкою працівниками комерційних організацій способів отримання грошей та психологічними характеристиками персоналу (особливостями соціально-психологічних установок, рівнем життєвої задоволеності, рівнем задоволеності роботою та ін.).

Список використаних джерел

1. Авер'янова Г. М. Кишенькові гроші як фактор економічної соціалізації підлітків // Психологія : зб. наук. праць / Г.М. Авер'янова. – К. : НПУ ім. М. П. Драгоманова. – Вип. 18, 2002. – С. 87–96.
2. Дейнека О. С. Экономическая психология в российской политике переходного периода : дисс. ... докт. психол. наук : 19.00.12 / О. С. Дейнека. – СПб., 1999. – 326 с.
3. Журавлев А. Л. Нравственно-психологическая регуляция экономической активности / А. Л. Журавлев. – М. : Ин-т психологии РАН, 2003. – 436 с.
4. Зубіашвілі І. К. Ставлення до грошей як фактор економічної соціалізації старшокласників : автореф. дис. ... канд. психол. наук : 19.00.05 / І. К. Зубіашвілі ; Ін-т психології імені Г. С. Костюка АПН України. – К., 2009. – 16 с.
5. Карамушка Л. М. Дизайн дослідження та діагностичний інструментарій для вивчення психологічних особливостей організаційного розвитку Л. М. Карамушка // Актуальні проблеми психології. Т. 1: Організаційна психологія. Економічна психологія. Соціальна психологія : зб. наук. праць Інституту психології ім. Г. С. Костюка АПН України / за ред. С. Д. Максименка, Л. М. Карамушки. – К. : Наук. світ, 2009. – Ч. 24. – С. 196–209.
6. Карамушка Л. М. Оцінка студентами ролі грошей у їх життєдіяльності / Л. М. Карамушка, О. Г. Ходакевич // Актуальні проблеми психології: зб. наукових праць Інституту психології імені Г. С. Костюка НАПН України / [ред. кол. : С. Д. Максименко (гол. ред.) та ін.]. – К. : А.С.К., 2012. – Т. 1. Організаційна психологія. Соціальна психологія. Економічна психологія / за ред. С. Д. Максименка, Л. М. Карамушки. – 2013. – Вип. 35. – С.111–117.
7. Карамушка Л. М. Психологічні особливості ставлення студентської молоді до грошей : монографія / Л. М. Карамушка, О. Г. Ходакевич. – К. : КНЕУ, 2017. – 200 с.

8. Комаровська В. Л. Ставлення до грошей як структурний компонент індивідуальної економічної свідомості / В. Л. Комаровська // Збірник наукових праць Інституту психології ім. Г. С. Костюка АПН України / за ред. С. Д. Максименка. – К., 2005. – Том VII, вип. 3. – С. 164–170.
9. Ложкін Г. В. Економічна психологія : навч. посіб. / Г. В. Ложкін, В. В. Спасенніков. – К. : Професіонал, 2007. – 397 с.
10. Максименко С. Д. Актуальні проблеми розвитку економічної психології в Україні / С. Д. Максименко, Л. М. Карамушка, О. В. Креденцер // Актуальні проблеми психології. Том 1 : Організаційна психологія. Економічна психологія. Соціальна психологія : зб. наукових праць Інституту психології ім. Г. С. Костюка АПН України / за ред. С. Д. Максименка, Л. М. Карамушки. – К. : А.С.К., 2010. – Ч. 27. – С. 31–41.
11. Москаленко В. Особливості соціально-психологічних чинників економічної культури особистості / В. Москаленко // Соціальна психологія. – 2006. – № 5(19). – С. 26–39.
12. Нікітіна О. П. Психолого-педагогічні передумови ставлення до грошей в системі відношень особистості юнацького віку : автореф. дис. ... канд. психол. наук / О. П. Нікітіна. – Х., 2012. – 20 с.
13. Семенов М. Ю. Деньги и люди: Психология денег в России: монография / М. Ю. Семенов. – М. : Простобук, 2011. – 149 с.
14. Сімків М. В. Суб'єктивний контроль як чинник ставлення до грошей у жінок / М. В. Сімків // Проблеми загальної та педагогічної психології : зб. наук. пр. Інституту психології імені Г. С. Костюка АПН України ; за ред. С. Д. Максименка. – Т. 12. – Ч. 1. – К., 2010. – С. 541–551.
15. Технології роботи організаційних психологів : [навч. посіб. для студентів вищ. навч. закл. та слухачів ін-тів післядипломної освіти] / за наук. ред. Л. М. Карамушки. – К. : ІНККОС, 2005. – 366 с.
16. Фенько А. Б. Гендерные различия в отношении россиян к деньгам / А. Б. Фенько // Проблемы экономической психологии / [отв. ред. А. Л. Журавлев, А. Б. Купрейченко]. – Том 1. – М. : Ин-т психологии РАН, 2004. – 620 с.
17. Фернам А. Деньги. Психология денег и финансового поведения / под общ. ред. А. Алексеева / А. Фернам, М. Аргайл. – СПб. : ПраймЕврознак, 2005. – 352 с.
18. Ходакевич О. Г. Психологічні особливості ставлення студентської молоді до грошей : автореф. дис. ... канд. психол. наук : 19.00.10 / О. Г. Ходакевич ; Інститут психології імені Г. С. Костюка АПН України. – К., 2014. – 20 с.
19. Шкребець М. С. Особливості формування і розвитку грошової культури в Україні / М. С. Шкребець // Методологія, теорія та практика соціологічного аналізу сучасного суспільства : зб. наук. праць. – Х. : Видавничий центр Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна, 2008. – С. 238–242.
20. Furnham, A. The psychology of money / A. Furnham, M. Argyle. – New York : Routledge, 1998. – 324 p.
21. Tang, T. The meaning of money: extension and exploration of the money ethic scale / T. Tang // Journal of Organizational Behavior. – 1993. – Vol. 14. – P. 93–109.
22. Yamauchi, K. T. The Development of a Money Attitude Scale / K. T. Yamauchi // Journal of Personality Assessment. – 1982. – Vol. 46. – No. 5. – P. 522–528.

Spysok vykorystanykh dzherel

1. Averianova H. M. Kyshenkovi hroshei yak faktor ekonomichnoi sotsializatsii pidlitkiv // Psykholohiia : zb. nauk. prats / H.M. Averianova. – K. : NPU im. M. P. Drahomanova. – Vyp. 18, 2002. – S. 87–96.
2. Dejneka O. S. Jekonomicheskaja psihologija v rossijskoj politike perehodnogo perioda : diss. ... dokt. psihol. nauk : 19.00.12 / O. S. Dejneka. – SPb., 1999. – 326 s.
3. Zhuravlev A. L. Nравstvenno-psihologicheskaja reguljacija jekonomicheskoi aktivnosti / A. L. Zhuravlev. – M. : In-t psihologii RAN, 2003. – 436 s.
4. Zubiashvili I. K. Stavlennia do hroshei yak faktor ekonomichnoi sotsializatsii starshoklasnykiv : avtoref. dys. ... kand. psykol. nauk : 19.00.05 / I. K. Zubiashvili ; In-t psykholohii imeni H. S. Kostiuuka APN Ukrainy. – K., 2009. – 16 s.
5. Karamushka L. M. Dyzain doslidzhennia ta diahnostychni instrumentarii dlia vyvchennia psykholohichnykh osoblyvostei orhanizatsiinoho rozvytku L. M. Karamushka // Aktualni problemy psykholohii. T. 1: Orhanizatsiina psykholohiia. Ekonomichna psykholohiia. Sotsialna psykholohiia : zb. nauk. prats Instytutu psykholohii im. H. S. Kostiuuka APN Ukrainy / za red. S. D. Maksymenka, L. M. Karamushky. – K. : Nauk. svit, 2009. – Ch. 24. – S. 196–209.
6. Karamushka L. M. Otsinka studentamy roli hroshei u yikh zhyttiediialnosti / L. M. Karamushka, O. H. Khodakevych // Aktualni problemy psykholohii: zb. naukovykh prats Instytutu psykholohii imeni H. S. Kostiuuka NAPN Ukrainy / [red. kol. : S. D. Maksymenko (hol. red.) ta in.]. – K. : A.S.K., 2012. – T. 1. Orhanizatsiina psykholohiia. Sotsialna psykholohiia. Ekonomichna psykholohiia / za red. S. D. Maksymenka, L. M. Karamushky. – 2013. – Vyp. 35. – S.111–117.
7. Karamushka L. M. Psykholohichni osoblyvosti stavlennia studentskoi molodi do hroshei : monohrafiia / L. M. Karamushka, O. H. Khodakevych. – K. : KNEU, 2017. – 200 s.
8. Komarovska V. L. Stavlennia do hroshei yak strukturnyi komponent indyvidualnoi ekonomichnoi svidomosti / V. L. Komarovska // Zbirnyk naukovykh prats Instytutu psykholohii im. H. S. Kostiuuka APN Ukrainy / za red. S. D. Maksymenka. – K., 2005. – Tom VII, vyp. 3. – S. 164–170.
9. Lozhkin H. V. Ekonomichna psykholohiia : navch. posib. / H. V. Lozhkin, V. V. Spasiennikov. – K. : Profesional, 2007. – 397 s.
10. Maksymenko S. D. Aktualni problemy rozvytku ekonomichnoi psykholohii v Ukraini / S. D. Maksymenko, L. M. Karamushka, O. V. Kredentser // Aktualni problemy psykholohii. Tom 1 : Orhanizatsiina psykholohiia. Ekonomichna psykholohiia. Sotsialna psykholohiia : zb. naukovykh prats Instytutu psykholohii im. H. S. Kostiuuka APN Ukrainy / za red. S. D. Maksymenka, L. M. Karamushky. – K. : A.S.K., 2010. – Ch. 27. – S. 31–41.

11. Moskalenko V. Osoblyvosti sotsialno-psykholohichnykh chynnykiv ekonomichnoi kultury osobystosti / V. Moskalenko // Sotsialna psykholohiia. – 2006. – № 5(19). – S. 26–39.
12. Nikitina O. P. Psykholoho-pedahohichni peredumovy stavlennia do hroshei v systemi vidnoshen osobystosti yunatskoho viku : avtoref. dys. ... kand. psykhol. nauk / O. P. Nikitina. – Kh., 2012. – 20 s.
13. Cemenov M. Ju. Den'gi i ljudi: Psihologija deneg v Rossii: monografija / M. Ju. Semenov. – M. : Prostobuk, 2011. – 149 s.
14. Simkiv M. V. Subiektyvnyi kontrol yak chynnyk stavlennia do hroshei u zhinok / M. V. Simkiv // Problemy zahalnoi ta pedahohichnoi psykholohii : zb. nauk. pr. Instytutu psykholohii imeni H. S. Kostiuka APN Ukrainy ; za red. S. D. Maksymenka. – T. 12. – Ch. 1. – K., 2010. – S. 541–551.
15. Tekhnolohii roboty orhanizatsiinykh psykholohiv : [navch. posib. dlia studentiv vyshch. navch. zakl. ta slukhachiv intyviv pislidiplomnoi osvity] / za nauk red. L. M. Karamushky. – K. : INKOS, 2005. – 366 s.
16. Fen'ko A. B. Gendernye razlichija v otnoshenii rossijan k den'gam / A. B. Fen'ko // Problemy jekonomicheskoi psihologii / [otv. red. A. L. Zhuravlev, A. B. Kuprejchenko]. – Tom 1. – M. : In-t psihologii RAN, 2004. – 620 s.
17. Fernam A. Den'gi. Psihologija deneg i finansovogo povedenija / pod obshh. red. A. Alekseeva / A. Fernam, M. Argajl. – SPb. : PrajmEvroznaк, 2005. – 352 s.
18. Khodakevych O. H. Psykholohichni osoblyvosti stavlennia studentskoi molodi do hroshei : avtoref. dys.... kand. psykhol. nauk : 19.00.10 / O. H. Khodakevych ; Instytut psykholohii imeni H. S. Kostiuka APN Ukrainy. – K., 2014. – 20 s.
19. Shkrebets M. S. Osoblyvosti formuvannia i rozvytku hroshovoi kultury v Ukraini / M. S. Shkrebets // Metodolohiia, teoriia ta praktyka sotsiolohichnoho analizu suchasnoho suspilstva : zb. nauk. prats. – Kh. : Vydavnychiy tsentr Kharkivskoho natsionalnoho universytetu imeni V. N. Karazina, 2008. – S. 238–242.
20. Furnham, A. The psychology of money / A. Furnham, M. Argyle. – New York : Routledge, 1998. – 324 p.
21. Tang, T. The meaning of money: extension and exploration of the money ethic scale / T. Tang // Journal of Organizational Behavior. – 1993. – Vol. 14. – P. 93–109.
22. Yamauchi, K. T. The Development of a Money Attitude Scale / K. T. Yamauchi // Journal of Personality Assessment. – 1982. – Vol. 46. – No. 5. – P. 522–528.

Parshak, O.I. Effects of commercial organization personnel's social, demographic, organizational and professional characteristics on their attitudes towards the ways of making money. Using the results of empirical research, the author analyzes the attitudes of commercial organization personnel towards different ways of making money, the relationship between the commercial organization personnel's attitudes towards different ways of making money and the personnel's social and demographic characteristics (age, marital status, children, gender) and organizational and professional characteristics (level of education, total work experience, length of work in the company, position in the organization).

It has been found that the effects of commercial organization personnel's social and demographic characteristics on their attitudes towards different ways of making money are stronger than the effects of the personnel's organizational and professional characteristics.

It has been shown that: the older the commercial organization personnel, the stronger their preferences of non-risky and stable ways of making money; married personnel and those having children attach greater importance to the stable and sure ways of making money. It has been also shown that women and men have different attitudes to the ways of making money: women are more focused on passive ways of earning money, while men prefer more active ways of getting money.

Key words: commercial organizations; commercial organization personnel; commercial organization personnel's attitudes towards the ways of making money; personnel's social and demographic characteristics, personnel's organizational and professional characteristics; optimization of commercial organization personnel's attitudes towards money.

Відомості про автора

Паршак Олександр Іванович, науковий кореспондент лабораторії організаційної та соціальної психології Інституту психології імені Г. С. Костюка НАПН України, м. Київ, Україна.

Parshak, Olexander I., scientific correspondent, Laboratory of organizational and social psychology, G.S.Kostiuk Institute of psychology of the NAES of Ukraine, Kyiv, Ukraine.

E-mail: alexparshak@gmail.com

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-2835-9408>

Отримано 15 січня 2019 р.
Рецензовано 25 лютого 2019 р.
Прийнято 18 березня 2019 р.