

Трубников В.П.¹, Гарбер А.И.²

¹ PhD докторант 3-го курса, Казахский национальный университет имени аль-Фараби, Казахстан, г. Алматы, e-mail: viktor040688@mail.ru

²Dr. PhD, ассоциированный профессор психологии, Реабилитационная клиника «Reinhardshöhe», Германия, г. Бад Вильдунген, e-mail: alena.garber@gmx.de

**ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ФАКТОРОВ,
ВЛИЯЮЩИХ НА ОТНОШЕНИЕ ЧЕЛОВЕКА К ДЕНЬГАМ**

Изучение психологии денег и работа с молодёжью по формированию денежной культуры особенно важны сейчас в Казахстане для формирования самостоятельности, финансового интеллекта, экономической свободы, умения принимать адекватно-грамотные решения, а так же полноценного роста и развития молодой, перспективной во всех отношениях личности гражданина своей страны. В данной статье рассмотрен психологический анализ основных факторов, влияющих на отношение человека к деньгам, так как именно от них зависит не только здоровое отношение к монетарным ценностям, но и все ценностно-смысловые аспекты отношений человека к себе и к миру, включая культуру поведения в целом. Ценностно-смысловое отношение к деньгам формируется в период становления и развития человека, то есть в течение всей его жизни. При анализе факторов внешнего и внутреннего воздействия на отношение человека к деньгам учитывался тот факт, что современные деньги давно вышли за рамки экономического регулятора социальных отношений, став весьма значимым аспектом, обнажающим психологические проблемы личности и общества до максимального предела.

Адриан Фернхем в своей работе «Личность и деньги» выделил шесть основных факторов, непосредственно влияющих на денежное поведение человека, включающих его социальное положение, окружение и экономический статус, гендерную принадлежность индивидуума, его возраст и характерные личностные особенности. Каждый из этих факторов был подробно рассмотрен в нашей статье, благодаря анализу современных исследований, проведенных с учетом факторной структуры отношения к деньгам. В целом, избавление от идеологических мифов и уравнилельной этики социалистического периода истории Казахстана, овладение новыми стратегиями совладающего поведения позволит в будущем сформировать у человека здоровое отношение к деньгам, их социальным функциям, приведет к современному уровню развития денежных отношений. Сформированное здоровое отношение к деньгам позволит молодёжи отойти от потребительского отношения и деструктивно-пассивного ожидания помощи от родных, близких и государства.

Ключевые слова: деньги, ценность, внешние и внутренние факторы, культура, отношение.

Trubnikov V.P.¹, Garber A.I.²

¹ PhD doctoral, 3rd year, Kazakh national University named after al-Farabi, Kazakhstan, Almaty, e-mail: viktor040688@mail.ru

² PhD, associate Professor of psychology Rehabilitation clinic «Reinhardsh-he», Germany, Bad Wildungen, e-mail: alena.garber@gmx

Psychological analysis of the main factors influencing on the person's attitude to money

The study of the psychology of money and work with young people on the formation of monetary culture is especially important now in Kazakhstan for the formation of independence, financial intelligence, economic freedom, the ability to make adequate and competent decisions, as well as the full growth and development of a young, promising in all respects the personality of a citizen of his country. In this article the psychological analysis of the main factors influencing the relation of the person to money as not only the healthy relation to monetary values, but also all value and semantic aspects of the

relations of the person to itself and to the world, including culture of behavior as a whole depends on them is considered. Value-semantic attitude to money is formed during the formation and development of man, that is, throughout his life. When analyzing the factors of external and internal influence on the human attitude to money, the fact that modern money has long gone beyond the economic regulator of social relations, becoming a very important aspect, exposing the psychological problems of the individual and society to the maximum limit, was taken into account.

Adrian Fernham in his work "Personality and money" identified six main factors that directly affect the monetary behavior of a person, including his social status, environment and economic status, gender of the individual, his age and personal characteristics. Each of these factors has been discussed in detail in our article, thanks to the analysis of modern research carried out taking into account the factor structure of the relationship to money. In General, getting rid of ideological myths and equalizing ethics of the socialist period of the history of Kazakhstan, mastering new strategies of coping behavior will allow in the future to form a healthy attitude to money, their social functions, will lead to the modern level of development of monetary relations. Formed a healthy attitude to money will allow young people to move away from consumer attitudes and destructive-passive expectations of help from family, friends and the state.

Key words: money, value, external and internal factors, culture, attitude.

Трубников В.П.¹, Гарбер А.И.²

¹3 курс PhD докторанты, әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті,
Қазақстан, Алматы қ., e-mail: viktor040688@mail.ru

²Dr. PhD, қауымдастырылған психология профессоры Reinhardsh-he
«Оңалту клиникасы», Германия, Бад Вильдунген қ., e-mail: alena.garber@gmx.de

Адамның ақшаға деген қарым-қатынасына әсер ететін негізгі факторларды психологиялық талдау

Ақша психологиясын зерттеу және жастармен ақша мәдениетін қалыптастыру бойынша жұмыс қазіргі таңда Қазақстанда дербестікті, қаржылық интеллектіні, экономикалық еркіндікті қалыптастыру, барабар-сауатты шешімдер қабылдай білу, сондай-ақ өз елінің азаматы тұлғасының барлық жағынан болашағы бар жас, толыққанды өсуі мен дамуы үшін аса маңызды. Бұл мақалада адамның ақшаға деген қарым-қатынасына әсер ететін негізгі факторлардың психологиялық талдауы қарастырылған, өйткені оларға тек монетарлық құндылықтарға деген салауатты қарым-қатынас қана емес, сонымен қатар адамның өзіне және әлемге деген қарым-қатынасының барлық құндылық-мағыналық аспектілері, жалпы мінез-құлық мәдениетін қоса алғанда. Ақшаға құндылық-мағыналық көзқарас адамның қалыптасуы мен дамуы кезеңінде, яғни оның өмір бойы қалыптасады. Адамның ақшаға қарым-қатынасына сыртқы және ішкі әсер ету факторларын талдау кезінде қазіргі заманғы ақша әлеуметтік қатынастардың экономикалық реттеушісі шеңберінен бұрын шығып, жеке тұлға мен қоғамның психологиялық проблемаларын барынша шегіне дейін жалаңаштандыратын аса маңызды аспектіге айналған факт ескерілді.

Адриан Фернхем өз жұмысында «Жеке тұлға және ақша» адамның ақшалай мінез-құлқына тікелей әсер ететін алты негізгі факторды бөлді, оның әлеуметтік жағдайы, ортасы мен экономикалық мәртебесі, индивидуумның гендерлік қатыстылығы, жасы мен тән жеке ерекшеліктері бар. Осы факторлардың әрқайсысы ақшаға деген қарым-қатынастың факторлық құрылымын ескере отырып жүргізілген заманауи зерттеулерді талдаудың арқасында біздің мақалада егжей-тегжейлі қаралды. Жалпы, Қазақстан тарихының социалистік кезеңіндегі идеологиялық мифтер мен теңдестірілген этикадан арылу, ортақ мінез-құлықтың жаңа стратегияларын меңгеру болашақта адамда ақшаға, олардың әлеуметтік функцияларына деген салауатты қарым-қатынасты қалыптастыруға мүмкіндік береді, ақша қатынастарының қазіргі заманғы даму деңгейіне әкеледі. Ақшаға деген дұрыс қарым-қатынас жастардың тұтынушылық қарым-қатынастарынан және туыстарынан, жақындарынан және мемлекеттен деструктивті-пассивті көмек күтуге мүмкіндік береді.

Түйін сөздер: ақша, құндылық, сыртқы және ішкі факторлар, мәдениет, қатынас.

Изучение психологии денег особенно важно на данный момент в Казахстане для формирования новой культуры денежных отношений среди молодежи – перспективного будущего страны. Влияние денег на поведение человека и его характер многократно описаны (с самых разных ракурсов диаметрально противоположных точек

зрения) преимущественно в художественно-публицистической литературе трагикомического характера, включающих эзотерические изыски разнообразных мифов народов мира. Психология же реального отношения к монетарным ценностям и денежного поведения человека с точки зрения фундаментальной науки – область

весьма малоизученная. История человечества, начиная самого начала появления денег, всегда находилась в табуированных рамках морально-этических догм религиозных и общественных постулатов, порождая загадочность образа и меры этого своеобразного символа достижений, власти и успеха. А.Б. Фенько в своей работе «Проблема денег в зарубежных психологических исследованиях» по этому поводу пишет: – «То есть оказалось, что люди думают о деньгах почти постоянно, но говорят о них очень мало и с очень немногими людьми. С ростом доходов возрастает «таинственность» и стремление скрыть свое богатство» (Фенько, 2000: 50).

К таким же выводам пришли в своих исследованиях специалисты по психологии отношения человека к деньгам:

– М.Ю. Семенов в работе «Психология денег: денежные эффекты» (Семенов, 2011);

– Е. Каиров в работе «Отношение к деньгам наемных работников транснациональных компаний в Казахстане» (Каиров, 2005);

– О.С. Дейнека в работе «Экономическая психология» (Дейнека, 2000) и другие.

О том, что деньги важны в жизни практически любого человека, свидетельствуют многие факторы, проявляющиеся в наблюдаемом поведении человека. С одной стороны – неконтролируемое стремление к деньгам может являться источником девиантно-аффективного поведения, физического и психического дисбаланса здоровья индивидуума, его жизни и даже смерти, что подтверждается данными мировой статистики (Статистика, 2018).

С другой стороны – *социально-субъективное отрицание денег как «ценности» отражается на реальности объективного восприятия действительности человеком, порождая у него необоснованные иллюзии, что негативно влияет на конструктивность денежного поведения индивидуума.*

При всём при этом необходимо учитывать, что интенсивное информационно-маркетинговое давление, формируя активное потребительское поведение у человека, исходит из рыночных законов корпоративной прибыли, подчиняя себе все остальные аспекты жизни индивидуума. Монетарные ценности современного мира неразрывно связаны с человеком, его повседневной деятельностью, реализацией личностных ресурсов, творчеством, увлечениями, а так же такими чисто человеческими эмоциями как зависть, ненависть, дружба и любовь.

Необходимо учитывать, что Концепция здо-

рового образа жизни индивидуума включает в себя не только физиологические компоненты здорового питания и свободного времяпрепровождения, но и психологические аспекты конструктивно-здорового отношения к деньгам, являющимися для некоторых субъектов неиссякаемым стрессогенным источником внутреннего и внешнего конфликта. Конфликтные ситуации, в которых адаптивные возможности личности не соответствуют величине субъективно оцениваемой действующей нагрузке нарастания индивидуальных ощущений стресса, зачастую приводят к изменению объективных обстоятельств, порождая во многих случаях эффект полного разрушения отношений там, где можно было обойтись простым выяснением вопроса либо уточнением исходных данных мотивации того или иного поступка.

В этой связи психологический анализ основных факторов, влияющих на отношение человека к деньгам, позволит конструктивно систематизировать научный подход к вопросам формирования культуры здорового отношения к деньгам.

К. Ямаучи и Д. Темплер выделили пять основных факторов психологического влияния на отношение человека к деньгам, учитывая гендерные, демографические, социокультурные, национальные и личностные аспекты, повторяющегося денежного поведения присущего для определенной страны, вероисповедания, семейных установок и воспитания (Yamamuchi, 1982).

Знаменитый американский психолог, ведущий специалист в мире в области изучения психологии денег и их влияния на поведение человека, Адриан Фернхем в своей работе «Личность и деньги» выделил шесть основных факторов, непосредственно влияющих на денежное поведение человека, включающих его социальное положение, окружение и экономический статус, гендерную принадлежность индивидуума, его возраст и характерные личностные особенности (Фернхем, 2001).

На наш взгляд, шесть основных факторов, выделенных А. Фернхемом как основные, системно объясняют механизмы формирования основного денежного поведения человека и факторы, влияющие на него.

В данной конкретной статье первоначально обратимся к рассмотрению **гендерного фактора** отношения человека к деньгам.

Шон Берн в своей работе «Гендерная психология. Законы мужского и женского поведения» установил, что традиционные роли мужчины и женщины в процессе материального обеспе-

чения семьи в настоящее время имеют весьма размытые границы, но, тем не менее, гендерный фактор влияния на денежное поведение человека проявляется повсеместно (Берн, 2009).

Женщины и мужчины, по мнению Е.И. Горбачева и А.Б. Купрейченко, 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 эти исследователи, именно внутри системы факторов влияния, значений и смыслов ценностного компонента, которыми человек наделяет деньги, рождается его субъективное отношение к деньгам, приводящее, иногда, к глобальному внутриличностному конфликту. Неэффективно-спонтанное экономическое поведение, по их мнению, 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 может быть связано либо с тотальной экономией, либо, наоборот, с неоправданно высокими показными тратами – транжирством, проявляя, таким образом, многогранность факторов влияния на ценностно-смысловые аспекты отношения к деньгам человека (Горбачева, 2006).

А.Б. Фенько также указывает на проявление гендерных факторов влияния по отношению к деньгам: «По мнению Белка и Валлендорфа, женщины думают о деньгах как о способе приобретения вещей, а мужчины – власти. Поэтому все деньги, с которыми имеют дело женщины, – это профанные деньги, за исключением тех, которые тратятся на личные удовольствия (в последнем случае они олицетворяют зло). Деньги, которыми пользуются мужчины, частично сохраняют свой сакральный характер. Эти авторы считают также, что деньги, заработанные трудом, не приносящим внутреннего удовольствия, являются целиком профанными, а извлекаемые из любимого дела доходы воспринимаются как сакральные» (Фенько, 2000: 52).

А.В. Шперлинь в своем исследовании отмечает существенные различия в отношении к деньгам у мужчин и женщин. Выявленные им различия в группах мужчин и женщин с разным уровнем дохода указывают на то, что мужчинам

с доходом в 1000 долларов (при среднестатистических показателях по выборке 1494 доллара) свойственна большая психологическая напряженность, вызванная их финансовым положением. У них выше тревожность, меркантильность и скупость в отношении денег, чем у мужчин в других группах. Женщины с таким уровнем дохода имеют более низкие показатели по этим факторам (за исключением значений фактора финансовой озабоченности, снижающихся линейно по мере роста их дохода). Для женщин с таким уровнем дохода, в отличие от мужчин, такое положение является скорее точкой снижения психологического напряжения в монетарной сфере, проявляющегося по ряду факторов отношения к деньгам (Шперлинь, 2013).

Возрастной фактор влияния на денежное поведение человека исследовали Г.Э. Белицкая (Белицкая, 2003); А.А. Капустин (Капустин, 2001); В. Подуска (Poduska, 1992) и другие.

Все они обращают внимание на то, что факторы влияния отношения человека к деньгам меняются по мере его взросления, интеллектуального роста и развития личности. По мнению этих исследователей, деньги, удовлетворяя материальные потребности человека, выступают как средство существования и достижения более высокого качества жизни, определяющего статус человека в обществе, одновременно обеспечивая его самоактуализацию и самоутверждение личности путем реализации творческих и иных идей.

Кроме того, они указывают, что деньги также являются фактором влияния на духовную ориентированность личности, приводя, с одной стороны, к полной деградации, выраженной через жадность, бесчестие, зависть, предательство и т.д. Или, с другой стороны, наоборот, к духовному возвышению индивидуума посредством благотворительности, щедрости и меценатства.

М.Ю. Семенов и Мацнев Ю.В. в своей работе «Ценность денег в разные возрастные периоды» пишут, что «ценность денег для младшей возрастной группы оказалась значительно ниже. Следовательно, можно говорить о том, что «монетарная социализация» происходит в период возникновения экономической самостоятельности. Для молодежи 16-26 лет оказались более важными ценности самореализации, что, возможно, объясняется финансовой помощью родителей и, следовательно, наличием свободных ресурсов» (Семенов, 2005:107).

О.С. Дейнека неоднозначно указывает на то, что человек, с возрастом приобретая жизненный и финансовый опыт, обретает способность пла-

нировать свой бюджет, меняя личностное отношение к основным мотивам потребления. Увеличение личных накоплений на случай кризисных ситуаций, болезней и других проблем, начинает создаваться индивидуумом для себя и своей семьи как «подушка безопасности» материального характера. Она также указывает на результаты многих исследований, которые показывают, что молодёжь, более чем старшее поколение, использует денежные траты и спонтанно-незапланированные покупки как своеобразный фактор психотерапии и самоуспокоения. (Дейнека, 2000).

Характерные особенности личности как фактор влияния на денежное поведение человека проявляются в ситуациях, непосредственно связанных с деньгами. Человек ведет себя определенным образом, демонстрируя типовое денежное поведение, проявляющееся не только на индивидуальном уровне, но и устойчиво проецируемое им как в семейных, так и социальных отношениях.

«Денежные» типы людей с характерными для них привычками, обобщённые системой критериев и признаков были объединены и классифицированы в рамках психоаналитического анализа клиническими психологами Х. Голдбергом и Р. Левисом (Goldberg, 1978).

Они определили четыре основные направления значения денег для человека, непосредственно проявляемые в его характере.

1) 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, характерная черта – страх потери и недоверия к окружающим;

– «Компульсивный завсегдатай распродаж» – ощущает превосходство над другими людьми, покупая вещи дешевле, чем они;

– «Фанатичный собиратель» – для него коллекционирование это смысл жизни, часто заменяющее живое общение.

2) Деньги как символ власти:

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

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

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

3) 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 ситуациях, ведя себя поверхностно в любовных отношениях.

4) Деньги как символ свободы:

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

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

В основе классификации Н. Формана (N. Forman, 1987) лежат базовые символы денег, такие как власть, свобода и безопасность. Разрабатывая классификацию «денежных» типов личности, он определил основные типы человеческого характера, обозначив их следующим образом: магнат, транжира, скряга, игрок и торгаш. Кроме того, этот исследователь 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 характерных типажа такие как – «транжира», «азартный игрок» и «магнат», символизирующих совокупный образ и включающих в себя такие характерные типы как «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 ему приносит выигрыш, а его ожидания компенсируют риски проигрыша.

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», характерные для человека, такие как средство существования, зарплата, самоутверждение, сила, комфорт, развлечения, конфликт, моральное зло, капитал, благополучие, счастье, информация, развитие и ответственность. По её мнению, ключевые символы денег в характере человека для:

- «аналитических» типов символизируют – безопасность;
- «наивных» – конфликт и моральное зло;
- «импульсивных» – власть и свободу;
- «экспрессивных» – самоутверждение и престиж (Дейнека, 2004).

В процессе исследований и наблюдений основной типологии характера «денежного» типа людей дополняли такие исследователи как В. Подуска (Poduska, 1985), И.Г. Андреева (Андреева, 2000) и другие.

Описывая основные проявления характера «денежного» типа людей, каждый из них по-своему характеризовал их психологические склонности и привычки, варьируя основные понятия определениями стиля характерного «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 «трудолюб» эти исследователи значительно обогатили характеристики людей, демонстрирующие влияние денег на их психологию и денежное поведение в целом.

Рассмотрев гендерные, возрастные и характерно-личностные факторы, влияющие на отношение человека к деньгам, далее рассмотрим три последующих фактора влияния на отношение к деньгам, исходящие из «социального положения», «окружения» и «экономического статуса» человека.

Перейдем к рассмотрению фактора влияния «социального положения» на отношение индивидуума к деньгам. Казалось бы, безусловно, то, что первичные навыки обращения с деньгами формируются непосредственно в семье, в которой человек родился и вырос. Однако, необходимо отметить, что в работах А. Фернхнема как таковое отдельного понятия «семья» нет и в этой связи можно закономерно предположить, что он включил данное обозначение в более обширное понятие, такое как «окружение» человека.

Результаты исследований психологии отношения человека к деньгам американского пси-

холога – семейного терапевта Клу Маданес и ее брата экономиста Клаудио Маданеса (Маданес, 1998) по своей сути, полностью согласуются с выводами А. Фернхнема. В опубликованной ими работе «Тайное значение денег» эти исследователи указывают на то, что деньги являются фактором энергии, движущей миром, остро возбуждающую эмоциональную сферу человека в виде любви, ненависти, зависти, жалости, злобы, доброты и стремления к власти. Отмечая огромную роль денег в развитии семейных конфликтов, К. и К. Маданесы также считают, что именно стиль жизни и решения, касающиеся денег, будут определять, какие взаимоотношения установятся между супругами, так как лишь немногие супружеские пары в начале семейной жизни детально обсуждают денежные вопросы. Большинство людей плывёт по течению, не слишком задумываясь о том, когда и как им следует принимать решения по отношению к деньгам, в основном решая денежные вопросы на ходу, то есть по мере их возникновения. Если, по их мнению, «Большинство людей плывёт по течению», то это явно указывает на отсутствие привития детям культуры конструктивно-здорового обращения с деньгами в большинстве современных семей.

Рассматривая фактор отношения человека к деньгам, определенный А. Фернхнем как «социальное положение», установлено, что оно может быть либо врожденным, либо приобретенным, но не стабильно изначально, т.к. подвержено изменениям. Перемена социального положения чаще всего влечёт за собой смену принадлежности к той или иной общественной группе. (Избранов, 2001). В этой связи «социальное положение» индивидуума как фактор влияния на отношение человека к деньгам является переменным фактором внешнего воздействия, что можно рассмотреть на примере изменения социального положения людей после распада СССР.

Необходимо отметить, что идеологическая концепция социалистического общества психологически отрицала «ценность» денег как таковых, породив тем самым своеобразный отголосок «рыночной экономики» в виде «спекуляции» и «теневой экономики» с подпольными цехами и другими атрибутами эпохи «тотального дефицита», включающих массу других малопривлекательных побочных явлений в виде «блата», очередей, талонов и запасов самого разного товара, закупаемого населением впрок и не всегда по назначению. Несомненно, с распадом СССР

многие потеряли свое социальное положение, когда на смену плановой экономики, вместе со свободой рынка и открытием границ для поступления товаров самого разного достоинства и качества произошла резкая смена психологического климата, выдвинувшая на передний план агрессивно-рыночный стиль социально-индивидуального поведения человека. Рыночная экономика, наполнив пространство красивыми вещами, внесла свои прагматические коррективы во взаимоотношения и психологический климат людей, поменяв кардинально функцию денег, обусловив «ценность денег» в совершенно другом ракурсе, значительно усилив их влияние на психику человека, изменив их социальный статус, по мнению А.Б. Фенько (Фенько, 2005).

В работе Е.В. Шелкопляса «Деньги, собственность и массовая психология: психолого-экономическая утопия» рассматривается немаловажный фактор влияния денег на человека в отдельности и социум (социальное окружение) в целом. Автор подчеркивает, что «именно деньги являются глубинными причинами дисгармонии социальных и экономических отношений в обществе» (Шелкопляс, 2005: 11). С другой стороны – деньги являются причиной субъективного благополучия человека в виде счастья. Каждый человек, социализированный в современном обществе, знает, что такое деньги и для чего они существуют.

Кроме того, хотелось бы отметить, что основные психологические модели денежного поведения человека, как правило, формируются в соответствии с социально-демографическим статусом человека и его индивидуально-социальными предпочтениями в монетарных отношениях.

Далее рассмотрим пятый фактор отношения человека к деньгам, определённый А. Фернхемом как «окружение». Окружение человека состоит не только из его семьи, но и той социальной среды, которая определена вышерассмотренным «социальным положением» индивидуума.

В отношении референтной группы, хотелось бы привести как пример исследование и выводы, полученные Вивианой Зелизер, которая установила, что отношение к деньгам человека зависит от способа их получения – честный, не честный, а также конкретных целей по их дальнейшему использованию. Именно на эффекте «отмывания» так называемых «грязных» денег основаны некоторые программы по созданию различного рода фондов помощи и спонсорских программ, отчисляющих часть своей прибыли (явно сомнительно-

го происхождения) на благотворительные нужды как бы «замаливая грехи» (Зелизер, 2002:58).

То есть ценностно-смысловая иерархия отношения человека к деньгам, связанная с ценностями его референтной группы, сталкиваясь с социальной реальностью в виде существенных противоречий монетарного влияния на сформированные у него морально-этические и социальные нормы, могут дестабилизировать человека настолько, что приведут его к «денежным расстройствам», занимающим всё большее место среди современных психических и психосоматических заболеваний, порой являясь основной и единственной причиной суицида (Статистика, 2018).

Е.Г. Ефремов и М.Ю. Семенов, исследовав такое понятие как «уровень материальных потребностей», установили желаемое как силу потребности и как уровень притязаний в данной сфере. На их взгляд, уровень материальных потребностей «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. (Ефремов, 2003: 208). То есть в данном контексте подчеркивается роль референтной группы, определяющей уровень материальных потребностей индивидуума.

Как и фактор «социальное положение», фактор влияния на отношения человека к деньгам, определённым А. Фернхемом как «окружение» человека, является переменным фактором, то есть не стабильным, так как подвержен изменениям в течение всей жизни человека.

Шестой фактор, выделенный А. Фернхемом как фактор формирования основного денежного поведения человека, это его «экономический статус».

Практически любое событие в современном социуме имеет в той или иной мере денежный эквивалент решения вопроса. Безусловно, что отражение и восприятие экономико-бытовой реальности в сознании человека являются важнейшими аспектами субъективной жизни человека, отражая его смысловую интерпретацию «ценности» денег. Но, тем не менее, здоровое стремление к терминальным ценностям «безбедной жизни» элементарно-бытового благополучия, выявленных М. Рокичем, напрямую зависят от применения инструментальных ценностей положительно-активного характера (Rokeach, 1973).

«Экономический статус» человека определяющий фактически-социальную роль инди-

видуума в виде предпринимателя или фермера, являющихся либо хозяевами, либо наемными работниками, являющихся подчиненными – формирует совершенно разное отношение человека к деньгам (Дейнека, 2000). В данном контексте очевидно, что подчеркивается превалирование «экономического статуса» над остальными факторами влияния, формирующими основные постулаты отношения человека к деньгам.

Факторы влияния «ценности» денег в контексте их психологического восприятия в течение многих веков были завуалированы правилами приличия религиозных и общественных догм, но, тем не менее, практически все знают, что любые социальные и человеческие действия современности основаны непосредственно на «цене вопроса», т.е. на деньгах. Молодое поколение жителей страны конца XX в. и начала XXI века попало в своеобразную психологическую раздвоенность между установками, получаемыми в семье от старшего поколения, выросшего на идеологии СССР, и реальной экономико-социальной обстановкой, продиктованной совершенно новыми рыночными отношениями.

Деньги как таковые достаточно давно перешли из ряда экономического феномена в феномен социальный, а значит не только психологичес-

кий, но и политический. Как утверждает профессор О.С. Дейнека в своей работе «Динамика макроэкономических компонентов образа денег в обыденном сознании»: «Проникнув в политику и образовав ее специфические формы (денежную, финансово-кредитную, налоговую, тарифную, политику доходов и заработной платы и т.д.), деньги стали не только экономическим, но и политическим и политико-психологическим феноменом. Именно в психологии людей лежат причины таких макроэкономических или политических явлений, как «денежные расстройства», «финансовые извращения», «инфляционные психозы», «финансовые паники» (Дейнека, 2002:36).

В заключении необходимо отметить, что все шесть основных факторов, оказывающих влияние на денежное поведение человека, выделенных А. Фернхемом, а именно «социальное положение», «окружение», «экономический статус», «гендерная принадлежность», «возраст» и «характерные личностные особенности», являются переменными факторами, так как подвержены изменениям в период процесса становления, взросления и развития человека, что позволяет его обучить разнообразным стратегиям совладающего поведения при формировании личностно-здорового отношения к деньгам.

Литература

- Андреева Г.М. Социальная психология. – 5-е изд. – М.: Аспект Пресс, 2008. – 362 с.
- Андреева И.В. Экономическая психология: социокультурный подход. – СПб.: Питер, 2000. – 512 с.
- Бабосов Е.М. Общая социология: Учеб. пособие для студентов вузов. - 2-е изд., стер. – Мн.: Тетра Системс, 2004. – 640 с.
- 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. – 120-125 с.
- Берн Шон. Гендерная психология. Законы мужского и женского поведения. – М.: Издательство: Прайм-Еврознак, 2007. – 204 с.
- Goldberg H., R. Lewis, Money Madness: The Psychology of Saving, Spending, Loving and Hating Money. – London: Springwood, 1978.
- Горбачева Е.И., Купрейченко А.Б. Отношение личности к деньгам: нравственные противоречия в оценках и ассоциациях. // Психол. журн. 2006. Т. 27. № 4. – 26-37 с.
- Дейнека О.С. Динамика макроэкономических компонентов образа денег в обыденном сознании О.С. Дейнека.// Психологический журнал. Ред. А.В. Брушлинский. – 2002. – Том 23 №2 март-апрель 2002. -36-47 с.
- Дейнека О.С. Экономическая психология. Учеб. пособие – СПб.: Изд-во С-Петербур. ун-та, 2000. – 160 с.
- 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. – 207-241 с.
- Ефремов Е. Г., Семенов М. Ю. Материальная удовлетворенность // Омский научный вестник. – 2003. – Вып. 23. – № 2. – 207-210 с.
- Зелизер В. Создание множественных денег. В. Зелизер Экономическая социология. – 2002. т. 3. N4. – 58–72 с.

- Избранов А.А. Энциклопедический словарь конституционного права / Сост. А.А. Избранов. – Мн.: Изд. В.М. Суров, 2001. – 626 с.
- 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.
- 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.
- Маданес К. и К. Маданес, Тайное значение денег. Пер. с англ. А.Д. Иорданского. – М.: Независимая фирма «Класс», 1998. – 192. 3 – 6 с.
- Poduska B. Money, marriage, and maslow`s hierarchy of needs. B. Poduska. American Behavioral Scientist. -1992. – Vol. 35. – Issue 6.- pp. 756-770.
- Poduska, B. Financial counseling using principles of Adlerian psychology. B. Poduska. Journal of Adlerian Theory Research & Practice, 1985. --Vol. 41. -№ 2. – p. 136-146.
- Rokeach M. The nature of human values Free Press, 1973 – p. 438
- Семенов М.Ю. Психология денег: денежные эффекты. //Омские социально-гуманитарные чтения – 2011: матер. IV Межрегион. науч.-практ. конф. (Омск, 15-16 марта 2011 г.) – Омск: Изд-во ОмГТУ, 2011. – 252-256 с.
- Семенов М.Ю., Мацнев Ю.В. Ценность денег в разные возрастные периоды. Молодежь и ценности современного общества: //Материалы Всероссийской научно-практической конференции. 28-29 апреля 2005 года. Г. Омск. Гл. ред. В.И. Разумов, зам. гл. ред. В.А. Баринов, В.В. Бабкин. Ред. Коллегия: А.А. Варакин, Я.Ю. Ворожко, О.В. Камшилин, О.Д. Майстришин, И.В. Носов. – Омск: типография «Ютон», 2005. – 376.-106-109 с.
- Статистика самоубийств, стресса и т.д. в мире. 2018 г. <http://lossofsoul.com/DEATH/suicide/statistic.htm>
- Фенько А.Б. Проблема денег в зарубежных психологических исследованиях //Психологический журнал, № 1 -2000. – 50-62 с.
- Фернхем А. и П. Хейвен. Личность и социальное поведение. Гл. 9.7 Личность и деньги, – СПб.: Питер, 2001. – 297-336 с.
- Furnham Adrian and Patrick Heaven. Personality and Social Behaviour. 27 Nov 1998. p. 211
- Furnham Adrian and Michael Argyle. The Psychology of Money. 23 Oct 2013. p. 179
- Forman N. Mind of Money. N. Forman. – Toronto, 1987.
- Шелкопляс Е.В. Деньги, собственность и массовая психология: психолого-экономическая утопия. – М., 2005.
- Шперлинь А.В. Влияние уровня дохода на отношение к деньгам: гендерный аспект.// Вестник ЮУрГУ. Серия «Психология» Bulletin of the South Ural State University Series “Psychology” 2013, vol. 6, no. 4, pp. 67-72.
- Yamamuchi K., Temper D. The development of a money attitude scale. Journal of Personality Assessment. 1982. Vol. 46. pp. 522–528.

References

- Andreyeva G.M. (2008) Sotsial'naya psikhologiya. [Social psychology] 5 izd. M.: Aspekt Press, 2008. p. 362
- Andreyeva I.V. (2000) Ekonomicheskaya psikhologiya: sotsiokul'turnyy podkhod.[Economic psychology: socio-cultural approach] SPb.: Piter, 2000, 512 p.
- Babosov Ye.M. (2004) Obshchaya sotsiologiya: [General sociology] Ucheb. posobiye dlya studentov vuzov. 2 izd., ster. Mn.: Tetra Sistems, 2004, 640 p.
- Belitskaya G.E. (2003) Osobennosti otnosheniya k den'gam: den'gi kak predmet lichnostnogo osmysleniya. [Features of the relation to money: money as a subject of personal comprehension]Yezhegodnik Rossiyskogo psikhologicheskogo obshchestva: Materialy 3-go Vserossiyskogo s'yezda psikhologov 25-28 iyunya 2003 goda: V 8 t. SPb.: Izd-vo S.Peterb. un-ta, Vol. 1, pp. 120-125.
- Bern Shon. (2009) Gendernaya psikhologiya. Zakony muzhskogo i zhenskogo povedeniya. [Gender psychology. Laws of male and female behavior] 204 p.
- Goldberg H., R. Lewis,(1978) Money Madness: The Psychology of Saving, Spending, Loving and Hating Money – London: Springwood
- Gorbacheva Ye.I., (2006) Kupreychenko A.B. Otnosheniye lichnosti k den'gam: npravstvennyye protivorechiya v otsenkakh i assotsiatsiyakh. [Personal attitude to money: moral contradictions in assessments and associations] Psikhol. Zhurn, Vol. 27, no 4, pp. 26-37.
- Deyneka O.S. (2002) Dinamika makroekonomicheskikh komponentov obraza deneg v obydennom soznanii.[Dynamics of macroeconomic components of the image of money in everyday consciousness] Psikhologicheskii zhurnal / Red. A.V. Brushlinskiy. 2002. Tom23 №2 mart-aprel', pp. 36-47.
- Deyneka O.S. (2000) Ekonomicheskaya psikhologiya. [Economic psychology] Ucheb. posobiye SPb: Izd-vo SPeterb. un-ta, 160 p.
- Deyneka O.S. (2004) Simvolizatsiya deneg: Opyt empiricheskogo issledovaniya. Problemy ekonomicheskoy psikhologii. [Symbolization of money: the Experience of empirical research. Problems of economic psychology.] Tom 1. Otv. red. A.L.Zhuravlev, A.B. Kupreychenko. – М.: Izd-vo «Institut psikhologii RAN», pp. 207-241.
- Yeffremov Ye. G., Semenov M. YU. (2003) Material'naya udovletvorennost'. [Material satisfaction] Omskiy nauchnyy vestnik.. Vol. 23, no 2, pp. 207-210.
- Zelizer V. (2002) Sozdaniye mnozhestvennykh deneg. [The creation of multiple money] V. Zelizer Ekonomicheskaya sotsiologiya, Vol. 3, no 4, pp. 58–72.

- Izbranov A.A. (2001) Entsiklopedicheskiy slovar' konstitutsionnogo prava: [Encyclopedic dictionary of constitutional law] Sost. A.A. Izbranov. – Mn.: Izd. V.M. Surov, 626 p.
- Kairov Ye. (2005) Otnosheniye k den'gam nayemnykh rabotnikov transnatsional'nykh kompaniy v Kazakhstane. [Attitude to the money of employees of multinational companies in Kazakhstan.] Materialy mezhdunarodnoy nauchno-prakticheskoy konferentsii studentov, aspirantov i molodykh spetsialistov. Psikhologiya XXI veka. 22-24 aprelya 2005 g. Pod redaktsiyey V.B.Chesnokova SPb., 627p.
- Kapustin A.A. (2001) Otnosheniye razlichnykh sotsial'nykh grupp k den'gam: [Attitudes of different social groups to money] Na osnove kompleksnogo sotsial'no-psikhologicheskogo issledovaniya. Avtoref. dis. kand. psikhol. nauk.- Yaroslavl': Yaroslav. gos. un-t im. P. G. Demidova, 25 p.
- Madanes K. i K. Madanes. (1998) Taynoye znacheniyе deneg. [The secret meaning of money] Per. s angl. A.D. Iordanskogo. M.: Ne-zavi-simaya firma «Klass», Vol 2, pp. 15-21
- Poduska B. (1992) Money, marriage, and maslow's hierarchy of needs. B. Poduska .American Behavioral Scientist, Vol. 35, no 6, pp. 756-770.
- Poduska, B. (1985) Financial counseling using principles of Adlerian psychology. B. Poduska. Journal of Adlerian Theory Research & Practice, Vol. 41, no 2, pp. 136-146.
- Rokeach M. (1973) The nature of human values Free Press, 1973 p. 438
- Semenov M.YU. (2011) Psikhologiya deneg: denezhnyye efekty. [Psychology of money: monetary effects] Omskiye sotsial'no-gumanitarnyye chteniya 2011: mater. IV Mezhhregion. nau.-prakt. konf. (Omsk, 15-16 marta 2011 g.) Omsk: Izd-vo OmGTU, pp. 252-256.
- Semenov M.YU., Matsnev YU.V. (2005) Tsennost' deneg v raznyye vozrastnyye periody. [The value of money in different age periods] Molodezh' i tsennosti sovremennogo obshchestva: Materialy Vserossiyskoy nauchno-prakticheskoy konferentsii. 28-29 aprelya 2005 goda. G. Omsk. Gl. red. V.I.Razumov, zam. gl. red. V.A.Barinov, V.V.Babkin. Red. Kollegiya: A.A.Varakin, YA.YU. Vorozhko, O.V.Kamshilin, O.D.Maystrishin, I.V.Nosov. Omsk: tipografiya «Yuton», Vol 6, pp. 106-109.
- Statistika samoubiystv, stressa i t.d. v mire. 2018 g. <http://lossofsoul.com/DEATH/suicide/statistic.htm>
- Fen'ko A.B. (2000) Problema deneg v zarubezhnykh psikhologicheskikh issledovaniyakh. [The problem of money in foreign psychological research] Psikhologicheskiy zhurnal, № 1 2000. pp. 50-62
- Fernkhem A. i P. Kheyven. (2001) Lichnost' i sotsial'noye povedeniye. [Personality and social behaviour] Gl. 9.7 Lichnost' i den'gi, SPb.: Piter, pp. 297-336.
- Furnham Adrian and Patrick Heaven. (1998) Personality and Social Behaviour, 211 p.
- Furnham Adrian and Michael Argyle. (2013) The Psychology of Money, 179 p.
- Forman N. (1987) Mind of Money. Toronto, 987 p.
- Shelkopyas Ye.V. (2009) Den'gi, sobstvennost' i massovaya psikhologiya: psikhologo-ekonomicheskaya utopiya. [Money, property and mass psychology: psychological and economic utopia] M., 2005.
- Shperlin' A.V. (2013) Vliyaniye urovnya dokhoda na otnosheniye k den'gam: gendernyy aspekt. [Impact of income on attitudes to money: gender] Vestnik YUUrGU. Seriya «Psikhologiya» Bulletin of the South Ural State University Series "Psychology", vol. 6, no. 4, pp. 67-72.
- Yamamuchi K., Temper D. (1982) The development of a money attitude scale. Journal of Personality Assessment, Vol. 46, pp. 522–528.