

ПРОБЛЕМА ДЕНЕГ В ПСИХОЛОГИИ И ТИПЫ ОТНОШЕНИЯ К НИМ

Каждый человек, социализированный в современном обществе, знает, что такое деньги и для чего они существуют. Деньги, несмотря на их изучение экономистами, антропологами, социологами и психологами, так и не получили общего объяснения феномену своего влияния на человека и его поведение. Но если учесть то, что бедность, согласно данным Международного исследовательского центра Гэллапа (Gallup International), является одной из важнейших глобальных проблем в мире на сегодняшний день [1], то она из экономической характеристики положения человека в обществе, свидетельствующей о наличии у него денег, без которых он не может удовлетворить свои минимальные потребности, необходимые для жизни, здоровья, сохранения трудоспособности и продолжения рода, активно переходит в социо-психологическую проблему, требующую разрешения специалистами.

Актуальность проведения теоретических и эмпирических исследований психологического влияния денег на ценностно-смысловые аспекты молодежи обусловлены в основном тем, что деньги являются важной составляющей любой деятельности человека, влияющей не только на его экономическое поведение, принятие правильных решений, профориентацию, благосостояние, а также и на такие ценности, не поддающиеся оценке в денежном эквиваленте, но, как ни странно, это звучит как полностью зависящие от их наличия семья, здоровье и счастье.

Долгое время деньги изучались учеными всего мира самой разной направленности. Экономические исследования денег носили в основном теоретический характер и были построены на законах математики (Davis, 2006) и рассматривались в основном как мера стоимости, средство платежа, обращения и накопления [2].

Антропологические исследования роли денег в экономике посвящались выяснению функционирования таких финансовых институтов, как банки, страховые компании, фондов различного назначения и т.д., а также финансовых рынков, включающих в себя акции, облигации, валютные рынки и их влияние на повседневную жизнь общества в целом и человека в частности [3].

Социологическими исследованиями денег занимались как экономисты, так и социологи – К. Маркс, Г. Зиммель, К. Поланьи, Ф. Тённис, В. Зелизер, М. Вебер и многие др., исследуя самые различные аспекты влияния денег на общество и культуру. В контексте анализа буржуазного общества и капиталистического способа производства в условиях рыночной экономики К. Маркс акцентировал внимание на отчужденной и отчуждающей природе денег как таковых. Он считал, что в качестве отчужденной и отчуждающей силы деньги становятся основанием для формирования нового типа социальных отношений – формальных и безличных связей на основе всеобщего универсального товарного обмена в противоположность непосредственным межличностным отношениям традиционных обществ [5].

Те функции денег, которые Карл Маркс считал фактором отчуждения в капиталистическом обществе, Георг Зиммель рассматривал как фактор эмансипации индивида, позволяющий вступать в «дальние» отношения и увеличивать социальную мобильность [6].

Английский социолог Карл Поланьи показал роль денег как «фиктивного товара» особого рода при переходе к доминированию рынка и посвятил специальное исследование анализу специфики денег в качестве особого «языка» социальной коммуникации, считая, что с деньгами можно всегда договориться обо всём [7].

Фердинанд Тённис рассматривал деньги как фактор установления обезличенных связей в «обществе» (*gesellschaft*) в противоположность личностной и эмоционально насыщенной «общности» (*gemeinschaft*) [8].

Рассмотрение денег в работах К. Маркса, Г. Зиммеля, К. Поланьи, Ф. Тённиса и др. исследователей как социокультурного феномена включает в себя два основных подхода, имеющих эвристическую значимость и раскрывающих особую предметную область социологического исследования денег. Первый подход – это анализ денег как экономического и рыночного, вне социального феномена, экспансия которого оказывает существенное воздействие на социальные связи.

Второй подход, обоснованный социологом Вивианом Зелизером, рассматривает деньги не столько как экономический фактор, но и как социальный феномен, продукт развития социальных отношений и связей [9].

Макс Вебер, анализируя социальные последствия развития денежного обращения, считал, что

деньги имеют особое значение при формировании четкой рациональности, присущей исключительно современному обществу [10].

Во второй половине XX в. исследование денег как универсального средства коммуникации продолжили такие социологи, как Толкотт Парсонс, Юрген Хабермас, Маршалл Маклюэн, Серж Московичи и другие. Они оставили в науке свои принципиальные суждения по поводу их влияния на социальные отношения и культуру в целом.

Толкотт Парсонс считал социологию денег практически самостоятельной отраслью, которую необходимо создать для изучения денег в качестве одного из «обобщенных символических посредников» социального обмена. При этом он рассматривал функциональность денег для общества наряду с функциональностью политической власти, ценностями, а также как своеобразный синтез индивидуалистического (утилитарного) и социалистического (коллективистского) элементов мышления [11].

Юрген Хабермас считает, что деньги представляют собой средство «колонизации» социальной жизни экономикой, подрывающей потенциал социальной интеграции. По его мнению, деньги – это материальная основа для формирования современного мира агрессии, где идеалы просвещения и культ разума заменены на культ силы, террора государств, организаций и личностей, подчиняющегося только «золотому тельцу» и жажде наживы [12].

Маршалл Маклюэн также считает, что деньги должны стать объектом исследования отдельно, вне зависимости от их контекста. Основная его идея заключается в том, что деньги, как и современные средства коммуникации, влияют на человека и общество уже сами по себе, подчиняя человека своим меркантильным законам [13].

В исследовании социальной роли денег Серж Московичи анализирует парадигмальную философию денег Георга Зиммеля с точки зрения выяснения значимости психологической составляющей денег в социологическом анализе [14]. В его интерпретации деньги в качестве социального института предстают как «страсть и как представление», лежащие в основе абстрактного «всеобщего уравнивателя» [15].

Необходимо отметить особое значение в изучении денег труды американской исследовательницы Вивианы Зелизер, исследовавшей не только социологическую природу денег, но и финансовое поведение человека. Показав многообразие ролей денег в потреблении и культуре

США на рубеже XIX-XX вв., она обосновывает явления множественности значений денег, которая противопоставляется конвенциональному представлению о деньгах, как о чем-то однородном и универсальном. Множественность социального значения денег состоит не только в выпуске разных купюр и использования денежных суррогатов в виде акций и векселей, но и в том, что люди в повседневной жизни сами разделяют их по способам получения и предназначения, обозначая для себя разные виды денег (честные – чистые, нечестные – грязные) и по-разному их используя. Именно с этим восприятием появилось такое выражение, как «отмывание» денег.

В. Зелизер соединяет теоретические исследования социальных функций денег и их влияния на развитие общества и культуры с социологией финансового и монетарного поведения как корпусом эмпирических исследований установок и поведенческих стратегий в отношении денег конкретных социальных групп в разные периоды жизни общества. Такие исследования имеют большое прикладное значение, поскольку находят применение в планировании маркетинговой политики, а также оптимизации работы кредитных, финансовых и страховых организаций, одновременно ясно показывая, что границы между социологией финансового и монетарного поведения и социологией денег практически условны, так как их объединяет один и тот же объект и предметные области изучения, а также теоретико-методологический материал. Благодаря этому симбиозу исследования, затрагивающие различные аспекты влияния денег на человека постоянно дополняют и обогащают друг друга [16].

Ученые, изучающие области экспериментальной психологии и нейронауки, проблемой влияния денег на человека не занимались, считая, что если деньги возникли вследствие развития общества (эволюции), то у мозга нет отделов, специализирующихся на обработке информации, связанной именно с деньгами [17, 18].

С развитием таких дисциплин, как экспериментальная экономика (Kagel and Roth, 1995), поведенческая экономика (Altman, 2006), экономическая психология (Webley et al., 2001), изменились и взгляды ученых на функции денег как таковых. Получив широкое распространение и основательную методологическую и методическую проработку на Западе, исследования монетарного и финансового поведения на постсоветском пространстве стали активно развиваться на рубеже XX-XXI веков, привлекая своей новизной и актуальностью социологов и психо-

логов. В целом дисциплинарные границы этих исследований оказались относительно размытыми, что совершенно не мешает успешно использовать их на практике маркетологами кампаний самого различного уровня, несмотря на смешение таких понятий, как «монетарный» и «материальный» [19].

Уже первые психологические исследования действий человека в экономике показали, что поведение человека в ситуациях, связанных непосредственно с деньгами и принятию решений, практически предсказуемо, хотя не всегда соответствует схемам классических экономических теорий (Furnham, Argyle, 1998).

Довольно ясно проявились по отношению к деньгам различия и связи человека с гендерными, демографическими, социокультурными, национальными и личностными факторами (Rubinstein, 1981; Yamamuchi & Templer, 1982; Tang, 1993; 1997), повторяя денежное поведение, присущее для страны, вероисповедания, семейных установок и воспитания.

По мнению американского психолога – семейного терапевта Клу Маданес и ее брата экономиста Клаудио Маданеса, исследовавших психологию денег, деньги – это энергия, которая движет миром, т.к. именно они, по их мнению, возбуждают любовь, зависть, жалость, злобу, доброту, стремление к власти и т.д., отмечая их огромную роль в семейных конфликтах. Авторы считают, что именно стиль жизни и решения, касающиеся денег, будут определять, какие взаимоотношения установятся между супругами, т.к. лишь немногие супружеские пары в начале семейной жизни детально обсуждают денежные вопросы. Большинство людей плывет по течению, не слишком задумываясь о том, когда и как следует принимать решения, решая денежные вопросы на ходу по мере их возникновения [20].

Е.Г. Ефремов и М.Ю. Семенов, рассматривая феномен материальной удовлетворенности-неудовлетворенности, установили следующее: «Уровень материальных потребностей – желаемое – можно рассматривать как силу потребности и как уровень притязаний в данной сфере. Он зависит от сложившейся системы материальных расходов, тех норм материальной жизни, которые сформировались у человека под влиянием референтного и ближайшего социального окружения, СМИ, родительской семьи и т. п.» [21, с. 210].

Такие исследователи, как О.С. Дейнека, Г.Э. Белицкая, А.А. Капустин, В. Подуска,

обращают внимание на то, что отношение к деньгам изменяется по мере роста и развития личности. С одной стороны, деньги, удовлетворяя материальные потребности, выступают как средство существования и достижения более высокого качества жизни, определяющего статус человека в обществе, одновременно обеспечивая самоактуализацию личности и его самоутверждение путем реализации творческих и иных идей. Деньги, по мнению этих исследователей, несомненно, оказывают влияние на духовную ориентированность личности, приводя, с одной стороны, к полной деградации, выраженной через жадность, бесчестие, зависть, предательство и т.д. или, наоборот – к духовному возвышению посредством благотворительности, щедрости, меценатства. Кроме того, эти исследователи, как и В. Зелизер, установили, что отношение к деньгам человека зависит от способа их получения – честного, нечестного, а также конкретных целей их использования. Именно на эффекте «отмывания» денег порою основаны такие программы, как создание различного рода фондов помощи и спонсорских программ, отчисляющих часть прибыли сомнительного происхождения на благотворительные нужды, опираясь на психо-социальные нормы, как бы «замаливая грехи» [22, 23, 24, 25].

Исследования Е.И. Горбачевой и А.Б. Купрейченко выявляют гендерную особенность отношения к деньгам, утверждая, что женщины и мужчины тратят деньги совершенно по-разному. Отмечая в своих работах своеобразный эгоизм мужчин, порою сокращающих семейный бюджет, для покупки предметов своей увлеченности, они подчеркивают противоречия между существующими в обществе социальными представлениями о деньгах и ценностью денег для личности. Как считают авторы этих исследований, именно внутри системы значений и смыслов, которыми человек наделяет деньги, и рождается его субъективное отношение к деньгам, приводящее иногда к внутриличностному конфликту. Неэффективно-спонтанное экономическое поведение, по мнению авторов, наступает именно тогда, когда противоречия нравственных или иных ценностей и норм сопровождаются острыми негативными переживаниями, связанными с деньгами и тревогой по поводу их отсутствия. У человека с достаточно низкой самооценкой и неуверенностью в себе денежное поведение бывает связано либо с тотальной экономией, либо, наоборот, с неоправданными тратами – транжирством [26].

Таким образом, под отношением человека к деньгам понимается осознанное и субъективно избирательное представление о деньгах, непосредственно проявляющееся именно в денежном поведении. А. Фернхем выделил шесть основных факторов, непосредственно влияющих на денежное поведение человека, – это пол, возраст, социальное положение, социальное окружение, экономический статус, характерные личностные особенности [27].

В каждой ситуации, связанной с деньгами, человек ведет себя определенным образом, демонстрируя денежное поведение, не только проявляющееся на индивидуальном уровне, но и устойчиво проецируемое как в семейных, так и социальных отношениях.

Отношения индивида к деньгам – это своеобразная форма «денежного» поведения личности. Обобщённые системой признаков и критериев эти формы были объединены и классифицированы в так называемые «денежные» типы людей, выведенные в рамках психоаналитического анализа клиническими психологами Х. Голдбергом и Р. Левисом, определившими 4 основных направления значения денег для человека, наделив их образными символами психологического значения [28].

Деньги как символ безопасности:

– «Аскет» – получает удовольствие в самоотречении и показной бедности, пряча зависть и враждебность по отношению к более богатым;

– «Компульсивный эконом» – копит деньги, обретая чувство защищенности и безопасности, присущ страх потери и недоверия к окружающим;

– «Компульсивный завсегдатай распродаж» – ощущает превосходства над другими, покупая вещь дешевле, чем другие;

– «Фанатичный собиратель» – для него коллекционирование есть смысл жизни, часто заменяет живое общение.

Деньги как символ власти:

– «Манипулятор» – использует деньги для эксплуатации человека, играя на тщеславии и жадности;

– «Строитель империи» – строитель социальных систем, демонстрируя собственную независимость и уверенность в своих силах, пытается сделать других зависимыми;

– «Крестный отец» – использует деньги для взяток и контроля, обеспечивая себе чувство превосходства.

Деньги как символ любви:

– «Покупатель любви» – покупает любовь и уважение, делая благотворительные взносы,

пытается избежать чувства отверженности, угождая другим своей щедростью;

– «Продавец любви» – обещает другим любовь, привязанность и ласку, которая льстит его самолюбию;

– «Похититель любви» – жаждет любви, но, чувствуя, что её не заслуживает, рискует в других областях, ведя себя поверхностно в любовных отношениях.

Деньги как символ свободы:

– «Покупатель свободы» – деньги для них есть освобождение от правил, обязательств и даже просьб, которые ограничивают его самостоятельность и независимость;

– «Борец за свободу» – отвергая деньги и материальные ценности, считает, что дружба и товарищество являются для него главной наградой в борьбе против денег.

В основе классификации Н. Форман (N. Foiman, 1887) лежат базовые символы денег, такие как власть, свобода и безопасность. Разрабатывая классификацию «денежных» типов личности, он определил основные типы: магнат, транжира, скряга, игрок и торгаш. Кроме того, он рассмотрел некоторые виды неврозов, связанных с накоплением денег, оплатой налогов, составлением завещания или использованием кредитных карт. Минимизировав «денежную» типологию личности до пяти типов и оставив ярко выраженные, такие как «скряга» (аналог компульсивного эконома) и «завсегдатай распродаж», Н. Форман добавил три новых: «транжира», «азартный игрок» и «магнат», символизирующих совокупный образ и включающих в себя типы «строитель империи» и «крестный отец» из типологии Х. Гольдберга и Р. Льюиса. По представлению Н. Формана, «транжира» демонстрирует навязчивое и бесконтрольное поведение в отношении своих расходов, особенно в моменты депрессии и чувства отверженности; «магнат» – зарабатывает деньги для достижения высокого статуса и одобрения окружающих; «азартный игрок» – ощущает власть, которую приносит выигрыш, а его ожидание компенсирует риски проигрыша [29].

О.С. Дейнека, определяя такие же денежные типы, как и Н. Форман, при внешнем сходстве наименований, описывает их существенные отличия, выделяя следующие символы-ассоциации, связанные с понятием «деньги» у человека, такие как средство существования, зарплата, самоутверждение, сила, комфорт, развлечения, конфликт, моральное зло, капитал, благополучие, счастье, информация, развитие, ответствен-

ность. По его мнению, ключевые символы денег для «аналитических» типов символизируют безопасность; «наивных» – конфликт и моральное зло; «импульсивных» – власть и свободу; «экспрессивных» – самоутверждение и престиж [30].

Процесс исследований и наблюдений основной типологии «денежного» типа людей дополнили такие исследователи, как В. Подуска, И.Г. Андреева и другие. Описывая основные определения «денежного» типа людей, каждый из них по-своему характеризовал их психологические склонности и привычки, варьируя основные понятия определениями стиля «денежного» поведения. Добавив к основной классификации такие «денежные» типы, как «денежный флегматик» (равнодушен к деньгам); «денежный паразит» или «попрошайка»; «завистник», «мошенник», «шулер», «авантюрист», «искатель выгоды», «реалист», «предприниматель» и «трудяга», значительно обогатили краткими характеристиками, явно демонстрирующими влияние денег на психологию людей и их денежное поведение в целом [31, 32].

Интересны практические исследования Каирова Е., связанные с отношениями к деньгам наемных работников транснациональных компаний в Казахстане. По его мнению, «отношение к деньгам на уровне личности проецируется на мезо- (уровень организации) и макроэкономический уровни (уровень страны, нации) отражения денег в сознании, но каждый уровень должен иметь свою специфику. В задачи исследования входил поиск как общих, так и специфических проявлений отношения к деньгам на разных уровнях». Как утверждает автор: «Исследование подтвердило закрытость темы денег на личностном уровне и на уровне организации («Я уверен(а), что неприлично спрашивать человека о его заработной плате» и «Я считаю разумным не афишировать реальную прибыль фирмы»). А вот на уровне государства испытуемые хотели бы видеть все денежные потоки» [33].

А.И. Белкин утверждает, что в наше время деньги как никогда занимают значительное место в жизни человека, т.к. практически любой разговор сводится именно к деньгам. Как считает автор, «деньги – это эквивалент самой жизни, т.к. обладание ими определяет, кто уцелеет и приумножится в следующих поколениях, а кто погибнет, не оставив памяти и потомства. Одновременно автор отмечает, что во времена «хрущевской оттепели» общество искренне верило, что при коммунизме значение и смысл денег как главного компонента в жизни людей

полностью будет отсутствовать [34], что практически соответствует знаменитому постулату Карла Маркса о том, что «не сознание людей определяет их бытие, а наоборот, их общественное бытие определяет их сознание» [35].

Национальное статистическое управление Великобритании опубликовало исследование, демонстрирующее прямую зависимость счастья от наличия денег. Проанализировав уровень удовлетворенностью жизнью в самых разных социальных группах, был сделан вывод, что личное счастье «в сильнейшей степени связано с уровнем богатства семьи». «Результаты нашего исследования показали, что высокий уровень дохода имеет позитивный эффект степень удовлетворенности жизнью, чувства востребованности, счастья. При этом он снижает уровень тревоги... Люди, живущие в семьях с маленьким уровнем благосостояния, чаще сообщают о низком уровне личного счастья», – отмечается в их докладе. Наиболее сильное влияние на чувство удовлетворенностью жизнью и востребованности оказывает, как считают исследователи, личный доход и так называемые «игрушки для взрослых» в виде гаджетов и коллекций разного вида [36].

Выводы

Таким образом, теоретический анализ работ по проблеме психологии влияния денег на человека и его поведение даёт возможность отметить, что изучение денег в различных направлениях

разных наук, в том числе и психологии, весьма разнообразно, несмотря на единый источник.

Необходимо отметить, что проведение теоретических и эмпирических исследований психологического влияния денег на молодёжь, будущее страны, является очень актуальным, т.к. позволят выработать практически применимые рекомендации денежно-экономического поведения, способствующего не только благосостоянию, но и счастью.

При проведении психологических исследований отношения людей к деньгам необходимо четко обозначать уровень денег, их форму, позицию респондента по отношению к деньгам, соответствие денежной типологии личности, историю происхождения исследуемых денег у человека, а также тип отношений к связанным с этими деньгами и людям. Разнообразие методологических подходов к психологическим исследованиям влияния денег на человека и его поведение позволяет развивать различные психологические направления для управления деньгами. Еще древнегреческий римский поэт и философ Квинт Гораций Флакк в своё время сказал, что «деньги либо господствуют над своим обладателем, либо служат ему» [37]. В этой связи дифференцированный подход к изучению феномена влияния денег на ценностно-смысловые отношения молодежи к деньгам требует исследования как самой структуры, так и взаимосвязи с инструментами совладающего поведения.

Литература

- 1 Research Rethink React Исследовательский холдинг Ромир Представительства в странах СНГ Международного исследовательского центра Гэллупа (Gallup International) <http://romir.ru/now/> Исследование Gallup: Глобальный индекс счастья в 2015 году. [Электронный ресурс] // Центр гуманитарных технологий. – 24.02.2015. 19:08. URL: <http://gtmarket.ru/news/2015/02/24/7108>
- 2 Философский энциклопедический словарь. – М.: Инфра-М, 2000. – 576 с.
- 3 Курс экономической теории / под ред. Чепурина М.Н., Киселевой Е.А. – Киров: Изд-во «АСА», 2010.
- 4 Гуревич П.С. Философская антропология. – М., 1997 // <http://log-in.ru/books/filosofskaya-nantropologiya-gurevich-p-s-filosofiya/>
- 5 Маркс К. Экономическо-философские рукописи 1844 года (К. Маркс и Ф. Энгельс). – Изд. 2. – Т. 42. – С. 41-174 // <http://souz.info/library/marx/1844-works.htm>
- 6 Зиммель Г. Философия денег // <http://lektsii.net/2-23338.html>
- 7 Полань К. Великая трансформация: политические и экономические истоки нашего времени // <http://www.rulit.me/books/velikaaya-transformaciya-politicheskie-i-ekonomicheskie-istoki-nashego-vremeni-read-234301-1.html>
- 8 Ионин Л.Г. Социологическая концепция Фердинанда Тённиса // История буржуазной социологии XIX – начала XX века / под ред. И.С. Кона. Утверждено к печати Институтом социологических исследований АН СССР. – М.: Наука, 1979. – С. 164-179.
- 9 Зелизер В. Создание множественных денег // Экономическая социология: электронный журнал. – Том 3. – № 4, сентябрь 2002. – С. 58-72. // <http://istina.msu.ru/journals/94965/>
- 10 Вебер М. Протестантская этика и дух капитализма (1904) // <http://studentdream.narod.ru/weber.htm>
- 11 Парсонс Т. Система современных обществ (1971) // <http://filosof.historic.ru/books/item/f00/s01/z0001064/st000.shtml>
- 12 Хабермас Ю. Демократия. Разум. Нравственность: лекции и интервью. Москва, апр. 1989 г. – М.: Наука, 1992. – 176 с. – (Философы современного мира: лекции в ин-те философии АН СССР). – ISBN 5-02-008157-4.

- 13 Маклюэн М. Понимание медиа: внешние расширения человека. – М.: Издательство «Канон-пресс-Ц». С. 67 <http://gendocs.ru/v/16424>
- 14 Московичи С. Машина, творящая богов (1988) // http://polatulek.narod.ru/dvc/smmmb/moskovichi_mashina.html
- 15 Зиммель Г. Философия денег // <http://lektsii.net/2-23338.html>
- 16 Зелизер В. Социальное значение денег (1994) // <http://www.twirpx.com/file/1024271>
- 17 Зароченцев К.Д., Худяков А.И. Экспериментальная психология: учебник. – М.: Проспект, 2005. – С. 30. – 208 с.
- 18 Черноризов А.М. Нейронаука – новое созвездие современных наук // Психологическая газета: Мы и Мир». – №11[135]. – 2007.
- 19 Роздольская И.В., Осадчая С.М., Лихонин К.В. Инновационные маркетинговые коммуникации. – Белгород: Издательство БУКЭП, 2015. – 249 с. – С. 6, 34-35.
- 20 Маданес К., Маданес К. Тайное значение денег / пер. с англ. А.Д. Иорданского. – М.: Независимая фирма “Класс”, 1998. – 192 с. – 6, с. 3 (Библиотека психологии и психотерапии).
- 21 Ефремов Е.Г., Семенов М.Ю. Материальная удовлетворенность // Омский научный вестник. – 2003. – Вып. 23. – № 2. – С. 207–210. // http://selfmoney.narod.ru/sem_09.htm
- 22 Дейнека О.С. Экономическая психология: учеб. пособие – СПб.: Изд-во С-Петербур. ун-та, 2000. – 160 с.
- 23 Белицкая Г.Э. Особенности отношения к деньгам: деньги как предмет личностного осмысления // Ежегодник Российского психологического общества: Материалы 3-го Всероссийского съезда психологов 25–28 июня 2003 года: В 8 т. – СПб.: Изд-во С.-Петербур. ун-та, 2003. – Т. 1. – С. 120–125.
- 24 Капустин А.А. Отношение различных социальных групп к деньгам: На основе комплексного социально-психологического исследования: Автореф. дис. канд. психол. наук. – Ярославль: Ярослав. гос. ун-т им. П. Г. Демидова, 2001. – 25 с.
- 25 Poduska V. Money, marriage, and maslow’s hierarchy of needs // *American Behavioral Scientist*. – 1992. – Vol. 35. – Issue 6. – P. 756–770.
- 26 Горбачева Е.И., Купрейченко А.Б. Отношение личности к деньгам: нравственные противоречия в оценках и ассоциациях // Психол. журн. 2006. Т. 27. № 4. С. 26–37.
- 27 Фернхем А. Личность и деньги / А. Фернхем, П. Хейвен «Личность и социальное поведение». – СПб.: Питер, 2001. – Гл. 9. – С. 297-336.
- 28 Goldberg N., Lewis R., «Money Madness: The Psychology of Saving, Spending, Loving and Hating Money». – London: Springwood, 1978.
- 29 Forman N. Mind of Money / N. Forman. – Toronto, 1987.
- 30 Дейнека О.С. Символизация денег: Опыт эмпирического исследования // Проблемы экономической психологии. – Том 1. / отв. ред. А.Л. Журавлев, А.Б. Купрейченко. – М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2004. – С. 207-241.
- 31 Poduska V. Financial counseling using principles of Adlerian psychology/ V. Poduska// *Journal of Adlerian Theory Research & Practice*, 1985. – Vol. 41. – № 2. – P. 136-146.
- 32 Андреева И.В. Экономическая психология: социокультурный подход. – СПб.: Питер, 2000. – 512 с.
- 33 Каиров Е. Отношение к деньгам наемных работников транснациональных компаний в Казахстане. Материалы международной научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых специалистов // «Психология XXI века» 22-24 апреля 2005 г. / под редакцией В.Б. Чеснокова. – СПб., 2005. – 627 с.
- 34 Белкин А. И. Запах денег: Психол. Этюды. – М.: Терра-Кн. клуб «Олимп», 1999. – 394 с.
- 35 Маркс К. Предисловие «К критике политической экономии» (1859) // <http://esperanto-mv.pp.ru/Marksismo/Krit/krit-00.html>
- 36 Исследования Национального статистического управления Великобритании. // <http://jpsy.ru/public/51260.htm>
- 37 Биография, высказывания, цитаты и афоризмы Горация. Источник: <http://www.wisdoms.ru/pavt/p62.html>

References

- 1 Research Rethink React Issledovatel’skij holding Romir Predstavitel’stva v stranah SNG Mezhdunarodnogo issledovatel’skogo centra Gjellapa (Gallup International) [http://romir.ru/now/Issledovanie Gallup: Global’nyj indeks schast’ja v 2015 godu. \[Jelektronnyj resurs\]](http://romir.ru/now/Issledovanie%20Gallup%20Global%20nyj%20indeks%20schast%20ja%20v%202015%20godu.) // *Centr gumanitarnyh tehnologij*. – 24.02.2015. 19:08. URL: <http://gtmarket.ru/news/2015/02/24/7108>
- 2 *Filosofskij jenciklopedicheski slovar’*. – М.: Infra-M, 2000. – 576 s.
- 3 *Kurs jekonomicheskoj teorii* / pod red. Chepurina M.N., Kiselevoj E.A. – Kirov: Izd-vo «ASA», 2010.
- 4 Gurevich P.S. *Filosofskaja antropologija*. – М., 1997 // http://log-in.ru/books/filosofskaya_nantropologiya-gurevich-p-s-filosofiya/
- 5 Marks K. *Jekonomicheskio-filosofskie rukopisi 1844 goda (K. Marks i F. Jengel’s)*. – Izd. 2. – Т. 42. – С. 41-174 // http://souz.info/library/marx/1844_works.htm
- 6 Zimmel’ G. *Filosofija deneg* // <http://lektsii.net/2-23338.html>
- 7 Polan’i K. *Velikaja transformacija: politicheskie i jekonomicheskie istoki nashego vremeni* // <http://www.rulit.me/books/velikaya-transformaciya-politicheskie-i-ekonomicheskie-istoki-nashego-vremeni-read-234301-1.html>
- 8 Ionin L.G. *Sociologicheskaja koncepcija Ferdinanda Tjonnisa* // *Istorija burzhuaznoj sociologii XIX – nachala XX veka* / pod red. I.S. Kona. Utverzhdeno k pečati Institutom sociologicheskijh issledovanij AN SSSR. – М.: Nauka, 1979. – С. 164-179.
- 9 Zelizer V. *Sozdanie mnozhestvennyh deneg* // *Jekonomicheskaja sociologija: jelektronnyj zhurnal*. – Tom 3. – № 4, sentjabr’ 2002. – С. 58-72. // <http://istina.msu.ru/journals/94965/>

- 10 Veber M. Protestantskaja jetika i duh kapitalizma (1904) // <http://studentdream.narod.ru/weber.htm>
- 11 Parsons T. Sistema sovremennyh obshhestv (1971) // <http://filosof.historic.ru/books/item/f00/s01/z0001064/st000.shtml>
- 12 Habermas Ju. Demokratija. Razum. Nравstvennost': lekcii i interv'ju. Moskva, apr. 1989 g. – M.: Nauka, 1992. – 176 s. – (Filosofy sovremennogo mira: lekcii v in-te filosofii AN SSSR). – ISBN 5-02-008157-4.
- 13 Makljuen M. Ponimanie media: vneshnie rasshirenija cheloveka. – M.: Izdatel'stvo «Kanon-press-C». S. 67 <http://gendocs.ru/v/16424>
- 14 Moskovichi S. Mashina, tvorjashhaja bogov (1988) // http://polatulek.narod.ru/dvc/smmmb/moskovichi_mashina.html
- 15 Zimmel' G. Filosofija deneg // <http://lektcii.net/2-23338.html>
- 16 Zelizer V. Social'noe znachenie deneg (1994) // <http://www.twirpx.com/file/1024271>
- 17 Zarochencev K.D., Hudjakov A.I. Jeksperimental'naja psihologija: uchebnik. – M.: Prospekt, 2005. – S. 30. – 208 s.
- 18 Chernorizov A.M. Nejronauka – novoe sozvezdie sovremennyh nauk // Psihologicheskaja gazeta: My i Mir». – №11[135]. – 2007.
- 19 Rozdol'skaja I.V., Osadchaja S.M., Lihonin K.V. Innovacionnye marketingovyje kommunikacii. – Belgorod: Izdatel'stvo BUKJeP, 2015. – 249 s. – S. 6, 34-35.
- 20 Madanes K., Madanes K. Tajnoe znachenie deneg / per. s angl. A.D. Iordanskogo. – M.: Ne-zavi-simaja firma "Klass", 1998. – 192 s. – 6, s. 3 (Biblioteka psihologii i psihoterapii).
- 21 Efremov E.G., Semenov M.Ju. Material'naja udovletvorenost' // Omskij nauchnyj vestnik. – 2003. – Vyp. 23. – № 2. – S. 207–210. // http://selfmoney.narod.ru/sem_09.htm
- 22 Dejnaka O S. Jekonomicheskaja psihologija: ucheb. posobie – SPb.: Izd-vo S-Peterb. un-ta, 2000. – 160 s.
- 23 Belickaja G.Je. Osobennosti otnoshenija k den'gam: den'gi kak predmet lichnostnogo osmyslenija // Ezhegodnik Rossijskogo psihologicheskogo obshhestva: Materialy 3-go Vserossijskogo s#ezda psihologov 25–28 ijunja 2003 goda: V 8 t. – SPb.: Izd-vo S.-Peterb. un-ta, 2003. – T. 1. – S. 120–125.
- 24 Kapustin A.A. Otnoshenie razlichnyh social'nyh grupp k den'gam: Na osnove kompleksnogo social'no-psihologicheskogo issledovanija:» Avtoref. dis. kand. psihol. nauk. – Jaroslavl': Jaroslavl. gos. un-t im. P. G. Demidova, 2001. – 25 s.
- 25 Poduska B. Money, marriage, and maslow's hierarchy of needs» B. Poduska // American Behavioral Scientist. – 1992. – Vol. 35. – Issue 6. – P. 756–770.
- 26 Gorbacheva E.I., Kuprejchenko A.B. Otnoshenie lichnosti k den'gam: нравstvennye protivorechija v ocenkah i asociacijah» Psihol. zhurn. 2006. T. 27. № 4. S. 26–37.
- 27 Fernhem A. Lichnost' i den'gi / A. Fernhem, P. Hejven «Lichnost' i social'noe povedenie». – SPb.: Piter, 2001. – Gl. 9. – S. 297-336.
- 28 Goldberg H., Lewis R., «Money Madness: The Psychology of Saving, Spending, Loving and Hating Money». – London: Springwood, 1978.
- 29 Forman N. Mind of Money / N. Forman. – Toronto, 1987.
- 30 Dejnaka O.S. Simvolizacija deneg: Opyt jempiricheskogo issledovanija // Problemy jekonomicheskoy psihologii. – Tom 1. / otv. red. A.L. Zhuravlev, A.B. Kuprejchenko. – M.: Izd-vo «Institut psihologii RAN», 2004. – S. 207-241.
- 31 Poduska B. Financial counseling using principles of Adlerian psychology/ B. Poduska// Journal of Adlerian Theory Research & Practice, 1985. – Vol. 41. – № 2. – P. 136-146.
- 32 Andreeva I.V. Jekonomicheskaja psihologija: sociokul'turnyj podhod. – SPb.: Piter, 2000. – 512 s.
- 33 Kairov E. Otnoshenie k den'gam naemnyh rabotnikov transnacional'nyh kompanij v Kazahstane. Materialy mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoj konferencii studentov, aspirantov i molodyh specialistov // «Psihologija XXI veka» 22-24 aprelja 2005 g. / pod redakciej V.B. Chesnokova. – SPb., 2005. – 627 s.
- 34 Belkin A. I. Zapah deneg: Psihol. Jetjudy. – M.: Terra-Kn. klub «Olimp», 1999. – 394 s.
- 35 Marks K. Predislovie «K kritike politicheskoy jekonomii» (1859) // <http://esperanto-mv.pp.ru/Marksismo/Krit/krit-00.html>
- 36 Issledovanija Nacional'nogo statisticheskogo upravlenija Velikobritanii. // <http://jpsy.ru/public/51260.htm>
- 37 Biografija, vyskazyvanija, citaty i aforizmy Goracija. Istochnik: <http://www.wisdoms.ru/pavt/p62.html>