

УДК 159.9:336

НІКІТІНА О. П.

Українська інженерно-педагогічна академія, м. Харків

ПЕРЕДУМОВИ РОЗРОБКИ ТРЕНІНГОВОЇ ПРОГРАМИ «ПСИХОЛОГІЯ ФІНАНСОВОГО УСПІХУ» ДЛЯ ОСІБ РАНЬОГО ДОРОСЛОГО ВІКУ

У статті розкриваються передумови розробки монетарного тренінгу для осіб раннього дорослого віку. Висвітлюються особливості сучасного «огрошевеного» буття дорослої людини. Здійснюється теоретичний економіко-психологічний аналіз діади «Гроші-Людина». Осмислюється двоїсте раціонально-ірраціональне значення грошей у життєдіяльності дорослої людини. Подається стислий огляд напрямків корекційної роботи з монетарними проблемами дорослої людини. Аналізуються дані пілотажного дослідження спектру символічного простору значень грошей та актуальних грошових тематик осіб раннього дорослого віку.

Ключові слова: гроші, значення грошей, ставлення до грошей, система ставлень людини, успіх, фінансовий успіх, ділова активність, монетарний тренінг, особа раннього дорослого віку.

Постановка наукової проблеми. Буття сучасної людини «огрошевене». Разом з тим, рівень фінансової грамотності багатьох українців дуже низький, а характерним постає надвелика значущість матеріальних цінностей, навіть до прояву «пострадянського грошового фетишизму» [2]. Сьогодні пропонується велика кількість фінансових тренінгів. Проте осмислення складної та нерозривної єдності «раціональне-ірраціональне» у контексті розуміння значення грошей у житті людини веде до необхідності вироблення програми таких тренінгів на перетині економіки і психології. Разом з тим, нагальним є систематизація здобутків вітчизняної і західної економічної психології для оптимізації проведення тренінгів з психології фінансового успіху для осіб раннього дорослого віку. Ці тези визначають актуальність дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Як наголошують Х. Гольдберг та Р. Е. Левіс у роботі «Грошове божевілля: психологія заощадження, витрачання, любові та ненависті до грошей» (2000): «Усі бажають грошей» – загальновідоме твердження... Люди настільки стали натхненними ідеєю, що мати гроші

це важливо, що вже не задаються питанням – чому?» [13, с. 14]. Пізніше П. Веблі та С. Лі у роботі «Гроші як інструмент, гроші як наркотик: біологічна психологія сильного стимулу» (2006) визначають, що явища, які згідно інструментальної теорії грошової мотивації не можуть бути пояснені, пояснюються з точки зору теорії грошей як наркотику. Ці два шляхи пояснюють як товар, що не має біологічного значення, і сам по собі стає надсильним мотиватором. Згідно першої з вищезазначених теорій, утверджується метафоричне розширення ідеї інструменту у бік значення, притаманного слову «інструментальний». Відтак, гроші постають засобом для досягнення мети. Економічна теорія визнає за грошима ряд функцій (наприклад, засіб обміну) [4]. Проте, на думку П. Веблі та С. Лі, це не підриває поняття грошей як інструменту – це означає, що як викрутки, це «інструмент з різноманітним застосуванням» [14]. Незважаючи на те, що такий підхід явно висвітлює мотивацію отримання грошей, «інструменти» – не єдиний клас біологічно безпрецедентних об'єктів, які можуть набувати міцних властивостей мотивування. Іншим таким класом, на думку вчених, постають «наркотики» (знову ж таки береться за основу метафоричне розширення значення цього слова для пояснення грошової мотивації). Тобто, стимул, що немає якогось біозначення сам по собі, має мотиваційні властивості, оскільки забезпечує такий же нервовий, поведінковий чи психологічний ефект як деякі інші стимули, що постають біозначущими.

Отже, вчені з точки зору психологічного осмислення економічних явищ обґрунтовують існування двоїстого раціонально-іраціонального значення грошей. Своєрідність останніх проявляється у тім, що в них збігається матеріальне та ідеальне, інакше кажучи – річ і думка. Означене забезпечує їх об'єктивну і суб'єктивну представлену у свідомості загальносутність [5].

І. К. Зубіашвілі у роботі «Соціально-психологічна сутність грошей» (2008) обґрунтовує необхідність осмислення поряд з іншими функціями грошей соціально-психологічних. На думку вченої, гроші постають медіумом обмінних процесів у взаєминах людей. Відтак, аналіз саме соціально-психологічних функцій грошей передбачає осмислення їх як інструменту специфічної комунікації [5]. Така система грошових комунікативних дій справляє потужний вплив на поведінку окремих людей, суспільних груп

та суспільства у цілому. У той же час гроші можуть прискорювати формування соціально розвинутої особистості, що розуміє свої головні потреби, інтереси, а тривала нестача грошей у результаті безробіття чи природних катастроф (мається на увазі, коли грошей не вистачає на забезпечення біопотреб) може призводити до деградації свідомості людини [7].

Тож при осмисленні діади «Гроші-Людина» поряд з економічною основою чітко проявляється як суто психологічна, так і соціально-психологічна.

Мета статті – визначити засади вироблення програми тренінгу «Психологія фінансового успіху» для осіб раннього дорослого віку на основі економіко-психологічного осмислення діади «Гроші-Людина», відображеного у різних напрямках корекції ставлення до грошей, а також аналізу результатів проведеного пілотажного дослідження серед потенційних учасників тренінгу.

М. Аргайл та А. Фернам у своїй праці «Секрети психології грошей та фінансової поведінки» (2005) проводять ґрунтовний аналіз взаємозв'язку грошей і стану психічного здоров'я людини. Вчені підкреслюють емоційну основу грошової патології, зазначаючи, що гроші можуть символізувати дещо, що «може задовольнити психологічні потреби у безпеці, надійності, коханні і владі» [11, с. 176].

Дослідниками виокремлюються різні види терапії так званих «грошових розладів». Так, когнітивно-поведінкова терапія може застосовуватися у випадку негативних атиitudів. Головна мета такої терапії – зміна поведінки відповідно до нових, вироблених, здорових думок.

Інший можливий шлях корекційної дії – систематична релаксація, оскільки грошовий невроз може посилюватися стресом (надалі рекомендується проведення психоаналізу, який має встановити наступні кроки роботи).

Свою ефективність має і використання тренінгу асертивності, що має допомогти людям відкидати безрозсудні грошові запити, відмовитися від яких їм, як правило, не дозволяє почуття «ніяковості».

Поряд з цим, особи раннього дорослого віку можуть здобувати цінні фінансові знання і розвивати фінансові вміння у межах безпосередніх монетарних тренінгів. Так, І. Вагін пропонує тре-

нінг під назвою «Майте гроші» [1]. У тренінгу робота спрямовується на вироблення певного «внутрішнього настрою» на досягнення фінансової мети, вміння використовувати фінансові стратегії при побудові бізнесу, впливати на інших людей (продавати, брати кредит тощо), вести раціонально сімейний бюджет тощо. Одним з результатів участі у такому тренінгу має стати відчуття нейтральності грошей (метафора «дзеркало» – гроші відображають достоїнства та недоліки конкретної людини). І. Вагін наголошує, що перед тим, як вириватися вперед у своїй грошовій справі людина має задавати собі питання: «Навіщо мені це потрібно? Чого насправді я хочу?». І може вийти на зовсім «не грошові бажання»: справити враження, компенсувати минулі невдачі у дружніх взаєминах тощо.

Є. І. Горбачова, А. Б. Купрейченко [3] пропонують тренінг ставлення до грошей, який передбачає використання ділових ігор з грошима. За ступенем і характером активності у них оцінюються особливості грошової поведінки. Стратегії грошової поведінки, які спостерігаються у тренінгу й описуються у самозвітах учасників, розрізняються спрямованістю, способами і прийомами виграшу. Так, може бути виявлена орієнтація людини на максимізацію свого виграшу, збільшення загального виграшу чи збереження відносин з партнерами по грі тощо.

В. Крюк, Н. Хілл та багато інших авторів книг, у яких осмислюються певні особливості фінансового успіху, підкреслюють необхідність осмислення останнього не як «кінцевого пункту призначення», а як поступового руху [6; 12]. Відповідно, людина має постійно вдосконалюватися. Тому напрямки діяльності у межах тренінгової роботи зі сприяння фінансовому успіху мають будуватися з урахуванням як безпосередньо фінансових аспектів буття людини, так і з урахуванням особливостей самої людини.

Щоб досягти фінансового успіху у доросла людина повинна мати реалістичні очікування і підтримувати певний ступінь сприйнятливості до змін [15]. Іншою засадою, з точки зору економіко-психологічного підходу, має бути розуміння «справжнього» успіху у житті людини, оскільки фінансовий успіх може «пригнічувати найпрекрасніші пориви душі і призводити до культу багатства» [12, с. 24].

Осмыслиючи діаду «Гроші-Людина», має бути визначений взаємовплив цих двох складових. Поряд з цим, головною має бути саме людина, а не гроші.

Фінансовий успіх має і суб'єктивні відмінності. У дослідженні М. Аргайл, Ф. Страк та Н. Шварц групи «багатих» і «бідних» респондентів повідомили про однаковий рівень благополуччя [16]. Тож мова повинна йти не лише про фінансовий успіх, а і про його суб'єктивний вимір – суб'єктивне фінансове задоволення чи суб'єктивний критерій фінансового успіху.

У нашій попередній роботі [8] обґрунтовувалось специфічне місце ставлення до грошей у системі ставлень людини (див. рис. 1). Воно є інтегральним ставленням, що віддзеркалює особливості ставлення до себе, інших людей, трудової діяльності, світу у цілому тощо. Поряд з цим, зазначимо, що особливості ставлення дорослої людини до грошей залежать і від успіхів її професійного шляху. У цьому аспекті маємо визначити тісний зв'язок «чого я хочу?» і «що я готовий для цього зробити?». На думку ряду дослідників, важливим показником монетарного ставлення є готовність до певного ступеня економічної активності [3]. Ділова активність залежить від бажання суб'єкта підвищити свій рівень доходів. За даними дослідження В. П. Познякова [9], респонденти, які бажають підвищити свій рівень матеріального доходу, як правило, є представниками державних підприємств.



Рис. 1. Місце ставлення до грошей у системі ставлень людини

Незважаючи на прояв такого бажання, їх готовність діяти виражається лише у загальних побажаннях (пошук додаткової або більш оплачуваної роботи), пов'язаних з екстенсивним пошуком додаткових джерел доходу, а не про конкретні наміри, спрямовані на реалізацію нових видів економічної діяльності.

З іншого боку, в означеному дослідженні також встановлено тип «вимушений підприємець». Для нього характерним є вибір підприємництва як форми ділової активності, переважання мотивації матеріального добробуту і порівняно низька задоволеність підприємницькою діяльністю.

Таким чином, фінансовий успіх людини має осмислюватися у контексті загального успіху її життя, а не відриватися від нього, що, як правило, відбувається у низьці фінансових тренінгів. Окрім безпосередньо економічних знань і навичок, на наш погляд, тренінг має спрямовуватися на розвиток особистісних передумов досягнення фінансового успіху: відповідального ставлення до грошей, адекватного рівня самооцінки, вираженого мотиву досягнень, сумлінного ставлення до праці, конструктивності у ставленні до інших людей тощо.

Ключова мета тренінгу «Психологія фінансового успіху» виражається у сприянні досягненню фінансового успіху осіб раннього дорослого віку. Вищезазначений теоретичний економіко-психологічний аналіз дозволяє сформулювати головні напрямки роботи у межах авторського тренінгу (див. рис. 2).

З метою уточнення спектру тематик, що мають бути включені до тренінгу «Психологія фінансового успіху» для осіб раннього дорослого віку, проведено опитування серед його потенційних учасників. Емпіричну вибірку склали студенти заочної форми навчання Української інженерно-педагогічної академії, які виразили бажання участь у тренінгу (24 особи, середній вік – 30 років). Згідно отриманих результатів, 75% зацікавлені у тематичі «Гроші та діти». Опитані зазначали потребу опрацювання питань економічної соціалізації, кишенькових грошей тощо. Підкреслимо, що бізнес-тренінги, де найчастіше опрацьовується тематика фінансового успіху, відповідно до свого спрямування, не включають такий напрямок роботи.

85% опитаних зацікавлені у участі за тематикою «Гроші та подружні взаємини» і відзначають наявність широкого кола під-

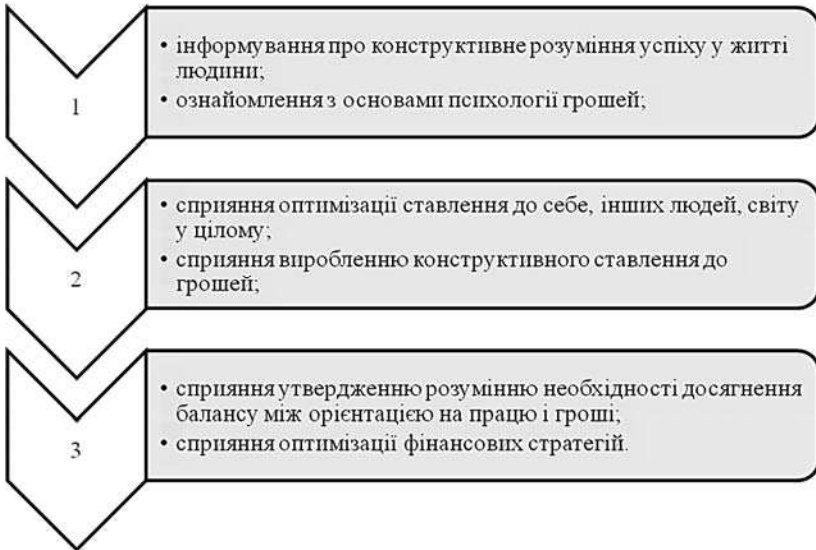


Рис. 2. Головні напрямки роботи у межах тренінгу «Психологія фінансового успіху» для осіб раннього дорослого віку

тем, що стосуються питань нахштальт «Влада у родині і фінанси», «Сімейний бюджет» тощо.

90% опитаних зацікавлені у віднаходженні шляху до більш конструктивних фінансових стратегій у повсякденному житті. 70% опитаних частина за все виокремлюють необхідність опрацювання у межах тренінгу теми «Гроші і Праця».

Поряд з цим, зазначимо особливості символічного простору значень грошей для осіб раннього дорослого віку. Множинний простір значень грошей вивчався за допомогою методики «Моральна оцінка грошей» [3]. Визначено, що, перш за все, гроші оцінюються респондентами як засіб комфортного існування, влади і розвитку (середнє значення 6 балів з 7 можливих). Особи раннього дорослого віку виділяють дещо менший ступінь зв'язку між поняттям «гроші» та поняттями: «відповідальність», «безпека», «свобода», «конфлікт», «сила» (середнє значення 5 балів з 7 можливих). На думку опитаних, гроші менш за все пов'язуються з категоріями «безвідповідальність» і «справедливість» (середнє значення 2 бали з 7 можливих).

Водночас 20 % опитаних віднесли себе до осіб, що мають достатній ступінь фінансового задоволення. 10 % опитаних підкреслюють, що не мають достатнього ступеня фінансового задоволення. 70% опитаних не змогли визначитися щодо свого ступеня фінансового задоволення.

Наведені дані вказують на необхідність осмислення у межах тренінгу сімейних грошових комунікацій, повсякденних інтеракцій з грошима за умов осмислення їх раціонального/ірраціонального значення у житті конкретної особи раннього дорослого віку.

Висновки. Нагальну потребу у підвищенні рівня фінансової грамотності і водночас виробленні конструктивності у ставленні до грошей осіб раннього дорослого віку можна задовольнити за допомогою поглиблення фінансових знань та формування навиків щодо планування сімейного бюджету, азів податкової грамотності, взаємодії з фінансовими установами тощо. Проте означений шлях має будуватися на економіко-психологічному підході, а відтак, окрім вищезазначеного, до монетарних тренінгів має бути включене психологічне осмислення грошей та їх значення у життєдіяльності сучасної людини. Так чи інакше гроші впливають на людину, водночас саме людина визначає, який вплив вони будуть мати – руйнівний чи утворювальний. Фінансовий успіх людини має осмислюватися у контексті загального успіху її життя, а тренінг «Психологія фінансового успіху» має спрямовуватись на розвиток особистісних передумов фінансового успіху. Здійснене пілотажне дослідження дозволяє визначити специфіку тематичного насичення авторського тренінгу для осіб раннього дорослого віку, необхідність осмислення фінансового успіху у контексті особистого, сімейного та професійного життя.

Перспективу дослідження складає апробація запропонованої програми тренінгу «Психологія фінансового успіху» для осіб раннього дорослого віку з метою визначення її ефективності.

Список використаних джерел

1. Вагин И. О. Имейте деньги: Психология богатства / Игорь Олегович Вагин. – СПб: ПИТЕР, 2001. – 219 с. – («Сам себе психолог»).
2. Гончаров В. В. Феномен денег в контексте социально-философского анализа проблемы методологии и возможные варианты решения / В. В. Гончаров // Наука. Религия. Суспільство. – 2008. – №1. – С. 35–41.
3. Горбачова Е. И. Отношение личности к деньгам: нравственные противоречия в оценках и ассоциациях / Е. И. Горбачова, А. Б. Купрейченко // Психологический журнал. – 2006. – Т.27. – №4. – С. 26–37.

4. Гроші та кредит: підручник / С. К. Реверчук [та ін.]; за ред. д-ра екон. наук, проф. С. К. Реверчука. – К.: Знання, 2011. – 382 с.
5. Зубішавілі І. Соціально-психологічна сутність грошей / Ірина Зубішавілі // Соціальна психологія. – 2008. – №1 (27). – URL: <http://www.politik.org.ua/vid/magcontent.php3?m=6&n=80>.
6. Крюк В. Беспредельные возможности человека: тайна пути к успеху, счастью, богатству, власти и просветлению / Вадим Крюк. – Краснодар: Экоинвест, 2014. – 360 с.
7. Москаленко В. В. Соціальна психологія: [підручник] / В. В. Москаленко. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 624 с.
8. Нікітіна О. П. Психологія грошей: особистісно-віковий аспект: [монографія] / О. П. Нікітіна, Т. Б. Хомуленко. – Харків, 2013. – 233 с.
9. Позняков В. П. Психологические отношения и деловая активность субъектов экономической деятельности в условиях разных форм собственности / В. П. Позняков // Психологический журнал. – 2000. – Т.21. – №6. – С. 38–50.
10. Фінансова грамотність українців. – Сайт Національного університету Державної податкової служби України. – Публікація 10.09.2014. – URL: <http://asta.edu.ua/8-novini/554-finansova-gramotnist-ukrajintsiiv>.
11. Фернам А. Деньги. Психология денег и финансового поведения / А. Фернам, М. Аргайл; [перевод с англ. Можаяв А., Царук Л., Мионов Н.] / Под общей ред. А. Алексеева. – СПб: ПРАЙМ – ЕВРОЗНАК, 2005. – 352 с.
12. Хилл Н. Утраченные секреты процветания / Наполеон Хилл; пер. с англ. Натальи Яцюк. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2012. – 224 с.
13. Goldberg N. Money Madness: The Psychology of Saving, Spending, Loving, and Hating Money/ N. Goldberg, R. E. Lewis. – Wellness Institute, Inc., 2000. – 268 p.
14. Lea S. E. G. Money as tool, money as drug: The biological psychology of a strong incentive / Stephen E. G. Lea, P. Webley // Behavioral and Brain Sciences. –2006. – V.29. – P.161–209.
15. Nowka C. L. Laura's Case: The Psychology of Money, the Psychologist and the Financial Planner / Carol L. Nowka, James W. Gottfurcht // FPA Journal. – URL: <http://www.psychologyofmoney.com/download/financialplanningassjournal.pdf>.
16. Strack F. Schwarz Subjective well-being: an interdisciplinary perspective / Strack Fritz, Michael Argyle, Norbert Schwarz [ed. by Fritz Strack]. – Oxford u. a.: Pergamon Press, 1991. – URL: <http://www.opus-bayern.de/uni-wuerzburg/volltexte/2007/2170/pdf/subjwellbeing.pdf>.

Spysok vykorystanykh dzherel

1. Vagin I. O. Imejte den'gi: Psihologija bogatstva / Igor' Olegovich Vagin. – SPb: PITER, 2001. – 219 s. – («Sam sebe psiholog»).
2. Goncharov V. V. Fenomen deneg v kontekste social'no-filosofskogo analiza problemy metodologii i vozmozhnye varianty reshenija / V. V. Goncharov // Nauka. Religija. Suspil'stvo. – 2008. – №1. – S. 35–41.
3. Gorbachova E. I. Otnoshenie lichnosti k den'gam: npravstvennye protivorechija v ocenkah i asociacijah / E. I. Gorbachova, A. B. Kuprejchenko // Psihologicheskij zhurnal. – 2006. – T.27. – №4. – S. 26–37.

4. Groshi ta kredyt: pidruchnyk / S. K. Reverchuk [ta in.]; za red. d-ra ekon. nauk, prof. S. K. Reverchuka. – K. : Znanja, 2011. – 382 s.
5. Zubiashvili I. Social'no-psihologichna sutnist' groshej / Irina Zubiashvili // Social'na psihologija. – 2008. – №1 (27). – URL: <http://www.politik.org.ua/vid/magcontent.php3?m=6&n=80>.
6. Krjuk V. Bespredel'nye vozmozhnosti cheloveka: tajna puti k uspehu, schast'ju, bogatstvu, vlasti i prosvetleniju / Vadim Krjuk. – Krasnodar: Jekoinvest, 2014. – 360 s.
7. Moskalenko V. V. Social'na psihologija: [pidruchnik] / V. V. Moskalenko. – K. : Centr navchal'noyi literaturi, 2005. – 624 s.
8. Nikitina O. P. Psihologija groshej: osobistno-vikovij aspekt: [monografija] / O. P. Nikitina, T. B. Homulenko. – Harkiv, 2013. – 233 s.
9. Poznjakov V. P. Psihologicheskie otnoshenija i delovaja aktivnost' sub#ektov jekonomicheskoy dejatel'nosti v uslovijah raznyh form sobstvennosti / V. P. Poznjakov // Psihologicheskij zhurnal. – 2000. – T. 21. – №6. – S. 38–50.
10. Finansova gramotnist' ukrajintsiv. – Sayt Natsional'nogo universitetu Derzhavnoyi podatkovoyi sluzhbi Ukraini. – Publikacija 10.09.2014. – URL: <http://asta.edu.ua/8-novini/554-finanova-gramotnist-ukrajintsiv>.
11. Fernam A. Den'gi. Psihologija deneg i finansovogo povedenija / A. Fernam, M. Argajl; [perevod s angl. Mozhaev A., Caruk L., Mironov N.] / Pod obshhej red. A. Alekseeva. – SPb: PRAJM – EVROZNAK, 2005. – 352 s.
12. Hill N. Utrachennye sekrety процветания / Napoleon Hill; per. s angl. Natal'i Jacjuk. – M. : Al'pina Biznes Buks, 2012. – 224 s.
13. Goldberg H. Money Madness: The Psychology of Saving, Spending, Loving, and Hating Money/ H. Goldberg, R. E. Lewis. – Wellness Institute, Inc., 2000. – 268 p.
14. Lea S. E. G. Money as tool, money as drug: The biological psychology of a strong incentive / Stephen E. G. Lea, P. Webley // Behavioral and Brain Sciences. – 2006. – V.29. – P.161–209.
15. Nowka C. L. Laura's Case: The Psychology of Money, the Psychologist and the Financial Planner / Carol L. Nowka, James W. Gottfurcht // FPA Journal. – URL: <http://www.psychologyofmoney.com/download/financialplanningassjournal.pdf>.
16. Strack F. Schwarz Subjective well-being: an interdisciplinary perspective / Strack Fritz, Michael Argyle, Norbert Schwarz [ed. by Fritz Strack]. – Oxford u. a. : Pergamon Press, 1991. – URL: <http://www.opus-bayern.de/uni-wuerzburg/volltexte/2007/2170/pdf/subjwellbeing.pdf>.

НИКИТИНА О. П.

ОСНОВАНИЯ РАЗРАБОТКИ ТРЕНИНГОВОЙ ПРОГРАММЫ «ПСИХОЛОГИЯ ФИНАНСОВОГО УСПЕХА» ДЛЯ ЛИЦ РАННЕГО ВЗРОСЛОГО ВОЗРАСТА

В статье раскрываются основания разработки программы монетарного тренинга для лиц раннего взрослого возраста. Освещаются особенности современного монетарного бытия взрослого человека. Осуществляется теоретический экономико-психологи-

ческий анализ диады «Деньги-Человек». Осмысливается двойственное рационально-иррациональное значение денег в жизнедеятельности взрослого человека. Приводится краткий обзор направлений коррекционной работы с монетарными проблемами взрослого человека. Анализируются данные пилотажного исследования спектра символического пространства значений денег и актуальных денежных тематик лиц раннего взрослого возраста. Ключевые слова: деньги, значение денег, отношение к деньгам, система отношений человека, успех, финансовый успех, деловая активность, монетарный тренинг, лицо раннего взрослого возраста.

NIKITINA O. P.

FOUNDATIONS FOR THE DEVELOPMENT OF THE TRAINING PROGRAM «PSYCHOLOGY OF FINANCIAL SUCCESS» FOR PERSONS OF EARLY ADULTHOOD

The article reveals grounds of the development of the monetary training program directed on persons of early adulthood. The features of modern monetary existence of an adult are highlighted. The peculiarities of money attitudes of Ukrainian adults are determined. The need of systematization the achievements of national and foreign economic psychology for optimization training in psychology of financial success for persons of early adulthood are determined. The results of the theoretical economic and psychological analysis of dyad «Money – Man» are publicized. The approach of understanding money as a means and as an end in itself are interpreted. The basis of socio-psychological nature of money are analyzed. The ways of correction of an inadequate attitude to money are considered. It is concluded that the activities within the training workshop to promote the financial success should be based on considering both the direct financial aspects of human existence and taking into account the features of the individual. It is stressed that financial success must be analyzed within the general understanding of human success. The specific place of money attitude in the system of human attitudes is substantiated. It is determined that in the addition of the development of the direct economic skills monetary training must focus on the development of personal preconditions for achieving financial success. The data of the pilot study of the symbolic space of values of money of persons of early adulthood and their distressed monetary topics are analyzed.

Keywords: money, money values, attitudes toward money system attitudes human success, financial success, business activity, monetary training, a person early adulthood.

Стаття надійшла до редколегії 12.02.2015 року.