

ИЗУЧЕНИЕ НАПРАВЛЕННОСТИ ЛИЧНОСТИ ПО ОТНОШЕНИЮ К ДЕНЬГАМ

Людмила АНЦИБОР, Светлана РЫЖИКОВА, Юлия ДОЛГАЯ

Кафедра психологии

Cercetările în domeniu au demonstrat că există o corelație directă între orientarea personalității spre bani și trăsăturile de personalitate, precum și autoritarismul, egoismul. În același timp, se observă o corelație inversă cu calitățile de personalitate ca supunerea și dependența de anturaj.

The research revealed a direct correlation between a money-oriented personality and personal features, as well as authoritarianism and selfishness. At the same time, a reverse correlation with features of personality are stated – subordination and dependence on the environment.

Деньги – одно из величайших достижений цивилизации, сравнимое с открытием письменности и изобретением колеса. Деньги, в первую очередь, подразумевают обмен, при этом взаимоотношения людей также базируются на обмене. Внедрение рыночной экономики, перераспределение собственности обязательно сопровождается в масштабах общества изменением характеристик и соотношения основных видов человеческой деятельности. Реальности переживаемого нашим государством экономического кризиса подтверждают выводы западных психологов: поговорка "не в деньгах счастье" справедлива только для благополучных стран. Наиболее безразличными к деньгам в западных странах являются представители среднего класса [6]. На основании этого можно сделать вывод: в Молдове, стране с неразвитым средним классом и существующим разрывом между верхними и нижними слоями общества, денежная патология и психологические проблемы, связанные с деньгами, распространены повсеместно.

С развитием рыночных отношений на первый план выступают характерные для капитализма процессы обмена и потребления, которые, в свою очередь, поддерживают существование и развитие непосредственно рынка. Поскольку одним из факторов и критериев успеха стали деньги, то в качестве основных ценностей жизни в настоящее время рассматривается то, что на них можно купить, – ценности потребительские. Соответственно, ведущая форма активности, к которой стремится индивид, – это потребление материальных и социальных благ. Субъект с доминирующей потребительской направленностью мотивационной сферы стремится проявлять себя и получать удовлетворение в соответствующих формах активности. Наиболее характерным для него является собственно потребление – процесс присвоения, поглощения тех или иных средств или условий существования, среди которых пища, воздух, комфортные условия обитания, предметы роскоши, комфортное социальное окружение и проявления внимания, почтения, слава, власть. В принципе, все эти потребительские ценности призваны выполнять функцию необходимых предпосылок для развивающейся, производительной активности и социальной консолидации. Но становясь доминирующими в мотивационной сфере, они фетишизируются и подчиняют себе ценности реального развития [1,2]. Однако поведение и установки по отношению к деньгам не являются чем-то изолированным, а составляют неотъемлемую часть личности в целом. Возможно, люди, склонные «отказываться» от денег, могут также отказываться и от любви, благодарности или информации, предлагаемой другими людьми. Другие же, которые беспокоятся о своем финансовом положении, могут испытывать зависть или «страх зависимости». Деньги могут также концентрировать на себе фантазии и желания, а также могут стать объектом вытеснения, искажения или механизмом защиты; они также могут стать «орудием» взаимодействия, страстью, восхищением, свободой, властью и авторитетом, восторгом и возбуждением, выживанием и безопасностью, победой и наградой. Они могут восприниматься как орудие нападения или щит, как транквилизатор или стимулятор, талисман или «приворотное зелье», лакомое блюдо или пушистое одеяло... [7]. То, что мы носим деньги в кармане, тратим их или откладываем, наполняет нас чувствами гордости, сексуальной привлекательности, неуязвимости, и, возможно, даже бессмертия. Наоборот, нехватка денег может вызвать ощущение пустоты, заброшенности, унижения, неполноценности, тревоги, гнева и зависти.

Функции денег многообразны: они могут использоваться для выражения недоверия и подозрения; создания внутрисемейных союзов и исключения других членов семьи; они могут порождать манипуляции; служить проекциями эмоций и обвинений. Деньги часто используются как инструмент контроля; средство создания неестественной зависимости; как искупление родительской вины; в качестве замены искреннего извинения; как выражение проблемы границ, когда члены семьи не могут сформулировать, где их начало и где конец.

Таким образом, деньги являются неотъемлемой и неоспоримой частью повседневной жизни человека. Возникшее противоречие между новыми социально-экономическими условиями существования и недостаточно зрелой, неадекватной данным условиям жизнедеятельностью, в частности – развитие мотивационно-потребностной структуры и ценностной ориентации личности, послужило толчком для данного исследования.

Целью исследования являлось изучение особенностей личности, предопределяющих её направленность и установки по отношению к деньгам. Выборка включала 130 человек (возраст 18-24 года), куда входили студенты, а также работники валютных касс. В процессе исследования были использованы следующие методы: беседа, проводившаяся в ходе тестирования и позволившая респондентам более четко обозначить свою позицию по отношению к деньгам; тестирование: «Методика диагностики межличностных отношений» Т. Лири, «Методика диагностики социально-психологических установок личности в мотивационно-потребностной сфере» О.Ф.Потемкиной и «Шкала денежной этики», разработанная Тангом; статистические методы обработки данных (вычисление коэффициента корреляции посредством метода Брауэ-Пирсона).

Результаты и обсуждение

Распределение испытуемых по фактору «направленность на деньги» показало, что наибольшее распространение получил средний показатель по данному фактору, а наименьшее значение – высокие показатели «направленности». Была выявлена зависимость между материальной независимостью испытуемых и выраженностью направленности на деньги. В выборке «личность, высоко направленная на деньги» (I подгруппа), удельный вес испытуемых, самостоятельно себя обеспечивающих, составил 40%; со «средней направленностью» (II подгруппа) – 18%, а среди людей с «низкой направленностью на деньги» (III подгруппа) только 12,5% не зависят материально ни от кого.

При исследовании установок по отношению к деньгам были получены следующие результаты: большинство респондентов с высокой направленностью на деньги рассматривают деньги как *добро* – 90% и только 10% считают, что деньги воплощают *зло*. Большинство испытуемых связывают деньги с *властью и свободой, предоставляемой этой властью* – 80%, несколько меньшие результаты получены по фактору *уважение* – 60%. *Планировать* свой бюджет предпочитают 50% испытуемых I подгруппы, для 40% респондентов деньги символизируют *достижения и успех*. Представители II подгруппы продемонстрировали следующие установки: 40% из них рассматривают деньги как *добро*, 15% – как *зло* и большинство (45%) не определились в своей позиции. Связывают деньги с *достижениями* – 35%, с *уважением* – 30%, считая, что деньги способны повлиять на их самооценку. *Планировать* и *рассчитывать* свои расходы и доходы предпочитают 45%, для 40% испытуемых со средней направленностью деньги означают *власть*. Личность III подгруппы склонна рассматривать деньги как *добро* в 41% случаев и как *зло* – в 30% случаев. Связывают деньги с *достижениями* – 4% испытуемых и с *уважением* – 11%. *Планированием* бюджета занимаются 37%, а для 22% испытуемых деньги означают *власть*. Полученные в данной серии исследований результаты представлены на рис. 1.

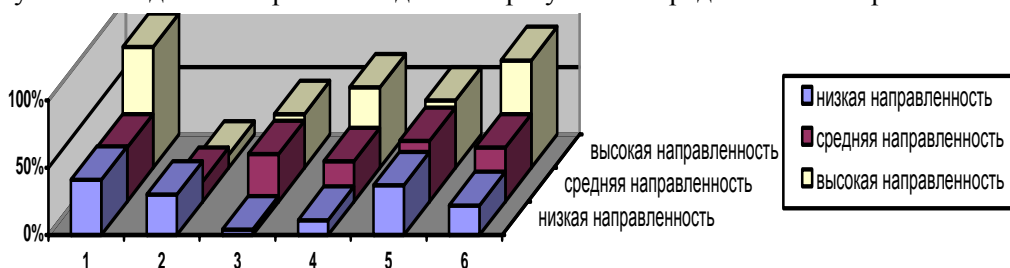


Рис. 1. Влияние направленности личности на установки по отношению к деньгам.

По оси абсцисс – количество респондентов (в %); по оси ординат – установка по отношению к деньгам: 1 - добро; 2 – зло; 3 – достижение; 4 – уважение; 5 – планирование; 6 – власть/свобода.

Таким образом, в результате проведенного исследования обнаруживаются следующие закономерности:

- Выявлена обратно пропорциональная зависимость между направленностью на деньги и ассоциацией денег со злом: чем более выражена направленность на деньги, тем в меньшей степени респонденты склонны рассматривать деньги как зло. Личность с высокой направленностью на деньги в два раза чаще ассоциирует деньги с добром, нежели с низкой и средней направленностью.
- Существует прямо пропорциональная зависимость между направленностью на деньги и ассоциацией денег с достижениями. То есть, чем сильнее человек заинтересован в деньгах, тем более направлен на деньги, тем явственнее проступает факт связывания денег с достижениями и успехом. Для таких людей деньги символизируют успех их жизнедеятельности. Возможно, что основным критерием в оценке других людей также будет выступать их материальная обеспеченность и благосостояние.
- Существует прямо пропорциональная зависимость между направленностью на деньги и связыванием денег с уважением. Чем больше личность направлена на деньги, тем в большей степени деньги связываются с уважением. То есть, обладание определенной суммой денег позволяет личности чувствовать себя более уверенной. В данном случае деньги начинают служить инструментом повышения самооценки и являются одной из составляющих в самосознании личности.
- Личность с высокой направленностью по отношению к деньгам склонна в большей степени планировать свои денежные расходы и доходы (50%), чем личность с низкой направленностью (37%).
- Установлена прямо пропорциональная взаимосвязь между направленностью личности по отношению к деньгам и установкой «деньги – власть». Для 80% опрошенных с выраженной направленностью по отношению к деньгам деньги символизируют власть и связанную с ней свободу и лишь 22% с низкой направленностью на деньги связывают их с властью. Таким образом, чем выше направленность на деньги, тем в большей степени деньги дают ощущение власти и свободы.

На следующем этапе исследования была поставлена задача проследить особенности проявления «Я-концепции» во всех трех исследуемых подгруппах. Полученные результаты (сравнительный анализ) представлены на рис. 2.

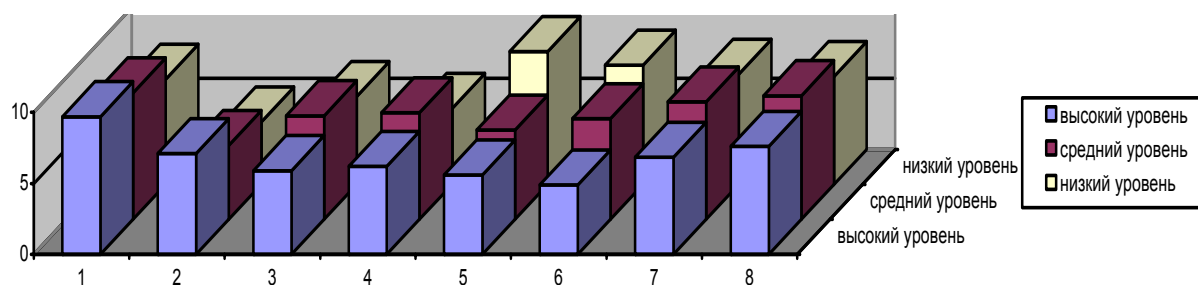


Рис. 2. Влияние направленности личности на особенности развития "Я-концепции".

По оси ординат – степень выраженности свойств личности (в баллах); по оси абсцисс – факторы: 1 – авторитарность; 2 – эгоизм; 3 – агрессивность; 4 – подозрительность; 5 – подчиняемость; 6 – зависимость; 7 – дружелюбие; 8 – альтруизм.

Как видно из гистограммы, респонденты с низкой направленностью на деньги (III подгруппа) проявляют следующие особенности соотношения некоторых свойств личности: по фактору «авторитарность» – умеренно выраженное количество баллов (7,4): это свидетельствует об уверенности в себе, умении давать советы и быть приемлемым руководителем. Низкое количество баллов по фактору «эгоизм» (4,4) предполагает отсутствие ярких проявлений эгоизма. Фактор «агрессивность»

проявляется несколько большим количеством баллов (6,2), что свидетельствует о прямолинейности, настойчивости в достижении цели, однако данное количество баллов не позволяет предположить открытого проявления агрессии как способа достижения цели. Также умеренно (5,35) проявляется фактор «подозрительность», что предполагает реалистичность суждений и поступков: данной категории людей не свойственно проявление подозрительности в восприятии окружающей действительности.

Исследования выявили более высокие показатели по следующим факторам: «подчиняемость» (9,35 балла), предполагающая развитие таких качеств, как покорность, чувство вины, склонность брать на себя чужие обязательства; «зависимость» – выше среднего значения (8,4), что говорит о таких качествах, как зависимость от мнения окружающих, конформность, потребность в признании со стороны окружающих. По фактору «дружелюбие» было набрано 7,75 балла, что позволяет проявиться таким качествам, как дружелюбное отношение к окружающим, стремление к тесному сотрудничеству с референтной группой и т.д. Фактор «альтруизм» у личностей с низкой направленностью на деньги проявляется умеренными значениями (7,6 балла): это позволяет предположить наличие таких качеств, как готовность оказать помощь окружающим, здоровый уровень ответственности и др.

Несколько иные качества проявляются при средней направленности личности на деньги. Как представлено на рис. 3, личность со средними показателями направленности на деньги (II подгруппа) проявляет следующие черты характера: по фактору «авторитарность» – 8,9 балла: это предполагает наличие свойств, присущих руководителю, склонность к переоценке своих возможностей, а также нетерпимость к критике. Фактор «эгоизм» проявляется в умеренной степени выраженности данного качества – 5,2 балла, т.е. личность характеризуется достаточной степенью уверенности в себе, в своих возможностях, в делах учитывает свои интересы, однако не в ущерб интересам других людей. Фактор «агрессивность» достаточно выражен (7,3 балла), однако такое количество баллов еще не позволяет говорить о проявлениях агрессивности как о свойстве личности.

Таким образом, можно заключить, что для личности со средними показателями направленности на деньги характерно упорство, прямолинейность, сочетающиеся со способностью проявлять ситуативное недружелюбие к окружающим, несдержанность и вспыльчивость. Было получено также достаточно высокое (7,5) количество баллов по фактору «подозрительность», находящемуся, однако, в пределах нормальных проявлений, что предполагает наличие таких характеристик, как отсутствие склонности к недоверчивому отношению к окружающему миру и наличие, в противоположность этому, объективного и реалистичного восприятия своих поступков и поступков других людей. Фактор «подчиняемость» проявляется недостаточно выражено (6,3 балла), чтобы можно было говорить о покорности, взятии на себя обязанностей других; фактор «зависимость» более выражен – 7,1 балла, что говорит о потребности в помощи в сочетании с доверием к окружающим, о стремлении заслужить признание других. Однако эта потребность не становится преобладающей и доминирующей, а способна проявляться время от времени, лишь когда человек ощущает в этом необходимость. В то же время по фактору «дружелюбие» было получено 8,26 балла, что указывает на развитие данного качества (выше умеренного): это проявляется в компромиссном поведении, в стремлении подчеркнуть свою причастность к интересам большинства, возможна даже некоторая несдержанность в излиянии своего дружелюбного отношения к окружающим. По фактору «альтруизм» было получено 8,7 балла, что также соответствует высоким показателям, говорит о развитии данного качества и предполагает проявление таких характеристик, как мягкосердечие в отношениях с окружающими, обязательность, гиперсоциальность установок и альтруизм.

Несколько иной выглядит картина распределения личностных характеристик у лиц с высокой направленностью на деньги (I подгруппа). Они демонстрируют достаточно выраженные авторитарные характеристики (9,7 балла): потребность командовать другими, нетерпимость к критике, стремление к доминированию и т.д. Были установлены также наиболее выраженные показатели, по сравнению с другими подгруппами, по фактору «эгоизм» (7,1 балла), в то же время эти показатели находятся в пределах умеренных значений. Аналогичная картина наблюдается и по фактору «агрессивность», что говорит о прямолинейности, умении добиться своего, не прибегая при этом к агрессивным действиям вербального или физического характера. По фактору «подозрительность» набрано не очень большое количество (6,2) баллов: эти показатели даже ниже, чем у респондентов II подгруппы. Этот фактор включает следующие характеристики: обидчивость, недоверчивое отношения к окружающим, склон-

ность к критицизму и т.д., личность, видимо, осознает, что такие черты могут мешать ей при достижении своей цели, и она подавляет их проявление.

По фактору «подчиняемость» в данной подгруппе показатели, в среднем, были невысокими (5,6 балла), что позволяет предположить отсутствие у респондентов стремления быть ведомыми другими, иными словами, для таких личностей характерно наличие чувства ответственности за свои поступки, склонность к самостоятельному принятию решений и т.д. Низкие показатели по фактору «зависимость» (4,9 балла) указывают на факт неконформного поведения. Однако сочетание данного фактора с невысокими показателями по фактору «дружелюбие» (6,85 балла) говорит о позитивном настрое в восприятии окружающих, а также о способности проявлять заинтересованность в людях и в тесном сотрудничестве. Полученные в исследовании результаты указывают и на то, что факторы «альтруизм» и «наличие здорового уровня ответственности» находятся в пределах умеренного уровня выраженности – 7,6 балла.

Таким образом, изучив основные компоненты и особенности «Я-концепции» личности при различных формах её направленности на деньги, можно утверждать, что личности с высокой направленностью на деньги проявляют наиболее выраженную авторитарность, в то время как более низкая направленность на деньги предполагает и более низкие показатели. Коэффициент корреляции по данному фактору наиболее высокий ($r = 0,88$). Полученные результаты указывают на то, что все три подгруппы проявляют себя как неэгоистичные личности, однако в рамках этих низких значений по данному фактору («эгоистичность») всё же более высокие показатели установлены у представителей с «направленностью на деньги», коэффициент корреляции $r = 0,76$. Наибольшие баллы по факторам «агрессивность» и «подозрительность» демонстрировали испытуемые второй подгруппы, в то время как наименее подозрительными являются личности с более низкой направленностью на деньги. При этом коэффициент корреляции является низким ($r = 0,15$ и $r = 0,21$), что не позволяет говорить о высокой степени достоверности данных результатов.

По фактору «подчиняемость» самые высокие значения продемонстрировали личности с низкой направленностью на деньги, а самые низкие – представители первой подгруппы ($r = 0,66$). Сходные результаты проявляются и по фактору «зависимость», где наиболее зависимыми являются личности с низкой направленностью на деньги, а наименее – с высокой ($r = 0,59$). По факторам «дружелюбие» и «альтруизм» наибольшие числовые показатели демонстрируют лица со средней денежной направленностью, при этом самые низкие результаты проявляют личности с высокой направленностью, однако в данном случае различия недостоверны.

Таким образом, в проведенном исследовании выявлена прямо пропорциональная зависимость между направленностью личности на деньги и особенностями проявления ею авторитарности и эгоизма. Данные показатели подтверждают положения теории Эриха Фромма о существовании двух направленностей личности (бытие и обладание). Направленность «иметь» предполагает непосредственное наличие эгоистических черт, сочетающихся со стремлением к обладанию, в том числе и материальными ценностями. Ориентация на обладание, по мнению Эриха Фромма, – характерная и не самая почетная особенность западного индустриального общества, в котором главный смысл жизни состоит в погоне за деньгами, славой и властью. «Приобретать, владеть и извлекать прибыль – вот священные и неотъемлемые права индивида в индустриальном обществе» [2, стр. 74]. Основным постулатом человека, ориентированного на обладание, становится утверждение: «Я тем больше значу, чем больше *имею!*» В противоположность данной жизненной позиции, *модус бытия* в качестве своих предпосылок имеет свободу, независимость и наличие критического ума. Его основная черта – это активность не в смысле внешней активности, занятости, а в смысле внутренней активности, продуктивного использования своих человеческих возможностей. Это предполагает стремление обновляться, расти, любить, вырваться из стен своего изолированного «Я», испытывать глубокий интерес, страстно стремиться к чему-либо, *отдавать*.

«Быть» – значит отказаться от своего эгоцентризма и себялюбия, от своей ограниченности. По мнению Э. Фромма [3], стремление человека к самоотдаче и самопожертвованию в существующем индустриальном обществе подавляется в противовес эгоизму, становящемуся нормой. Алчность – естественный результат ориентации на обладание, и, по представлениям Э. Фромма, она является социальным продуктом, сформированным и существующим только в рамках общества.

В отличие от взглядов Э. Фромма, Абрахам Маслоу рассматривает стремление к обладанию, стабильному заработку как врожденную, инстинктивную потребность, а не как потребность, навязанную извне обществом. Обеспечивая себе наличие стабильного дохода, сбережений на «черный день», человек чувствует себя в безопасности, испытывая ощущение защищенности и уверенности в завтрашнем дне. Удовлетворение этой группы потребностей, по мнению А. Маслоу, является важным условием в сохранении психического здоровья личности, а также в реализации заложенного потенциала – самоактуализации, то есть достижения высшей ступени развития личности. Процесс роста требует постоянной готовности к риску, ошибкам, отказу от прежних собственных привычек, мужества. Следовательно, все, что увеличивает страх и тревогу человека, увеличивает также и тенденцию возврата к поиску безопасности и защиты [5].

Полученные нами результаты указывают на обратно пропорциональную зависимость между направленностью личности на деньги и фактором «подчиняемость». С увеличением показателей, отражающих выраженность качеств подчиняемости, снижаются показатели, выявляющие направленность личности на деньги. Эти результаты подтверждаются также данными по фактору «авторитарность», так как авторитарность является «антиподом» подчиняемости и зависимости. Соответственно, при возрастании показателей авторитарности снижаются показатели зависимости и подчиняемости.

Таким образом, изучение направленности личности по отношению к деньгам и её проявления в структуре «Я-концепции» позволило сформулировать следующие *рекомендации*, представляющие интерес как для практикующих психологов, так и для специалистов других профессий, проявляющих заинтересованность к проблеме денег и «денежного» поведения людей.

- В работе психолога необходимо учитывать факт влияния «денежной» проблематики на структуру мотивационно-потребностной сферы личности. В результате продолжающегося процесса развития в сторону рыночной экономики, далеко не последнее место в сфере потребностей индивида начинают занимать материальные ценности. Особенно немаловажным будет учет этой особенности «Я-концепции» в сфере консультирования людей, находящихся в зрелом возрасте, когда устоявшаяся система ценностей претерпевает изменения с большим трудом, чем в более раннем возрасте.
- Необходимо учитывать факт возможного развития «денежной патологии», распространенность которой в настоящее время возрастает. Имеет место факт «недооценивания» тяжести данной патологии, проявления которой зачастую рассматриваются как «нормальные». Например, трата денег с целью повысить настроение, избавиться от гнева, печали; постоянное размышление на тему своего финансового положения; стремление к азартным играм и т.д. Все эти проявления могут свидетельствовать о возможном наличии «денежного» невроза.
- При проведении профотбора целесообразным будет применение методик, измеряющих уровень направленности на деньги. Как известно, деньги являются мощным мотивирующим фактором трудовой деятельности, в то же время действенность этого фактора будет менее выраженной в отношении личности, обладающей низкой направленностью на деньги.
- С целью изменения направленности личности на деньги следует обратить внимание на проявления таких свойств личности, как авторитарность, эгоизм, подчиняемость и зависимость. В этом случае может быть эффективной терапия фиксированных ролей и бихевиоральная терапия.
- С целью коррекции потребностно-мотивационной сферы в сторону её расширения и снятия акцента с материальных ценностей, рекомендуется использовать подход В. Франкла [4] и его процедуру логотерапии, суть которой состоит в открытии для клиента новых смысложизненных ориентаций.

Конечно, мы отдаем себе отчет в том, что предпринятое исследование охватило лишь малую часть разнообразия вопросов, прямо или косвенно связанных с денежной проблематикой. Однако уже сейчас деньги стали предметом изучения не только аналитиков-экономистов, финансистов, но и психологов. Этот феномен представляет и еще долго будет представлять огромный теоретический и практический интерес. Науке еще предстоит длительный процесс изучения и освоения данной темы, открытия новых возможностей и связей, законов «денежного поведения».

Литература:

1. Мильман В.Э. Социально-экономическая ситуация и индивидуальная мотивация. - СПб.: Изд-во С.-Петербургского университета, 2003.
2. Рейснер А.М. Основы маркетинга. - Москва, 1998.
3. Фромм Э. Иметь или быть? - Москва, 1990.
4. Франкл В. Основы логотерапии. - Москва, 1989.
5. Цветков С.А., Жилина Ж.А. Особенности инвестиционно-сберегающего поведения жителей России. - Ежегодник российского психологического общества, 2002.
6. Belk R., Wallendorf M. The sacred meaning of money. // Journal of Economic psychology. - 1990. - №11.
7. Diener E, Diener M, Diener C. Factors predicting the subjective well-being of nations // Journal of Personality and Social Psychology. - 1995. - №69.

Prezentat la 11.05.2007