

Олександр Миколайович Чигир,

фахівець соціальної роботи з функціями психолога Оболонського районного центру соціальних служб для сім'ї, дітей та молоді, м. Київ

ВЗАЄМОДІЯ В БАТЬКІВСЬКІЙ СІМ'Ї ЯК ЧИННИК СПРЯМОВАНOSTІ ФІНАНСОВОЇ ПОВЕДІНКИ

У статті розглядаються особливості міжособистісної взаємодії в батьківській сім'ї як чинника формування типу економічної спрямованості молодого людини, зокрема для скнари, поміркованого типу та марнотрата.

***Ключові слова:** фінансова поведінка, спрямованість фінансової поведінки, міжособистісна взаємодія в батьківській сім'ї, скнара, поміркований тип, марнотрат.*

Постановка проблеми у загальному вигляді. Проблема поведінки людини у вирішенні власних економічних питань виявляється тим більш важливою, чим більше вона отримує свободи, а разом із нею і відповідальності, з приводу способів заробляння, витрачання, зберігання грошей. Раціональна компонента у вигляді настанов і порад дедалі більше втрачає своє значення в зв'язку з усе наростаючим розривом між поколіннями та дистанційованості людей один від одного. При цьому значення наслідування авторитетам, прагнення відповідати нормам, які встановлюють референтні групи, моди, тобто всі ті, вплив яких здійснюється невербально, набирають тим більшого впливу.

Взаємодія в сім'ї справляє визначальний вплив на формування дитини як соціального суб'єкта. Здатність адаптуватися, знаходити нові перспективи і можливості, оцінювати економічну ситуацію, адекватно діяти в економічному просторі, досягати певного соціоекономічного статусу утворюється на ґрунті сімейних стосунків. Розвиток цінностей, установок, специфічних когнітивних структур, навичок споживчої та трудової поведінки, емоційного ставлення до економічної реальності – усе це закладається в сім'ї. Особистий досвід

поведінки дитини з грошима, включення до елементарних економічних відносин суттєво визначають майбутню фінансову поведінку людини.

Проблема, поставлена в цьому дослідженні, апелює до невербальної, тобто такої, що ґрунтується на афективній складовій, передачі досвіду, яка відбувається в батьківській сім'ї. З нашої точки зору, батьківська сім'я все ще зберігає своє домінантне значення щодо формування ціннісних орієнтацій людини. І хоча формальні методи, про які вже було зазначено вище, усе більше втрачають силу свого впливу, при цьому її отримують інші, що є часто прихованими та не проявленими, наприклад міжособистісна взаємодія, яка апелює до афективного рівня комунікації, в обхід когнітивного.

Вслід за А. Бандурою з його теорією соціального научіння і низкою інших дослідників ми вважаємо, що передача досвіду між поколіннями здійснюється через копіювання, на основі демонстрації прикладу старшими молодшим (А. Бандура, Н. Міллер, Дж. Доллард, М. Боуен, В. Сатир, А. Варга та ін.).

Також вважаємо, що базові характеристики особистості закладаються до 3–5 років, тобто до часу, коли дитина майже повністю перебуває під впливом батьків (З. Фрейд, Ш. Ференці, К. Хорні, Дж. Вайс).

Відтак, значення взаємодії як феномену стосунків в батьківській сім'ї отримує вагомє місце у формуванні особистості молодшої людини, зокрема й її фінансової поведінки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано вирішення даної проблеми та на які опирається автор. Вплив сім'ї на формування особистості цікавить психологів віддавна. Питаннями сімейних стосунків у різний час займалися такі вчені, як А. Адлер, А. Бандура, М. Боуен, Е. Еріксон, Я. Морено, Ж. Піаже, В. Сатир, Л. І. Божович, Л. С. Виготський, О. М. Леонтєв.

У зарубіжних дослідженнях психологічні аспекти фінансової поведінки вивчали А. Фернам і М. Аргайл, які показали, що поведінка людини в ситуації прийняття рішення, пов'язаного з грошима, є дуже передбачуваною.

Дж. П. Коскей та С. Ст. Лорен дослідили механізм “грошового консерватизму” як схильності людей до спротиву будь-яким грошовим реформам, навіть якщо вони корисні. К. Д. Вох установив, що просте згадування про гроші як елемент психологічного дослідження стимулює індивіда орієнтуватися на власну думку. Р. Талер відзначив, що бажання продати якусь річ в умовах зростання ціни на неї за певних обставин може зменшуватися.

З-поміж вітчизняних науковців привертають увагу дослідження: В. А. Гусева, який розглядає гроші в комунікативному аспекті, позиціонує їх як вираження стосунків між людьми; І. К. Зубіашвілі, яка вивчає соціально-психологічну сутність грошей та їхній вплив на стратегії поведінки учнів старших класів. Ціла плеяда вчених, серед яких Г. М. Авер'янова, І. В. Білоконь, Н. М. Дембицька, О. В. Лавренко, О. О. Міщенко, В. В. Москаленко, присвятили свої дослідження проблемі економічної соціалізації особистості, наслідком чого стало створення системної моделі цього процесу.

Мета статті полягає у вивченні міжособистісної взаємодії в батьківській сім'ї як чинника формування типу спрямованості фінансової поведінки молоді, зокрема таких її різновидів, як скнари, поміркованого типу і марнотрата.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Теоретичним підґрунтям дослідження впливу міжособистісної взаємодії в батьківській сім'ї на формування типу спрямованості фінансової поведінки молоді людини стали розробки П. Клайна. Учений виокремлює дві основні з них: спрямованість на утримання грошей (скнарність) та спрямованість на нестримне витрачання (марнотратність) [1, с. 208–212]. У нашому дослідженні було введено ще один тип – поміркований, тобто категорію людей, які не мають очевидної спрямованості в той чи інший бік. Було висунуто припущення, що ця категорія людей становить більшість.

Витоки поглядів П. Клайна слід шукати в психодинамічній концепції, зокрема поглядах на фінансову поведінку Ф. Фрейда, який вважав, що ця поведінка формується під впливом стосунків із батьками і того способу, який

вони обирають у привчанні дитини до горщика, а також у поглядах його учня та послідовника Ш. Ференці, який процес розвитку цього потягу в онтогенезі вкладав в період, коли малюк отримує задоволення від грязюки й екскрементів, що переходять у любов до грошей. Жадібна до грошей людина розглядається як відображення дитячої відмови від дефекації за наказом батьків. Людина ж, яка легко, а часом і бездумно витрачає гроші, нагадує дитину, яка прагне до схвалення батьками її “подарунків” [2, с. 5; 3, с. 46–83].

На основі таких міркувань П. Клайном було розроблено тест анального характеру, призначений для визначення приналежності людини до одного з полюсів зазначених дихотомій, що і було використано для досягнення мети, поставленої у дослідженні.

Особливості міжособистісної поведінки в батьківській сім’ї досліджувались на основі концепції сім’ї М. Боуена, який сконцентрував її навколо емоційної складової взаємодії. Учений визначав сім’ю як емоційне поле, що регулюється на основі двох різноспрямованих сил: прагнення до сумісності (в екстремумі – повне злиття з іншими) та прагнення до індивідуальності (в екстремумі – повна ізоляція) [4; 5].

Крім тесту анального характеру також було використано інші методи дослідження фінансової поведінки (шкала “Етика грошей” Т. Тенга [6] та методика “Атитюди фінансової поведінки” А. Фернама [1, с. 77–92]), методи дослідження особистісних рис (тест “Дослідження тривожності” Ч. Д. Спілбергера [7, с. 422–424]) і методи, призначені для дослідження особливостей міжособистісної взаємодії в батьківській сім’ї (“Вимір батьківських установок та реакцій” Е. С. Шефера та Р. К. Белла [8, с. 243–253]).

У дослідженні взяли участь 135 респондентів – молодих людей, віком від 18 до 40 років, які займають активну економічну позицію [9, с. 110–134]. Дані, отримані під час дослідження, розподілились таким чином: скнари – 11,5 % (15 респондентів); поміркований тип – 80 % (107 респондентів); марнотрати – 9,5 % (13 респондентів). На основі цих даних встановлено особливості

внутрішньої організації зазначених типів спрямованості фінансової поведінки особистості.

Вихованню в батьківській сім'ї скнари був притаманний низький рівень емоційної взаємодії, батьки не приділяли достатньої уваги розвитку цих дітей, а виховання відбувалось стихійно і безконтрольно. У міжособистісній взаємодії членів батьківської сім'ї скнари батьки не приділяли дитині достатньої уваги, мало підтримували потреби та бажання один одного. Відтак, чітких орієнтирів для наслідування у цієї категорії випробуваних не було.

Не приділяючи достатньо уваги особистісному й емоційному розвитку своїх дітей, батьки не допомагали їм також навчатись соціальної взаємодії, що спричинило появу страхів перед відкритим і безпосереднім соціальним контактом, якого скнари намагаються уникати також у своїй фінансовій поведінці. А враховуючи, що рівень толерантності членів батьківської сім'ї один до одного був на низькому рівні – це підірвало відчуття безпеки молодого людини та її здатності довіряти, покладатись на близьких людей.

Така ситуація в батьківській сім'ї вплинула на економічну поведінку скнар таким чином, що фінансові операції вони сприймають як ризиковані і прагнуть максимально спростити взаємодію в цій сфері, часто навіть ціною відчутного програшу для себе. Сфера їхніх потреб виявляється витісненою в результаті особливостей стосунків у батьківській сім'ї, унаслідок чого вони в будь-який спосіб намагаються уникати найменших можливих натяків на її усвідомлення. Єдиною надійною стратегією поведінки, пов'язаною з грошима, вони вважають накопичення й економію. Відтак, їхнє ставлення до грошей є підкреслено афективним, з виявами деякої нав'язливості, що значно обідняє тезаурус, притаманний цій сфері життєдіяльності та доступний розумінню скнар. Звичайно, що така позиція може бути пояснена підвищеним рівнем особистісної тривожності, який, перш за все, розповсюджується на сферу міжособистісної взаємодії, а вже потім – і на пов'язану з нею сферу економічної поведінки.

Як важливі аспекти фінансової поведінки скнари відмічають також, що гроші – це мірило досягнень особистості в соціальному просторі. Що відповідає неусвідомлюваним прагненням цієї категорії випробуваних продемонструвати своїм батькам власну спроможність та гідність для того, щоб символічно заслужити право на увагу і щирий та емоційно наповнений контакт.

У вихованні людей поміркованої спрямованості фінансової поведінки батьки надавали достатню кількість підтримки і фрустрації. Їхнє виховання можна охарактеризувати як цілком адекватне та доречне. Помірність у розвитку активності, середні показники щодо прагнення прискорити розвиток, відсутність нав'язливого страху образити дитину разом із достатнім рівнем поваги до її особистості сформували відповідну нейтральну фінансову поведінку. Очевидна нейтральність у вихованні без наявності надмірностей чи дефіциту у взаємодії призвела до формування фінансової поведінки, яка відповідає загальній нормі. Стиль взаємодії “Гальмування розвитку дитини”, який був притаманний батьківським сім'ям цих людей, призвів до підвищення значення ощадної функції грошей і недооцінки досягнення як виразника соціальної успішності та реалізованості індивіда.

Отже, очевидно, що нейтральність і поміркованість у взаємодії із батьками призводить до формування монетарних атитюдів, які можна охарактеризувати як помірні. Така позиція батьків призводить до формування фінансової поведінки, що притаманна переважній більшості людей та утворює загальноприйнятний стандарт такої.

Міжособистісна взаємодія в батьківських сім'ях марнотратів будувалась за принципами стилю “Високий рівень включення у взаємодію”, що призводить до формування легковажного ставлення молодшої людини до монетарних питань. Також їм був притаманний високий, можливо навіть занадто високий, рівень дозволеного. Така особливість міжособистісної взаємодії не сприяла формуванню в них адекватних меж дозволеного – забороненого. Як наслідок, у дорослому віці зустрічаючись із певними обмеженнями, вони реагують на них вкрай болісно, виявляючи це у вигляді надмірної агресії або навіть

психотичного епізоду. Зрозуміло, що така ситуація завадила також формуванню адекватних диспозицій стосовно монетарних атитюдів.

З іншого боку, батьки цих людей висували до них занадто високий рівень очікувань, несвідомо прагнучи прискорити їх розвиток. Отже, батьки, висловлюючись у термінах Е. Берна, трансливали своїм дітям подвійне послання типу: “Ти вільний робити, що тобі заманеться, але повинен розвиватися швидше”. Унаслідок відчутної надмірності в міжособистісній взаємодії із батьками і стресогенності для дитини, яка її супроводжує, вони не змогли адекватно інтеріоризувати жодного з них. Натомість, сприйняли їх вкрай викривлено, не будучи психологічно спроможними розшифрувати непрямі батьківські послання.

Відтак, у своєму прагненні безперервного підкорення все нових вершин вони намагаються реалізувати батьківську настанову розвиватись. Ця настанова перетворюється в компульсію, що штовхає до безперервних витрат, створюючи ілюзію наповненості життя й особистісного прогресу. Діючи нерационально за принципом (прагнучи обіграти казино або витрачаючи всі свої гроші на непотрібні речі), вони символічно реалізують це прагнення в розвитку, заміщуючи власну неспроможність реалізувати батьківську вимогу повною мірою, таким чином відображаючи непростий стиль міжособистісної взаємодії, який панував в їхній батьківській сім’ї.

Висновки. Отже, викладене вище надає можливість зробити такі висновки:

1. Кардинальний вплив на формування фінансової поведінки скнар справила міжособистісна взаємодія з батьками, які не приділяли їм достатньо уваги, а емоційно були вкрай прісними та агресивними. Таке ставлення батьків заселило в душу скнар острах соціальної комунікації і підірвало відчуття безпеки стосовно навколишнього середовища.

2. Нейтральність батьків у вихованні призводить до поміркованої фінансової поведінки. А гнітючий стиль взаємодії є причиною посилення прагнення до заощадження та недооцінки досягнень.

3. Дозволяючи і вимагаючи забагато, батьки не сформували у марнотратів адекватного розуміння меж дозволеного-забороненого. А прагнучи прискорити їхній розвиток, стимулювали їх розряджати тривогу, притаманну відчуттю безмежності, назовні. Реалізуючи несвідомі сімейні настанови, ці люди через obsesивне витрачання грошей прагнуть досягнень, яких від них вимагали батьки.

Перспективи подальших розвідок у даному напрямку вбачаємо в дослідженні особливостей фінансової поведінки людей із різних соціальних страт, когнітивних та мотиваційних аспектів фінансової поведінки, деструктивної фінансової поведінки; специфіки фінансової поведінки представників різних професій.

Список використаної літератури

1. Фернам, А. Деньги. Секреты психологии денег и финансового поведения / А. Фернам, М. Аргайл. – СПб. : Прайм-Еврознак, 2006. – 478 с.
2. Фрейд, З. Характер и анальная эротика / З. Фрейд. – Минск : Попури, 1997. – 513 с.
3. Ferenczi, S. Further Contributions to the Theory and Technique of Psycho-analysis / S. Ferenczi. – Karnac Books, 1994. – 480 с.
4. Боуэн, М. О процессах дифференциации своего “Я” в родительской семье / М. Боуэн // Теория семейных систем Мюррея Боуэна: Основные понятия, методы и клиническая практика. – М. : Когито Центр, 2008. – С. 81–106.
5. Кливер, Ф. Слияние и дифференциация в браке / Ф. Кливер // Теория семейных систем Мюррея Боуэна: Основные понятия, методы и клиническая практика. – М. : Когито Центр, 2008. – С. 305–338.
6. Tang, T. P. The meaning of money: Extension and exploration of the Money Ethic Scale in a sample of university students in Taiwan / T. P. Tang // Journal of organizational behavior. – 1993. – № 14. – С. 93–99.
7. Бурлачук, Л. Ф. Словарь-справочник по психодиагностике / Л. Ф. Бурлачук. – СПб. : Питер, 2007. – 688 с.
8. Олифирович, Н. И. Психология семейных кризисов / Олифирович Н. И., Зинкевич-Куземкина Т. А., Валента Т. Ф. – СПб. : Речь, 2006. – 260 с.

9. Квинн, В. Прикладная психология / В. Квинн. – СПб. : Питер, 2000. – 560 с.

Рецензент: доктор психологічних наук, професор Васютинський В. О.

Стаття надійшла до редакції 25.02.2013.

Чигирь А. Н. Взаимодействие в родительской семье как фактор направленности финансового поведения

В статье рассматриваются особенности межличностного взаимодействия в родительской семье как фактора формирования типа экономической направленности молодого человека, в частности для скупердя, умеренного типа и транжеры.

Ключевые слова: финансовое поведение, направленность финансового поведения, межличностное взаимодействие в родительской семье, скупердя, умеренный тип, транжера.

Chyhyr O. M. Interactivity in parental family as factor of orientation of finance behaviour

The article deals with the peculiarities of interpersonal interaction in parental family as factor of formation of type of economical orientation of young family namely for scrooge, moderate type and spendthrift.

Keywords: financial behavior, orientation of finance behaviour, interpersonal interaction in parental families, scrooge, moderate type, spendthrift.