

УДК 159.9

DOI: 10.34670/AR.2023.95.45.028

Основные типы отношения личности к деньгам

Жихарева Лилия Владимировна

Кандидат психологических наук, доцент,
заведующий кафедрой психологии,
Крымский инженерно-педагогический университет им. Февзи Якубова,
295015, Российская Федерация, Симферополь, пер. Учебный, 8;
e-mail: liliya_80@list.ru

Мустафаева Эмине Талытовна

Магистрант,
Крымский инженерно-педагогический университет им. Февзи Якубова,
295015, Российская Федерация, Симферополь, пер. Учебный, 8;
e-mail: useinova-e1994@mail.ru

Тоненчук Александр Александрович

Аспирант,
Крымский инженерно-педагогический университет им. Февзи Якубова,
295015, Российская Федерация, Симферополь, пер. Учебный пер., 8;
e-mail: sasha@tonenchuk.ru

Аннотация

В статье раскрывается проблема монетарного отношения личности к деньгам, вопросы ее типологии, монетарной активности личности в реальном и виртуальном пространстве. Описаны популярные типологии монетарного отношения личности к деньгам, основанные на экспериментальных исследованиях и наблюдениях зарубежных исследователей. Сделан вывод о том, что они не могут выступать в роли научно обоснованных типологий, так как в них отсутствует четкая дифференциация и одну и ту же личность можно отнести сразу к нескольким типам. Монетарные отношения личности отличаются относительной устойчивостью и обобщенностью, характеризуют жизненную позицию человека в отношении денег, включают в себя систему более частных монетарных отношений, в том числе и его монетарную активность. В статье выделяется интересное направление эмпирического исследования по анализу возрастной динамики монетарной активности личности, связи между виртуальной монетарной активностью и ее проявлениями в реальных отношениях. Описывается характерное разделение выборки в соответствии с возрастом респондентов. Отмечаются перспективы ведения дальнейшего исследования по выявлению различий между виртуальной монетарной активностью и ее проявлениями в реальных отношениях людей.

Для цитирования в научных исследованиях

Жихарева Л.В., Мустафаева Э.Т., Тоненчук А.А. Основные типы отношения личности к деньгам // Психология. Историко-критические обзоры и современные исследования. 2023. Т. 12. № 8А. С. 217-223. DOI: 10.34670/AR.2023.95.45.028

Ключевые слова

Деньги, денежные установки, монетарные отношения, отношение к деньгам, монетарная активность, виртуальная монетарная активность.

Введение

Проблема монетарного отношения личности к деньгам, вопросы ее типологии, монетарной активности личности в реальном и виртуальном пространстве с каждым годом набирают все большую популярность. За последние годы прошли глобальные трансформации в денежном обращении, появились альтернативные цифровые деньги, фокус товарно-денежных отношений сместился с реального в виртуальное пространство, что актуализировало еще больший интерес к данной проблеме.

Современный трансформационный период – длительный процесс перехода социально-экономической системы из одного состояния в другое, новое как по социальной форме, так и по содержанию социальных отношений. Его продолжительность, по мнению ученых, будет соразмерна жизни целого поколения людей. Цель этой трансформации – значительный социально-экономический выигрыш от приведения общественных отношений и форм жизни к соответствующим нормам и принципам, выработанным и апробированным в процессе цивилизованного движения человечества. Однако этот выигрыш не гарантирован автоматически, его достижение зависит от многих объективных и субъективных факторов. Один из них – изменение общественного сознания восприятия и отношение к монетарным проблемам страны в целом и к монетарной активности каждой отдельной личности в частности.

В условиях переориентации экономики на рыночные ценности особую актуальность для личности приобретает проблема рационального отношения к деньгам и эффективного оперирования ими, поэтому вполне оправданным представляется особый интерес к проблеме ее монетарной активности, психологическим отношениям личности к деньгам.

Многие современные исследователи стали все чаще затрагивать отдельные аспекты монетарной активности личности. Так, рассматривается денежное поведение в юности (В.Г. Петровская), монетарные стратегии студентов (И.Ю. Лемец, В.А. Поликарпов); особенности монетарного поведения субъектов с конфликтным и бесконфликтным ценностно-смысловым отношением к деньгам (С.Т. Джанерьян, А.А. Письменова); функционально-семантическое поле отношения к деньгам у представителей социально-экономических профессий (Е.А. Махрина, Е.Г. Петрова) и др. Данные исследования направлены преимущественно на школьный и студенческий возраст. Остаются без внимания аспекты монетарной активности взрослых, не раскрыты типы отношений личности к деньгам.

Цель статьи состоит в раскрытии основных типов отношения личности к деньгам.

Основная часть

Исследования, посвященные монетарной активности личности, проявляющейся в отношении к деньгам, умению распоряжаться ими, к наличию ограничений и установок по

отношению к ним, проводимые западными учеными, способствовали тому, что были выделены несколько различных типологий денежных типов личности.

Так, анализируя проблему отношения к деньгам в зарубежных психологических исследованиях, А. Фенько выделяет исследования П. Вернимота и С. Фицпатрика. Они выделяют следующие типы социальной перцепции денег, рассматриваемые в экономическом сознании личности: мера успеха, благополучия и удачи; необходимый для нормального существования в социуме жизненно важный атрибут; консервативная коммерческая ценность – объект презрения, агрессии и ненависти; средство достижения материальных благ, удовлетворения потребностей [Фенько, 2000].

Г. Голдбергом и Р. Льюисом предложена не менее интересная типология. В ее основу были положены клинические наблюдения. Деньги авторами рассматривались сквозь призму психоаналитической теории и отождествлялись с такими ценностями, как свобода, любовь, безопасность и власть. Соответственно, были выделены и четыре одноименные категории, каждая из которых могла иметь дополнительные ответвления [Фернам, Аргайл, 2005]. К примеру, для категории людей, отнесенных к группе ассоциирующих деньги с безопасностью, авторами типологии были предложены следующие ветви: аскеты, скряги, охотники за скидками и фанатические коллекционеры.

1. У «аскетов» явно выражено бережное отношение к деньгам, они самоотверженно лишают себя удовольствий, демонстративно живут более бедно, показательно отказываясь от денег и их возможностей, считая, что без денег жить намного безопаснее.

2. Для «скряг» экономия жизни становится своеобразным девизом, они, в отличие от аскетов, экономят, чтобы почувствовать себя в безопасности. Для них чем больше денег удалось сэкономить, тем лучше. Их денежная активность ограничивается осознанно.

3. Тип людей «охотники за скидками» характеризуется тем, что они психологически не могут позволить себе купить вещь (товар, услугу) по ее полной стоимости, они тратят свои силы и время для того, чтобы найти то, что им нужно со скидкой. Иногда это перерастает в манию и вместо реально необходимых товаров они «сметают» любой товар, который, как им кажется, они приобретают по скидке или акции. Таким образом, они себя ощущают более умными, сумевшими перехитрить других продавцов и покупателей.

4. Последний тип – «фанатические коллекционеры». Данная группа людей тратит деньги, чтобы приобрести коллекционные вещи. По их мнению, это наиболее безопасные вложения, обеспечивающие безопасность, гарантирующие спасение от одиночества и получение редких экземпляров [Фернам, Аргайл, 2005].

К следующей категории отнесены люди, для которых деньги выступают символом власти. По их мнению, деньги предоставляют возможность покупать и продавать благосклонность окружающих, контролировать и управлять ими. В данной категории выделяют три подтипа: «манипуляторы», «строители империй» и «крестные родители». «Манипуляторы» используют деньги как инструмент в получении желаемого, не испытывая чувств вины за использование других людей. Так они чувствуют себя менее фрустрированными, компенсируя свою монетарную беспомощность. «Строители империй», отрицая собственную зависимость от общества в целом и людей в частности, часто предпринимают попытки сделать свое окружение зависимым от себя. Для «Крестных родителей» характерно использование денег как инструмента контроля, они часто дают взятки, чтобы добиться желаемого [Николенко, 2007].

В рассматриваемой классификации Голдберга-Льюиса также выделено три типа людей,

считающих, что деньги – символ любви. Условно они подразделяются также на «покупателей», «продавцов» и «похитителей». «Покупатели любви» чаще всего с помощью денег компенсируют нехватку любви, они «покупают» окружающих, демонстрируя им свою щедрость. В противовес им «продавцы любви» взамен на деньги предлагают свою любовь, расположение, ласку. А вот «похитители любви» пытаются вырвать «кусочек любви», считая себя не достойными ее, чаще всего их отношения очень поверхностны [Фернам, Аргайл, 2005].

Заканчивают классификацию два типа людей, расценивающих деньги как средство достижения личной автономии. В этой категории выделяют «покупателей свободы» и «борцов за свободу». «Покупатели» относятся к деньгам как к средству, освобождающему их от правил, обязанностей, навязанных социумом, а «борцы» – как к средству, делающему их его рабами. «Борцы за свободу» всячески отвергают любые монетарные отношения, предпочитая более «духовные» отношения или дружеские [Николенко, 2007].

Стоит отметить, что отношение личности к деньгам в большей степени изучено зарубежными исследователями, чем отечественными: А. Furnham, М. Argyle [Furnham, Argyle, 1998], Т. Tang [9], К.Т. Yamauchi [Yamauchi, 1982].

Зарубежные психологи изучают различные личностные неврозы в отношении денег, особенности монетарного поведения. А. Фернам, М. Аргайл разработали свою классификацию невротических типов личности: «скряга», «мот», «магнат», «охотник за скидками» и «азартный игрок». Так, согласно этой классификации, «скряги» пытаются копить деньги, боятся их потери, тем не менее грамотно их сохранять и преумножать они не умеют. Денежные «моты» ведут активные монетарные действия, склонны к импульсивности при покупках, часто тратят много денег на ненужные им вещи, за что впоследствии испытывают чувство вины. Чаще всего их монетарная активность связана с чувственной стороной, они прибегают к покупкам, когда чувствуют себя отверженными, находятся в расстроенных чувствах. Для денежных «магнатов» это лишь символ статусности и власти, они считают себя «хозяевами жизни». В их понимании денег чем больше, тем и лучше. Наличие у них денег приносит ощущение счастья и способности контроля происходящего в окружающем мире. Чем больше денег, тем весомее их голос в обществе. «Охотники за скидками» всегда пытаются делать выгодные приобретения, выискивая акции, скидки, приобретая по сниженной стоимости, и это доставляет им удовольствие. Они считают, что другие покупатели и продавцы не столь умны, что платят больше. У них обычно портится настроение, когда нужно платить за товар полную стоимость. У «азартных игроков» деньги всегда сопряжены с рисками. Появляется ощущение возбуждения и удовлетворения при возможном выигрыше, в случаях неудачи – такие же сильные чувства безысходности и разочарования [Хашченко, 2012].

Довольно популярной является и классификация А. Фернама, основанная на эмпирических данных, собранных им в ходе практических исследований. Отношение к деньгам рассматривается как:

- ценностно-смысловой элемент системы;
- мотиватор к действию;
- иррациональное монетарное отношение (фанатизм);
- инструмент достижения желаемого (власти, статуса);
- награда;
- источник отрицательных эмоций (напряжение, вина, тревога и т.п.);
- средство контроля [Фернам, Аргайл, 2005].

Исследователь отношения личности к деньгам П.А. Муравьева провела аналогичное исследование для отечественного менталитета, рассматривающего деньги, в первую очередь, как:

- показатель престижа, превосходства;
- социальную ценность;
- форму власти;
- мерило качества трудовой деятельности;
- источник негативных эмоций [Муравьева, 2012].

Аналогичным образом построены типологии отношения к деньгам Ю.С. Николенко, А.А. Письменовой, А.А. Щербак и других исследователей.

Анализируя приведенные выше типологии отношения к деньгам, можно отметить, что, по нашему мнению, они не могут выступать в роли научно обоснованных типологий, так как в них отсутствует четкая дифференциация, а значит, одну и ту же личность можно отнести сразу к нескольким типам. Монетарные отношения исследователями рассматриваются как один из компонентов единой системы в отношениях личности. Они отражают личностный, субъективно-оценочный подход к деньгам, который включает весь опыт обращения с деньгами в специфической социокультурной ситуации.

Деньги не всегда являются лишь материальной ценностью. Они могут быть средством достижения социальных или духовных целей, но чаще всего в социуме преобладает устойчивое убеждение, что наличие денег предпочтительнее, чем их отсутствие [Хащенко, 2012]. Данное убеждение относится как к отдельной личности, так и к группе. Монетарные отношения личности отличаются относительной устойчивостью и обобщенностью, характеризуют жизненную позицию человека в отношении денег, включают в себя систему более частных монетарных отношений, в том числе и его монетарную активность [Юсупова, Батурина, 2013].

Интересным направлением представляется анализ возрастной динамики монетарной активности личности, каким образом отношение личности к деньгам меняется в зависимости от возраста, а также имеются ли достоверные различия между виртуальной монетарной активностью и ее проявлениями в реальных отношениях. Поэтому выборку респондентов сформировали из трех групп: 1 группа (21-33) – ранняя взрослость, 2 группа (33-45) – средняя взрослость, 3 группа (45-62) – поздняя взрослость.

Заключение

В процессе социального взаимодействия один человек выступает субъектом в отношении другого тогда, когда проявляет свою активность, своей деятельностью влечет за собой действенные преобразования в личности другого, его жизненной ситуации. В современной психологической науке существуют три популярные типологии личности в контексте монетарного поведения. Г. Голдберг и Р. Льюис описали денежные типы личности, в основе которых лежат деньги как символ безопасности, власти, любви и свободы. П. Фермнам разработал свою классификацию денежных типов личности в результате исследования денежных неврозов. Также на сегодняшний день разрабатываются денежные классификации и отечественными исследователями: П.А. Муравьевой, Ю.С. Николенко, А.А. Письменовой, М.Ю. Семеновым и другими. Следовательно, деньги перестали быть сугубо экономическим явлением, в определенной степени они стали социально-психологическим феноменом, и дальнейшие исследования в данном направлении весьма востребованы.

Перспективой дальнейшего исследования является анализ возрастной динамики монетарной активности личности, а также выявление различий между виртуальной монетарной активностью и ее проявлениями в реальных отношениях людей.

Библиография

1. Журавлева Г.П. (ред.) Общая экономическая теория (политэкономия). М.: Прогресс, 2019. 590 с.
2. Муравьева П.А. Отношение личности к деньгам в зависимости от выполняемых экономических ролей: дисс. ... канд. псих. наук. Ярославль, 2012. 198 с.
3. Николенко Ю.С. Категориальная структура и содержание образа денег у студентов Дальневосточного региона: дис. ... канд. психол. наук. Владивосток, 2007. 171 с.
4. Фенько А. Проблема денег в зарубежных психологических исследованиях // Психологический журнал. 2000. № 1. С. 50-62.
5. Фернам А., Аргайл М. Деньги. Психология денег и финансового поведения. СПб.: прайм-ЕВРОЗНАК, 2005. 352 с.
6. Хащенко В.А. Психология экономического благополучия. М.: Ин-т психологии РАН, 2012. 424 с.
7. Юсупова М.М., Батурина О.С. Психология монетарности студентов: введение в проблематику // Концепт. 2013. Т. 3. С. 1866-1870.
8. Furnham A., Argyle M. The psychology of money. New York: Routledge, 1998. 121 p.
9. Tang T. The meaning of money revisited // J. of Organizational Behavior. 2002. No. 13. P. 197-202
10. Yamauchi K.T. The development of a money attitude scale // Journal of Personality Assessment. 1982. No. 5 (Vol. 46). P. 522-528.

Basic types of personal attitudes to money

Liliya V. Zhikhareva

PhD in Psychology,
Associate Professor,
Head of the Department of psychology,
Crimean Engineering and Pedagogical University named after Fevzi Yakubov,
295015, 8 Uchebnyi lane, Simferopol', Russian Federation;
e-mail: liliya_80@list.ru

Emine T. Mustafaeva

Master Student,
Crimean Engineering and Pedagogical University named after Fevzi Yakubov,
295015, 8 Uchebnyi lane, Simferopol', Russian Federation;
e-mail: useinova-e1994@mail.ru

Aleksandr A. Tonenchuk

Postgraduate Student,
Crimean Engineering and Pedagogical University named after Fevzi Yakubov,
295015, 8 Uchebnyi lane, Simferopol', Russian Federation;
e-mail: sasha@tonenchuk.ru

Abstract

The article reveals the problem of the individual's monetary attitude to money, questions of its typology, and the individual's monetary activity in real and virtual space. Popular typologies of a person's monetary attitude towards money, based on experimental studies and observations of foreign researchers, are described. It is concluded that they cannot act as scientifically based typologies, since they lack clear differentiation and the same personality can be classified into several types at once. A person's monetary relations are characterized by relative stability and generality; they characterize a person's life position in relation to money, and include a system of more private monetary relations, including his monetary activity. The article highlights an area of interest for empirical research on the analysis of the age-related dynamics of an individual's monetary activity, the connection between virtual monetary activity and its manifestations in real relationships. The characteristic division of the sample according to the age of the respondents is described. Prospects for further research are noted to identify differences between virtual monetary activity and its manifestations in real relationships between people.

For citation

Zhikhareva L.V., Mustafaeva E.T., Tonenchuk A.A. (2023) Osnovnye tipy otnosheniya lichnosti k den'gam [Basic types of personal attitudes to money]. *Psikhologiya. Istoriko-kriticheskie obzory i sovremennye issledovaniya* [Psychology. Historical-critical Reviews and Current Researches], 12 (8A), pp. 217-223. DOI: 10.34670/AR.2023.95.45.028

Keywords

Money, monetary attitudes, monetary relations, attitude towards money, value of money, monetary activity, real monetary activity, virtual monetary activity.

References

1. Fen'ko A. (2000) Problema deneg v zarubezhnykh psikhologicheskikh issledovani-yakh [The problem of money in foreign psychological research]. *Psikhologicheskii zhurnal* [Psychological journal], 1, pp. 50-62.
2. Fernam A., Argail M. (2005) *Den'gi. Psikhologiya deneg i finansovogo povedeniya* [Money. Psychology of money and financial behavior]. Saint Petersburg praim-EVROZNAK.
3. Furnham A., Argyle M. (1998) *The psychology of money*. New York: Routledge Publ.
4. Khashchenko V.A. (2012) *Psikhologiya ekonomicheskogo blagopoluchiya* [Psychology of economic well-being]. Moscow: Institute of Psychology of Russian Academy of Sciences.
5. Murav'eva P.A. (2012) *Otnoshenie lichnosti k den'gam v zavisimosti ot vypol-nyaemykh ekonomicheskikh rolei*. Doct. Diss. [Personal attitude towards money depending on the economic roles performed. Doct. Diss.]. Yaroslavl'.
6. Nikolenko Yu.S. (2007) *Kategorial'naya struktura i sodержanie obraza deneg u studentov Dal'nevostochnogo regiona*. Doct. Diss. [Categorical structure and content of the image of money among students of the Far Eastern region. Doct. Diss.]. Vladivostok.
7. Tang T. (2002) The meaning of money revisited. *J. of Organizational Behavior*, 13, pp. 197-202.
8. Yamauchi K.T. (1982) The development of a money attitude scale. *Journal of Personality Assessment*, 5 (46), pp. 522-528.
9. Yusupova M.M., Baturina O.S. (2013) Psikhologiya monetarnosti studentov: vve-denie v problematiku [Psychology of student monetarity: introduction to the issues]. *Kontsept* [Concept], 3, pp. 1866-1870.
10. Zhuravleva G.P. (ed). (2019) *Obshchaya ekonomicheskaya teoriya (politekonomiya)* [General economic theory (political economy)]. Moscow: Progress Publ.