

# 1. ГРОШІ ЯК ОБ'ЄКТ ПСИХОЛОГІЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ.

Проблема грошей традиційно розглядається в руслі економічної галузі знань. На думку економістів, гроші – це специфічний товар, спеціальна споживча вартість якого робить його загальним еквівалентом товарів, перетворюючи на капітал. Крім власне економічних функцій (міра вартості, засіб обігу, платежу, нагромадження, функція світових грошей), гроші є фактором формування психіки людини у виживанні, існуванні, самозадоволенні, посіданні певного статусу в суспільстві тощо..

Використання грошей регламентується психосоціальними нормами й соціальними цінностями. Наприклад, стосовно подарунка, вираженому в грошовій формі, проявляються інші очікування, оскільки гроші девальвують цінність акту дарування. Якщо дарують гроші, то у два рази більше ціни планованого подарунка.

Психосоціальні норми використання грошей змінюються згодом.



Гроші – необхідний атрибут функціонування економіки в сучасному світі. За ефективного виконання своїх основних функцій міри вартості й засобу обігу, засобу нагромаджень і заощаджень та засобу платежу гроші стимулюють економічний і соціальний прогрес. Різномісність грошей як фактора детермінації абстрагованих міжособистісних процесів економічного обміну робить їх психологізованим явищем. Психологи вважають, що будь-які суми грошей, представлені в тій або іншій формі, є об'єктом психологічного оцінювання, і воно впливає на функціонування цієї конкретної суми.

Ставлення до грошей залежить і від конкретних цілей їхнього використання. Різні психологічні відтінки використання мають і різні грошові форми (готівка, векселі, облігації й т. ін.), а також способи наявного й безготівкового розрахунку (чеки, електронні картки).



Використання грошей регламентується психосоціальними нормами й соціальними цінностями. Наприклад, стосовно подарунка, вираженому в грошовій формі, проявляються інші очікування, оскільки гроші девальвують цінність акту дарування. Якщо дарують гроші, то у два рази більше ціни планованого подарунка. Психосоціальні норми використання грошей змінюються згодом.



Гроші є предметом багатьох соціальних наук: антропології, економіки, психології, соціології. Розходження в їхніх підходах визначається, головним чином, їхнім ставленням до фундаментального принципу економічної раціональності. Всі економічні теорії побудовані на передумові раціональної поведінки економічних агентів. Раціональною ж з економічного погляду є поведінка, що забезпечує максимізацію доходу. Тому такі типи поведінки, як добровільна безкоштовна праця, добродійність, подарунки, гра в лотерею, розглядаються як ірраціональні.

Найбільше гостре формулювання зводиться до того, що люди переслідують майже винятково економічні інтереси й при цьому мають точне знання й достатню логіку для того, щоб зробити раціональний вибір між матеріальними об'єктами. Ця теорія неспроможна з теоретичного й емпіричного поглядів. Друга версія полягає в тому, що люди майже завжди поведуться раціонально стосовно відомої їм економічної ситуації, тобт вони завжди заощаджують. Проблема в тому, що ця теорія не пояснює багато фактів, наприклад, традицію дарувати подарунки.

Відповідно до третьої версії, раціональність є не більш ніж понятійне спрощення, на підставі якого будуються економічні теорії й моделі. Якщо теорії, побудовані на передумові раціональності, не погодяться з фактами, вона може бути відкинута.



Нарешті, економічну раціональність можна розглядати як інституціалізовану цінність, тобто як стандарт поведінки, якому прагне відповідати більшість окремих осіб й організацій. Це норма, якій люди можуть підкорятися або не підкорятися, і яка, отже, є елементом соціального контролю.

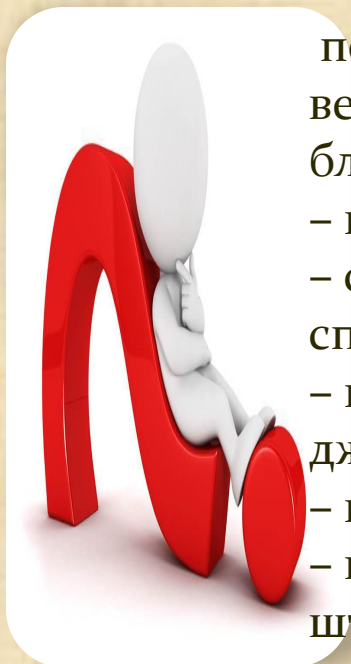
Завданням більшості психологічних досліджень у фінансовій сфері є демонстрація того, що люди зовсім не поведуться раціонально стосовно грошей. Те, як вони їх заробляють, витрачають, заощаджують (або не заощаджують), позичають і роблять подарунки, часто зовсім суперечить всім економічним аксіомам. Часто люди роблять помилки в силу незнання економічних законів, а іноді; як у випадку неврозів і залежностей; діють собі на шкоду хоча й проти своєї волі, але цілком свідомо.

Сучасні закордонні дослідження у галузі психології грошей можна умовно поділити на наступні напрямки:

- базові установки стосовно грошей, джерел одержання і каналів використання;
- сакральний і профанний зміст грошей; культурні, етичні й релігійні аспекти ставлення до грошей;



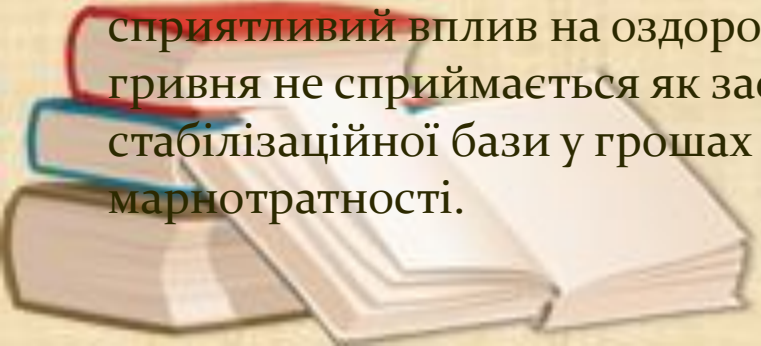




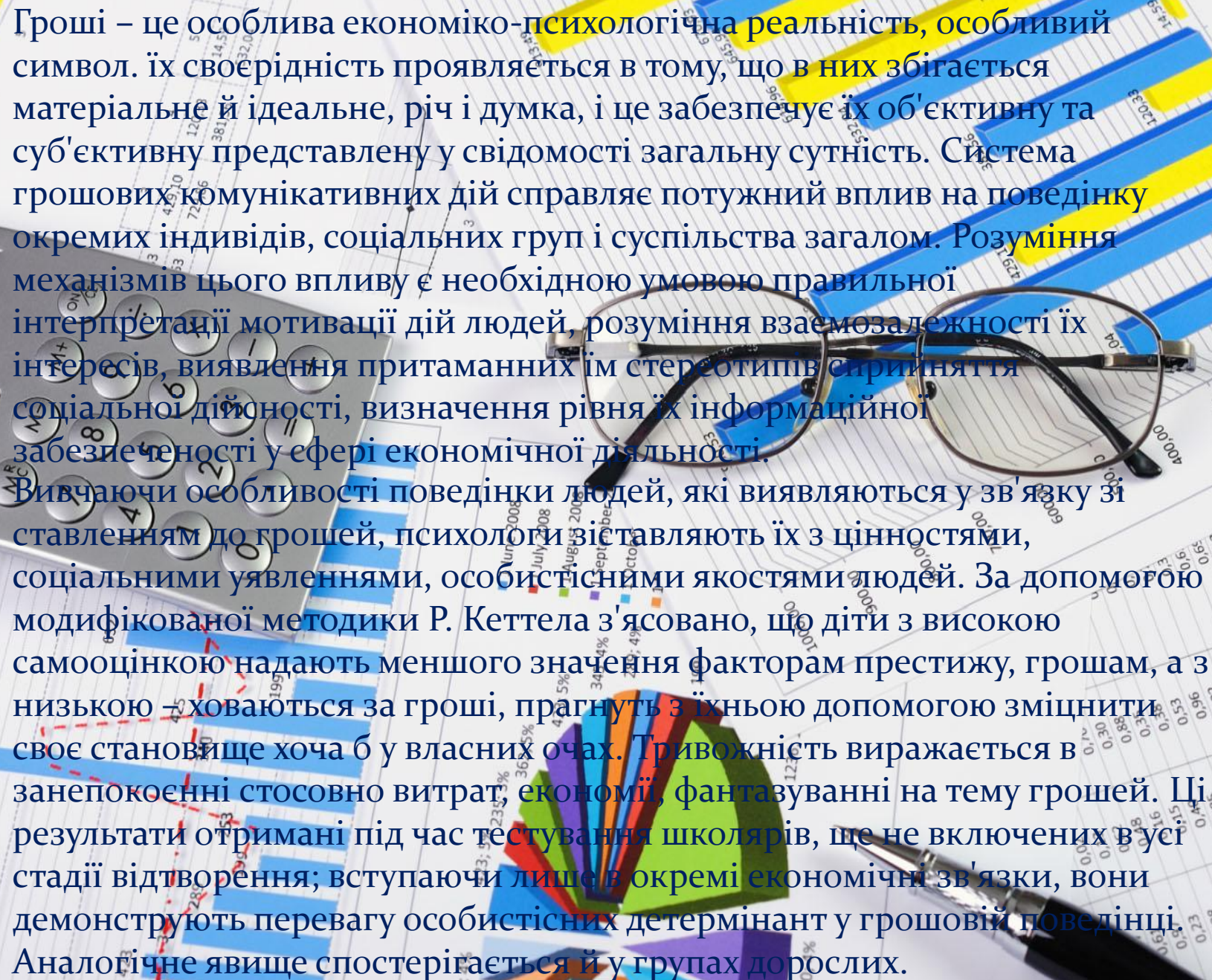
- повсякденні звички, пов'язані з витратами і заощадженнями, великими придбаннями й сплатою податків, подарунками та благодійними пожертвами, відпочинком і азартними іграми;
- психічні розлади, пов'язані із грошовими потребами;
- специфіка психології дуже багатих людей, вивчення співвідношення багатства і щастя;
- проблеми економічної соціалізації: дослідження формування джерел походження, властивостей і значення грошей у дітей;
- правила розпорядження грошми в родинах;
- гроші у професійній сфері: проблеми оплати праці, чайових, штрафів;
- вивчення задоволеності роботою й причин страйків.

Негативними складовими ставлення до грошей з боку громадян є прояв недовіри до своєї грошової одиниці, зниження її авторитету, відбиття її залежності від долара, євро та інших конвертованих валют. "Грошовий менталітет" населення непатріотичний, і це закріпилося в лексиці про тверді валюти і м'які гроші.

Позитивними компонентами економічної свідомості є, зокрема, ставлення до грошей: зросла значущість грошей і посилився мотив заощадження. Але їхній сприятливий вплив на оздоровлення економіки досить обмежений через те, що гривня не сприймається як засіб заощадження й нагромадження. Відсутність стабілізаційної бази у грошах трансформується через інфляцію у психологію марнотратності.








Гроші – це особлива економіко-психологічна реальність, особливий символ. Їх своєрідність проявляється в тому, що в них збігається матеріальне й ідеальне, річ і думка, і це забезпечує їх об'єктивну та суб'єктивну представлену у свідомості загальну сутність. Система грошових комунікативних дій справляє потужний вплив на поведінку окремих індивідів, соціальних груп і суспільства загалом. Розуміння механізмів цього впливу є необхідною умовою правильної інтерпретації мотивації дій людей, розуміння взаємозалежності їх інтересів, виявлення притаманних їм стереотипів сприйняття соціальної дійсності, визначення рівня їх інформаційної забезпеченості у сфері економічної діяльності.

Вивчаючи особливості поведінки людей, які виявляються у зв'язку зі ставленням до грошей, психологи зіставляють їх з цінностями, соціальними уявленнями, особистісними якостями людей. За допомогою модифікованої методики Р. Кеттела з'ясовано, що діти з високою самооцінкою надають меншого значення факторам престижу, грошам, а з низькою – ховаються за гроші, прагнуть з їхньою допомогою зміцнити своє становище хоча б у власних очах. Тривожність виражається в занепокоєнні стосовно витрат, економії, фантазуванні на тему грошей. Ці результати отримані під час тестування школярів, ще не включених в усі стадії відтворення; вступаючи лише в окремі економічні зв'язки, вони демонструють перевагу особистісних детермінант у грошовій поведінці. Аналогічне явище спостерігається й у групах дорослих.





Суспільна практика свідчить, що гроші є важливим регулюючим і детермінуючим механізмом процесу економічної соціалізації людини. У формі засобу оплати праці вони завжди значною мірою визначали соціальний статус людини та її можливості. Рівень доходів і якість життя, зумовлені соціально стратифікаційною функцією грошей, регулюють соціальні та міжособистісні відносини між людьми, зумовлюють вибір особистістю моделі економічної, політичної та моральної поведінки.

Ставлення до грошей, яке визначається характером їх використання, зумовлює психологічний економічний тип особистості. В психології розроблено різні грошові типології особистості. Так, у типології, оформленій Мерріл і Рейд у результаті аналізу праць К. Г. Юнга, представлено чотири типи, які проявляють характерні особливості відносин і поведінки у фінансовій сфері:

- "чуттєві" (наївний тип) – люди чутливі, приємні, але імпульсивні, недисципліновані, егоїстичні. У фінансовій сфері їм властиво розглядати гроші як нечисті і шкідливі для відносин і тому уникати їх;
- "думаючі" (аналітичний тип) – педантичні, наполегливі, вимогливі, але нерішучі, розбірливі. У фінансових питаннях схильні перестраховуватися і зволікати з ухваленням рішень та їх реалізацією; цінують безпеку над усе;
- "сприймаючі" (імпульсивний тип) – реалістичні, незалежні, рішучі, але жорстокі, владні і різкі. У фінансових справах рішучі й вимогливі, схильні переоцінювати свої можливості;



– "інтуїтивні" (експресивний тип) – інтуїтивні, честолюбні люди, ентузіасти, але імпульсивні, недисципліновані, егоїстичні. У фінансових питаннях схильні бути оптимістами, їм подобається продавати і бути популярними. Якщо спробувати виокремити ключові символи грошей у наведеній типології, то для "чуттєвих" гроші – моральне зло або конфлікт; для "думаючих" – безпека; для "сприймаючих" – свобода і влада; для "інтуїтивних" – самоствердження, престиж.

Система поглядів на гроші може змінюватися з віком та зі ступенем набуття життєвого досвіду. Коли індивід поступово пізнає, що далеко не всі блага і стимули в житті пов'язані з оплатою (наприклад, симпатія, любов, самореалізація особистості), його інтерес до грошей відносно зменшується.

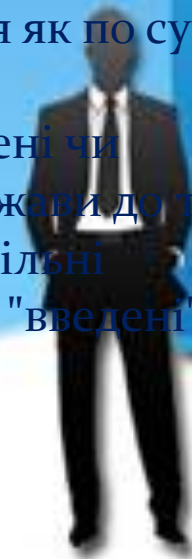
Зростання впливу грошей на всі сторони суспільного життя – безперечний об'єктивний процес. Небачені можливості, які здобула сьогодні людина, руйнування традиційних моделей життя, конституювання нових соціальних структур – усе це має грошове вираження. Монетарний аспект мають усі прояви сутнісних сил та потреб сучасної людини: професійна діяльність і дозвілля, освіта, мистецтво і наука, користування матеріальними благами, навіть життя і смерть – усе це має грошовий еквівалент. В аналізі природи грошей, за теорією комунікації, грошові знаки можна розглядати як символи, що в перетвореній формі репрезентують значення речей для людини.

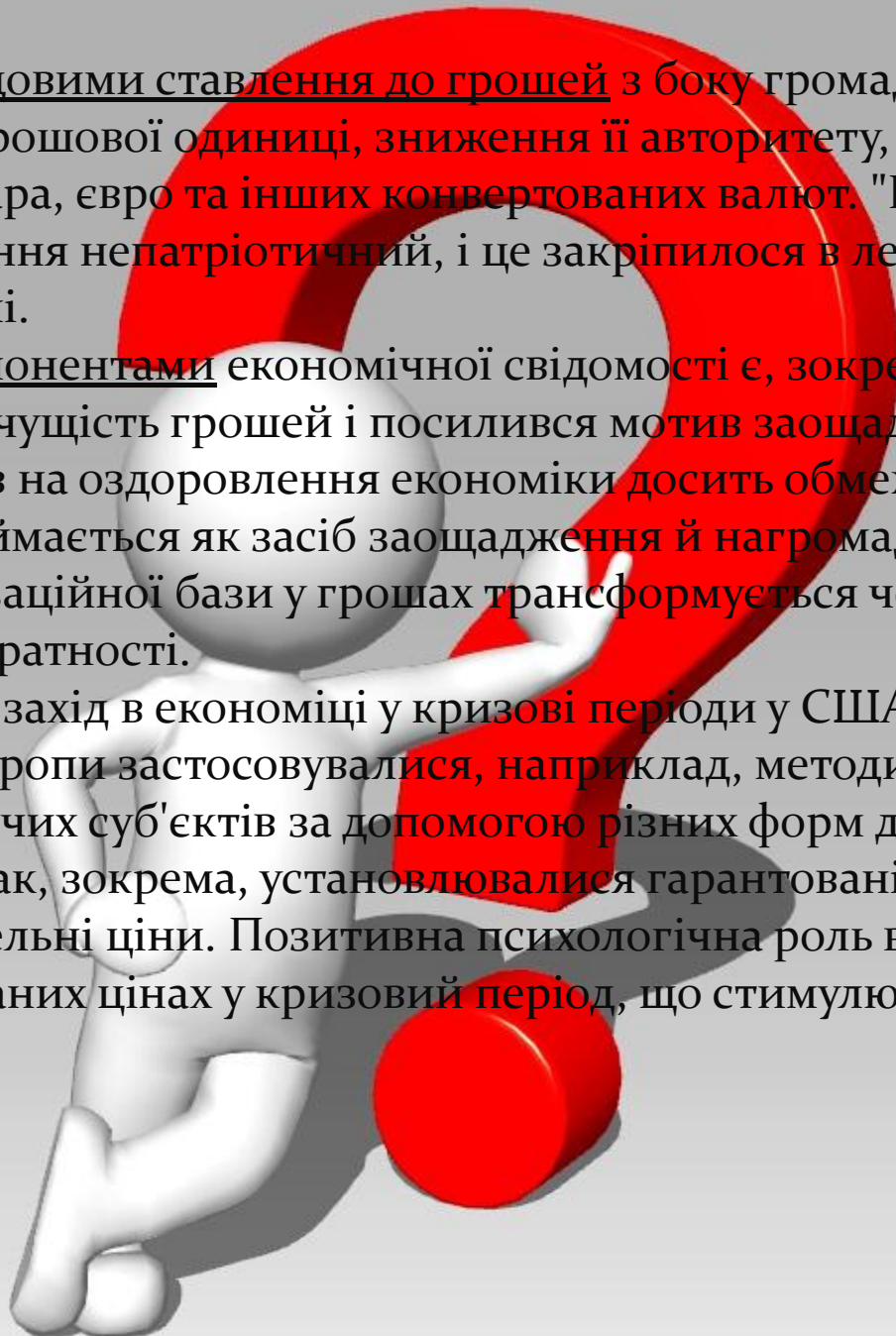




Посівши місце універсальної "ланки між об'єктами" економічних відносин, гроші позначають не природну, а соціальну значущість речей, а отже, виступають як інформаційний інструмент у соціальній комунікації:

- по-перше, гроші за походженням – це товар, але не просто товар, а носій певних суспільних відносин, формування яких зумовило виділення із широкого ряду звичайних товарів одного грошового;
- по-друге, як результат тривалого еволюційного розвитку товарного виробництва і ринку гроші самі не можуть бути застиглим, раз і назавжди даним явищем, а повинні постійно розвиватися як по суті, так і за формами існування;
- по-третє, гроші не можуть бути відмінені чи змінені угодою людей або рішенням держави до тих пір, поки існують адекватні грошам суспільні відносини, так само, як і не можуть бути "введені" там, де таких відносин немає.



A 3D white figure is shown from the waist up, holding a large, vibrant red question mark. The figure is positioned in the center of the page, with its right arm extended to hold the top of the question mark. The background is a plain, light gray color.

Негативними складовими ставлення до грошей з боку громадян є прояв недовіри до своєї грошової одиниці, зниження її авторитету, відбиття її залежності від долара, євро та інших конвертованих валют. "Грошовий менталітет" населення непатріотичний, і це закріпилося в лексиці про тверді валюти і м'які гроші.

Позитивними компонентами економічної свідомості є, зокрема, ставлення до грошей: зросла значущість грошей і посилився мотив заощадження. Але їхній сприятливий вплив на оздоровлення економіки досить обмежений через те, що гривня не сприймається як засіб заощадження й нагромадження.

Відсутність стабілізаційної бази у грошах трансформується через інфляцію у психологію марнотратності.

Як стабілізаційний захід в економіці у кризові періоди у США й багатьох країнах Західної Європи застосовувалися, наприклад, методи координації зусиль господарюючих суб'єктів за допомогою різних форм державного регулювання цін. Так, зокрема, установлювалися гарантовані державою мінімальні закупівельні ціни. Позитивна психологічна роль визначеності полягає в гарантованих цінах у кризовий період, що стимулює зростання виробництва.



# 1. Типи акцентуації й особистості в контексті використання грошей.

Спроби описати типи особистості й характерні ознаки поведінки залежно від того, як люди ставляться до грошей, були у клінічних дослідженнях.

Спостерігаючи за хворими людьми та вивчаючи їхні історії хвороби, клінічні психологи виділили такі головні символічні фактори, пов'язані із грошима: *безпека* (у людей, що прагнуть до грошей заради безпеки, страх бути ображеним або відкинутим переростає в параноїчний страх бути пограбованим); *сила* (для людей, орієнтованих на силу, гроші є сила, який вони не мали в дитинстві, наслідок подолання бар'єра між собою й загрозливим миром); *любве* (для тих, у кого гроші – символ любові, порушені процеси соціального обміну у бік утрирування можливості й необхідності купувати або продавати любов і дружбу, використання грошей і подарунків як знаків любові); *воля* (гроші можуть бути джерелом волі від інших і влади над ними).

В іншому дослідженні були розглянуті деякі види неврозів, пов'язаних з такими формами поведінки, як оплата податків, складання заповіту, нагромадження, використання кредитних карт, а також розроблена класифікація грошових комплексів і виділені наступні п'ять "грошових" типів особистості.

"Скнара" збирає гроші, що саме по собі є захоплюючим для нього. Він часто відчуває страх втрати (грошей, речей, запасів, ресурсів, фондів) і страх недовіри до нього з боку навколишніх. Скнара зазнає насолоди не від грошей як блага, а від захищеності за допомогою грошей.

"Розтринькувач" демонструє компульсивну (нав'язливу) і безконтрольну поведінку відносно своїх витрат, особливо в моменти депресії, відчуття своєї незначності й почуття відкинутості. Тратоголізм – це короткочасна віддушина, що у підсумку призводить до почуття провини.

"Грошовий мішок" повністю захоплений зароблянням грошей, які розглядаються як кращий спосіб домогтися могутнього статусу й схвалення навколишніх. Він упевнений, що чим більше грошей він має, тим більше можливість управляти навколишнім світом, і тим більше він буде щасливий.

"Торгаш" нав'язливо полює за дешевими товарами, навіть якщо вони йому не потрібна, тому що одержання речей за менші гроші забезпечує йому почуття переваги. Він почуває себе роздратованим і подавленим, якщо йому доводиться платити ту ціну, що запитують.

"Гравець" почуває себе бадьоро й оптимістичним, приймаючи виклик. Відчуття влади, що приносить виграш, і його очікування компенсує ризики програшу, а зупинка в ланцюзі поразок і перемог сприймається як життєве утруднення.



Виявлені на клінічному матеріалі особливості ставлення до грошей і "грошової" поведінки представлені й у нормі у вигляді надмірного посилення або акцентуацій окремих характерних рис, що свідчить про виборчу уразливість особистості до певного роду психогенних впливів при гарній стійкості до інших. Таким чином, у нормі не завжди демонструється адекватне ставлення людини до грошей і як наслідок – поведінка.

Описані акцентуації "грошового" типу особистості проявляються в різних контекстах міжособистісного спілкування й насамперед у сімейних стосунках, а також у стосунках між людьми на роботі.

Як щось конкретне, легко підраховуване, гроші й проблеми пов'язані з ними, легко маскують конфлікти й проблеми психологічної природи. Сварки через гроші, доходи, витрати, пріоритети у покупках слугують захисним бар'єром від глибинних тривог, страхів, побоювань, почуття самотності, комплексів неповноцінності. Суперечки й сварки із приводу грошей – поштовх для накопичення негативних емоцій і проблем, особливо тих, які не впускаються у свідомість, щоб не обмірковувати й не обговорювати їх.

