ПСИХОЛОГО-ПЕДАГОГІЧНІ АСПЕКТИ НАВЧАННЯ, ВИХОВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ОСОБИСТОСТІ

УДК 159.923.35
DOI 10.32342/2522-4115-2018-16-7

І.В. ГАРКУША,
кандидат наук із соціальних комунікацій, доцент кафедри педагогіки та психології Університету імені Альфреда Нобеля (м. Дніпро)

ОСНОВНІ ТИПИ СТАВЛЕННЯ ОСОБИСТОСТІ ДО ГРОШЕЙ

У статті аналізується проблема особливостей конструктивного і деструктивного ставлення особистості до грошей; описана типологія людей, яка ґрунтується на клінічних спостереженнях та інтерпретується через призму психоаналітичної теорії.

Ключові слова: гроші, ставлення до грошей, монетарні відносини, монетарна установка, конструктивне ставлення, деструктивне ставлення.

Постановка проблеми. В останнє десятиріччя у зв'язку з капіталізацією економічних відносин українського суспільства інтерес до монетарних проблем значно зріс. Для сучасної України, яка перебуває у процесі глибокої соціально-економічної трансформації, вплив монетарних уявлень на всю систему соціальних відносин є однією з найактуальніших проблем. Теперішній трансформаційний період – тривалий процес переходу соціально-економічної системи з одного стану в інший, новий як за соціальною формою, так і за змістом соціальних відносин. Його тривалість, на думку вчених, буде співрозмірною з життям цілого покоління людей. Мета цієї трансформації – значний соціально-економічний виграш від приведення суспільних відносин і форм життя до відповідних норм і принципів, вироблених та апробованих у процесі цивілізованого руху людства. Однак цей виграш не гарантований автоматично, його досягнення залежить від багатьох об'єктивних та суб'єктивних факторів. Один з них – зміна у суспільній свідомості сприйняття та ставлення до монетарних проблем країни.

У зв'язку з цим проблема економічної соціалізації підростаючих поколінь взагалі та становлення особистості як суб'єкта монетарних відносин зокрема набуває особливої актуальності як у теоретичному, так і практичному аспекті. Гроші як соціально-психологічний чинник економічної соціалізації вносять в індивідуальне і соціальне життя індивіда особливу спрямованість освітньої та професійної активності, зумовлюють специфічний ракурс сприйняття себе і навколишнього світу. В умовах переорієнтації української економіки на ринкові цінності особливої актуальності для підростаючих поколінь набуває проблема раціонального ставлення до грошей та ефективного оперування ними. Тому цілком виправданим видається той особливий інтерес до проблеми економічної соціалізації особистості, який спостерігається останніми роками на сторінках філософської, соціологічної та психолого-педагогічної літератури.

Аналіз останніх досліджень. Чимало наукових досліджень присвячено вивченню грошей: ставленню до грошей як провідного компонента економічної свідомості (О.С. Дейнека), закономірностей розвитку мислення в процесі засвоєння монетарних репрезентацій у різному віці (К. Данцігер, Х. Діттмар, Р. Саттон, А. Стросс, Г. Ферт); виокремлення грошових типів особистості (П. Вернімот та С. Фіцпатрик).

© *І.В. Гаркуша, 2018*

Формулювання мети. Мета статті полягає у розкритті основних типів ставлення до грошей.

Виклад основного матеріалу. Дослідження ставлення до грошей, грошових установок та соціально-психологічних особливостей доходів та витрат дали змогу виокремити грошові типи особистості. Так, П. Вернімот та С. Фіцпатрик за допомогою модифікованого семантичного диференціала визначили такі типи соціальної перцепції грошей, які домінують в економічній свідомості особистості:

1) гроші як міра удачі та благополуччя;
2) гроші як соціально необхідний атрибут існування;
3) гроші як об'єкт презирства;
4) гроші як моральне зло;
5) гроші як засіб забезпечення комфорту;
6) гроші – консервативна комерційна цінність [2].

Вчені вважають, що найбільш поширеними психологічними значеннями грошей є безпека, влада, любов та свобода. Г. Голдберг та Р. Льюіс розробили типологію людей, в основі якої лежать гроші як символ безпеки, влади, любові та свободи. Теоретичною основою цієї класифікації є припущення, що залежність від людей та навколишнього світу в початковий період життя сприймали як загрозливий досвід. Ця типологія ґрунтується на клінічних спостереженнях та інтерпретується через призму психоаналітичної теорії [3, с. 54].

На думку дослідників, люди, для яких гроші символізують безпеку, поділяються на чотири типи:

1. *«Скнари»* – для них головним завданням є економія грошей; обмежуючи себе у грошових витратах, вони забезпечують собі почуття безпеки.

2. *«Аскети»* – ощадливо ставляться до грошей, проте вони отримують задоволення від самовідрікання та показової бідності.

3. *«Мисливці за знижками»* – витрачають гроші на товари за заниженими цінами; головна мета – перехитрити і покупців, і людей, які купують товари за повними цінами.

4. *«Фанатичні колекціонери»* – витрачають кошти на колекціонування непотрібних речей, які рятують їх від самотності та гарантують їм почуття безпеки [3, с. 52].

Люди, для яких гроші є символом влади, вважають, що за гроші можна купити прихильність людей та контроль над ними. Таких осіб поділяють на три типи: «маніпулятори», «будівники імперій» та «хрещені батьки». Для перших маніпулювання людьми дає змогу відчути себе менш безпорадними та фрустрованими. Вони не переживають, що обдурюють людей. «Будівники імперій», заперечуючи власну залежність від інших людей, намагаються зробити інших залежними від себе. «Хрещені батьки» використовують гроші для хабарів та контролю і так забезпечують собі отримання задоволення [3, с. 55].

Гроші часто використовують для купівлі любові, відданості та самоповаги. Г. Голдберг та Р. Льюіс виділили три типи людей, які вважають гроші символом любові. «Покупці любові» почувають себе обділеними любов'ю та намагаються уникнути цього почуття, демонструючи свою щедрість. «Продавці любові» обіцяють іншим любов, ласку та прив'язаність, яка імпонує їхньому самолюбству. «Викрадачі любові» прагнуть любові, проте відчувають, що не заслуговують на неї; схильні до поверхневих стосунків [3, с. 56].

За словами Г. Голдберга та Р. Льюіса, існує два типи людей, які гроші розцінюють як засіб досягнення особистої автономії: «покупці свободи» та «борці за свободу». Перші вважають гроші засобом звільнення від правил, обов'язків, які обмежують їхню самостійність. Другі ж відкидають гроші та інші матеріальні цінності, вважаючи їх засобами, які роблять людей рабами. Дружба для них – це головна нагорода у боротьбі проти грошей [3, с. 56].

Учений П. Форман у своїй праці дослідив грошові неврози. На його думку, грошові неврози трапляються частіше, ніж будь-які інші. В основі цього неврозу лежить невирішений конфлікт у поєднанні зі страхом та тривогою, що може призвести до неадекватної поведінки. Дослідник розробив свою класифікацію невротичних типів особистості: «*скнара», «марнотрат», «магнат», «мисливець за знижками» та «азартний гравець»*. *«Скнара»* постійно накопичує гроші й дуже боїться їх втратити. Проте не вміє ефективно використовувати власні грошові запаси. *«Марнотрат»* схильний до імпульсивних купівель, особливо коли він у пригніченому стані, самотній або відкинутий іншими. Грошові витрати прино-

сять йому миттєве задоволення, хоча короткочасне, яке часто трансформується в почуття провини. *«Магнат»* вважає, що найкращий засіб отримання влади та статусу – це гроші, і чим більше, тим краще. Такій особі гроші приносять відчуття щастя та контролю над власним життям. *«Мисливець за знижками»* завжди намагається робити вигідні придбання, і це приносить йому задоволення. Також у нього зазвичай псується настрій, коли потрібно платити за товар повну вартість. В *«азартного гравця»* з'являється відчуття збудження і задоволення, коли він має можливість виграти. Йому важко зупинися навіть у випадках невдачі, причиною чого є відчуття влади, яке проявляється в разі перемоги [5].

Інший американський дослідник А. Фернам, також на основі емпіричних досліджень, виокремив такі типи ставлення до грошей: 1) гроші як елемент системи цінностей та мотиватор; 2) фанатичне ірраціональне ставлення до грошей; 3) гроші як нагорода за свою працю; 4) гроші як інструмент влади; 5) гроші як інструмент фінансового контролю (все що стосується домогосподарського суб'єкта); 6) гроші як джерело негативних емоцій (провина, тривога, напруга) [4, с. 84].

Аналогічно О.С. Дейнека у своєму дослідженні виявила такі типи ставлення до грошей, що характерні для українського населення: 1) гроші як соціальна цінність, показник престижу, вищості; 2) гроші як соціальна оцінка праці; 3) гроші як форма влади; 4) гроші як джерело негативних емоцій [6]. Аналогічно побудовані типології ставлення до грошей Т. Вайзмана, Т. Тенга, К. Ямамучі та Д. Темплера, Ю.С. Ніколенко та інших дослідників [1, с. 67; 7].

Дослідники Мерріл і Рейд розробили типологію, в основі якої лежить типологія особистості К. Юнґа. Вона представлена чотирма типами, які виявляють певні психологічні особливості поведінки у фінансовій сфері: 1. «Чуттєві» (наївний тип) – особи чутливі, приємні, проте імпульсивні та недисципліновані. Вони вважають гроші нечистими та шкідливими для відносин і тому намагаються уникати їх. 2. «Думаючі» (аналітичний тип) – наполегливі, вимогливі, але нерішучі та ригідні. У фінансових питаннях схильні перестраховуватись і зволікати з прийняттям рішень та їх реалізацією; для них головне – це безпека. 3. «Сприймаючі» (імпульсивний тип) – реалістичні, незалежні, рішучі, однак можуть бути жорстокими та різкими. У фінансовій сфері рішучі та вимогливі, проте схильні переоцінювати власні можливості. 4. «Інтуїтивні» (експресивний тип) – честолюбні, ентузіасти, але імпульсивні та недисципліновані. У фінансових питаннях оптимісти.

Аналізуючи наведені вище типології ставлення до грошей, що були отримані емпіричним шляхом (методом семантичного диференціалу та факторного аналізу), можемо зазначити, що, на нашу думку, вони не можуть виступати в ролі науково обґрунтованих типологій. У розглянутих «типологіях» чіткої диференціації між типами немає, а отже, одній людині можуть бути притаманні одразу майже всі типи. Потрібно також зазначити, що на сучасному етапі розвитку психології немає жодної типології вивчення ставлення до національної валюти, що і змусило нас спочатку розглянути типологізацію ставлення до грошей.

Отже, монетарні відносини розглядаються як компонент цілісної системи відносин особистості, що відображає її індивідуальний, суб'єктивно-оцінний, виборчий підхід до грошей як об'єкта дійсності і являє собою інтеріоризацію досвіду поводження з грошима та взаємодії з іншими людьми з приводу грошей у специфічній соціокультурній ситуації. Монетарні відносини особистості відрізняються відносною стійкістю і узагальненістю, характеризують життєву позицію людини щодо грошей, містять у собі систему більш приватних монетарних відносин.

Гроші як цінність – це стійке переконання в тому, що з особистої чи соціальної точки зору наявність грошей переважніша, ніж їх відсутність. Гроші не належать тільки до групи матеріальних цінностей, вони можуть бути засобом досягнення також соціальних і духовних цілей.

Монетарна потреба – об'єктивна необхідність суб'єкта в грошах, вона виражається в бажанні грошей, у прагненні їх отримати. Монетарна потреба є квазіпотребою, виступаючи у відношенні до багатьох інших потреб засобом задоволення. За допомогою грошей можуть задовольнятися матеріальні, соціальні та духовні потреби. Монетарна задоволеність є диспозицією, яка виражає позитивне ставлення до грошового достатку як фактора життя, фінансових умов життя в результаті задоволення, що неодноразово відчувається від отримання грошей, і гарантує, з точки зору суб'єкта, отримання цього задоволення і надалі.

Монетарні соціальні установки – група соціальних установок, яка утворюється в результаті накопичення досвіду поводження з грошима та взаємодії з іншими людьми з приводу грошей, пов'язана з ієрархією потреб особистості, з умовами, в яких людина діє і задовольняє монетарні потреби.

Гармонійними, згідно із зауваженням О.С. Дейнеки, можна вважати ставлення до грошей як до засобу, а не мети, коли мотив прибутку поєднується з мотивом самореалізації та творчості (характерні витрати на підвищення професійної кваліфікації, отримання додаткової освіти, особистісний розвиток) [6].

Якщо виходити з феноменології конструктивних відносин, то специфіка монетарних відносин, імовірно, проявиться в соціальних установках, мотивах використання грошей, грошових потребах і ступені їх задоволення. У них істотно нижча цінність грошей, гроші сприймаються як засіб у житті поряд з іншими засобами (час, знання, досвід та ін.), вищий ступінь задоволення потреби в грошах. Відсутність грошей сприймається як неприємність, яка спонукає до дій, менше переживань через відсутність грошей, відсутність грошей не викликає сильні негативні емоції. У правилах конструктивного поводження з грошима переважають описи закономірностей, пов'язаних з існуванням грошей, у грошових установках частіше виражений когнітивний компонент, в нетипових грошових ситуаціях активізуються грошові установки на раціональну споживчу поведінку. При конструктивному ставленні до грошей люди ведуть контроль за своїми фінансами, частіше орієнтовані на використання грошей для раціональних, запланованих купівель, а також для саморозвитку, пізнання, подорожей. Вони більш схильні допомагати іншим. Такі люди частіше приписують собі авторство монетарних соціальних установок у вигляді життєвих правил, у них вищий ступінь дотримання життєвих правил, частина соціальних установок у відношенні до грошей утворюється в період хронологічної зрілості.

Розглядаючи й аналізуючи динаміку розвитку особистісно-професійних особливостей студентів-психологів, встановлено, яким чином ставлення студентів до грошей змінюються залежно від віку, тому вибірку респондентів сформували з двох груп: 20–22 років – студенти IV курсу, 23–25 років – студенти V курсу (рис. 1).

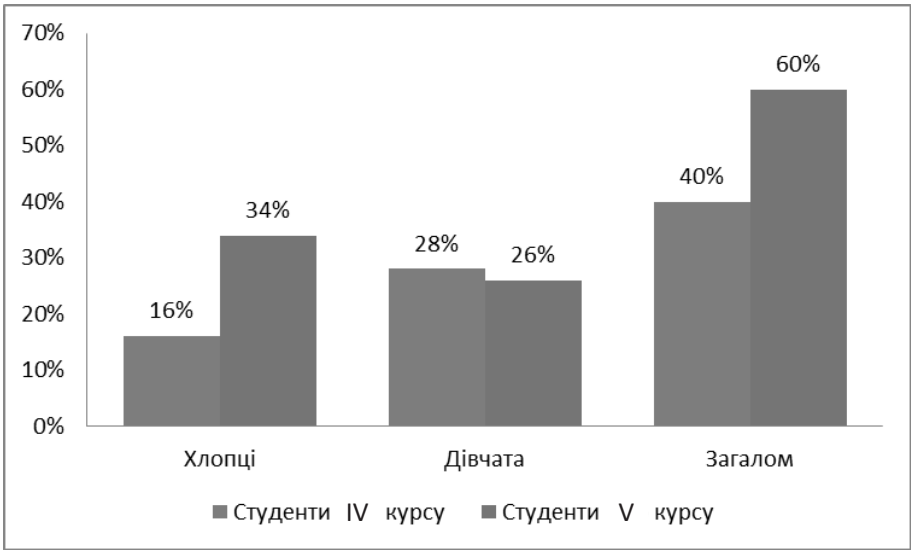

Рис. 1. Поділ респондентів залежно від статі та віку (курсу)

Вважаємо, що у студентів IV курсу більш поверхневе ставлення до грошей порівняно зі студентами V курсу, які вже стикаються з першою роботою, заробітком та ін. Але така гіпотеза потребує експериментальної перевірки. Отже, при оцінці ставлення до грошей як індивідуально-психологічної характеристики слід враховувати фактори, які найбільшою мірою, впливають на це ставлення, такі як стать, вік, емоційний досвід, соціальні установки та ін.

Висновки. Становлення економічної суб'єктності реалізується у сфері соціальних взаємовідносин, що вперше виникають у родині, а потім розширюються в міру включення дитини в різні соціальні групи. У процесі соціальної взаємодії одна людина виступає суб'єктом у відношенні до іншої тоді, коли проявляє власну активність, своєю діяльністю спричиняє дійові перетворення в особистості іншого, його життєвій ситуації.

У сучасній психологічній науці існує три типології особистості в контексті грошової поведінки. Г. Голдберг та Р. Льюіс описали грошові типи особистості, в основі яких лежать гроші як символ безпеки, влади, любові та свободи. П. Форман розробив свою класифікацію грошових типів особистості в результаті дослідження грошових неврозів. Третя типологія, яку виокремили Мерріл і Рейд, ґрунтується на типології особистості К. Юнґа.

Отже, гроші є не тільки суто економічним явищем, а й певною мірою соціально-психологічним.

Список використаних джерел

1. Николенко Ю.С. Категориальная структура и содержание образа денег у студентов Дальневосточного региона: дис. ... канд. психол. наук: 19.00.01 / Николенко Юлия Сергеевна. – Владивосток, 2007. – 171 с.

2. Общая экономическая теория (политэкономия). – М.: Прогресс, 1990. – С. 79.

3. Фенько А. Проблема денег в зарубежных психологических исследованиях / А. Фенько // Психологический журнал. – 2000. – № 1. – С. 50–62.

4. Фернам А. Деньги. Психология денег и финансового поведения / А. Фернам, М. Аргайл. – СПб.: прайм-ЕВРОЗНАК, 2005. – 352 с.

5. Furnham A. The psychology of money / A. Furnham, M. Argyle. – New York: Routledge, 1998. – 121 p.

6. Tang T. The meaning of money revisited / T. Tang // J. of Organizational Behavior. – 1992. – № 13. – P. 197–202.

7. Yamauchi K.T. The development of a money attitude scale / K.T. Yamauchi // Journal of Personality Assessment. – 1982. – Vol. 46, № 5. – P. 522–528.

References

1. Nikolenko, Yu.S. (2007). *Katehorialnaia struktura i soderzhanie obraza deneh u studentov Dalnevostochnoho rehiona. Dis. kand. psikhol. nauk* [Categorical structure and content of the image of money from students of the Far Eastern region. Cand. psychol. sci. diss.]. Vladivostok, 171 p. (In Russian).

2. Obshchaia ekonomicheskaia teoriia (politekonomiia) (1990). [General economic theory (political economy)]. Moscow, Prohress Publ., p. 79. (In Russian).

3. Fenko, A. (2000). *Problema deneh v zarubezhnykh psikholohicheskikh issledovaniiazh* [The problem of money in foreign psychological studies]. *Psikholohicheskii zhurnal* [Psychological Journal], no. 1, pp. 50-62.

4. Fernam, A. & Arhail, M. (2005). *Denhi. Psikholohiia deneh I finansovoho povedeniia* [Money. Psychology of money and financial behavior]. Sankt-Peterburh, Praim-EVROZNAK Publ., 352 p. (In Russian).

5. Furnham, A. & Argyle, M. (1998). The psychology of money. New York, Routledge Publ., 121 p.

6. Tang, T. (1992). The meaning of money revisited. J. of Organizational Behavior, no. 13, pp. 197-202.

7. Yamauchi, K.T. (1982). The development of a money attitude scale. Journal of Personality Assessment, vol. 46, no. 5, pp. 522-528.

Анализируется проблема особенностей конструктивного и деструктивного отношения личности к деньгам; описана типология людей, которая основывается на клинических наблюдениях и интерпретируется через призму психоаналитической теории.

Ключевые слова: деньги, отношение к деньгам, монетарные отношения, монетарная установка, конструктивное отношение, деструктивное отношение.

The article analyzes the problem of peculiarities of a constructive and destructive attitude of person to money; describes a typology of people based on clinical observations and interpreted through the prism of psychoanalytic theory.

Key words: money, attitude towards money, monetary relations, monetary set, constructive attitude, destructive attitude.

Одержано 3.10.2018.