

УДК 159.923:336.74

Емоційне ставлення до грошей студентів, які суб'єктивно готові до фінансового самозабезпечення

Яновська С.Г., Туренко Р.Л., Фоломеева Г.В.

В статье рассмотрены особенности взаимосвязи эмоционального отношения к деньгам и субъективной готовности к финансовому самообеспечению у студентов. Определены различия в эмоциональном отношении к «большим деньгам»: у студентов, субъективно готовых к финансовому самообеспечению, большие деньги вызывают однообразные эмоции, а у студентов с низкой степенью готовности – противоречивые. У большинства студентов, демонстрирующих высокий уровень готовности к финансовому самообеспечению, деньги вызывают чувства счастья, радости, воодушевления, а у студентов с низким уровнем готовности – эмоциональное отношение к деньгам связано с переживанием счастья, одиночества и агрессии.

Ключевые слова: деньги, эмоциональное отношение к деньгам, готовность к финансовому самообеспечению.

У статті подано дані дослідження щодо виявлення особливостей зв'язку між емоційним ставленням до грошей і готовністю до фінансового самозабезпечення у студентів. Показано відмінності в емоційному ставленні до «великих грошей»: у студентів, що суб'єктивно готові до фінансового самозабезпечення, великі гроші викликають одноманітні емоції, а в студентів з низькою готовністю до фінансового самозабезпечення – суперечливі. Також у більшій частині студентів, що демонструють високий рівень готовності до фінансового самозабезпечення гроші викликають почуття щастя, радості, захвату, а у студентів, що демонструють низький рівень готовності до фінансового самозабезпечення, гроші викликають менше щастя, а також почуття самотності та агресії.

Ключові слова: гроші, емоційне ставлення до грошей, готовність до фінансового самозабезпечення.

The article considers the features of intercommunication emotional attitude towards money and subjective readiness to financial selfkeeping of students. There are certain distinctions in emotional attitude towards «large money»: for students, subjectively ready to financial selfkeeping, large money cause monotonous emotions, and for students with the low degree of readiness – contradictory. At most students, demonstrating the high level of readiness to financial selfkeeping, money cause senses of happiness, gladnesses, animations, and for students with the low level of readiness – emotional attitude toward a money is related to experiencing of happiness, loneliness and aggression.

Keywords: money, emotional attitude toward a money, readiness to financial selfkeeping .

Процес формування молоддю незалежного від батьків фінансового, майнового та житлового статусу пов'язаний з включенням в доросле економічне життя та накопиченням досвіду реалізації матеріально - побутових намірів студентства [3]. Основним джерелом доходів для студентів, як і раніше є допомога з боку батьків і близьких, другий - стипендія. Але, все більш істотним джерелом стає заробітна плата, яку на сьогодні мають 32% студентів. [4]. Отже, зростає слій студентства, який дбає про своє фінансове забезпечення та демонструє готовність до професійної діяльності, що дає можливість заробити гроші.

Кітова Д.А. визначає готовність до фінансового самозабезпечення як «мобілізованість ресурсів особистості на добування і присвоєння доходів». Купрейченко А.Б. розглядає готовність до фінансового самозабезпечення як «складне, цілісне психічне утворення, що включає мотиваційно-потребнісний, когнітивний і діяльнісно-практичний компоненти» [1]. Мотиваційно-потребнісний аспект готовності включає в себе формування емоційно-ціннісного ставлення до будь-якої ситуації; когнітивний аспект - оволодіння систематизованими знаннями, усвідомлення соціальної і особистої значущості діяльності, прагнення і вміння вирішувати проблемні ситуації; діяльнісно-практичний аспект - вироблення умінь розпізнавати, обстежувати і вирішати проблемні ситуації [1].

На наш погляд потребує розгляду питання щодо зв'язку емоційного ставлення до грошей і готовності до фінансового самозабезпечення у сучасного студентства.

Мета дослідження: виявлення особливостей зв'язку між емоційним ставленням до грошей і суб'єктивною готовністю до фінансового самозабезпечення у студентів.

Для вирішення поставленої мети у дослідженні були використані наступні методи та методики: метод анкетування для визначення наявності досвіду роботи у студентів, а також для того, щоб визначити, як студенти розподіляють наявні у них гроші; метод графічного шкалування для визначення суб'єктивної оцінки готовності студентів до фінансового самозабезпечення; метод вільних асоціацій для визначення ставлення до грошей; методика «Таблиця почуттів» Р. Сміда для визначення емоційного ставлення до грошей; методика «Семантичний диференціал» Ч. Осгуда для визначення оцінного відношення щодо грошей.

У дослідженні брали участь 60 чоловік. З них 35 юнаків та 25 дівчат. Випробувані є студентами 4 і 5 курсу факультету психології, економічного та соціологічного факультетів у віці від 20 до 22 років.

За результатами проведення методу «Графічне шкалування» всіх досліджуваних ми розподілили на 2 групи: 1 група - ті, хто демонструє високий рівень суб'єктивної готовності до фінансового самозабезпечення (43 людини - 72% всіх випробовуваних, серед них 24% - дівчата, 76% - юнаки), 2 група - ті, хто демонструє низький рівень суб'єктивної готовності до фінансового самозабезпечення (17 осіб - 28% всіх випробовуваних, серед них 22% - юнаки і 78% - дівчата). За результатами спостереження, яке проводилось в ході виконання графічного шкалування, можна

сказати, що студенти, які суб'єктивно готові до фінансового самозабезпечення говорять про це без коливань та впевнено. Дані результати також говорять про те, що більша частина студентів розуміє необхідність самостійно себе забезпечувати, обходитися без допомоги батьків. Більшу самостійність проявляють юнаки в порівнянні з дівчатами.

За результатами анкетування в 1 групі (ті, хто демонструє високий рівень суб'єктивної готовності до фінансового самозабезпечення) 100% випробовуваних мають досвід роботи. На даний момент 79% з них працює, а 21% з них не працює. З них 79% вважають за краще самостійно заробляти гроші; 4% - отримують допомогу від батьків, 42% - розраховують на стипендію. 100% представників 1 групи витрачають більшу частину наявних у них грошей на продукти харчування; 30% - на розваги, 21% представників цієї групи витрачають накопичують гроші на дорогі товари, такі як електротовари та техніка.

За результатами дослідження у 2 групі також 100% випробовуваних мають досвід роботи. При цьому 59% з них працюють на даний момент, а 41% - не працюють. Серед представників 2 групи 41% віддають перевагу самостійно заробленим грошам; 24% - отримують допомогу від батьків, 59% - розраховують на стипендію. 47% студентів, які входять до 2 групи, не виявили бажання працювати в тому випадку, якщо буде можливість не працювати. Отже, робота сприймається ними як необхідність, як невід'ємна частина самостійного життя, а не можливість отримання задоволення та спілкування з цікавими людьми.

Наявний досвід роботи дозволяє студентам обох груп оцінити те, як гроші заробляються. Мабуть тому, представники двох груп прагнуть витрачати гроші на потрібні їм речі.

За методом вільних асоціацій було виявлено чотири групи висловлювань щодо грошей. До першої групи ми віднесли такі асоціації як «гроші – це можливість робити, що хочеш», «гроші дають свободу дій», «гроші – це незалежність», «гроші – це можливість купити будь-що», «гроші – це можливість поїхати куди заманеться» і т.п. Отже, основним в цих висловлюваннях є уявлення, що гроші – це свобода.

До другої групи ми віднесли такі асоціації на тему грошей як «гроші – це можливість реалізувати себе», «гроші – це можливість заробити нові гроші», «гроші – це можливість реалізувати свої нові ідеї», «гроші – це мірило успішності», «гроші – це обмін», «гроші – це можливість зробити те, що ще ніхто ніколи не робив», «гроші – це ризик». Отже, основним в цих висловлюваннях є уявлення, що гроші – це бізнес.

До третьої групи ми віднесли наступні асоціації: «гроші – це стипендія», «гроші – це зарплата», «гроші – це бюджет», «гроші – це долар», «гроші – це труд», «гроші – це достаток у сім'ї», «гроші – це ужиток» і т.п. Отже основним в цих висловлюваннях є уявлення, що гроші – це заробітна платня.

До четвертої, останньої, групи висловлювань ми віднесли такі асоціації як, наприклад, «гроші – це бруд», «гроші, великі гроші, чесно не заробляються». Отже, основним в цих висловлюваннях є уявлення, що гроші – це погано.

Для студентів першої групи, що суб'єктивно готові до фінансового забезпечення, гроші асоціюються у більшості випадків як свобода та бізнес, Вони розуміють, що гроші самі не придуть у руки, що гроші треба заробляти, що для того, щоб гроші були треба щось робити, не боятися ризикувати і тоді буде результат. Студенти цієї групи розуміють, що для того, щоб отримати незалежність та можливість робити, що хочеш, спочатку треба попрацювати, треба заробити гроші.

У 2 групі студенти розглядають гроші більше як зарплату, а не бізнес. Тобто студенти цієї групи також розуміють, що гроші треба заробляти, але їхні уявлення щодо грошей обмежені працею найманця. Робота для них – це вимушений захід, який дозволить жити на зарплату і використовувати її як засіб підтримки свого фізичного стану.

Асоціація, що гроші – це бруд, зустрічалася не часто, лише декілька разів у студентів з другої групи, але її наявність свідчить про те, що серед досліджуваних є люди, які вважають гроші чимось брудним.

За методикою «Семантичний диференціал» було отримано наступні результати. У 1 групі було виявлено високі показники за шкалами «оцінка» (хср. = 16), «сила» (хср. = 12,7) та «активність» (хср. = 10,8). Це говорить про те, що гроші оцінюються високо, вони дуже важливі для представників цієї групи. За допомогою грошей можливо впливати та змінювати своє життя та розширювати круг спілкування.

Таким чином, студенти першої групи високо оцінюють поняття гроші, адже саме це поняття визначає для них соціальний статус людини, його положення у суспільстві. Аналогічні дані було отримано в дослідженнях А.Б. Фенько, де було визначено, що «гроші є прямим індикатором значущості людини» [4]. Але представники цієї групи розуміють, що гроші не можуть вирішити всі існуючі проблеми, вони не дають можливості придбати істинних друзів та любов. Отже, студенти першої групи демонструють конфліктне ставлення до грошей: вони високо оцінюють гроші, але розуміють, що гроші не можуть вирішити всі їх проблеми у житті.

У 2 групі було виявлено низькі та нижче середнього показники за шкалами «оцінка» (хср. = 6,4), «сила» (хср. = 7,3) та «активність» (хср. = 4,3). Отже, в порівнянні зі студентами 1 групи, студенти 2 групи не надають грошам великого значення. На їх думку гроші не впливають на їхнє життя, за рахунок грошей не збільшиться кількість людей поруч з ними. гроші не потребують багато сил та активності. Представники цієї групи низько оцінюють гроші мабуть ще й тому, що

вони не задоволені своїм фінансовим станом.

За допомогою методики «Таблиця почуттів» нами було виявлено деякі розбіжності щодо ставлення до «грошей» та «великих грошей» у студентів.

У представників 1 групи поняття «гроші» викликає позитивне відчуття щастя різних рівнів: у 61% студентів гроші викликають почуття щастя середнього рівня (радість, натхнення, життєрадісність та захоплення); у 30% студентів гроші викликають почуття щастя низького рівня (задоволення, пожвавлення, задоволення та умиротворення) та у 9% студентів гроші викликають почуття щастя високого рівня (захват та екстаз). У представників 2 групи поняття «гроші» також викликає почуття щастя: у 53% представників цієї групи гроші викликають почуття щастя середнього рівня (радість, натхнення, життєрадісність та захоплення) та у 47% - почуття щастя високого рівня (захват та екстаз). Отже, для всіх досліджуваних студентів поняття «гроші» викликає позитивні емоції різного рівня, при цьому студентами другої групи «гроші» оцінюються більш позитивніше, ніж першою.

Поняття «великі гроші» у представників 1 групи викликають різні емоції: у 70% студентів цієї групи гроші викликають почуття щастя високого рівня; у 21% студентів – почуття щастя середнього рівня та у 9% представників цієї групи поняття «гроші» викликає почуття злості середнього рівня (злість, ворожість та агресія). У представників 2 групи поняття «великі гроші» викликає суперечливі почуття: у 32% представників цієї групи «великі гроші» викликають почуття щастя високого рівня; у 18% студентів це поняття викликає почуття щастя середнього рівня; у 32% представників цієї групи це поняття викликає почуття смутку низького рівня (в основному – почуття самотності) та у 18% - почуття злості середнього рівня (злість, ворожість та агресія). Таким чином, нами було виявлено розбіжності щодо ставлення до «великих грошей» між двома досліджуваними групами. У першій групі «великі гроші» визивають велике почуття щастя з невеликим відчуттям злості. У другій групі емоції дещо суперечливі в порівнянні з першою, адже «великі гроші» для них це - і щастя, і смуток, і злість.

У першій групі досліджуваних було виявлено кореляційний зв'язок між щастям, що пов'язано з грошима та фактором «сила» поняття «гроші». В другій групі емоційне ставлення до грошей не пов'язано з оцінко-самооцінними характеристиками цього поняття. Отже студенти, що демонструють суб'єктивну готовність до фінансового самозабезпечення, своє позитивне ставлення до грошей пов'язують з силою грошей, можливістю за їх рахунок впливати на події їхнього життя, змінювати його. При цьому фактор «сила» в цій групі має негативну кореляцію з уявленнями про гроші як про зарплатню. Забарвлення грошей емоцією щастя позитивно корелює з уявленнями про гроші як свобода в обох досліджуваних групах. Отже, незалежно від рівня суб'єктивної готовності до фінансового забезпечення у студентів, гроші, що асоціюються з незалежністю і свободою викликають щодо них позитивні емоційні відчуття.

Нами було виявлено відмінності в уявленнях студентів про гроші. Представники 1 групи представляють гроші більше як засіб добування нових грошей, як бізнес. Представники 2 групи представляють гроші більшою мірою як заробітну платню. Представники 1 групи оцінюють гроші вище, ніж представники 2 групи, гроші, в їх уявленні, потребують більше сил та активності.

Більша частина представників 1 групи гроші застосували б для того, щоб відкрити свій бізнес, щоб заробити ще більше грошей. Вони не бояться ні ризику, ні відповідальності, які можуть принести великі гроші, на відміну від представників 2 групи. Вони прагнуть до кращого життя, що пов'язане з фінансовою незалежністю. Вони більш ніж представники 2 групи покладаються на себе, не бояться потерпіти поразку, бо знають, що без ризику не може бути добрих результатів. Представники 1 групи прагнуть самостійно здобути великі гроші, тому вони вже зараз працюють, бо знають, що треба починати з чогось малого, що треба постійно розвиватися та рости, треба до чогось прагнути. Представники 1 групи розуміють, що гроші повинні приносити прибуток, вони повинні працювати. Тому представники цієї групи бачать в грошах не лише заробітну платню, вони бачать в них початок своєї справи.

Також відмінності були виявлені за такими показниками, як сила та активність. Студенти 1 групи, на відміну від 2 групи, приписують грошам більше сили та активності. Адже для студентів першої групи гроші асоціюються з початком своєї справи, зміною образу життя, наявністю нових контактів та їх розширенням.

Можна зробити наступні висновки:

Суб'єктивний рівень готовності студентів до фінансового самозабезпечення має як високі, так і низькі показники незалежно від наявності досвіду роботи.

Повсякденні витрати студентів у груп з різним ступенем суб'єктивної готовності до фінансового самозабезпечення відрізняються. Студенти, що демонструють високий рівень суб'єктивної готовності до фінансового самозабезпечення, витрачають гроші на продукти харчування та необхідні їм речі, а студенти, що демонструють низький рівень суб'єктивної готовності до фінансового самозабезпечення, в більшій мірі схильні витрачати гроші на розваги і відпочинок.

Були виявлені значущі відмінності в уявленнях про гроші студентів двох груп: студенти, що демонструють високий рівень суб'єктивної готовності до фінансового самозабезпечення представляють гроші більше як засіб добування нових грошей, як бізнес; більше їх цінують, та вважають потрібним докладати багато зусиль та проявляти активність для їх добування, а студенти, що демонструють низький рівень суб'єктивної готовності до фінансового самозабезпечення

представляють гроші більше як заробітну платню.

Були виявлені відмінності в оцінці грошей: у студентів, що демонструють високий рівень суб'єктивної готовності до фінансового самозабезпечення, гроші цінуються значно вище, ніж у студентів, що демонструють низький рівень готовності до фінансового самозабезпечення. Але для обох груп студентів гроші несуть конфліктний зміст: при високих показниках за фактором «оцінка», характеристики за факторами «сила» та «активність» значно нижчі.

Були виявлені відмінності в емоційному ставленні до великих грошей студентів двох груп: в групі, суб'єктивно готової до фінансового самозабезпечення, великі гроші викликають одноманітні емоції, а в групі з низькою готовністю до фінансового самозабезпечення – суперечливі. Також у більшій частині студентів, що демонструють високий рівень суб'єктивної готовності до фінансового самозабезпечення гроші викликають почуття щастя, радості, захвату, а у студентів, що демонструють низький рівень суб'єктивної готовності до фінансового самозабезпечення, гроші викликають менше щастя, а також почуття самотності та агресії.

Література

1. Дейнека О.С. Экономическая психология. – Спб.: Издательство С.-Петербургского университета, 2000. – 160 с.
2. Лисовский В.Т. Личность студента. – Л.: Издательство ЛГУ, 1974. – 184 с.
3. Низовских Н.А. Жизненные принципы и ценностные ориентации студенческих групп// Вопросы психологии. – 2008. - № 5. – с.73-82.
4. Фенько А.Б. Проблема денег в зарубежных исследованиях// Вопросы психологии. – 2000. – № 2. – с. 94 – 101.