

Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова
Кафедра социальной и политической психологии

На правах рукописи

СЕМЕНОВ МИХАИЛ ЮРЬЕВИЧ

**Особенности отношения к деньгам
людей с разным уровнем личностной зрелости**

Специальность 19.00.05 — "Социальная психология"

Диссертация

на соискание ученой степени кандидата психологических наук

Научный руководитель
кандидат психологических наук,
доцент Ерина С. И.

Ярославль - 2004

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	3
Глава 1. Проблемы монетарных отношений и личностной зрелости в современной психологии.....	12
1.1. Монетарные установки, потребности, мотивы, монетарная удовлетворенность	12
1.2. Развитие личности и уровни личностной зрелости	44
1.3. Параметры монетарных отношений личностно зрелых людей	66
Глава 2. Программа исследования монетарных отношений	81
2.1 Задачи и общая схема исследования	81
2.2 Методы и параметры исследования	86
2.3. Способы обработки и анализа данных	99
Глава 3. Особенности отношений к деньгам личностно зрелых людей	103
3.1. Ценность денег в группах	103
3.2. Потребность в деньгах и монетарная удовлетворенность	107
3.3. Монетарные мотивы и направленность личности	118
3.4. Жизненные правила как социальные установки по отношению к деньгам	131
3.5 Сравнительная характеристика отношения к деньгам у личностно зрелых и обычных людей	140
Выводы	147
Заключение	150
Список литературы	152
Приложения	169

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования определяется, с одной стороны, существенными изменениями, происходящими в экономике страны, и требованиями к высокой экономической эффективности граждан, а с другой - необходимостью учитывать социально-психологические феномены отношения к деньгам, поскольку эти отношения во многом определяют экономическое поведение. Отношение к деньгам является важным компонентом экономического сознания групп и конкретных людей. От экономических представлений о всеобщей эквивалентности денег гуманитарные науки переходят к изучению специфических особенностей отношения людей к деньгам. В социальной психологии такими особенностями являются монетарные ценности, потребности, мотивы, социальные установки, а также экономическое мышление и экономические представления (Журавлев А.Л., Купрейченко А. Б., 2003; Позняков В.П., 2004).

Отношение граждан к деньгам - существенная детерминанта экономического роста нации, и учитывается, например, Всемирным банком реконструкции и развития при выделении финансовой помощи развивающимся странам (Tang T. L.-P., Luk V. W.-M., Chiu R. K., 2000). Монетарные отношения являются серьезным фактором, воздействующим на психическое здоровье (Goldberg H., Lewis R.T., 1978; Holmes J., 1998; Furnham A., Okamura R., 1999) и на взаимоотношения между людьми (Маданес К., 1998; Coleman J. W., 1992). Согласно современным концепциям постиндустриального общества (Иноземцев В.Л., 2000), преодоление экономических ограничений социума возможно не через трансформацию социальных структур, а вследствие духовной и интеллектуальной эволюции людей, личностного роста. Однако исследований взаимосвязи личностного роста и отношения к деньгам не проводилось.

Исследования, проведенные В.В. Новиковым, С.И. Ериной и др. (Люди и деньги, 1999), показывают, что монетарное поведение зависит как от происходящих социальных изменений, так и от индивидуально-психологических особенностей людей. В психологических и педагогических

работах выделяется проблема формирования "гармоничных отношений" к деньгам (Дейнека О.С., 2003; Буренина С.Ю., 2000; Фенько А.Б., 2004 и др.), ставится вопрос о процессах экономической социализации и задачах экономического воспитания. Поэтому рассматриваемая проблематика оказывается важной для каждой российской семьи, заинтересованной в воспитании экономически эффективного и личностно зрелого человека.

Отношение к деньгам взаимосвязано с потребительским поведением и часто его определяет. Личностная зрелость как один из критериев типологизации потребителей широко используется за рубежом в маркетинге стилей жизни (Энджел Дж.Ф. и др., 2000), является одним из критериев социальной стратификации.

Формирование в России с девяностых годов двадцатого века новых социально-экономических отношений ставит проблему адаптации к рынку зрелых людей, у которых экономическое сознание формировалось при социализме. Трансформация экономической среды, возникновение различных форм собственности, финансовое расслоение общества приводит к дифференциации экономического сознания и экономических отношений, в том числе к появлению различных социально-психологических типов людей по отношению к деньгам. Для одних деньги - цель жизни, для других - условие существования, и каждому типу отношений соответствует специфическое монетарное поведение (Хащенко В.А., 2003).

Ряд отечественных и зарубежных психологов обращают внимание на то, что отношение к деньгам изменяется по мере развития личности и самоактуализации (Капустин А.А., 2001; Poduska В., 1992). В результате анализа опубликованных за последние двадцать пять лет работ сведений об эмпирической проверке таких предположений не обнаружено. Мы считаем, что понимание сущности отношения людей к деньгам получит свое развитие за счет сравнительного анализа монетарных отношений у людей с разным уровнем личностной зрелости. Кроме того, необходимо уточнить понятия "монетарная потребность" и "монетарная удовлетворенность", соотнести понятия "монетарное" и "материальное".

Таким образом, мы считаем необходимым расширить существующее понимание природы, функций и свойств монетарных отношений, их места во взаимоотношении человека с окружающей средой.

Цель работы: выявление и описание социально-психологических особенностей отношения к деньгам у людей с разным уровнем личностной зрелости. Цель конкретизируется в следующих задачах:

1. Осуществить теоретический анализ основных социально-психологических подходов в исследовании отношений к деньгам.

2. Уточнить понятия и определить теоретические основания для проведения эмпирического социально-психологического исследования особенностей отношения к деньгам у людей с разным уровнем личностной зрелости.

3. Выделить социально-психологические характеристики и параметры отношения к деньгам, подобрать и апробировать методический комплекс для эмпирического социально-психологического исследования денежных отношений.

4. Описать существенные структурные, количественные и качественные особенности отношения к деньгам у людей с разным уровнем личностной зрелости.

Гипотезы исследования:

1. Существуют разные социально-психологические типы отношений людей к деньгам. В основе типов монетарных отношений лежит такая характеристика, как личностная зрелость. Различия в типах монетарных отношений носят как количественный, так и качественный характер, проявляются в ценностях, потребностях и их удовлетворенности, социальных установках, связанных с деньгами, мотивах расходования денег.

2. Люди с разным уровнем личностной зрелости различаются по уровню ценности денег, силе монетарных потребностей и степени их удовлетворения.

3. В мотивах расходования денег у личностно зрелых людей в большей степени представлены мотивы самореализации, творчества, познания, саморазвития, альтруистической помощи другим людям.

4. Социальные установки по отношению к деньгам у личностно зрелых людей имеют ряд особенностей: они более дифференцированы, подвижны, рациональны.

Объект исследования: система социально-экономических отношений как одна из форм отношений между людьми.

Исследуемая выборка состояла из двух групп людей в возрасте от 40 до 65 лет. Мы исходим из того, что в этом возрасте люди достигли хронологической зрелости, уже сложилось устойчивое отношение к деньгам, а также часть людей достигла личностной зрелости. Первая группа - обычные люди, вторая - личностно зрелые люди. Всего в исследовании приняло участие 307 человек.

Предмет исследования: Структурные, качественные и количественные особенности отношения к деньгам людей с разным уровнем личностной зрелости.

Методологической основой проведенного исследования являются общенаучные принципы психологии, в частности, принцип единства сознания и деятельности (Рубинштейн С.Л., 1989), концепция системной детерминации психических явлений (Ломов Б.Ф., 1984), принцип развития. Теоретической основой исследования стали базовые положения психологической концепции В.Н. Мясищева (1995) об отношении и диспозиционной концепции В.А. Ядова (Саморегуляция..., 1979) применительно к изучению психологических особенностей монетарных отношений, а также теории личностного развития (Маслоу А., 1999; Анцыферова Л.И., 1999).

Методы исследования. Для решения поставленных в исследовании задач использован экспериментальный план межгруппового сравнения (Готтсданкер Р., 1982). Группы эквивалентны по полу, возрасту, образованию и доходу. Применялись тесты, опросники и стандартизированное интервью. В основной диагностический комплекс вошли следующие методики:

1. Методики исследования личностной зрелости: 1) "Самоактуализационный тест" (Гозман Л.Я. и др., 1995); 2) авторская анкета для отбора испытуемых в экспериментальную группу личностно зрелых людей.

2. Методики исследования отношения к деньгам: 1) авторский вариант методики "Завершение предложения"; 2) методика "Ретроспективная анкета

монетарных установок" - авторский вариант методики "Ретроспективная анкета установок" Н.А. Низовских (1995); 3) авторская шкала денежной удовлетворенности; 4) методика "Уровень соотношения "ценности" и "доступности" Е.Б. Фанталовой (1992).

Надежность и достоверность результатов исследования обеспечивается методологической обоснованностью применяемых подходов и методов исследования, использованием взаимодополняющих методик, специальным отбором испытуемых и проверкой корректности выборки испытуемых, контролем процедуры эмпирического исследования, сравнительным анализом результатов.

Научная новизна работы заключается в следующем:

1. Сформулирован новый подход к понятию "монетарные отношения", в соответствии с которым они рассматриваются как компонент целостной системы отношений личности, отражающий ее индивидуальный, субъективно-оценочный, избирательный подход к деньгам как объекту действительности и представляющий собой интериоризированный опыт обращения с деньгами и взаимодействия с другими людьми по поводу денег в специфической социокультурной ситуации. Монетарные отношения личности отличаются относительной устойчивостью и обобщенностью, характеризуют жизненную позицию человека относительно денег, содержат в себе систему более частных монетарных отношений. Монетарные отношения имеют трехкомпонентную структуру: когнитивный (монетарные представления), эмоциональный (оценка денег) и регуляторный или мотивационно-волевой компонент (монетарные ценности, мотивы, социальные установки, нормы поведения).

2. Получены эмпирические доказательства того, что у личностно зрелых людей существуют свои особенности в отношении к деньгам, которые носят как количественный, так и качественный характер, проявляются на уровне ценностей, потребностей и их удовлетворенности, социальных установок, связанных с деньгами, мотивах расходования денег.

3. Показана связь личностной зрелости и монетарных отношений. Можно утверждать, что именно связанные с личностным ростом изменения в направленности и ценностях как ведущих регуляторных образования явились причиной трансформации монетарных отношений. Существенные изменения в

монетарных отношениях у личностно зрелых людей проявились на разных уровнях, что свидетельствует о системном характере этих изменений.

4. Апробированы новые и адаптированные психодиагностические методики, предназначенные для описания и оценки монетарных отношений: авторская анкета для отбора личностно зрелых людей на основе экспертной оценки, авторский вариант методики "Завершение предложения", авторский вариант "Ретроспективной анкеты монетарных установок", авторская шкала монетарной удовлетворенности.

Теоретическая значимость определяется тем, что в работе был выработан новый подход в понимании монетарных отношений, базирующийся на психологической концепции В. Н. Мясищева об отношении, диспозиционной концепции В. А. Ядова и структуре экономического сознания, разработанной А. Л. Журавлевым, В.П. Позняковым. Этот подход показал свою правомерность и позволил расширить существующие в отечественной социальной психологии традиции понимания монетарных отношений с точки зрения социальной перцепции.

Уточнено понятие "монетарная потребность", которая понимается как квазипотребность, выступающая по отношению ко многим другим потребностям в качестве средства удовлетворения. Монетарная потребность рассматриваются как генерализованная квазипотребность, в которой аккумулирован энергетический потенциал других потребностей. Такой подход позволяет объяснить феномены фетишизации денег, возникновения связанных с деньгами психических расстройств, низкой степени удовлетворения монетарной потребности. Кроме того, предложено уточненное понятие "монетарной удовлетворенности", которая понимается как диспозиция, выражающая положительное отношение к денежному достатку как фактору жизни, финансовым условиям жизни, сформировавшееся в результате неоднократно испытываемого удовольствия от получения денег и гарантированного, с точки зрения субъекта, получения их впредь.

В работе обобщены и представлены основные элементы и параметры отношения к деньгам.

Практическая значимость работы состоит в том, что полученные результаты легли в основу исследования механизмов формирования

монетарных отношений. Выявленная специфика отношения к деньгам позволяет провести дифференциацию этих отношений на уровне ценностей, потребностей и их удовлетворенности, мотивов использования денег и социальных установок. Разработанный и апробированный в рамках нашего исследования психодиагностический инструментарий может применяться для диагностики и прогнозирования особенностей формирования отношения к деньгам.

Особенности отношения к деньгам личностно зрелых людей могут стать основой для формирования социальных норм монетарных отношений, учитываться при изучении и педагогическом сопровождении экономической социализацией молодежи, в процессе адаптации молодежи к рынку. Обобщенные данные по особенностям отношения к деньгам у различных групп людей могут быть использованы для социального нормирования и социального планирования, для коррекции отношения к деньгам и прогнозирования поведения потребителей, при разработке новых психолого-дидактических форм обучения, в индивидуальном психологическом консультировании.

Полученные результаты являются востребованными в деятельности финансовых организаций: банков, страховых и инвестиционных компаний, а также любыми предприятиями при изучении и управлении поведением потребителей.

Положения, выносимые на защиту:

1. Существуют особенности в отношении к деньгам у людей, имеющих разный уровень личностной зрелости. Отличия в отношении к деньгам у людей, имеющих высокий уровень личностной зрелости, проявляются в специфической иерархии ценностей. Происходящие в человеке изменения, обусловленные личностным ростом, приводят к снижению ценности денег, повышается уровень монетарной удовлетворенности.

2. В мотивах расходования денег у людей, имеющих высокий уровень личностной зрелости, в большей степени представлены мотивы творчества, познания, саморазвития, альтруистической помощи другим людям.

3. У личностно зрелых людей формируется более рациональное и осознанное отношение к деньгам, преобладают установки на рациональное потребительское поведение.

4. Личностно зрелые люди быстрее обучаются новым правилам поведения в экономически нестабильной среде, в ситуации финансовых затруднений чаще ориентированы на объективное и рациональное восприятие сложившейся ситуации и поиск решения проблемы.

5. Связанные с личностным ростом изменения в направленности и ценностях, как ведущих регуляционных образованиях, явились причиной трансформации монетарных отношений. Существенные изменения в монетарных отношениях у личностно зрелых людей проявились на разных уровнях, что свидетельствует о системном характере этих изменений.

Апробация работы. Основные теоретические положения и результаты диссертационного исследования обсуждались на заседании кафедры политической и социальной психологии факультета психологии ЯрГУ, на заседании кафедры психологии труда и инженерной психологии факультета гуманитарного образования ОмГТУ, а также на V международном конгрессе "Социальная психология XXI века" (Ярославль, 2003), на международной научной конференции "Гендерные исследования и гендерное образование в высшей школе" (Иваново, 2002); на VIII Всероссийской междисциплинарной конференции "Традиционные и инновационные процессы в образовании: стратегии личностного развития" (Томск, 2003); на научной конференции "Современное общество", посвященной 25-летию Омского государственного университета (Омск, 1999), на межвузовской методической конференции СибАДИ "Проблемы и перспективы образования инновационного типа в современных условиях" (Омск, 2003).

Внедрение результатов исследования происходило в деятельности образовательных и финансовых учреждений г. Омска. По результатам диссертационной работы разработан спецкурс для студентов Омского государственного технического университета. Отдельные выводы и рекомендации, сформулированные на основе исследования, внедрены в деятельность брокерской компании "Октан-брокер" и Центра активных методов обучения "Грант".

Публикации. По материалам диссертационного исследования опубликовано 10 печатных работ общим объемом 34 страницы.

Структура и объем диссертации. Диссертационная работа состоит из введения, трех глав, заключения, библиографии и приложений. Текст иллюстрирован таблицами и рисунками. Общий объем диссертационной работы 178 страниц машинописного текста. Библиографический список содержит 219 наименований, из них 34 - на иностранном языке.

Во введении обосновывается актуальность темы, дается характеристика объекта, предмета, гипотез, целей и задач настоящего исследования, определяются практическая значимость и научная новизна работы, излагаются основные положения, выносимые на защиту.

В первой главе "Проблемы монетарных отношений и личностной зрелости в современной психологии" представлен обзор социально-психологических исследований отношения к деньгам, уточнены основные понятия, описывающие монетарные отношения; определены основные критерии личностной зрелости; сформулированы особенности монетарных отношений у личностно зрелых людей; определен предмет исследования, даны формулировки рабочих понятий.

Во второй главе "Программа исследования монетарных отношений" представлено обоснование плана и процедуры эмпирического исследования, методов сбора данных и выборки, а также способов обработки и анализа данных.

В третьей главе "Особенности отношения к деньгам у личностно зрелых людей" описываются результаты эмпирического исследования.

В приложении приведены примеры методического материала, использованного в исследовании, отдельные таблицы с результатами.

Глава 1. Проблемы монетарных отношений и личностной зрелости в современной психологии

1.1. Монетарные установки, потребности, мотивы, монетарная удовлетворенность

Деньги являются объектом познания многих общественных наук. Деньги — социальное явление, и существует множество аспектов их понимания и изучения. Например, в современных гуманитарных науках выделяют следующие аспекты изучения института денег: исторический: теории происхождения денег и эволюции форм денег, современные формы денег (Воронов Ю. П., 1990); экономический: функции денег в системе экономических отношений, классическая политическая экономия: А. Смит (1962), Дж. Милль (Маркс К., 1955. Т. 42), Д. Рикардо (1955), критика "экономического человека"; социологический: деньги как социальный институт (Автономов В. С., 1993; Zelizer V., 1994), социально-психологический: особенности отношения к деньгам (Люди и деньги, 1999; Фенько А. Б., 2000 б; Дейнека О.С., 2002)

Родоначальником науки о деньгах можно считать Аристотеля. Он рассматривал деньги как средство обмена и как цель обмена. (Аристотель, 1997) К. Маркс выделял общинно-родовые и товарно-денежные типы социальных связей. Деньги он рассматривал как общественную связь, реализованную в форме отчуждения. (Маркс К., 1956) В "Философии денег" Г. Зиммеля деньги рассматриваются как особая форма культуры. (Зиммель Г., 1999) Однако в отличие от К. Маркса для Г. Зиммеля деньги — сила, не только обезличивающая, но и освобождающая. Разорвав свойственные традиционным укладам личные связи, деньги предоставили каждому индивиду свободу выбора условий хозяйственного обмена и партнеров для него. О влиянии религии на экономическую деятельность и влиянии протестантской этики на отношение к деньгам размышлял М. Вебер (цит. по Кравченко А. И., 1998). С общенаучной и методологической точек зрения механизм функционирования денег в обществе был проанализирован Т. Парсонсом (1965), П. Сорокиным (1991), Т. Вебленом (1984). Деньги — основное понятие в экономике и управлении, особенно в финансах, управлении

персоналом и маркетинге. Но до 70-х годов 20 века отношение к деньгам слабо использовалось в маркетинге и в управлении, кроме сферы банковского дела, где отношение к деньгам изучено через стили жизни (Pugnet A., Coutin J. C., 1990).

Наиболее распространенным является мнение об универсальности и эквивалентности денег как среди обывателей, так в научной среде. "Теоретизирования по поводу денег в сильной степени оказались под влиянием утилитаристской модели. Современная социология (а также экономика и многие другие науки — прим. автора) и поныне придерживается представления о деньгах как об абсолютно заменяемом, качественно нейтральном, бесконечно делимом и совершенно однородном средстве рыночного обмена". (Zelizer V., 1994, с. 88) Однако, науки, ориентированные на антропоцентрические исследования, опровергают эту точку зрения. Действительно, "... в психологических исследованиях опровергается представление о том, что психологически деньги воспринимаются как нечто единое, обобщенное, и напротив, утверждается, что деньги сопряжены с "множественной символизацией" (Lea S. E. G., Tarpu R., Webley P., 1987, с. 35).

Если в западноевропейской и американской науке тема денег в психологии считается малоисследованной областью, то в отечественной психологической науке она лишь только затронута (Дейнека О.С., 2000). В советский период эту тему затрагивали в разделах промышленной и социальной психологии (Малахов С. В., 1990, 1991). Несомненной трудностью, связанной с изучением индивидуальных особенностей отношения к деньгам, является "закрытость" данной темы. Как отмечают исследователи, "крайне деликатными для того, чтобы их можно было обсуждать с интервьюером, участники опроса считают такие темы, как ... размер и источник доходов (67,7 %), денежные накопления (73,2 %), супружескую измену (77,6 %) и сексуальные отношения (78,5 %)" (Мягков А. Ю., 2002, с. 111). На это обращает внимание и А. Б. Фенько (2004).

Еще в 80-х годах прошлого века А. И. Китов в "Экономической психологии" обращал внимание на необходимость исследование взаимодействия в системе "человек-вещь". "В социальной ситуации при наиболее общем подходе можно различить три тесно взаимосвязанных типа сред: человеческую, духовную и вещную. Каждой из них свойственны свои характеристики" (Китов А. И.,

1987, с. 188). И еще: "Психология пока занята по преимуществу потребностью в общении с людьми и частично духовными потребностями. Что касается внешней среды человека, то она не привлекает пока внимания исследователей" (Китов А. И., 1987, с. 187).

Учитывая короткую историю разработки проблематики психологии денег, возникает вопрос о методологии такого рода исследований. Описание вещной среды в социально-психологических исследованиях должно базироваться на психологических системах описания, психологическом языке. Как отмечает профессор В. В. Новиков, "хотя специально психологической "теории" денег не существует, различные психологические парадигмы или традиции уже сравнительно давно использовались, если так можно выразиться, применительно к психологии денег. Среди них психоаналитические теории, теория развития Пиаже, бихевиористская теория научения и методы и концепции социальной психологии ..." (Люди и деньги, 1999, с. 17).

За последние 15 лет в России опубликовано большое количество работ, в которых затрагиваются проблемы изучения отношения к деньгам, например, Абрамова С. Б., 2000; Васильчук Ю. А., 1995; Верховин В. И., 1993; Лебедев А. Н., Боковиков А. К., 1995; Соколинский, В. М., 1999; Терюкова Т., 2000; Фенько А. Б., 2000 а; Шептун А. А., 1999; Щедрина Е. В., 1991; Юров А. В., 2000. Начинают формироваться научно-исследовательские центры. ИП РАН разрабатывает тематику социально-психологических изменений экономического сознания и самосознание личности и его составляющих под влиянием смены форм и отношений собственности (Журавлев А.Л., Позняков В.П., 1993; Журавлев А.Л., Купрейченко А. Б., 2003; Хашенко В.А., 2003). Отношение к деньгам рассматривается как один из эмпирически выделенных компонентов экономического сознания. В течение более 10 лет осуществляется мониторинг отношения к деньгам в среде предпринимателей (Дейнека О.С., 2003). Особо следует выделить серию работ психологов Ярославского государственного университета, выполненных под руководством профессора В. В. Новикова и направленных на комплексное изучение отношения к деньгам (Люди и деньги, 1999). На основе изучения особенностей этнического мышления, концепции социального мышления Е. Дрозд-Сенковска, модели индивидуального сознания Абульхановой-Славской К.А. предпринимаются попытки исследования личностного отноше-

ния к деньгам (Белицкая Г. Э., 2003), проводятся кросс-культурные исследования (Дейнека О.С., 2000).

Кроме того, исследования по проблеме психологии денег в России представлены следующими направлениями: исследование денег в структуре ценностных ориентаций, так как предполагается, что существует единый механизм работы сознания личности как адаптационный, обеспечивающий процесс интеллектуального освоения социальной действительности (Суптеля А. В., Ерина С.И., 2002; Дейнека О.С., 2002; Белицкая Г.Э., 2003); социально-психологические особенности фактора удовлетворенности-неудовлетворенности экономическим положением (Угланова Е.А., 2003 а); деньги как символический объект (Козлова Е.В., 2003; Угланова Е.А., 2003 б); педагогические аспекты формирования монетарных отношений (Буренина С.Ю., 2000).

Исследование отношения "человек-деньги" можно проводить с использованием различных категорий. Как замечает В. В. Новиков, "опредмечивание проблемы — это включение ее в контекст так или иначе трактуемого предмета психологии" (Люди и деньги, 1999). Деньги в психологическом исследовании можно рассматривать в рамках различных устоявшихся в психологии предметов исследования: как ценностная ориентация в соответствующей системе (терминальная или инструментальная ценность и прочие типологии) (Угланова Е. А., в кн. "Люди и деньги", 1999; Белицкая Г.Э., 2003); как инструмент в решении проблем, (Ерина С. И., в кн. "Люди и деньги", 1999); деньги как объект с определенными, связанными с ним нормами обращения (Сачивко А. В., Ерина С. И., 2003); социальные установки по отношению к деньгам (Журавлев А. Л., Купрейченко А. Б., 2003); типологии монетарного поведения (Верховин В. И., 1993; Журавлев А. Л., Купрейченко А. Б., 2003); деньги как значение (Belk R., Wallendorf M., 1990; Wernimont P.F., Fitzpatrick S., 1972; Угланова Е. А., 2003 б); социальные представления (Капустин А. А., 2001; Zelizer V., 1994); деньги как стимул в системе "стимул-реакция" (Прайор К., 1995, Капустин А. А., в кн. "Люди и деньги", 1999); деньги как средство обмена в отношениях между людьми (Зиммель Г., 1999); деньги как элемент деятельности: цель, средство, инструмент, результат (Walker M., 1995; Верховин В. И., 1993); потребность в

деньгах (монетарная потребность) и денежный мотив (Wiseman T., 1974, Верховин В. И., 1993).

Психология интересуется различными значениями денег, проявляющимися в установках к деньгам и в характеристиках, связанных с ними (культура, социальное положение, пол и т.п.). Основным понятием в данном аспекте выступает "отношение". Под отношением к деньгам О. С. Дейнека (2003) понимает осознанное и субъективно-избирательное представление о деньгах, проявляющееся в денежном поведении. Как экономико-психологический феномен, оно представлено познавательным, эмоциональным и мотивационно-волевыми компонентами, сопровождает социальный обмен и способно выполнять компенсаторно-терапевтическую функцию. Позиция А.Л. Журавлева и А. Б. Купрейченко согласуется с данным подходом: в качестве главной единицы анализа социально-психологических феноменов экономического сознания они принимают "отношение личности к различным экономическим объектам" (Журавлев А. Л., Купрейченко А. Б., 2003, с. 82). Авторы считают, что отношение личности к деньгам является компонентом экономического сознания. В монетарные отношения включены следующие аспекты:

- а) значимость денег для личности, то есть ценностный компонент;
- б) эмоциональный компонент отношения личности к деньгам: мотивационный компонент отношения личности к деньгам: сила, интенсивность желания личности иметь деньги; свойство личности, проявляющееся в обращении с деньгами: жадность — щедрость;
- в) поведенческий компонент отношения к деньгам: оценка субъективной значимости того или иного действия с деньгами (получать, тратить, накапливать, отдавать в рост, просто иметь на руках), то есть наиболее предпочитаемые личностью операции с деньгами;
- г) социальные представления личности о роли (модальности) денег в индивидуальной и общественной жизни;
- д) социальные представления личности о функции денег в своей жизни: субъективная оценка выраженности жизненных целей личности, на достижение которых направляются денежные средства (Журавлев А. Л., Купрейченко А. Б., 2003).

По определению В. Н. Мясищева (1960), отношение — компонент системы теоретических представлений личности, отражающий ее субъективно-оценочный, сознательно избирательный подход к действительности и представляющий собой интериоризированный опыт существования в социальном окружении. "Изучая человека с позиции его отношений, мы устанавливаем его содержательные связи с окружающей действительностью... Отношение обязывает к рассмотрению их объектов... Психологические отношения человека в развернутом виде представляют целостную систему индивидуальных, избирательных, сознательных связей личности с различными сторонами объективной действительности" (Мясищев В. Н., 1995, с. 15-16).

Отношение, согласно взглядам В. Н. Мясищева, является одной из сторон психической жизни, наряду с психическими процессами, состояниями и свойствами личности. Рассматривая отношение как целостное образование, В. Н. Мясищев выделяет в качестве его отдельных аспектов потребности и эмоциональное отношение. В качестве относительно самостоятельных образований, как особый вид отношений, автором выделяются интересы, оценки и убеждения. Мотивы — это "выражение отношения к объекту действия в виде желания, стремления, потребности" (Мясищев В. Н., 1995, с. 25). Структура отношения — это сложное сочетание моментов, формирующих отношение.

Развивая подход В. Н. Мясищева, В. С. Мерлин (1986) рассматривает отношение как ядерное образование личности и выделяет 2 аспекта отношения: эмоционально-когнитивная сфера сознания, в которой переживаются и осознаются определенные стороны действительности, и мотивационно-волевая сторона сознания, побуждающая к активным действиям и поступкам. Отношения личности отличаются обобщенностью, характеризуют жизненную позицию человека, содержат в себе систему более частных мотивов. А. В. Петровский (1986) рассматривает категорию психологического отношения в контексте активности и направленности личности. Он выделяет мотивы, интересы, убеждения и мировоззрение, установки личности. У представленных авторов отношение связывается с системой человеческой мотивации и регуляции поведения.

В. А. Ядов (Саморегуляция ..., 1979) в качестве механизма регуляции поведения выделяет диспозиционную систему, в которую входят следующие элементы:

1. общая (доминирующая) направленность интересов личности;
2. система ценностных ориентаций на цели жизнедеятельности и средства их достижения;
3. система социальных установок;
4. система элементарных фиксированных установок.

Направленности и системе ценностных ориентаций принадлежит решающая роль в регуляции поведения. Направленность интересов личности как компонент отношения может проявлять себя в доминирующих и устойчивых потребностях. В. А. Ядов (Саморегуляция..., 1979) отмечает, что границы между диспозиционными образованиями разной степени общности не столь определенные и резко очерченные. В частности, направленность интересов личности и ценностные ориентации образуют целостную подструктуру. Направленность интересов является своеобразной осью системы ценностных ориентаций личности. Рассматривая содержание понятия "ценностные ориентации" личности, можно утверждать, что это один из видов ценностных отношений, что оно означает предпочтение тех или иных значимых для субъекта объектов в достаточно широком контексте. Можно также говорить о ценностных ориентациях как об очень важном элементе личностной структуры, содержание которого определяет совокупность мотивов, интересов, потребностей личности, влияет на установки.

Опираясь на представления А. Л. Журавлева и А. Б. Купрейченко (2003) о регуляторах экономического поведения, в качестве социально-психологических регуляторов монетарного поведения можно выделить следующие образования: социальные установки личности, монетарные нормы и интересы, монетарные ценности, монетарные притязания личности, мотивация (мотивы) различных форм монетарного поведения: потребительского (поведения покупателя), сберегающего, инвестиционного. Наряду с психологическими регуляторами монетарного поведения, возможны и различные непсихологические факторы, влияющие на монетарное поведение: социально-демографические, культурные и др.

Обобщая различные подходы к раскрытию категории отношения в психологии, можно выделить следующие положения:

- отношение - компонент системы теоретических представлений личности,

- отношение представляет собой интериоризированный опыт существования личности в социальном окружении,
- отношение содержит в себе субъективно-оценочный подход к действительности,
- отношение характеризуется избирательностью и направленностью,
- отношение обладает эмоционально-когнитивной и мотивационно-волевой стороной,
- отношение имеет определенную структуру,
- в психологии выделяются различные виды отношений: мировоззрение, убеждения, интересы, потребности, мотивы, эмоциональное отношение, оценки, социальные установки, ценностные ориентации.

Таким образом, монетарные отношения — компонент целостной системы отношений личности, отражающий ее индивидуальный, субъективно-оценочный, избирательный подход к деньгам как объекту действительности и представляющий собой интериоризированный опыт обращения с деньгами и взаимодействия с другими людьми по поводу денег в специфической социокультурной ситуации. В монетарных отношениях, в свою очередь, можно выделить отдельные компоненты: когнитивный (монетарные представления), эмоциональный (оценки денег) и регуляторный (монетарные ценности, мотивы, социальные установки, нормы поведения). Монетарные отношения личности отличаются относительной устойчивостью и обобщенностью, характеризуют жизненную позицию человека относительно денег, содержат в себе систему более частных монетарных отношений, например, к одалживанию денег.

Мы полагаем, что наиболее развернутой и, следовательно, приемлемой для целей эмпирического исследования монетарных отношений является диспозиционная концепция А. В. Ядова. В качестве иерархии потребностей В. А. Ядов использует подход Г. Г. Дилигенского, который выделяет потребности физического и социального существования (Саморегуляция..., 1979). Для целей нашего исследования более корректным будет использование иерархии потребностей, предложенной А. Маслоу (1997 б), что принципиально не меняет суть диспозиционного подхода В. А. Ядова.

В качестве отдельных уровней монетарных отношений будут рассматриваться монетарные ценности, монетарные мотивы, монетарные потребности, монетарные социальные установки.

Система элементарных фиксированных установок, которые формируются на основе потребностей физического существования и в простейших ситуациях, в качестве низшего уровня отношения не будет рассматриваться в данной работе, поскольку рамки исследования предполагают социально-психологический уровень исследования. Хотя опыт изучения элементарных фиксированных установок по отношению к деньгам описан в исследовании А. А. Капустина (Люди и деньги, 1999).

Рассмотрим выделенные уровни монетарных отношений.

Как отмечает А. С. Шаров, ценностные феномены в качестве "энергетического" источника поведения в системе человеческой мотивации и регуляции поведения издавна привлекали внимание психологов. В психологии наиболее часто используются два понятия: ценности и ценностные ориентации (Шаров А. С., 1993). Очевидно и то, что ценность не тождественна расположенным понятиям, относящимся к сфере человеческого устремления. В работе А. Г. Здравомышлова (1986) дается краткое определение потребности как того, что человеку необходимо, интереса — того, что ему выгодно, а ценности — как должного. Возникновение понятия "ценностные ориентации" Б. Шледер связывает с именами У. Томаса и Ф. Знанецкого, которые выводили его из установок деятельности; у Т. Парсонса ценностные ориентации стали составной частью его теории социального действия (Шледер Б., 1994).

Б. Г. Ананьев рассматривает ценности и ценностные образования как базальные, "первичные" свойства личности, определяющие мотивы поведения и формирующие склонности и характер, С. Л. Рубинштейн ввел понятие динамической тенденции личности как проявление направленности и ценностных ориентаций (по Бубнова С. С., 1999). Классическим определением является предложенное Ф. Клакхоном понимание ценностей как аффективных или когнитивных символов, формализующих понятия и представления о желаемом, которые, в свою очередь, влияют на форму, средства и цели действия (по Шаров А. С., 1993). М. Рокич определяет ценность как устойчивое убеждение в том, что определенный способ поведения или конечная цель существования предпочти-

тельное с личной или социальной точки зрения, чем противоположный или обратный им способ поведения, либо конечная цель существования. Человеческие ценности характеризуются следующими основными признаками: 1) общее число ценностей, являющихся достоянием человека, сравнительно невелико; 2) все люди обладают одними и теми же ценностями, хотя и в разной степени; 3) ценности организованы в системы; 4) истоки человеческих ценностей прослеживаются в культуре, обществе и его институтах и личности; 5) влияние ценностей прослеживается практически во всех социальных феноменах, заслуживающих изучения. М. Рокич различает два класса ценностей: терминальные и инструментальные. Терминальные ценности он определяет как убеждения в том, что какая-то конечная цель индивидуального существования с личной и общественной точек зрения заслуживает того, чтобы к ней стремиться; инструментальные ценности — как убеждения в том, что определенный образ действий (например, честность, рационализм) с личной и общественной точек зрения является предпочтительным в любых ситуациях (цит. по Леонтьев Д. А., 1992).

Система ценностных ориентаций обладает сложной структурой, компоненты которой прослеживаются в конкретных видах общественных отношений. “... ценностные ориентации, как и любую психологическую систему можно представить как многомерное динамическое пространство, каждое измерение которого соответствует определенному виду общественных отношений и имеет у каждой личности различные веса” (Ломов Б.Ф., 1984, с. 36).

В целях построения теоретической модели структуры ценностных ориентаций выделяются уровни иерархии и определяются основания для определения каждого из них. Так, Н. А. Бердяев на “верхнем” уровне располагает три типа ценностей: духовные, социальные, материальные. Все остальные он рассматривает как конкретное проявление одного из этих трех типов (по Бубнова С. С., 1999). Собственные классификации ценностей предлагают С. С. Бубнова (1999), Е. Б. Фанталова (1992), Д. А. Леонтьев (1992).

Несмотря на различные подходы к пониманию ценностных ориентаций, большинство исследователей признают, что особенности содержания и структуры ценностных ориентаций личности обуславливают ее направленность и определяют позицию человека по отношению к тем или иным явлениям действительности. Также единодушно мнение ученых о том, что ценностные ориента-

ции играют главную роль в регуляции социального поведения личности, включая диспозиции личности, ее установки, интересы, мотивы, влечения и, конечно, смысл бытия человека. Психологи, использующие в своих работах категорию "ценностные ориентации", соотносят ее, прежде всего, с такими понятиями как "аттитюд", "установка", "мотив", "направленность", "отношение".

В контексте нашей работы важно ответить на следующие вопросы: Могут ли деньги выступать ценностью? К какому типу или виду ценностей они относятся? Как уже отмечалось ранее, ценности являются одним из видов отношения человека к миру. В жизни индивида и общества ценности обеспечивают ориентацию в действительности. Они помогают различать верное и неверное, добро и зло, нужное и ненужное, уместное и неуместное. Индивид нуждается в них, чтобы организовать свою жизнь. Иногда человек посвящает свою жизнь, как, например, исследователь — ценности истины, а художник — ценности красоты. Но весьма часто индивид имеет множество ценностей, связанных между собой и подлежащих сравнению. Деньги являются для большинства людей очень значимым, очень ценным объектом, ради них могут пойти на преступление, убить и предать. Поэтому, по крайней мере, для части людей, деньги являются одной из главных ценностей. В эмпирических исследованиях достаточно редко используют понятие "деньги" как обозначение определенной ценности, ценностной ориентации или потребности. Часто деньги заменяются такими категориями, как "материально обеспеченная жизнь (отсутствие материальных затруднений)" (Саморегуляция..., 1979), "материальная обеспеченность" (Зарковский Г. М., 2001), "обеспечить себе материальный комфорт", "зарабатывать на жизнь" (Савнюк Е. Е., Козлов В. В., 2002) и т.д.

Результаты исследований денег как ценности можно найти в работах Е.А. Углановой (Люди и деньги, 1999), В.П. Горинкова (1996). Г. Э. Белицкая (2003) отмечает, что деньги встроены в индивидуальную систему ценностей отдельной личности. Л.Ю. Кибизова (2003) ставит вопрос о соотношении денег и духовности человека: деньги могут быть возможностью для проявления лучшего, что есть в человеке, с их помощью можно сострадать, воздавать должное, "любить ближнего своего". Однако погоня за деньгами ради эгоистических целей противоречит духовным ценностям (Мильман В.Э., 2003).

А.В. Суптеля и С.И. Ерина затрагивают проблему возможности достижения материального достатка и соблюдения моральных и социальных норм. (Суптеля А.В., Ерина С.И., 2002, с. 97-98) Особенностью отечественного менталитета можно считать то, что структуре ценностей российских предпринимателей, да и многих других, по-прежнему противопоставляются ориентация на материальный успех и, напротив, на социальное одобрение (Дейнека О.С., 2003).

С. А. Цветков и Ж. А. Жилина (2003) отмечают, что мужчины придают деньгам повышенную ценность, у них больше склонность к риску с целью их приобретения. Отмечается также взаимосвязь ценностной структуры человека с характером материальной перспективы: "чем увереннее человек в улучшении своего материального положения, тем большее число ценностей становится для него исключительно важными. Также, с наличием убежденности в улучшении финансовой ситуации повышается ранг либеральных ценностей..." (Люди и деньги, 1999, с. 213). Однако собственно "...уровень дохода не влияет на иерархию ценностей" (Люди и деньги, 1999, с. 218).

Согласно определению М. Рокича (см. ранее — прим. автора) деньги как ценность есть устойчивое убеждение в том, что с личной или социальной точки зрения наличие денег предпочтительнее, чем их отсутствие. Деньги могут быть терминальной ценностью: они могут выступать целью деятельности, а в особых случаях — и смыслом жизни, хотя по своей сути они ближе к инструментальным, т. к. являются средством для достижения других целей.

Часто деньги соотносят с материальными ценностями, поскольку материальные блага проще всего получить за деньги. Однако они могут быть средством достижения также социальных и духовных целей: можно, например, освободить время и получить иные ресурсы для самореализации, с помощью денег и специалистов скорректировать свой имидж и укрепить пошатнувшуюся репутацию. С помощью денег легко получить материальные ценности. Переход денег в вещь происходит почти автоматически, без сложного поведения, поэтому именно деньги рассматривают как причину или источник материальных ценностей. Такая причинно-следственная связь трансформируется в сознании людей в отношение эквивалентности: деньги = материальные ценности, материальное благополучие. Возможно, было бы корректнее говорить о материальных ценностях без относительно денег, и о деньгах как инструментальной ценности с уче-

том направленности личности. Следовательно, деньги не вписываются в классификацию Н.А. Бердяева..

Е. А. Углонова относит к монетарным те ценности, реализация которых зависит от денег, например, здоровье, самоуважение, мудрость, безопасность, любовь и т. д. (Углонова Е. А., в кн. "Люди и деньги", 1999) Такой подход кажется нам спорным и с позиции здравого смысла, и с точки зрения операционального определения монетарных ценностей. Ресурсную и аксиологическую составляющую денег, возможно, следует рассматривать, используя разные парадигмы (см., например, Семенов М. Ю., 2001).

Согласно классификации Е. Б. Фанталовой (1992) деньги можно отнести к категории "Ценности как отношения к жизненным проявлениям и объектам". Категория "Ценности как материальные и житейские блага" не включает в себя деньги по причине, обсуждавшейся выше.

Таким образом, деньги благодаря своей высокой значимости в жизни человека можно рассматривать наравне с такими понятиями как здоровье, свобода, время и т. п. Этот уровень понятий позволяет рассмотреть деньги в качестве ценности. Деньги не только явление или предмет нашей жизни, они могут выступать определенной ценностью, встроены в индивидуальную систему ценностей отдельной личности. Следовательно, мы имеем достаточно оснований рассматривать понятие "деньги" в качестве ценности и использовать это понятие для изучения системы ценностных ориентаций личности. Деньги не относятся только к группе материальных ценностей, они могут быть средством достижения также социальных и духовных целей. В качестве рабочего приема следующее определение: деньги как ценность есть устойчивое убеждение в том, что с личной или социальной точки зрения наличие денег предпочтительнее, чем их отсутствие.

Следующим проявлением отношения к деньгам является *потребность в деньгах и денежные мотивы*. Методологически достаточно определенное в психологии понятие "потребности" рассматривается многими авторами (Леонтьев А. Н., 1991; Марченко Т. А., 1990 и др.). Дадим несколько определений потребности, исходя из целей нашего исследования. С. Л. Рубинштейн пишет: "Потребность — объективная необходимость субъекта (организма) в чем-то внешнем, обладающим предметным содержанием. Потребность выражается в

желаниях, стремлениях, которые искажены по отношению к своему источнику" (Рубинштейн С. Л., 1989, с. 328). Н. Н. Михайлов обосновывает положение о том, что потребность – "... это состояние противоречия (осознаваемого или неосознаваемого, не суть важно) между имеющимся и желаемым, в частности между реально наличествующим и необходимым" (цит. по Марченко Т. А., 1990, с. 11). Исходя из представленных определений, можно говорить о потребности в деньгах. Потребность в деньгах — объективная необходимость субъекта в деньгах, она выражается в желании денег, в стремлении их получить. Учитывая обменную универсальность денег в процессе взаимодействия людей, можно утверждать, что человек как социальное существо испытывает нужду в деньгах, это обусловлено объективными условиями существования в современной социальной среде. Потребность в деньгах не является врожденной. "Высшие потребности человека (к которым можно отнести и потребность в деньгах — прим. автора) отражают ... в первую очередь его связи с социальными общностями разных уровней, а также условия существования и развития самих социальных систем" (Психологический словарь, 1996, с. 202)..

Понятие мотива тесным образом связано с понятием потребности. Д. А. Леонтьев полагает, что, "...осознавая цель своей активности субъективно как потребность, человек удовлетворяет потребность через достижение цели" (Леонтьев Д. А., 1999, с. 201). Потребности обнаруживаются в мотивах поведения (влечениях, желаниях, интересах) побуждающих человека к деятельности. Под мотивацией в психологии понимается "... совокупность факторов, энергетизирующих и направляющих поведение" (Современная психология, 1999, с. 346). Мотивы можно охарактеризовать как осознаваемые и бессознательные, ведущие и второстепенные. Выделяют и иерархию мотивов (Ильин Е. П., 2000). В отечественной психологии в качестве механизма возникновения мотива рассматривается "опредмечивание потребности". Развитие мотивационной сферы личности происходит в результате преобразующей деятельности, одним из таких механизмов является сдвиг мотива на цель (Леонтьев А. Н., 1977). В этом смысле денежный мотив может быть как опредмеченной денежной потребностью, так и опредмеченной иной потребностью.

В современной психологической литературе энергетизирующая и направляющая способность денег упоминается достаточно часто. С деньгами часто

связаны сильные эмоции. "Обида, возникающая на денежной почве, вероятно, самая важная из всех проблем, создающих отчуждение между родителем и ребенком, братом и сестрой" (Маданес К., Маданес К., 1998, с. 10). Для современного человека деньги таят в себе что-то мистическое, они способны пробуждать жадность, ревность, зависть и страх. Большинство людей верит, что многие из их повседневных проблем можно было бы разрешить, если бы у них было достаточно денег (Фенько А. Б., 2000 б).

Однако следует заметить, что деньги — лишь посредник в обществе между человеком и предметами или явлениями, собственно удовлетворяющими потребности. "Особенность денег как мотива деятельности заключается в том, что специфической потребности, которой бы необходимым образом отвечал этот мотив, не существует, если не брать патологические случаи: формирования извращенной потребности в накоплении денег как таковых, в виде сокровища" (Леонтьев Д. А., 1999, с. 201).

В случае денежных потребностей можно обратить внимание, что сами деньги не удовлетворяют реальные потребности человека, и в этом смысле являются вариантом квазипотребности. "Квазипотребности" появляются на основе потребностей, выступая по отношению к последним в качестве своего рода средства удовлетворения" (Современная психология, 1999, с. 351-352). Д. А. Леонтьев, анализируя работы Г. Олпорта, также указывает на возможность трансформации потребностей и мотивов (Леонтьев Д. А., 2002.).

По мнению К. Левина, основным механизмом мотивации является уравновешивание локального напряжения, вызванного возникшей потребностью, в рамках и по отношению к более общей системе. "При возникновении напряжения в некоторой области поля (появление потребности) система стремится восстановить равновесие, распределив напряжение. Возможны два основных типа уравновешивания: через действие (исполнение) и посредством замещения другим действием или действием в идеальном плане" (Цит. по Современная психология, 1999, с. 350). У З. Фрейда это называется "феномен замещения".

Возникновение потребностного напряжения ведет к возникновению неудовлетворенности, соответственно, двумя путями: когда потребность имеет "родной" способ удовлетворения, например "голод - еда", и когда потребность из другой сферы смещается в денежную сферу как замещенное действие, на-

пример "голод - деньги - еда)". Примером последнего может быть ситуация, когда человек приобретает дорогие вещи, чтобы получить социальное признание. Для него потребность в признании окружающих (социальная неудовлетворенность) смещается в сферу потребности в дорогих вещах (материальная неудовлетворенность), которая, в свою очередь, трансформируется в монетарную неудовлетворенность (Семенов М. Ю., 2000 б).

Потребность в деньгах относится не только к материальным потребностям, но и к социальным, и к духовным, т.е. потребность в деньгах можно отнести к особому роду потребностей. Деньги выступают как средство решения проблем, стоящих перед человеком, и эти проблемы могут иметь социальных и духовный характер. В несколько ином ракурсе на этот феномен обращает внимание и С. И. Ерина: "Для большинства людей деньги являются чем-то необходимым для выживания (реализация материальных потребностей — прим. автора), отмечается их роль в предоставлении личной, политической и экономической свобод..." (Люди и деньги, 1999, с. 250). Х. Диттмар отмечает, что "в Великобритании рабочий класс ориентируется на собственность, служащую для облегчения повседневной жизни и заполнения досуга, а средний класс — на собственность, служащую символическим выражением статуса, личной истории и самовыражения" (Диттмар Х., 1997, с. 29). Эти примеры демонстрируют возможность денег удовлетворять социальные и духовные потребности. В свою очередь, потребность в деньгах может удовлетворяться в реальном (получение денег) и в идеальном плане (фантазии, связанные с деньгами). Согласно исследованиям О. С. Дейнеки, у бедных фантазии по поводу денег связаны с потреблением, а у богатых они связаны с воздействием на других людей (Дейнека О.С., 2000).

Т. о., монетарная потребность является квазипотребностью, выступая по отношению ко многим другим потребностям в качестве средства удовлетворения. С помощью денег могут удовлетворяться материальные, социальные и духовные потребности. Денежный мотив также является реальным мотиватором поведения. Следовательно, к ним можно отнести основные характеристики, свойственные потребностям и мотивам. Монетарные потребности могут быть сильными и слабыми. Денежные потребности характеризуются объемом — необходимым для удовлетворения количеством денег.

Подчеркивая исторические корни монетарных мотивов, С. А. Цветков и Ж. А. Жилина (2003) отмечают, что в нашей стране было в основном развито берегающее поведение, в русской культуре за века выработалось нерыночное отношение к деньгам — бережливость по отношению к заработанному, иногда превращающаяся в простое складирование денег "в чулок" на "черный" день.

В. Э. Мильман (2003) считает, что основным фактором и критерием успеха стали деньги, поэтому в качестве основных ценностей жизни рассматривается то, что на них можно купить — ценности потребительские. Соответственно ведущая форма активности, к которой нужно стремиться, — потребление ценностей материальных и социальных. Субъект с доминирующей потребительной направленностью мотивационной сферы стремится проявлять себя и получать удовлетворение в потреблении — 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 потребительные ценности призваны выполнять функцию необходимых предпосылок для развивающей, производительной активности и социальной консолидации. Но, становясь доминирующими в мотивационной сфере, они фетишизируются, подчиняют себе ценности реального развития.

С другой стороны, отказ от денег, снижение значимости материальных и монетарных потребностей может свидетельствовать о серьезных проблемах в жизни человека. "... среди лиц, не имеющих суицидальный риск, материальная потребность (зарабатывать на жизнь, обеспечить себе материальный комфорт — прим. автора) является важной, в то время как у людей с суицидальным поведением она стоит в ряду основных потребностей последней, уступая социальной и потребности в безопасности" (Савнюк Е. Е., Козлов В. В., 2002, с. 83).

Наиболее гармоничные показатели денежного поведения из группы предпринимателей, согласно исследованиям О. С. Дейнеки (2003), демонстрируют представители среднего бизнеса. Для этой категории предпринимателей характерно выраженное отношение к деньгам как к средству, а не цели, мотив прибыли сочетается с мотивом самореализации и творчества (характерны траты на повышение профессиональной квалификации, получение дополнительного образования, личностное развитие).

У представителей крупного или сверхдоходного бизнеса, согласно результатам исследований О. С. Дейнеки (2003), обнаружилось, что самым весомым фактором оказался фактор "деньги-власть": возможность использования денег в качестве оружия для управления или устрашения других людей. Такие признаки, как ориентация на "покупку" дружбы и любви, зависть по поводу денег, чувство личной неудовлетворенности в случае переплаты за что-то, напряжение при вопросах о финансовом положении, оценки людей по деньгам, фантазии по поводу денег. Богатые люди чаще других решают проблемы с помощью денег. К тому же экономический статус обязывает соответствовать определенным нормам потребления. Чем больше испытуемые приписывают силу деньгам, тем больше их убеждение, что деньги могут все. Личностная деформация, связанная с властной функцией денег, свидетельствует о высоком уровне тревожности, напряженности. Она может приводить к искаженным суждениям о других людях и явлениях. Денежные акцентуации у обладателей крупных капиталов могут провоцировать неадекватные поступки в личной жизни, создавать тяжелую обстановку в семьях, негативно повлиять на бизнес. Деформации временных предпочтений проявляются в том, что люди не могут отказать себе в чем-то сейчас ради большей выгоды в будущем (Дейнека О.С., 2003).

Таким образом, монетарная потребность — объективная необходимость субъекта в деньгах, которая выражается в желании денег, в стремлении их получить. Монетарная потребность является квазипотребностью, выступая по отношению ко многим другим потребностям в качестве средства удовлетворения. С помощью денег могут удовлетворяться материальные, социальные и духовные потребности. Монетарные потребности могут быть сильными и слабыми. Денежные потребности характеризуются объемом — необходимым для удовлетворения количеством денег.

Понятие "потребности" тесно связано с понятием "удовлетворенности". Рассмотрим понятие "*удовлетворенность в деньгах*" как частный случай удовлетворенности (Семенов М. Ю., 2000 б). Что такое "удовлетворенность в деньгах"? Обычно к ней относят обеспеченность деньгами. Для большинства населения нашей страны обеспечение деньгами происходит посредством зарплаты, пенсии, пособий, финансовой помощи родственников и близких, одалживания, кредитов, накоплений. Кроме того, это удовлетворенность связывается со своим

материальным положением, например, вещами (одежда или квартира), услугами (образование или туристические путевки). Большинство товаров и услуг современный человек получает за деньги. "По оценкам, в среднем через деньги осуществляется в современном мире 85 % удовлетворения потребностей человека в пище, на 90 % в одежде, на 80 % в жилье, на 60 (в США, в России этот процент почти 95) в транспортных услугах. Тотальная деньгизация и есть характерная черта нового этапа цивилизационного развития, в которое вступило человеческое общество в конце второго, начале третьего тысячелетия" (Жириновский В. В., Юровицкий В. М., 1998, с. 144). Возможно, поэтому в сознании людей материальная обеспеченность обычно связывается с деньгами (Журавлев А. Л., Поздняков В. П., 1993).

В настоящее время активно обсуждаются вопросы оценки благосостояния. Существующие способы — объективный и субъективный — одинаково критикуются. Ученые по разному оценивают зависимость между субъективными и объективными оценками. Так, Т. Заславская (1996) считает, что это отношение имеет характер лишь тенденции прямой зависимости. С ней соглашается и Н. М. Давыдова (2003). Сопоставление объективных и субъективных показателей качества жизни рассматривается Г. М. Зараковским (2001), который также подчеркивает отсутствие однозначной связи между объективной и субъективной оценками материальной удовлетворенности. "Это вытекает из ряда данных, демонстрирующих расхождения между объективными и субъективными оценками различных сторон качества жизни. Так, К. Загурский приводит данные о связи между доходами населения и субъективной оценкой благосостояния. Значения коэффициента корреляции невелики: 0,19-0,33. Немецкий социолог Ф. Ронге, проведя обследование населения в Орловской области и Башкортостане, обнаружил значительное расхождение между субъективными оценками общего материального состояния и состояния удовлетворенности отдельных жизненных потребностей. Это связано, по видимому, с наличием таких неудовлетворенных потребностей населения, которые нельзя "уловить", используя обычно применяемые экономические показатели" (Зараковский Г. М., 2001, с. 57). Е. А. Угланова отмечает, что субъективное восприятие своего дохода имеет гораздо большее влияние на поведение человека в экономической сфере, чем его доход (Люди и деньги, 1999). Следовательно, однозначно принятого подхода к оценке

благополучия еще не выработано, и использование субъективных критериев оправдано, а иногда и предпочтительно.

Именно отношение к деньгам является основным показателем материальной удовлетворенности/неудовлетворенности в работе К. Рубинштейн (Rubenstein С., 1981). У человека потребность тем сильнее, чем выше ценность объекта для человека и уровень его недоступности (Китов А. И., 1987). Однако ценность и доступность не являются полярными характеристиками мотивационно-личностной сферы. Они обладают системным свойством, т.е. взаимозависимы, существуют как единое целое, недоступность объекта помогает понять человеку, насколько он для него ценен. "Народная мудрость "Что имеем — не храним, а, потерявши плачем" является прямым отражением этого момента" (Яранцев Р. И., 1997, с. 84). Ценность объекта, в свою очередь, приводит человека к размышлению о его доступности или недоступности.

Как было показано в наших предыдущих работах, уровень удовлетворения финансовых потребностей является сложной функцией от следующих факторов: уровень монетарной удовлетворенности, уровень финансовой обеспеченности, уровень монетарных потребностей, возможности человека различать материальные и нематериальные потребности, направленность и интересы личности, прошлый опыт своей финансовой обеспеченности, субъективная оценка вероятности финансовой обеспеченности в будущем. Однако эти отношения достаточно сложные и неоднозначные. Подробный анализ представлен в работах автора (Семенов М. Ю., 2001; 2002). Монетарная удовлетворенность может рассматриваться как установка по аналогии с удовлетворенностью трудом, коллективом, семейной жизнью и т.п. (Анастаси А., 1982; Ядов В. А., 1987; Ильин Е. П., 2000; Ильясов Ф. Н., 1988). Соответственно и измерение финансовой удовлетворенности может осуществляться как измерение установок.

В исследовании С. И. Ериной делается вывод о том, что "... отношение к деньгам супругов в семье влияет на характер их взаимоотношений. Удовлетворенность браком связана с удовлетворенностью своим материальным положением. При этом оценка удовлетворенности браком носит динамический характер, а именно: оценка идет в сравнении с материальным положением семьи в прошлом, настоящем и будущем. И здесь важной оказывается положительная динамика относительно исходного уровня семьи" (Люди и деньги, 1999, с. 255).

К. Рубинштейн разделила людей на два типа: "материально удовлетворенных" и "материально неудовлетворенных", которые, согласно предложенной терминологии правильнее называть "монетарно (не)удовлетворенные". Первые управляют своими финансами, а вторые позволяют деньгам управлять их поведением. Неудовлетворенные чаще попытаются взять деньги в долг. В группе "материально неудовлетворенных" значительно выше частота эмоциональных расстройств и психосоматических заболеваний. К. Рубинштейн также изучала влияние половых различий на установки по отношению к деньгам. Оказалось, вопреки распространенному мнению, что мужчины и женщины придают одинаковое значение в своей жизни работе и финансам. Однако мужчины более уверены в себе в финансовых вопросах, чем женщины, больше удовлетворены своей финансовой ситуацией и оптимистичнее смотрят на свое будущее материальное положение. Мужчины реже, чем женщины, испытывают по поводу денег чувства беспомощности, депрессии, гнева, зависти, паники и стыда, и чаще – восхищения, счастья и любви (Rubenstein С., 1981). Эти данные подтверждаются результатами исследований С. И. Ериной (Люди и деньги, 1999).

У россиян существует опосредованное осознание своего уровня обеспеченности через стратегию расходов, считает Г. Э. Белицкая (2003). Человек может принять как реальность необходимость экономить деньги, отсутствие денег для удовлетворения своих потребностей, но не может осознать свою бедность, принадлежность к классу неимущих, поскольку при социализме представления о принадлежности к такому классу отвергались на уровне массового сознания, соответственно, не были сформированы в индивидуальном сознании.

Монетарная (денежная, финансовая) удовлетворенность есть диспозиция, выражающая положительное отношение к денежному достатку как фактору жизни, финансовым условиям жизни в результате неоднократно испытываемого удовольствия от получения денег и гарантированного, с точки зрения субъекта, получения этого удовольствия и впредь. Монетарная удовлетворенность — долгосрочная оценочная функция финансового обеспечения. Монетарная удовлетворенность является положительным оценочным отношением, а монетарная неудовлетворенность — отрицательным. Монетарная удовлетворение — это эмоциональное состояние, возникающее в следствие реализации мотива финансового обеспечения. Другое дело — удовлетворенность, понимаемая как отно-

шение к финансовому обеспечению, денежному достатку. Таким образом, монетарная удовлетворенность зависит от силы потребности в денежных средствах, определяемой личностными характеристиками, типа потребности (дефицита или роста), от величины соотношения желаемого и имеемого блага (Семенов М. Ю., 2000 б).

В процессе формирования установок задействована потребностно-мотивационная сфера (Ильин Е. П., 2000). Связь социальной установки и потребности очевидна в связи с тем, что социальная установка — система, которая образуется в результате жизненного опыта человека, связана с иерархией потребности личности, с условиями, в которых человек действует и удовлетворяет эти потребности.

Прежде чем рассмотреть современное состояние психологических исследований установок к деньгам, обратимся к общим вопросам теории социальных установок. Несмотря на обилие разных определений в зарубежной психологии, в частности в американской, намечается тенденция создания единой теории социальных установок.

Зарубежная психологическая терминология содержит понятие "аттитюд" как "состояние сознания индивида относительно некоторой социальной ценности" (Андреева Г. М., 1998, с. 292). Оно несколько различается с понятием "социальной установки" в отечественной традиции. Одним из самых распространенных в литературе определений, является определение, данное Г. Олпортом: "Социальную установку можно определить как состояние психофизиологической готовности, которое организовано на основе опыта, оказывающее динамическое и направляющее влияние на поведение индивида, осуществляемого по отношению предметов и явлений, связанных с объектом социальной установки" (по Чарквиани Д., 1980, с. 11).

У. Мак-Гайр выделяет 4 признака социальной установки. Социальная установка представляет собой единство психического, т. е., феноменологического, и физиологического, она не является непосредственно наблюдаемой переменной, она промежуточная, скрытая переменная и описывается, исходя из поведения. Вторым признаком социальной установки — это "состояние готовности к поведению". Третьим признаком является структурность социальной установки. С одной стороны, речь идет об отдельной социальной установке и ее составных

компонентах, которые имеют свои собственные признаки (отношение человека к объектам одного класса), с другой стороны, все установки определенным образом связаны и образуют некоторую совокупность. В связи с этим, нужно отметить, что В. А. Ядовым была выдвинута идея иерархического построения диспозиций, в котором определенное место отводится и социальной установке. И четвертым признаком социальной установки является то, что она сформирована "на основе опыта", а не врожденная (по Чарквиани Д., 1980). Кроме того, в социальной установке выделяют валентность (положительную, отрицательную и нейтральную). Отдельные компоненты социальной установки для человека могут быть относительно "периферийными" или "центральными" (по Чарквиани Д., 1980).

Таким образом, аттитюд — это тенденция, направленность, вербализуемая готовность оценки некоего объекта или его символа. Аттитюд направляет человека на те объекты, которые служат достижению его целей, дает упрощенные указания относительно способа поведения по отношению к конкретному объекту, освобождает субъекта от внутреннего напряжения и внутренних конфликтов.

Отечественная традиция понимания термина "социальной установки", прежде всего, связана с именем Д. Н. Узнадзе. "Установка субъекта — это некоторое целостное состояние субъекта, момент динамической определенности его психической жизни, целостная направленность субъекта в определенную сторону на определенную активность" (Узнадзе Д. Н., 1966, с. 141). Необходимым и действительным условием возникновения установки является единство потребности и ситуации.

Д. Н. Узнадзе раскрывает понятие "фиксированной установки", важного для данной исследовательской работы. В процессе социального взаимодействия у людей формируются и фиксируются разные социальные установки, именно они определяют социальное поведение людей. Д. Н. Узнадзе считает, что поведение человека часто определяется моральными, эстетическими и интеллектуальными потребностями. Во многих жизненных ситуациях индивид не поддается импульсивному поведению, это означает, что человек часто отказывается от удовлетворения витальных потребностей. Эти потребности "высокого" порядка, лежащие в основе социальной активности человека, они по своей природе вто-

ричные, приобретенные потребности. Д. Н. Узнадзе полагает, что эти потребности в человеке существуют в виде системы фиксированных установок. Именно они делают человека личностью, социальным существом (цит. по Чарквиани Д., 1980, с. 21). Исходя из данного понимания фиксации и активности установки, последнюю следует понимать как систему, которая образуется в результате жизненного опыта человека, связана с иерархией потребности личности и с условиями, в которых человек действует и удовлетворяет эти потребности (Джидарьян И. А., 2000, с. 40-48).

Современные отечественные психологи выделяют разные аспекты социальных установок: А. Г. Асмолов (1979) описывает уровни установок; В. И. Магун (1983) выделяет три вида аттитюдных явлений. Много споров вызывает вопрос об осознаваемости социальной установки. В. Н. Мясищев затрагивает вопрос о том, в какой форме и как полно сможет произойти осознание установки, учитывая то, что "бессознательное в значительной части может быть осознано, т.е. перейти из бессознательного в сознание" (Мясищев В. Н., 1998, с. 109). Данный вопрос решается Ш. Надирашвили и В. А. Ядовым, несмотря на некоторые различия во взглядах этих авторов. Они согласны, что установки необходимо рассматривать иерархически. Ш. Надирашвили считает, что собственные социальные аттитюды человек большей частью осознает: так или иначе он знает о своих положительных или отрицательных отношениях к своей социальной группе, к деньгам, к родине, к другим национальностям, к традициями и т. п. Согласно В. А. Ядову, чем выше установка на иерархической ступени развития, тем выше роль познавательного компонента. Следовательно, установка становится вполне осознаваемой (по Чарквиани Д., 1980).

Формирование системы представлений и оценок происходит в подростковом возрасте. Несмотря на активный протест и сознательное отрицание подростками мнений и суждений родителей, бессознательно преемственность установок все же существует. Причем родители закладывают не только сами ценностные суждения, но и их ориентацию. Э. Берн (1992) выделяет родительские установления разрешающего и запрещающего типа. Одна и та же мысль, идея выражается в "правилах жизни" и через разрешение, и через запрещение. Например "не лгать" и "говорить правду, быть честной". А вот разрешающее суждение "делать добрые дела" и запрещающие "не делать зла" не равнозначны по зало-

женной в них ориентации: "не делать зла" не означает автоматически "делать доброе" (Низовских Н. А., 1995).

В данном исследовании мы изучаем монетарные социальные установки. На основе приведенного выше анализа сформулируем рабочее понятие. Монетарные социальные установки — группа социальных установок, которая образуется в результате накопления опыта обращения с деньгами и взаимодействия с другими людьми по поводу денег, связана с иерархией потребности личности, с условиями, в которых человек действует и удовлетворяет монетарные потребности. Монетарные социальные установки не являются непосредственно наблюдаемыми переменными. Они промежуточные переменные между деньгами как объектом монетарных социальных установок и познавательными вербальными суждениями или вербальными суждениями о реальном поведении, связанном с деньгами. Монетарные социальные установки обладают следующими признаками: структурностью (включает в себя компоненты, обычно выделяют когнитивный, поведенческий и аффективной); иерархичностью; валентностью (характеризуется положительными, отрицательными, нейтральными знаками); сформированностью на основе опыта в процессе активного взаимодействия человека с окружающей средой.

Обзор зарубежных исследований монетарных установок сделан в работе А. Б. Фенько. "В целом, исследования установок по отношению к деньгам за последние 20 лет выявили их связь с демографическими (пол, возраст, социальный класс), национальными и личностными факторами" (Фенько А. Б., 2000 б). Относительно недавние эмпирические исследования посвящены установкам к деньгам, тревожности, связанной с кредитами и долгами, импульсивным покупкам (Chatterjee P., Farkas K.L., 1992; Tokunaga H., 1993; Davies E., Lea S.E.G., 1995; Lea S.E.G., Webley P., Levine R. M., 1993; Lea S.E.G., Webley P., Walker C. M., 1995). Кроме того, были проведены исследования в области социальных представлений (Roland-Levy C., 1996; Verges P., 1992) и экономической социализации подростков (Диттмар Х., 1997). С. Ли и В. Лим (Lee S. H., Lim V. K. G., 2001) провели исследование взаимосвязи монетарных установок и отношения к труду..

В США и Великобритании в исследованиях социальных установок по отношению к деньгам широко используются следующие шкалы: "Шкала устано-

вок к деньгам" (The Money Attitude Scale) (Yamauchi K. T., Templer D. I., 1982), "Этическая шкала денег" (The Money Ethic Scale) (Tang T.L.P., 1992), "Денежная шкала убеждений и поведения" (The Money Belief and Behavior Scale) (Furnham A., 1984), "Шкала значимости денег" (The Money Importance Scale) (Mitchell T. R., Mickel A. E., 1999). Поскольку на установки к деньгам оказывают сильное влияние культурные различия, кросс-культурная валидизация измерительных шкал MAS и MES проходит с большим трудом. Опубликованы сведения о попытках кросс-культурной валидизации шкал на выборке в Китае, Франции, Таиланде и Сингапуре (Charles-Pauvers B., Urbain C., 1999), а также в России (Дейнека О.С., 2000).

П. Вернимон и С. Фитцпатрик (Wernimont P. F., Fitzpatrick S., 1972) построили шкалу с семью факторами. Результаты исследований, опубликованные в психологической и психоаналитической литературе позволяют К. Ямаучи и Д. Темплеру (Yamauchi K. T., Templer D. I., 1982) выделить три параметра, на которых могут быть смоделированы установки к деньгам: власть, безопасность и накопление. После эмпирического исследования они рекомендуют шкалу с четырьмя факторами: престиж власти, накопление, недоверие и беспокойство. До настоящего времени эти шкалы были самой общей концептуальной и эмпирической моделью, и последующие работы базируются на ней (Furnham A., 1984; Tang T.L.P., 1992, 1993; Tokunaga H., 1993; Lim V.K.G., Teo T.S.H., 1997).

Согласно сведениям М. Линн, шкала А. Фарнхэма использовалась для изучения национальных различий в установках по отношению к деньгам в сорока трех странах (Lynn M., 1991). Результаты статистической обработки выявили шесть ортогональных факторов: зависимость, власть/использование, планирование, безопасность/консерватизм, неадекватность, усилие/способность. Согласно полученным данным, пожилые и богатые люди оказались больше озабочены своим будущим, чем молодежь и бедняки. Исследование зависимости между самооценкой и отношением к деньгам показало, что люди, склонные к импульсивным тратам (навязчивые покупатели), имеют более низкую самооценку, чем рациональные потребители. Для одержимых покупателей деньги обладают символической способностью повышать их самооценку. Навязчивые покупатели больше, чем обычные, склонны видеть в деньгах способ решения проблем и чаще рассматривают деньги как основание для сравнения. Они используют

деньги для демонстрации статуса, власти и обычно говорят, что им не хватает средств (особенно по сравнению с их друзьями). Траты денег для них обычно сопряжены с внутренним конфликтом (Hanley A., Wilhelm M., 1992).

Понятие "деньги" тесно связано с моральными нормами, причем это не связано с уровнем дохода (Люди и деньги, 1999, с. 91). Эти данные согласуются с результатами зарубежных ученых. К. Т. Ямаучи и Д. И. Темплер обнаружили, что установки по отношению к деньгам практически не зависят от доходов человека. Были выявлены различия между мужчинами и женщинами по фактору "планирование/откладывание на будущее", выяснилось, что женщины чаще используют деньги как орудие в борьбе за власть (Yamauchi K. T., Templer D. I., 1982).

Х. Голдберг и Р. Т. Левис определяют четыре главных значения, с помощью которых можно объяснять монетарное социальное поведение. Деньги обеспечивают безопасность, они, предполагается, уменьшают беспокойство. Это создает связь между эмоциональной и финансовой безопасностью. Деньги как власть, как средство доминировать, чтобы влиять и управлять людьми, это поощряет людей побеждать, независимо от цены. Деньги - средство преодолеть опасение не быть любимым. Люди используют деньги, чтобы избежать отталкивания других или социально привлекать. И последнее, деньги - средство исполнить желания и купить время (Goldberg H., Lewis R.T., 1978).

Исследования А. Ханлея и М. Уильгельма позволили сделать вывод, что деньги отражают символическую способность увеличить чувство собственного достоинства человека (Hanley A., Wilhelm M., 1992). Деньги могут символизировать любовь, уважение, свободу, а могут на бессознательном уровне быть символом обмана, несчастья или смерти. Как показывает практическая работа, источником установок по отношению к деньгам может служить родительская семья человека, его личный опыт, а также опыт значимых для него людей (Резова И. Е., 2003).

К. О. Дойл подтверждает взаимосвязь между особенностями личности и отношением к деньгам (Doyle K.O., 1992). Исходя из этого, можно сделать вывод, что установка к деньгам является устойчивой.

В психосемантическом исследовании с использованием частного семантического дифференциала, проведенном в Ярославле (Люди и деньги, 1999), за-

фиксировано множественное отношение к различным монетарным формам (рубли, доллары) и монетарным понятиям (деньги и идеальные деньги). Так, деньги характеризуются как злые, безнравственные, невидимые, а идеальные деньги — как чистые, надежные, добрые, легкие, нравственные, щедрые, уважаемые. Эти данные свидетельствуют с одной стороны, о сложной системной организации монетарных представлений, а с другой стороны, подтверждают эффективность использования категории социальной перцепции для описания отношения к деньгам.

Исследование Г. Э. Белицкой (2003) позволяет сделать вывод, что в индивидуальном сознании россиян присутствуют три модальности личностного отношения к деньгам: 1) представления о своем материальном благополучии; 2) представления о способах достижения материального благополучия; 3) субъективные переживания по поводу материального благополучия.

Т. Танг (Tang, T.L.P., 1992, 1993) усовершенствовал шкалу денежной этики (MES), и обнаружил, что существуют несколько параметров или характеристик установок к деньгам. Среди этих характеристик, деньги как способ достижения положения в обществе и символом успеха. Деньги также "зарабатывали" уважение человека в обществе и давали ощущение свободы и власти человеку. Т. Танг обозначает эти три параметра денег как когнитивные компоненты установок людей к деньгам. Эти измерения установок к деньгам представляют значительный интерес, т. к. было выявлено, что они воздействуют на экономический рост страны. Например, Т. Танг и его коллеги (Tang T.L.P., Kim J.K., 1999) обнаружили, что китайцы определяют свой уровень достижений и свое социальное положение количеством денег. Т. Танг и его коллеги утверждают, что из-за этой установки к деньгам китайцы более устремлены к достижениям. В результате, такая установка рассматривалась мощным стимулом к экономическому росту в Азии (Furnham A., Argyle M., 1998).

Т. Танг и Дж. Ким полагают (Tang T. L. P., Kim J. K., 1999), что монетарные установки имеют три компонента: *аффективный* (добро, зло), *когнитивный* (связь денег с достижениями, уважением, свободой) и *поведенческий*. Использование этого инструмента позволило проверить многие гипотезы. Анализируя зарубежные исследования, А. Б. Фенько отмечает, что люди с высокими доходами склонны видеть связь денег и достижений, тогда как молодежь чаще рас-

смачивает деньги как зло. Испытуемые, имеющие более низкий уровень денежных притязаний, продемонстрировали большую удовлетворенность жизнью и меньший уровень стресса. Была установлена значимая корреляция между внутренним удовлетворением от работы и мнением о том, что деньги — это символ свободы и власти (Фенько А. Б., 2000 б).

Изучая национальные различия в установках к деньгам в более чем 43 странах, М. Линн (Lynn M., 1991) обнаружил, что люди в более богатых странах придавали меньше ценности деньгам. П. Вернимонт и С. Фитцпатрик (Wernimont P., Fitzpatrick S., 1972) нашли, что статус занятости людей, пол и социально-экономический уровень влияли на установки к деньгам. Они показали, что работающие рассматривают деньги намного более положительно — как желательные, важные и полезные. С другой стороны, безработный воспринимал деньги как напряженные, беспокоящие и несчастные. М. Линн обнаружил, что люди интенсивней работают, когда им предлагают соответствующие финансовые стимулы. Однако, были национальные различия в степени ценности денег. Люди в различных странах отличались по степени важности, которую они придают деньгам и степени, до которой они будут работать напряженней, чтобы получить награду (Lynn M., 1991).

В. Лим и Т. Тео провели исследование динамики монетарных установок, изучив денежные установки до и после финансового кризиса в Юго-Восточной Азии на примере Таиланда и Сингапура. Установки к деньгам были оценены по сокращенной версии шкалы установок к деньгам, разработанной исследователями (Lim V.K.G., Тео T.S.H., 1997). Опросник оценивал следующие параметры: способность денег давать ощущение достижения, способность денег давать ощущение уважения, привычку к экономии и способность людей к управлению своими финансами, озабоченность мыслями о деньгах. В результате были получены любопытные результаты. Так тайцы, которые были более поражены финансовым кризисом, более гордились своими финансовыми победами и позволяли всем своим друзьям знать об этом. Люди, лишены прежнего достатка, имели тенденцию прикладывать больше усилий в получение денег или фантазировали о них, и щеголяли своими доходами. Результаты данного исследования также показывают, что люди больше копят и более осторожны в использовании денег во времена финансовых трудностей. И это понятно, поскольку воз-

возможности и ресурсы становятся все более и более недостаточными, большинство людей не желает делиться с другими.

В исследовании установок к деньгам у служащих и их склонности к демонстрации организационного единства, Т. Танг и Дж. Ким (Tang T.L.P., Kim J. K., 1999) обнаружили, что люди, склонные к тщательному составлению собственного бюджета, так же как и те, кто полагал, что деньги — не зло, с большей вероятностью демонстрировали альтруистическое поведение. Кроме того, поскольку деньги приравнены к их самооценности, люди, которые не были способны зарабатывать так много денег, как они делали ранее, но все же имеющие необходимость поддерживать чувство собственного достоинства, находили внешние причины их неспособности зарабатывать, как прежде.

Зависимость семейных монетарных отношений от уровня самоактуализации в концептуальном плане рассматривается в работе В. Подуска (Poduska V., 1992).

В целом, можно сказать, что весь спектр исследований выявляет следующее: поведение и установки по отношению к деньгам не являются чем-то обособленным, изолированным, а составляют неотъемлемую часть всей совокупности общественных отношений личности.

Таким образом, можно сформулировать следующие промежуточные выводы:

1. В психологии сложились определенные традиции теоретического осмысления и эмпирического изучения монетарных потребностей, мотивов, монетарной удовлетворенности, социальных установок по отношению к деньгам.

2. В результате обзора литературы и теоретического анализа проблемы был выявлен недостаточный уровень разработанности темы монетарных отношений как в теоретическом плане (не изучены механизмы формирования монетарных отношений, их динамика, обусловленная внутренними факторами), так и в отношении эмпирических социально-психологических исследований. Использование нового подхода в понимании монетарных отношений (психологическая концепция В. Н. Мясищева об отношении, диспозиционная концепция В. А. Ядова, структура экономического сознания, предложенная А. Л. Журавлевым) позволит дополнить и расширить существующие в отечественной социальной психологии традиции понимания монетарных отношений с точки зрения

социальной перцепции.

3. Деньги как ценность есть устойчивое убеждение в том, что с личной или социальной точки зрения наличие денег предпочтительнее, чем их отсутствие. Деньги не относятся только к группе материальных ценностей, они могут быть средством достижения также социальных и духовных целей.

4. Монетарная потребность — объективная необходимость субъекта в деньгах, она выражается в желании денег, в стремлении их получить. Монетарная потребность является квазипотребностью, выступая по отношению ко многим другим потребностям в качестве средства удовлетворения. С помощью денег могут удовлетворяться материальные, социальные и духовные потребности. Монетарные потребности могут быть сильными и слабыми. Денежные потребности характеризуются объемом — необходимым для удовлетворения количеством денег.

5. Монетарная удовлетворенность есть диспозиция, выражающая положительное отношение к денежному достатку как фактору жизни, финансовым условиям жизни в результате неоднократно испытываемого удовольствия от получения денег и гарантированного, сточки зрения субъекта, получения этого удовольствия и впредь. Монетарная удовлетворенность — долгосрочная оценочная функция финансового обеспечения. Монетарная удовлетворенность зависит от силы потребности в денежных средствах, определяемой личностными характеристиками, типа потребности (дефицита или роста), от величины соотношения желаемого и имеемого блага.

6. Монетарные социальные установки — группа социальных установок, которая образуется в результате накопления опыта обращения с деньгами и взаимодействия с другими людьми по поводу денег, связана с иерархией потребности личности, с условиями, в которых человек действует и удовлетворяет монетарные потребности. Монетарные социальные установки не являются непосредственно наблюдаемыми переменными. Они промежуточные переменные между деньгами как объектом монетарных социальных установок и познавательными вербальными суждениями или вербальными суждениями о реальном поведении, связанном с деньгами. Монетарные социальные установки обладают следующими признаками: структурностью (включает в себя компоненты, обычно выделяют когнитивный, поведенческий и аффективный); иерархичностью;

валентностью (характеризуется положительными, отрицательными, нейтральными знаками); сформированностью на основе опыта в процессе активного взаимодействия человека с окружающей средой.

7. Анализ опубликованных результатов исследований показал, что часто происходит смешение понятий "монетарный" и "материальный". Акцентируется внимание на том, что следует различать материальные и монетарные ценности, потребности, мотивы. С помощью денег могут удовлетворяться как материальные, так социальные и духовные потребности и мотивы. Следовательно, понятия "материальный" и "монетарный" не являются соподчиненными.

8. Гармоничными можно считать отношение к деньгам как к средству, а не цели. Мотив зарабатывания и накопления денег должен сочетаться с мотивами самореализации и творчества. Ориентация на "покупку" социального статуса, зависть по поводу денег, чувство личной неудовлетворенности в случае переплаты за что-то, напряжение при вопросах о финансовом положении, фетишизация денег, оценка людей по деньгам, фантазии по поводу денег можно считать личностной деформацией.

9. Монетарное поведение и его эпифеномены больше зависят от собственно индивидуально-психологических особенностей людей, чем от происходящих социальных изменений.

1.2. Развитие личности и уровни личностной зрелости

В разделе 1.2. представлен обзор концепций личностного роста как вектора развития личности.

Проблема взаимосвязи материального, внешнего и духовного, внутреннего богатства волновала людей на протяжении всей истории. Развитие личности выступает как одна из основных ценностей нашего времени. Поэтому изучение того, как решили для себя эту проблему материального и духовного наиболее личностно развитые, зрелые люди, может послужить важным аргументом в споре "идеалистов" и "материалистов".

Ряд отечественных и зарубежных психологов обращают внимание на то, что отношение к деньгам изменяется по мере развития личности и самоактуализации (Капустин А.А. в кн. "Люди и деньги", 1999; Poduska B., 1992). В результате проведенного анализа публикаций за последние 25 лет сведений об эмпирической проверке этих предположений не обнаружено. Потому научное понимание сущности отношения людей к деньгам невозможно без сравнительного анализа монетарных отношений на разных уровнях развития личности.

Личность наряду с характером являются основными психическими системами регуляции отношений индивида к среде и к самому себе. Личность определяется как наивысший уровень интеграции психической регуляции индивидуальной деятельности. Становление зрелости человека – процесс многосторонний, и, следовательно, гетерохронный (Ананьев Б.Г., 1968).

Можно выделить различные стороны зрелости человека: "хронологическая зрелость – в 16 лет человек считается зрелым, т.к. получает паспорт, а с ним и определенные права и обязанности; физиологическая зрелость – ее человек достигает в постпубертатный период; выделяют также социальную, интеллектуальную, профессиональную зрелость, зрелость как субъекта общения и т.д. И наиболее важный аспект – это личностная зрелость" (Моргун В.Ф., Ткачева Н.Ю., 1981, с. 109).

Работы психологов, посвященные проблемам личностной зрелости, можно условно разделить на несколько направлений:

- изучения соотношения хронологической и личностной зрелости,
- описание личностно зрелых людей,

- формулировка механизмов личностной зрелости,
- определение уровней личностной зрелости.

Общие возрастные границы зрелости определяются возрастными рамками и отражают как специфические проявления, так и критерии зрелости человека. Психологи пытаются обнаружить взаимосвязь между хронологической и личностной зрелостью.

Я. И. Гишинский (1971) как основание периодизации использует этапы социализации человека. 3 этап — социальная зрелость — главная стадия человеческой жизни, считает автор. Она охватывает период активной трудовой деятельности и общения. На отдельные возрастные периоды этой стадии приходятся годы расцвета в различных областях творческой деятельности.

С. Е. Пиняева и Н. В. Андреев (1998) отмечают взаимосвязь личностного и профессионального онтогенеза в период зрелости. Этот период характеризуется продолжением развития и формирования личностных качеств и наибольшей активностью в плане профессиональной деятельности. К 40 годам устанавливается самооценка личности, в которой отражены результаты жизненного пути как целого, жизни, как решаемой задачи. Происходит стабилизация основных психических структур, ценностных ориентаций, уровень притязаний сопровождается повышением стабильности и внутренней последовательности образа “Я”, происходит творческое развитие себя как личности средствами профессии. К этому времени накоплены материальные средства и социальные связи, человек является лидером в определенных видах деятельности, имеет статус на работе и в семье. Возрастает индивидуализация личностного развития, социальная ответственность за мир и реалистичность самооценки. К 50 годам человек приобретает новое равновесие – привязанность к семье. Это пик наиболее общих социальных достижений, появляются ученики. К 60 годам снижаются профессиональные притязания. Т.о., авторы связывают зрелость с определенными достижениями в профессиональной сфере, с установлением межличностных отношений и семьей и определяют возрастную границу от 40 до 60 лет.

В. Ф. Моргун и Н. Ю. Ткачева (1981) дают следующее определение: зрелая личность – самовоспитывающаяся система, осуществившая переход от объекта воспитания к субъекту воспитания, осознающая себя целостностью, включенной в систему общества, в систему деятельности. Движущей силой развития

личности является противоречие между исходным и желаемым. По мере становления личности происходит трансформация: индивид из объекта формирования и воспитания превращается в сознательное и саморегулируемое существо, т. е., становится зрелой личностью. Зрелая личность в ходе своего развития все более самостоятельно выбирает или изменяет, совершенствует и свою ведущую деятельность, и социальную ситуацию своего развития и, благодаря этому – самое себя. В. Ф. Моргун и Н. Ю. Ткачева предлагают рассматривать зрелость в периоде от 40 до 55 лет.

В периодизации индивидуального развития, предложенной В. В. Бунак (Гомезо М.В. и др., 1999), выделяются 2 возрастных периода, относящихся к зрелости: средняя взрослость (40-50 лет) и пожилой возраст (от 51 года).

В западной психологии также наблюдается стремление к периодизации жизни и соотнесении ее с личностным развитием человека. Классификация Эрика Эриксона выделяет 8 стадий развития, каждая из которых заканчивается кризисом, от разрешения которого зависит течение дальнейшей жизни человека. При успешном прохождении кризиса человек становится сильнее, более зрелым, а при невозможности позитивно решить задачу, которую перед нами ставит жизнь — возникает дезадаптация. Собственно зрелостью Э. Эриксон обозначает период от 26 до 64 лет (Хьел Л., Зиглер Д., 1997).

Таким образом, возрастные рамки зрелости можно определить примерно от 40 до 65 лет.

Человек достигает личностной зрелости в процессе личностного роста. Понятие личностной зрелости в психологии предполагает выделение двух основных аспектов: зрелость как этап жизни и зрелость как уровень развития. Эти аспекты определенным образом взаимосвязаны. Мы остановимся на втором аспекте: зрелость как уровень развития, а возраст — 40-65 лет — будет вспомогательным критерием.

Методологическая основа различных психологических теорий задает ракурс рассмотрения проблемы личностной зрелости. Понимание личности как социального явления лежит в основе почти всех работ отечественной психологической школы.

Б. Г. Ананьев (1968) определяет личность как общественного индивида. Субъект, считает он, характеризуется совокупностью деятельностей и мерой их

продуктивности, а личность — совокупностью общественных отношений (экономических, политических, нравственных и т.д.) определяющих положение человека в обществе. Т.е., личность не является только субъектом. Становление свойств личности протекает неравномерно, гетерохронно, соответственно последовательности усвоения социальных ролей и смены позиций ребенка в обществе. Необходимым внутренним условием становления человека как личности является относительно высокий уровень нервно-психического развития. Б. Г. Ананьев выделяет различные уровни зрелости. Так, зрелость человека как индивида (соматическая и половая) определяется биологическими критериями. Интеллектуальная или умственная зрелость имеет свои критерии, которые являются историческими, т.к. явление умственной зрелости связано с определенным объемом и уровнем знаний, свойственных данной системе образования в данную эпоху. В еще большей мере историческими являются феномены гражданской зрелости, с наступлением которой человек становится юридически дееспособным лицом, субъектом гражданских прав, политическим деятелем и т.д. Трудовая зрелость — это полный объем трудоспособности, критерии ее определения связаны с учетом состояний физического и умственного развития. Наступление зрелости человека как индивида (физическая зрелость), личности (гражданская зрелость), субъекта познания (умственная зрелость) и трудовая зрелость во времени не совпадают. Образование индивидуальности и обусловленное ею единое направление развития индивида, личности и субъекта в общей структуре человека стабилизируют эту структуру и являются важными факторами высокой жизнеспособности и долголетия. Историческая личность обретает социальное бессмертие. Как мы видим, для Ананьева Б. Г. зрелая личность — это личность общественно активная. "Пока человек функционирует как личность, он участвует в политической жизни страны, интересуется культурой, окружающими его людьми и стремится быть среди людей и гуще событий" (Ананьев Б. Г., 1968, с. 110).

П. Я. Гальперин (1998) считает, что определение степени зрелости личности устанавливается по оценке ее действий в системе отношений, существующих в данном обществе; в них человек включается и оценивается согласно показателям того, насколько успешно он овладевает предназначенной ему дея-

тельностью. Соответствие этим требованиям означает и определенное усвоение норм и форм общественного сознания, без которого личность немыслима.

К.А. Альбуханова-Славская (1991) делает акцент на активности как способе формирования и реализации личности. Активность представляет собой личностный уровень, способ и качество удовлетворения высших ценностных потребностей личности, которая ищет, создает и преобразует условия их удовлетворения в соответствии с позицией личности, ее ценностями и предъявляемыми к ней требованиями. Активность — это и способ выражения потребностей личности, в котором уже интегрируются представления личности о своих способностях и возможностях. Активность выступает как способ соотнесения себя с другими людьми, определения своей позиции и тем самым самоопределения.

В. А. Петровский (1996) также поднимал проблему критериев развития личности. Он считал, что в центре внимания исследователей должны быть не сами по себе особенности общего психического развития, не сознание и даже не самосознание, а характер включенности психических процессов, состояний, свойств индивидуальности в контекст реализуемых ею отношений и связей. В. А. Петровский разделяет понятия индивида, субъекта и личности. Личность индивида — такое специфическое качество, как его связи с другими индивидами, с социальной общностью, к которой он принадлежит. Его подход к пониманию личности строится на гипотезе о наличии у индивида потребности быть личностью. Способность быть личностью — это способность к осуществлению акта персонализации. Персонализация — это полагание своего бытия в других людях, иначе говоря, это те значимые изменения, которые индивид произвел своей деятельностью и общением в других. Каждому из моментов акта персонализации соответствует особый процесс: адаптация — присвоение социальных норм и ценностей, становление социально-типического; индивидуализация — открытие и утверждение своего "Я", выявление своих склонностей и возможностей, особенностей характера; интеграция — изменение жизнедеятельности других людей, осуществление "вкладов" и их принятие окружающими, и тем самым утверждение своего инобытия в других людях, становление всеобщего.

Проблема зрелой личности поднималась зарубежными психологами в рамках гуманистической психологии, когнитивной психологии и психоанализа.

В большинстве работ зрелая личность понимается как некий идеальный человек. Это состояние психологического здоровья, развитие своих природных способностей в полной мере, продуктивность и творчество.

3. Фрейд определял личностную зрелость по двум показателям: стремлению человека работать, создавая нечто полезное и ценное, и стремлению любить другого человека ради него самого (Годфруа Ж., 1992). К. Г. Юнг называет движение человека к зрелости процессом индивидуации, т.е. человек приближается к себе, осознает свою изначальную и полную сущность, что означает, что он будет жить соразмерно ей (человек становится самим собою). Идеал взрослого — это определенная, способная к сопротивлению и наделенная силою душевная целостность. Достичь уровня личности означает максимально развернуть целостность индивидуальной сущности. Развитие личности означает верность собственному закону, человек должен выбрать сознательно и с осознанным моральным решением собственный путь, который представляется наилучшим, а не идентифицироваться бессознательно с массой (Юнг К.Г., 1996).

О личностном здоровье пишет Эрих Фромм (1998), выделяя два направления развития личности, или, как он их называет, синдрома. Синдром распада — это состояние крайней регрессии. У личности, достигшей оптимальной зрелости, выделяются биофилия (любовь живого), любовь к ближнему, к чужому, к природе, стремление к независимости и свободе. Человек достигнет своей полной зрелости, считает Э. Фромм, когда он полностью освободится как от индивидуального, так и от общественного нарциссизма (сознание того, что моя группа — лучшая). Тогда человек мог бы переживать себя как гражданин мира, гордился бы человечеством и его успехами, испытывал бы гордость за то, что он человек. Э. Фромм (1998) склоняется к тому, что человек должен преодолеть чувство обособленности своего бытия и приобрести чувство согласия, единения с миром.

Альфред Адлер (1995) в индивидуальной психологии большое внимание уделяет социализации. Он считает правильным и справедливым то, что полезно для общества. Каждое отступление от социального стандарта есть нарушение права, приводящее к конфликту с объективными законами и объективными потребностями существующей жизни. Это заставляет индивида, совершающего подобный поступок, почувствовать ощущение собственной никчемности. А.

Адлер (1995) выделяет 4 типа людей, один из которых назван социально полезным – это воплощение зрелости человека, в нем соединены высокая степень социального интереса и высокий уровень активности. Являясь социально ориентированным, такой человек проявляет истинную заботу о других и заинтересован в общении с ними. Он воспринимает 3 основные жизненные задачи — работу, дружбу и любовь — как социальные проблемы и осознает, что решение этих задач требует сотрудничества, личного мужества и готовности вносить свой вклад в благоденствие других. Социальный интерес — показатель психического здоровья, считает А. Адлер (1995).

Р. Бернс (Бернс Р., 1986) считает, что положительная "Я-концепция" способствует развитию и становлению полноценной личности. Положительная "Я-концепция" определяется: твердой убежденностью в импонировании другим людям; уверенностью в способности к какому-либо виду деятельности; чувством значимости.

Понимание сущности личностной зрелости неразрывно связано с процессами развития личности.

Л. И. Божович (2001) определяет личность как человека, достигшего определенного уровня психического развития. Этот уровень характеризуется тем, что в процессе самопознания человек начинает воспринимать и переживать самого себя как единое целое, отличное от других людей и выражающееся в понятии "Я". Развитие личности — высшая цель и высший уровень психического развития растущего человека. Главная цель развития личности — возможно более полная самореализация человеком самого себя, своих способностей и возможностей, возможно более полное самовыражение и самораскрытие. Но это невозможно без взаимодействия с другими людьми, невозможно в изоляции и путем противопоставления себя другим. Т. о., основными психологическими качествами, лежащими в основе всесторонне развитой гармонической личности, являются: активность, стремление к реализации себя, сознательное принятие идеалов общества, превращение их в глубоко личные для данного человека ценности, убеждения, потребность принести благо другим. Каждый человек стремится найти социально приемлемую и лично для него оптимальную меру соотношения следующих качеств своей личности, которые являются условием сформированности человека как целостной личности, способности человека

стать полноценным и полезным членом общества: ответственность и чувство внутренней свободы, чувство собственного достоинства (самоуважение) и уважение другого человека, честность и совесть, готовность и стремление к социально необходимому труду, критичность и убежденность, наличие твердых идеалов, доброта и строгость, инициатива и дисциплина, желание и умение понимать других, требовательность к себе и к другим, воля, способность размышлять, готовность действовать, смелость, готовность идти на риск и осторожность.

Д. И. Фельдштейн (1989) считает, что личность – онтогенетическое приобретение человека, результат сложного процесса его социального развития. Развитие – не просто увеличение, рост, но и качественное преобразование, отличающееся рядом закономерностей. Самореализация – осуществление человека как личности – заключается в разворачивании оптимальной способности воспроизводства способностей человеческого рода, развитии этих способностей, потребности выходить за существующие пределы. Растущий человек становится личностью в той мере, в какой у него формируются социальные качества, определяющие его как члена определенного общества, сознательного, общественно ответственного субъекта. Развитие личности представляет собой прогрессивно направленный, социально обусловленный процесс разворачивания человеческой сущности, где становление социальной зрелости выступает как интегральная линия онтогенеза (Фельдштейн Д. И., 1989).

И. С. Кон (1984) определял критерии нормального, оптимального развития человека. Зрелая личность – личность, которая активно владеет своим окружением, обладает устойчивым единством личностных черт и ценностных ориентаций, и способна правильно воспринимать мир и себя. Личность всегда представляет собой устойчивую структуру и одновременно, текущий незавершенный процесс. Зрелость же ассоциируется с ясностью, спокойствием, определенностью. Зрелость же наступает тогда, когда человек осознает, что будущее – это то, что ты сам создаешь своей сегодняшней деятельностью. Самоопределение продолжается всю жизнь. Таким образом, зрелость выступает как некая определенность по отношению к неоформленности юношеского порыва.

В. В. Столин (1983) считает, что по уровню самопринятия можно судить о степени развитости личности, т.к. люди с одними и теми же личностными чер-

тами оказывают глубоко различное по характеру эмоционально-ценностного отношения к себе, которое проявляется, прежде всего, в форме отношения к другому, олицетворяющему "Я-черты". Форма самопринятия соответствующая наиболее развитой личности предполагает отношение к себе с симпатией и уважением, такое же отношение наблюдается и к другому человеку и ожидается взаимная симпатия и уважения от него.

М. А. Осташева (1990) занималась подростковым возрастом, изучая развитие ответственности как главного критерия зрелости личности. Она считает, что переход от ответственности-необходимости к ответственности-потребности является главным критерием зрелости личности. Личностная зрелость в студенческом возрасте проявляется в переходе от управления деятельностью внешними стимулами к внутренним мотивам самоуправления (Дьяченко М.И., Кандыбович Л.А., 1981).

Гуманистическая психология рассматривает развитие человека как личности в связи с понятием самоактуализации. "Самоактуализация — это стремление человека вырасти до своей максимальной высоты, раскрыв в человеке то, что он имеет потенциально от природы" (Маслоу А., 1997 б, с. 43). Исходное клиническое определение самоактуализированной личности, на базе которого А. Маслоу с коллегами выделяли самоактуализированных людей, состояло из позитивного и негативного критериев. В качестве негативного критерия они избрали отсутствие неврозов, психозов, психопатических черт характера, а также выраженных невротических или психопатических тенденций. В качестве позитивного критерия А. Маслоу с коллегами приняли наличие признаков самоактуализации. Самоактуализирующиеся люди приравниваются А. Маслоу к более зрелым, более человечным. А. Маслоу приводит развернутое описание самоактуализирующейся личности в сравнении с обычным человеком. Среди прочих характеристик мы выделили те, что имеют значение для нашей темы: "1) высшая степень восприятия реальности; 2) более развитая способность принимать себя, других и мир в целом такими, какими они есть на самом деле; 3) повышенная спонтанность; 4) более развитая способность сосредоточиваться на проблеме; 5) более выраженная отстраненность и явное стремление к уединению; 6) более выраженная автономность и противостояние приобщению к какой-то одной культуре; 7) Большая свежесть восприятия и богатство эмоциональных ре-

акций; 8) более частые прорывы на пик переживания; 9) более сильное отождествление себя со всем родом человеческим; 10) "улучшения" в межличностных отношениях; 11) Более демократичная структура характера; 12) высокие творческие способности; 13) определенные изменения в системе ценностей" (Маслоу А., 1997 б, с. 50-51). В некоторых работах добавляется понятие "повышенная синергия": степень межличностной кооперации и гармонии в обществе. Синергия обозначает объединенное действие или "кооперацию". Она означает также объединенное действие, в котором общий результат больше, чем был бы у всех элементов, если бы они действовали по отдельности. А. Маслоу также писал о синергии в индивидуумах. Отождествление с другими способствует высокой индивидуальной синергии. Если успех других является источником подлинного удовлетворения для индивидуума, то помощь предлагается свободно и великодушно. Синергия может также существовать внутри индивидуума как единство между мыслью и действием. Принуждение себя к действию указывает на определенный конфликт мотивов, в идеале человек делает то, что ему следует делать (Маслоу А., 1999).

Гордон Олпорт, как и другие авторы, приравнивает зрелость и личностное здоровье. В целом поведение зрелого человека отличается автономностью, оно мотивированно осознанными процессами, а поведение незрелого человека направляется неосознанными мотивами, проистекающими из переживаний детства. Г. Олпорт выделяет ряд черт характеризующих зрелого человека: 1) он имеет широкие границы "Я", он может посмотреть на себя со стороны, он активно участвует в трудовых, семейных и социальных отношениях, имеет хобби, интересуется политическими и религиозными вопросами и всем, что он считает значимым для себя; 2) он способен к теплым, сердечным социальным отношениям, что проявляется в 2 видах: дружеская интимность (способность выказывать глубокую любовь к семье и друзьям, не запятнанную собственническими чувствами и ревностью) и сочувствие (терпимость к различиям между собой и другими, что позволяет человеку демонстрировать глубокое уважение к людям и признание их позиции); 3) он демонстрирует эмоциональную неозабоченность и самопринятие, т.е. имеет положительное представление о себе и терпимо относится к своим недостаткам, умеет справляться со своими отрицательными эмоциями, считаясь с тем как они влияют на окружающих; 4) реалистичное восприятие и

притязания – психически здоровый человек видит вещи такими как они есть, не искажая факты в угоду своим фантазиям и потребностям, стремится к достижению реалистичных целей; 5) он способен к самопознанию и чувству юмора, который помогает принять свои отрицательные стороны; 6) цельная жизненная философия – наличие доминирующих ценностных ориентаций, которые придают смысл всему, что человек делает (Хьел Л., Зиглер Д., 1997).

По К. Роджерсу, важнейший мотив жизни человека – это актуализировать, то есть сохранить и развить себя, максимально выявить лучшие качества своей личности, заложенные в ней от рождения. Другие, более частные мотивы, например голод, жажда, мотив достижения, можно считать одним из видов мотива стремления к актуализации (Реан А.А., 2000). Для Карла Роджерса (1994) идеалом человека является личность здоровая, зрелая, продуктивная. Самоактуализация – это актуализация "Я", это стремление индивида развиваться в направлении все большей сложности, самодостаточности, зрелости и компетентности. Такой человек движется к полному знанию себя и своего внутреннего опыта, он доверяет себе. Он открыт этому опыту, т.е. может воспринимать его без защитных реакций, не боится, что осознание собственных чувств, ощущений и мыслей скажется на самоуважении. А потому не искажает его, чтобы он соответствовал застывшим представлениям о себе. Этот опыт правдиво выражается вербальными и невербальными средствами коммуникации, т.е. такой человек не лицемерит. Эти люди подвижны, хорошо приспосабливаются к меняющимся условиям жизни, терпимы к другим людям, они доверяют своему организму и в качестве важного источника информации используют свои чувства и мысли, а не советы других людей, являясь членами своего общества, культуры, они не конформны и не являются их пленниками. Такие люди свободны в выборе своего жизненного пути, при всех ограничениях перед ними всегда есть выбор, они ответственны за последствия своего выбора. Психическая зрелость у К. Роджерса связана с творчеством. Самоактуализируясь, люди становятся более творческими. У них появляется больше качеств нормального здорового человека, исчезают невротические реакции, он становится более действенным, ощущает большую собственную ценность. У него сильно изменяется восприятие себя, он более реально оценивает себя, более уверен в себе, лучше владеет собой, лучше понимает себя, более открыт опыту. Такой человек начинает лучше понимать и

принимать других людей, видит их более похожими на себя. Подобные изменения происходят и в поведении. На него меньше действует стресс и он быстрее приходит в себя после стресса, он более адаптивен, способен творчески подойти к решению ситуации.

Другое направление, очевидное в процессе становления человека, относится к источнику выборов его решений или оценочных суждений. Индивид все чаще начинает чувствовать, что локус лежит внутри него. Все меньше он ищет одобрения или неодобрения его решений, меньше следует стандартам, по которым надо жить. Он осознает, что выбор – это его личное дело, что его жизнь зависит только от него самого. Он идет прочь от "я должен", от соответствия ожиданиям, от угождения другим людям. Он начинает сам управлять своей жизнью и поведением. Т.е. это движение от того, что ему навязали, к тому, что ему дано от природы и к тому, чем человек хочет быть сам. В результате – более полноценная жизнь (Роджерс К., 1994).

Виктор Франкл (1990) выделяет базовое понятие, которое движет жизнью человека — это стремление к смыслу жизни. Человек во всем ищет смысл, т.к. осуществляя смысл, человек реализует сам себя. Смысл жизни и идеал, к которому стремиться человек – это реализация ценностей и ответственность за них. Ответственность соотносится с 2 вещами: со смыслом, за осуществление которого мы ответственны, и с тем, перед кем мы несем эту ответственность. Быть ответственным, значит быть селективным, избирательным. В служении делу или любви человек осуществляет сам себя. И чем больше человек отдает себя делу или другому человеку, тем в большей степени он является человеком и тем в большей степени он является самим собою. Т.о. человек может реализовать себя в той мере, в какой он забывает про себя.

Э. Шостром проводил эмпирические исследования самоактуализированных людей. Он сравнил группы людей, признанные клиницистами как самоактуализирующиеся и несамоактуализирующиеся, и определил, что в процессе психотерапии происходят значительные изменения в уровне самоактуализации. "Группы, прошедшие подготовку (консультанты) или имевшие опыт групп встреч, в целом продемонстрировали более высокие показатели личностной зрелости, нежели беспорядочно выбранные взрослые, а смешанные группы в целом набирали более низкие баллы" (Теории личности ..., 2003, с. 558) Отме-

чается, что показатели самоактуализации повышаются в результате терапевтических вмешательств, изучения гештальт-терапии на постоянной основе, участия в тренингах нейролингвистического программирования, медитации, изучении литературы по психологической самопомощи, физических упражнений. Однако возрастание баллов обнаруживается не всегда (Теории личности ..., 2003).

Идеи гуманистической психологии о самоактуализации как одной из форм личностного роста и личностной зрелости достаточно широко реализуются в исследованиях отечественных психологов. Можно выделить несколько основных направлений: философское и психологическое осмысление феномена самоактуализации (Клочко В. Е., Галажинский Э. В., 1999; Остроушко М. А., 1999; Шамолин Р. В., 2000); изучение взаимосвязи факторов личностного развития, куда входит и самоактуализация, исследование факторов, влияющих на самоактуализацию (Леонтьев Д. А., 1999; Коростылева Л. А., Кравченко Н. Е., 1997); раскрытие механизмов самоактуализации (Галажинский Э. В., 2002; Коростылева Л. А., 2000; Пономарев А.Я., 1983; Петровский В. А., 1996); исследование особенностей самоактуализации в различных видах профессиональной деятельности: женщин-военнослужащих (Гаах Н. А., 2001), спортсменов (Прохорова М. В., 2000), сотрудников силовых структур (Филимонова С. И., Гостева С. Р., 2002). Здесь особо следует выделить большое количество работ, посвященных самоактуализации педагогов (Горяев В. Г., 1999; Лапик В. В., 2002; Ларина Е. А., 2001; Золотухина И. В., 1999; Коростылева Л. А. и др., 1996; Полкунова О. И., 1997), в том числе и работников дошкольных образовательных учреждений (Зеленская О.В., 2003); использование в педагогических исследованиях оценки самоактуализации как показателя эффективности педагогического воздействия (Бурая Л. В., 2002; Никитина Е. А., 2002; Васильев Ю. П., 2000; Санникова А. И., Калинина О. Л., 2001; Квитков М. Г., 2000; Тимофеева Н. В., 1999; Голубчикова М. Г., 2003) Изменение уровня самоактуализации (как правило, увеличение уровня) выступает показателем позитивных изменений в личности.

Д. А. Леонтьев выделяет три уровня анализа проблемы самореализации личности. На психологическом уровне "... анализируются личностные качества и конкретные внешние условия, позволяющие данной личности продуктивно

самореализоваться. Здесь исследуется мотивационная основа самореализации, обратное влияние объективной и субъективной эффективности самореализации на личность и деятельность субъекта, поднимая тем самым проблемы самооценки, уровня притязаний, психологического возраста и т. п." (по Ключко В.Е., Галажинский Э.В., 1999, с. 23).

В работах отечественных психологов, наряду с содержательным анализом, проводится и методологический анализ подходов к рассматриваемой проблематике. Все чаще отечественные психологи используют понятие самореализация как процесс формирования и механизм личностной зрелости, по содержанию очень близкое к понятию самоактуализация, но имеющее акцент на завершенности, наличие некоторого плана.

Понятия "самореализация" предлагается Л. А. Коростылевой, которая понимает под нею "осуществление возможностей развития "Я" посредством собственных усилий, сотворчества, содеятельности с другими людьми (ближним и дальним окружением), социумом и миром в целом" (Психологические проблемы ..., 1998, с. 4). В нем акцентируется аспект совместности, надындивидуальный характер процесса самореализации.

В.Е. Ключко и Э.В. Галажинский отмечают, что "...самореализация есть ничто иное, как переход возможности в действительность, что, таким образом, самореализация есть форма, в которой человек обеспечивает собственное развитие, что саморазвитие есть основание устойчивости человека как сложной, но целостной самоорганизующейся психологической системы". В своей работе авторы утверждают, что "...возможности могут быть источником активности, что этот источник в психоисторическом процессе выходит на первое место, оттесняя витальные потребности (потребности жизнеобеспечения) на второй план, что с этим источником активности связана сущность человека, его самость, миссия и предназначение" (Ключко В.Е., Галажинский Э.В., 1999, с. 4). Авторы выделяют несколько групп факторов, определяющих индивидуальную самореализацию: 1) социальные факторы; 2) внешние, объективные факторы, условия, в которых и через которые осуществляется индивидуальная самореализация; 3) внутренние, личностные особенности, возможности личности, которая собственно и реализует себя в актах самореализации; 4) психологические новообразования деятельности, которые порождаются в индивидуальной самореализа-

ции, участвуя в регуляции и детерминации процесса самореализации, если понимать самореализацию как деятельность, мотивом которой и является самореализация.

Д. А. Леонтьев понимает творческую самореализацию, стремление к ней как одну из ведущих движущих сил развитой личности, побуждающих и направляющих ее деятельность. Поэтому он связывает проблему самореализации с вопросами о происхождении, сущности и характере творческих сил человека. "Эта проблема нашла свое концентрированное выражение в четырех вопросах, сформулированных Кантом. Что я могу знать? Что я должен делать? На что я смею надеяться? Что такое человек?" (Леонтьев Д. А., 1997, с.156). Самореализация каждой конкретной личности оказывается звеном всеобщего процесса обмена сущностными силами между индивидами. При этом самореализоваться сможет тот, кто развил в себе сущностные силы до такого уровня, что они стали в чем-то превосходить исторически накопленные родовые способности человечества, и способными обогатить эти родовые способности. Поэтому потребность быть личностью необходимо рассматривать в тесной взаимосвязи со способностью быть личностью. Таким образом, действительно возникает критерий различения психологических теорий самоактуализации и развиваемым Д. А. Леонтьевым пониманием самореализации человека как опредмечивания его сущностных сил, "мотивом которого выступает стремление продолжить свое бытие как личности в других людях, транслируя свою индивидуальность через создаваемые произведения, а также через непосредственно производимые изменения в других людях (деяния)" (Леонтьев Д. А., 1997, с.167).

От описания развития личности психологи переходят к объяснению механизмов, обеспечивающих это развитие. Ядром личности, считает Д. И. Фельдшейн (1989), является потребностно-мотивационная сфера. Развитие личности предполагает формирование иерархической мотивационно-потребностной сферы, где доминируют высшие духовные потребности.

Одним из механизмов развития личности является идентификация — уподобление одного индивида другому — это механизм присвоения личностью богатств духовной культуры, активно перерабатываемых ею в соответствии с индивидуальными особенностями, сформировавшимися ценностными установка-

ми. Идентификация обеспечивает овладение социальными нормами, установками, общезначимыми ценностями. (Попова Л.В., Дьяконов Г.В., 1988).

Б. С. Братусь (1980) считает, что критериями нормального развития личности должны быть не перечисление достоинств личности развитой в полной мере, равно как и не констатация отсутствия каких-либо психопатологических симптомов, а указание общих принципов типичного хода развития, возникающих здесь основных противоречий и особенностей их преодоления. Один из общих механизмов развития личности – закономерно возникающее в ходе движения деятельности противоречие между двумя ее основными сторонами: мотивационно-смысловой и познавательной, операционно-технической, т. е. между "хочу", но "не могу". Тогда человек либо совершенствует операционно-техническую сторону и достигает соответствия между ней и мотивом, либо отказывается от цели, т.е. изменяет смысловую ориентацию в том направлении, в каком будет возможно развитие личности. Кризисы развития во взрослом возрасте — это как раз возникновение этого противоречия, несоответствия между наличными возможностями, областью знаний и умений и системой смысловых связей с миром. В результате удачного разрешения противоречия, человек выходит из кризиса более сильным, умелым и т. д.

Развитие личности в зрелости прежде всего связано с развитием представлений о себе, совершенствованием образа "Я", считает Г. Л. Исурина (1999). Такие аспекты самореализации как удовлетворенность собой, высокая оценка себя, непосредственно связаны с тем, насколько хорошо человек знает себя.

Развитие личности А. А. Меграбян (1978) напрямую связывает с развитием нравственного сознания. Он также приводит классификацию мотивации поведения личности, основанную на морально-этических принципах. Низшим уровнем является инфантильно-гедонистический уровень, характерный для ребенка, когда он еще не может контролировать себя и не видит последствий своих поступков, и потому желает делать только то, что ему приятно. А наивысшим уровнем мотивации личности являются альтруистические, коллективистские установки, когда личность делает добро другим и наслаждается этим, не задумываясь зачем она что-то делает для других и что получит взамен.

На важность морального развития в становлении зрелой личности обращает внимание Л. Колберг, которым разрабатывался когнитивно-генетический

подход к моральному развитию, выдвинутый Ж. Пиаже. По мнению Л. Колберга, моральное сознание развивается в ходе активного, творческого взаимодействия индивида с социальной средой. Этому способствует возможность к принятию различных ролей, которая предоставляется в коллективном принятии решений в семье, малой группе, в труде и политике — широких институтах общества (по Хелькама К., 1987).

Нравственная сила и масштаб личности определяются в первую очередь ее чувством ответственности, причем не только за себя, но и за других. Зрелой личности соответствует автономная мораль — ориентация на устойчивую внутреннюю систему принципов. При этом соблюдение норм морали обеспечивается совестью. А при наивысшей степени ее развития моральные ценности выводятся из более общих философских постулатов, но этой стадии достигают очень немногие люди (Кон И.С., 1967).

Таким образом, мы видим, что большое число работ, посвященных личностному развитию и личностной зрелости, условно придерживаются двух выделенных тенденций: социальной обусловленности становление зрелой личности и раскрытию внутренних потенциалов. Д. А. Леонтьев предлагает диалектическое разрешение проблемы взаимоотношения природного и культурного, индивидуального и социального в развитии личности через понимание изменения характера этих отношений в процессе онтогенеза (Леонтьев Д. А., 2001).

Итак, в современной отечественной и зарубежной психологической литературе, посвященной личностному росту и личностной зрелости, можно выделить ряд общих моментов:

- 1) личностная зрелость рассматривается как этап развития человека - личностного роста;
- 2) личностный рост определяется как прогрессивное, качественно положительное изменение в личности;
- 3) личностный рост соответствует реализации сущностных сил человека;
- 4) уровень личностной зрелости непосредственно детерминирован развитием личности;
- 5) в качестве механизмов личностного роста ученые рассматривают реализацию биологической предрасположенности, адаптацию к обществу и социа-

лизацию, преодоление жизненных противоречий между "хочу", "могу" и "надо", освоение культуры и т. д.

- б) изменение в уровне личностной зрелости связывается с перестройкой в фундаментальных структурах личности: ценностях, мотивах, потребностях, познании, социальных установках;
- 7) выделены поведенческие проявления личностно зрелых людей.

Появление сходных идей у представителей научных школ и направлений, методологические основания которых имеют выраженные различия, свидетельствует об объективности феномена личностной зрелости. А. Маслоу отмечал, что "... для представляющих различные группы авторов, особенно для Фромма, Хорни, Юнга, Ш. Бюхлер, Ангьяла, Роджерса, Олпорта, Шахтеля, Линда и, с недавнего времени, для некоторых католических психологов, рост, индивидуация, автономность, самоактуализация, саморазвитие, продуктивность, самопознание являются, в большей или меньшей степени, синонимами, обозначающими скорее смутно представляемую область, чем четко сформулированное понятие. Я придерживаюсь мнения, что в настоящее время четко обозначить эту область не представляется возможным. ... Кроме того, мы изучили процессы развития еще не настолько хорошо, чтобы быть в состоянии дать точное его определение. Смысл этого понятия можно скорее обозначить, чем определить, отчасти указав на его положительное направление, отчасти через его отрицание, то есть, указав на то, что развитием не является" (Маслоу А., 1997 б, с. 48-49).

Д. А. Леонтьев (2001) замечает, что в психологии и в наше время еще не сложились устойчивые определения личностного роста и личностной зрелости, поэтому сформулируем рабочие понятия, опираясь на проанализированные выше представления.

Личностный рост - это прогрессивно направленный, социально обусловленный, связанный с различными формами деятельности процесс развертывания человеческой сущности. Он происходит в направлении от непосредственной природной к самодетерминированной индивидуальности - социальной по происхождению, опосредствованной по строению жизнедеятельности и произвольной по способу функционирования. Развертывания человеческой сущности происходит посредством социализации, которая одновременно является индивидуализацией благодаря освоению культуры. Изменения, происходящие в че-

ловеке в процессе личностного роста, затрагивают все основные элементы личности, происходят качественные изменения в отношении человека к себе и окружающему миру, прежде всего, в результате перехода к высшим ценностям. Это определение базируется на понимании личностного роста Д. И. Фельдштейна (1989) и Д. А. Леонтьева (2001).

Зрелая личность - это тип личности, образующийся в результате личностного роста и имеющий сформированное устойчивое единство личностных черт и ценностных ориентаций, развитое нравственное сознание, сложившуюся иерархическую мотивационно-потребностную сферу, где доминируют высшие духовные потребности. Личностно зрелый человек характеризуется потребностью выходить за существующие пределы своей жизни и решать проблемы совершенствования и развития как своего общества, так и всего человечества, активно владеет своим социальным окружением. Ему свойственны психологическое здоровье, возможно более полное самовыражение и самораскрытие, продуктивность и творчество, тенденция развиваться в направлении все большей сложности, самодостаточности и компетентности, стремление к смыслу жизни, к реализации ценностей и ответственность за них.

Личностная зрелость как один из критериев сегментирования потребителей широко используется за рубежом в маркетинге стилей жизни — VALS (values and life styles), является одним из критериев социальной стратификации. "Интегрированные" потребители в терминах VALS характеризуются психологической зрелостью, чувством гармонии, терпимы, смотрят на весь мир целиком, при чем авторы отмечают, что данный сегмент рынка расширяется (Энджел Дж.Ф. и др., 2000, с. 347).

Мысль о том, что личностная зрелость имеет уровневую природу, что существуют разные ее уровни, в разных формах высказывали многие исследователи (Маслоу А., 1997; Коростылева Л.А., 2000; Леонтьев Д.А., 1997 и др.).

Большинство психотерапевтических направлений ориентировано на личностный рост. В соответствие со своей методологической базой происходит описание процесса и этапов личностного роста в ходе психотерапии. Так, многие психотерапии Запада работают с внутриличностным конфликтом, пытаются сделать бессознательное осознанным, укрепляя эго, развивая зрелый, устойчивый, адекватный образ себя, т.е., обеспечивая личностный рост до уровня внут-

ренной бесконфликтности. Это, прежде всего, психоаналитическая эго-психология, рациональная терапия, транзактный анализ, определенные аспекты гештальт-терапии и психодрамы. К. Уилбер (1998) отмечает, что терапиями, направленными на достижение целостности "ума и тела" будут телесно-ориентированный биоэнергетический психоанализ А. Лоуэна, гештальт-терапия, телесно-ориентированные подходы, идеи и практические разработки Р. Мэйя, К. Роджерса и А. Маслоу. С личностью на уровне зрелости, уровне возникновения и поиска решения экзистенциальных вопросов, смысла жизни работают в направлениях самоактуализации А. Маслоу, автономности Э. Фромма и Рисмана, смысла жизни Р. Мэйя и др. Психотерапевты в работе с клиентами ставят задачи выхода и на более высокий, чем личностная зрелость, надличностный уровень. Это сфера архетипов, коллективного бессознательного в аналитической психологии К. Юнга, сверхсознания в психосинтезе Р. Ассаджиоли, трансцененции в самоактуализации А. Маслоу (Уилбер К., 1998).

Несмотря на различные подходы, уровень личностной зрелости описывается большинством авторов по многим позициям одинаково, что говорит о некоторой устойчивости и единообразии данного уровня. К этому выводу приходят и отечественные психологи, занимающиеся проблемами личностного роста.

Л. А. Коростылева предлагает классификацию уровней самореализации, в основе которой находится представление о существовании характерных разновидностей механизмов и барьеров самореализации. Л. А. Коростылевой были выделены четыре уровня самореализации личности: "... примитивно-исполнительский уровень, индивидуально-исполнительский уровень, уровень реализации ролей и норм в социуме (с элементами духовного и личностного роста), наивысший уровень самореализации — уровень смысложизненной и ценностной реализации (реализации сущностной аутентичности)" (Психологические проблемы..., 1988, с. 88). Кроме того, Л. А. Коростылева соотносит ее с уровнями мотивации по А. Маслоу, с типологией жизненных миров Ф. Е. Василюка (1984) (см. сравнительную таблицу в приложении).

Д. А. Леонтьев связывает уровни самореализации с уровнями потребностей. "Если же выделить процессуальный и результативный аспекты самореализации, не упуская из поля зрения самореализацию личности как потребность или стремление, то остается дилемма: рядоположена ли потребность в самореа-

лизации другим потребностям или же она является "потребностью потребностей" (Леонтьев Д. А., 1997, с. 169). С одной стороны, самореализация не рядоположена другим потребностям; с другой стороны, ясно, что не все потребности сопряжены с самореализацией. Д. А. Леонтьев признает связь самореализации с определенным классом потребностей. При этом он опирается на разработанную им же трехуровневую типологию потребностей (Леонтьев Д. А., 1997.): 1) потребности в обладании предметом, его физическом потреблении; 2) потребности в распределении "мира человека", освоения форм деятельности, кристаллизованных в предметах материальной и духовной культуры; 3) потребности в опредмечивании, в воплощении своих сущностных сил, своей живой деятельности в предметных вкладах.

Д. А. Леонтьев полагает, что потребность в самореализации можно отождествить с третьим уровнем потребностной структуры - потребность в творчестве, в личностном общении, в социально-преобразовательной деятельности, в материнстве и т. п.

Э. В. Галажинский (2002) считает, что проблема уровней самореализации имеет решение только в контексте анализа специфики жизненных миров конкретных людей. Жизненный мир человека понимается как открытое пространство жизни, а степень этой открытости и характеризуется понятием "уровень самореализации". Проблема уровней самореализации человека является проблемой дифференциации, различения ценностей и смыслов, которые могут быть поняты как различные детерминаторы качественно различающихся уровней самореализации. Смыслы детерминируют самореализацию репродуктивно-адаптивного типа, а ценности – продуктивно-сверхадаптивного. Эти два типа самореализации можно понять и как уровни самореализации, высшим из которых является творческая (продуктивно-сверхадаптивная) самореализация. Разница между уровнями самореализации обусловлена доминированием как разных источников активности (текущие потребности в первом случае и наличные возможности - во втором), так и разными типами смысловых образований (актуальными смыслами и ценностями саморазвития, самореализации), определяющими характер и форму открытия системы (каковой является человек) во внешнюю среду (здесь, сейчас и конкретным образом).

Мы будем рассматривать самоактуализацию и самореализацию как одну из концепций, как частный случай развития личности. Т. о., самоактуализация, или самореализация, является одной из форм развития личности, в которой воплощаются сущностные силы человека посредством реализации способностей человека, т. е., перехода возможностей в действительность.

Итак, выделяют такие характеристики зрелого человека, как самоопределение, самостоятельность, устойчивость нравственных взглядов и ценностных ориентаций, осмысленная жизнь, наличие целей, придающих жизни смысл и направленность, реалистичное восприятие себя и окружающей обстановки, способность к установлению близких отношений с людьми, любовь и забота о близких и обо всем человечестве в целом, ответственность во взаимоотношениях, социальная активность, желание сотрудничать с людьми, любовь и принятие себя самого со всеми своими недостатками, открытость для опыта, честность по отношению к себе, индивидуальность, свобода в выборе своего жизненного пути, независимость, максимальное раскрытие природных задатков, любовь своего дела, профессии и забота о нем, ответственное отношение (когда обязанности выполняются добровольно, с удовольствием), творчество, и вследствие всего этого — счастливое мироощущение, адаптивность, уверенность в себе и в том, что ты не зря живешь на этой земле.

Наличие поведенческих и личностных характеристик у человека является критерием различения личностно зрелых и обычных людей. Кроме того, признание объективности существования этих двух групп людей и детерминации уровня личностной зрелости развитием личности задает вектор личностного роста: от обычного человека к зрелому. Тем самым постулируется как минимум два уровня личностной зрелости: незрелые (низкий уровень) и зрелые (высокий уровень). Указанные уровни могут рассматриваться и как личностные типы. В данном исследовании будут рассматриваться два уровня личностной зрелости: собственно зрелая личность и обычные люди, не достигшие личностной зрелости.

1.3. Параметры монетарных отношений личностно зрелых людей.

В разделе 1.3. выдвигаются предположения относительно отношения к деньгам у личностно зрелых людей. Суть проблемы состоит в том, что традиционно в основании сравнения особенностей монетарных отношений у людей рассматривают возрастные, демографические, культурные, социально-экономические или образовательные параметры.

Личностный рост является вектором развития личности. Поэтому сравнение отношения к деньгам у обычных и личностно зрелых людей может служить вектором развития человеческого отношения к деньгам. Если личностно зрелый человек — общественный идеал человека, то, следовательно, отношение к деньгам у личностно зрелых людей — некоторый образец отношения к деньгам, к которому следует стремиться. В нашем случае мы исследуем влияние становления личностной зрелости на отношение к деньгам. В результате происходят качественные изменения в отношении человека к себе и окружающему миру.

Основаниями для выдвижения гипотез могут являться следующие группы теорий и фактов: особенности личностно зрелых личностей, специфические ценности, мотивы, потребности, их отношения к миру и поведение; различия в отношении к деньгам у специфических групп на основе проведенных исследований и сопоставление этих 2 групп данных.

В самом общем виде можно выделить следующие закономерности. К. Т. Ямаучи и Д. И. Темплер (Yamauchi K. T., Templer D. I., 1982) обнаружили, что установки по отношению к деньгам практически не зависят от доходов человека. В исследованиях К. О. Дойл (Doyle K. O., 1992) и ярославских психологов (Люди и деньги, 1999) подтверждается взаимосвязь между особенностями личности и отношениям к деньгам. Исходя из этого, можно сделать вывод, что, поскольку личностные особенности — устойчивые образования, то и отношения к деньгам является устойчивыми.

П. Вернимонт и С. Фитцпатрик (Wernimont P., Fitzpatrick S., 1972) обнаружили, что пол, опыт трудовой деятельности людей, социально-экономический уровень влияли на установки к деньгам. По данным отечественных исследований влияние фактора классовой принадлежности перекрывает влияние уровня дохода и культуральных различий на отношение к деньгам (Дейнека О.С.,

2000). В обзоре зарубежных исследований А. Б. Фенько отмечает, что исследования установок по отношению к деньгам за последние 20 лет выявили их связь с демографическими (пол, возраст, социальный класс), национальными и личностными факторами (Фенько А. Б., 2000 б). Т. о., отношение к деньгам является достаточно устойчивым личностным образованием. Нет однозначного мнения, влияют ли доходы и культурно-национальные особенности на отношение к деньгам, а существенными являются социально-демографические характеристики, жизненный опыт человека, личностные качества.

О. С. Дейнека (2002) определяет "гармоничные" отношения к деньгам.

Личностный рост затрагивает основные личностные составляющие человека: ценности, потребности, мотивы и социальные установки. А. Маслоу (1997 а) утверждает еще более категорично: самореализующиеся и нормотипические индивиды — два различных типа людей.

Наиболее значимыми образованиями, определяющими жизнь человека, являются ценности, мотивы, потребности, а также степень их удовлетворения. Как эти личностные особенности личностно зрелых людей могут влиять на отношение к деньгам? Уровень ценностей — один из высших уровней развития и описания личности, поэтому существенные изменения на этом уровне проявляются и на других личностных уровнях (Ядов В. А., 1987). Эти изменения проявляются в мотивах, переживаниях. Они, в свою очередь, проявляются в большинстве отношений человека к телу, к эмоциям, к познанию, к любви, к самому себе, к своему месту в мире. И естественно, что будут отличия в отношении к деньгам. Базовое принятие жизни лежит в основе прочих качеств и особенностей, таких как: комфортные взаимоотношения с реальностью, чувство общности, базовая удовлетворенность и ее эпифеномены, такие как чувство благополучия, достатка, изобилия, умение отделять средство от цели, и другие качества.

Характерные для личностно зрелых людей стремление к автономии, ценностные установки могут проявляться в том, что они негативно относятся к собственным долгам. Различение моральных и аморальных средств у личностно зрелых людей накладывает требование в использовании только моральных способов получения денег.

По данным О. С. Дейнеки (2000) преподавателей государственных университетов России и Канады — представители бюджетной интеллигенции —

обеих стран практически одинаково относятся к деньгам: в обеих группах деньги — периферический фактор жизни, ее инструментальная сторона, средство, а не цель. С другой стороны, при валидации самоактуализационного теста (Алешина Ю. Е., Гозман Л. Я., Дубовская Е. М., 1987) научная интеллигенция являлась контрольной группой, априорно имеющей более высокий уровень самоактуализации по сравнению с нормотипическими людьми. Сопоставляя эти данные, можно предположить, что у личностно зрелых людей деньги будут периферическим фактором жизни, ее инструментальной стороной, средством, а не целью. И, наоборот, у незрелых людей деньги чаще будут определяющим фактором жизни.

Данные, полученные в дифференциальных исследованиях отношения к деньгам и материальному благосостоянию, также могут быть использованы для выдвижения гипотез об особенностях отношения к деньгам личностно зрелые личности. Изучая региональные различия в установках к деньгам, М. Линн (Lynn M., 1991) обнаружил, что люди в более богатых странах придавали меньше ценности деньгам. Это можно объяснить тем, что в этих странах люди удовлетворили часть базовых потребностей. Тогда можно предположить, что и личностно зрелые люди будут придавать меньше ценности деньгам, так как, по определению, должны были перейти к более высоким уровням мотивации.

Следующим важным критерием выделения личностно зрелых людей является психическое здоровье. По А. Маслоу, здоровый индивидуум сравнительно свободен от внутреннего конфликта, следовательно, у незрелых личностей будет большой уровень рассогласования между имеемым и желаемым, т. е., будет высокий уровень неудовлетворенности по большинству потребностей. Общий высокий уровень неудовлетворенности у незрелых личностей будет способствовать тому, что эти люди будут ориентированны на коренное, принципиальное изменение всей своей жизни. У личностно зрелых, напротив, большинство потребностей будет удовлетворено или будет иметь невысокий уровень напряжения, следовательно, будет выше и финансовая удовлетворенность. "Когда человек становится интегрированным, то же происходит с его миром. Если он чувствует себя хорошо, его мир хорош" (Маслоу А., 1997 б). Следовательно, у обычных людей будет доминировать неудовлетворенность потребностей, в том числе и финансовая неудовлетворенность.

У человека, удовлетворившего свои базовые потребности, сформировано чувство психологического достатка, которое он воспринимает как само собой разумеющееся, и потому он устремляется к поиску иного, более высокого удовлетворения, к сверхнормативной активности. Следовательно, у личностно зрелых людей будут доминировать потребности в новых впечатлениях, в творчестве и саморазвитии. У личностно незрелых, напротив, большинство потребностей, а, следовательно, и денежных трат, будет иметь материальное воплощение: конкретные покупки или импульсивные покупки. Когда организм не испытывает ни голода, ни боли, ни страха, появляются новые мотивации, такие как любопытство или желание игры. Следовательно, у личностно зрелых людей будет больше стремление к познанию нового, например, путешествиям, творчеству. У зрелых личностей проявятся тенденции к сверхадаптивной, надситуативной, творческой самореализации. Это может выражаться в мотивах расходования денег не только на текущее потребление, но на помощь другим, на работу и творчество.

А. Маслоу (1999) указывает, что сильные потребности, как правило, канализируют мышление и восприятие, так что человек осознает только те аспекты среды, которые имеют отношение к удовлетворению потребности. Голодный человек замечает только пищу, нищий – только деньги. Кроме того, деньги аккумулируют в себе энергетический потенциал многих потребностей, поскольку являются средством их удовлетворения. Следовательно, у неличностно зрелых личностей будут доминировать потребности в деньгах.

Данные, полученные К. Рубинштейн на британской выборке (Rubenstein С., 1981), позволили разделить людей на две группы: "материально удовлетворенных" и "материально неудовлетворенных". Материально удовлетворенные контролируют свои финансы, тогда как вторые позволяют деньгам управлять их поведением. Неудовлетворенные же чаще всего попытаются взять деньги в долг. Во второй группе также значительно выше частота эмоциональных расстройств и психосоматических заболеваний. Как уже отмечалось ранее, личностно зрелые люди более удовлетворены по всем основным потребностям, в том числе и материальным, а значит, будут ближе к "материально удовлетворенным", следовательно, можно предположить, что они чаще планируют и контролируют свои доходы и расходы, редко берут в долг, у них реже наблюдаются

импульсивные покупки. Обычные люди, в свою очередь, будут ближе к "материально неудовлетворенным": они плохо управляют своими финансами, чаще одалживают деньги и совершают незапланированные покупки.

Э. В. Галажинский, классифицируя людей с позиции возможностей самореализации, отмечает, что "можно предполагать существование трех типов жизненных пространств и, соответственно, три типов сознаний, центрированных 1) на предметных основаниях бытия, 2) на смысловых координатах жизненного пространства, 3) на ценностных измерениях. Разница между уровнями самореализации между 2 и 3 типом обусловлена доминированием как разных источников активности (текущие потребности во втором случае и наличные возможности — в третьем), так и разными типами смысловых образований (актуальными смыслами и ценностями саморазвития, самореализации)". (Галажинский Э. В., 2002, с. 19) Следовательно, у личностно зрелых больше акцент на имеющиеся возможности, т. е., где заработать деньги, а также на приоритетные ценности, как и для чего зарабатывать деньги. У обычных людей больше акцент на текущие потребности, т. е., на что потратить деньги, а также на оценку, выгодно ли прикладывать лишние усилия и зарабатывать деньги. Следовательно, у личностно зрелых больше вариантов, возможностей, как и где заработать деньги, но более важным является вопрос, чем именно заниматься, а вопросы финансового вознаграждения уходят на второй план.

Д. А. Леонтьев понимает самореализацию как опредмечивание сущностных сил человека, "мотивом которого выступает стремление продолжить свое бытие как личности в других людях, транслируя свою индивидуальность через создаваемые произведения, а также через непосредственно производимые изменения в других людях (деяния)" (Леонтьев Д. А., 1997, с. 167). Следовательно, у личностно зрелых людей проявится стремление расходовать деньги на других людей (не только родственников) и на творчество, в которых самоактуализированный человек находит свое воплощение. В социальных установках по отношению к использованию денег у личностно зрелых в сравнении с обычными людьми будут преобладать упоминание других людей, творчество, самореализация, и соответственно расходы будут ориентированы не только на себя и текущее потребление.

Исследователь при анализе данных, а читатель при сравнительном описании людей вольно или невольно проводит оценочную грань между лучшими и худшими позицией, поведением, переживанием. Это можно пронаблюдать на примере описания отношения людей к деньгам. Мужчины, — согласно данным К. Рубинштейн (Rubenstein С., 1981), — более доверчивы и уверены в себе в финансовых вопросах, чем женщины, больше удовлетворены своей финансовой ситуацией и оптимистичнее смотрят на свое будущее материальное положение. Мужчины реже женщин испытывают по поводу денег чувства беспомощности, депрессии, гнева, зависти, паники и стыда, и чаще — восхищения, счастья и любви. Следовательно, мы можем приписать лучшую позицию лично зрелым людям, исходя из утверждения, что они более эффективны. Т.е., эти люди более доверчивы и уверены в себе при решении финансовых вопросах, больше удовлетворены своей финансовой ситуацией и оптимистичнее смотрят на свое будущее материальное положение, реже испытывают по поводу денег чувства беспомощности, депрессии, гнева, зависти, паники и стыда, и чаще — восхищения, счастья и любви. У незрелых людей отношение к деньгам будет ближе к "женской позиции": у них будут меньше финансовая удовлетворенность, меньше веры в будущее материальное благополучие, они будут чаще испытывать чувства неуверенности, беспомощности, депрессии, гнева, зависти, паники и стыда по поводу денег, и реже — положительные эмоции.

Существенным для формирования отношения к деньгам является уверенность в завтрашнем дне. Это ощущение стабильности, и, прежде всего, финансовой стабильности у большинства людей связывается с их работой. П. Вернимонт и С. Фитцпатрик (Wernimont P., Fitzpatrick S., 1972) обнаружили, что работающие рассматривают деньги намного более положительно. Деньги рассматривались работающими как желательные, важные и полезные. С другой стороны, безработный воспринимал деньги как напряженные, беспокоящие и несчастные, возможно, перенося свое отношение к ситуации безработицы на отношение к деньгам. Личностно зрелые люди обычно увлечены работой, следовательно, воспринимают деньги скорее как желательные, важные и полезные, а обычные люди — как напряженные, беспокоящие и несчастные. Есть и возрастные особенности отношения к деньгам. По данным Т. Танг, молодежь чаще рассматривает деньги как зло (Tang T. L.-P., 1993). Во-первых, личностная зре-

лость, согласно оценкам многих психологов, достигается на относительно поздних этапах онтогенеза. Во-вторых, личностная зрелость ведет к формированию положительного и философского отношения к миру. Поэтому можно предположить, что личностно зрелые люди будут рассматривать деньги как зло реже, чем обычные люди.

Согласно данным А. Бриф и С. Монтовидло (Brief A. P., Motowidlo S. J., 1986) люди, лишенные чего-то, что является ценным для них, в том числе и денег, имели тенденцию прикладывать больше усилий в получение ценного для них, или фантазировали об этом и хвастались перед другими людьми, когда имели это. Результаты данного исследования также показывают, что люди больше копят и более осторожны в использовании денег во времена финансовых трудностей. И это понятно, поскольку возможности и ресурсы становятся все более и более недостаточными, большинство людей не желает делиться с другими. Можно предположить, что личностно зрелые люди будут меньше гордиться своими финансовыми победами и скромно умалчивать об этом. Такие люди, лишенные денег, будут прикладывать больше усилий в получении денег и реже фантазировать об этом. В свою очередь, незрелые люди будут больше гордиться своими финансовыми победами и позволять всем своим друзьям знать об этом. Обычные люди, лишенные денег, будут прикладывать меньше усилий в получении денег и чаще фантазировать о деньгах. На это вывод о фантазиях нас подталкивают и исследования Б. В. Зейгарник, посвященные изучению незаконченных действий (Левин К., 2000).

Ранее было отмечено, что уровень удовлетворенности, наряду с прочими факторами, определяется и силой потребности, которая выражается в уровне притязаний. А. Б. Фенько отмечает, что испытуемые, имеющие более низкий уровень денежных притязаний, продемонстрировали большую удовлетворенность жизнью и меньший уровень стресса (Фенько А. Б., 2000 а). Можно предположить, что личностно зрелые люди будут иметь невысокий уровень денежных притязаний, так как известно, что у них присутствует большая удовлетворенность жизнью и меньший уровень стресса. Кроме того, была установлена значимая корреляция между внутренним удовлетворением от работы и мнением о том, что деньги — это символ свободы и власти (Фенько А. Б., 2000 б). Известно, что у личностно зрелых людей высокое внутренне удовлетворение от

работы, значит, у них будет чаще присутствовать мнение, что деньги — символ свободы. Это характерно и для ценностей, свойственных зрелым личностям. Как уже отмечалось выше, деньги часто воспринимаются как символ власти, что, на наш взгляд, не характерно для личностно зрелых людей.

Эмпирические исследования показывают, что у личностно зрелых людей проявляются такие личностные особенности, как повышенная ответственность, интернальный локус контроля, более высокая самооценка и т.д. Согласно данным А. Ханлея и М. Уилхельма, люди, склонные к импульсивным тратам (навязчивые покупатели), имеют более низкую самооценку, чем рациональные потребители. Для одержимых покупателей деньги обладают символической способностью повышать их самооценку. Навязчивые покупатели больше, чем обычные, склонны видеть в деньгах способ решения проблем и чаще рассматривают деньги как основание для сравнения. Они используют деньги для демонстрации статуса, власти и обычно говорят, что им не хватает средств, особенно по сравнению с их друзьями. Траты денег для них обычно сопряжены с внутренним конфликтом (Hanley A., Wilhelm M., 1992). Личностно зрелые люди обычно имеют более высокую самооценку, следовательно, можно предположить, что у них проявятся те же качества, которые характерны рациональным потребителям. Незрелые люди обычно имеют относительно более низкую самооценку, следовательно, среди них чаще встречаются "навязчивые покупатели", которым свойственны импульсивные траты. Они больше склонны видеть в деньгах способ решения проблем и чаще рассматривают деньги как основание для сравнения людей, чаще используют деньги для демонстрации статуса, власти и обычно говорят, что им не хватает средств.

Большинство исследований, посвященных изучению отношения людей к деньгам, рассматривают в качестве основного конструкта социальные установки. В них находят отражение жизненный опыт, мотивы, ценности, мировоззрение людей. Качественное своеобразие личностно зрелых личностей должно найти выражение и в социальных установках.

Характеризуя особенности личностно зрелых людей, А. Маслоу (1997 б) отмечает, что это творческие люди центрированы на задаче, а не на средствах. Деньги являются одним из наиболее универсальных средств. Следовательно, в социальных установках по отношению к деньгам у личностно зрелых будет

преобладать ориентация на дело, творчество, самореализацию. Избыток или недостаток денег будет рассматриваться в отношении дела, а не в отношении собственной жизни, собственных витальных потребностей. Личностная зрелость требует свободы, открытости и способности иметь дело с неопределенным и неоднозначным. Такая неопределенность, которая может пугать одних, для других составляет сущность радости творческого решения проблемы. Следовательно, в социальных установках по отношению к деньгам и ситуации безденежья у лично зрелых в сравнении с обычными людьми будут преобладать спокойные, нейтральные реакции. У лично незрелых людей в социальных установках по отношению к ситуации безденежья будут выражены панические, интенсивные негативные реакции.

Эмоции как неспецифические реакции человека, также могут отражать отношение индивидуума к деньгам. А. Маслоу (1997 а) подчеркивает важность позитивных эмоций для самоактуализации. Он полагает, что отрицательные эмоции, напряжения и конфликты истощают энергию и препятствуют эффективному функционированию, а следовательно, и самоактуализации. Следовательно, в социальных установках по отношению к деньгам у лично зрелых людей будут преобладать позитивные эмоции над негативными, в группе обычных — наоборот, отрицательных эмоций будут больше.

Существенной характеристикой лично зрелого человека, отмечает К. Роджерс (1994), является то, что он не судит, не оценивает и не сравнивает. Фундаментальным отношением является восприятие того, что есть, и способность ценить это. В дефициентном познании, по А. Маслоу (1997 а), объекты рассматриваются исключительно как удовлетворяющие потребности дефицита, как средства для других целей. Это особенно явно, когда потребности сильны. Следовательно, в социальных установках по отношению к деньгам у лично зрелых людей будет более выражен когнитивный компонент, они будут представлены в форме описаний: что такое деньги, каковы закономерности обращения с деньгами и т. д. Для сравнения, у обычных людей будет преобладать эмоциональный и поведенческий компонент в социальных установках по отношению к деньгам, будут преобладать предписания, как потратить деньги.

Ш. Надирашвили считает, что собственные социальные аттитюды человек большей частью осознает: так или иначе он знает о своих положительных или

отрицательных отношениях к своей социальной группе, к деньгам, к родине, к другим национальностям, к традициями и т. п. (Чарквиани Д., 1980). Согласно В. А. Ядову (Саморегуляция ..., 1979), чем выше установка на иерархической ступени развития, тем выше роль познавательного компонента. Следовательно, установка становится вполне осознаваемой. Можно предположить, что у лично зрелых уровень осознания установок по отношению к деньгам будет выше. Это найдет отражение в общем количестве названных установок. Кроме того, зрелые личности будут чаще приписывать авторство установок себе, поскольку исследования показали значимо высокий уровень интернальности у личностно зрелых людей.

Социальные установки возникают как в процессе накопления жизненного опыта, так и в результате обучения, социального влияния. Если установки являются результатом жизненного опыта человека, то они, скорее всего, будут закреплены и будут определять поступки. Такие установки более устойчивы и сильнее влияют на наше поведение (Майерс Д., 2000). Следовательно, социальные установки по отношению к деньгам, более поздние по времени появления — а значит, полученные в результате жизненного опыта сформировавшегося человека, более осознанные — будут в большей мере определять поступки людей. Изменения в отношении к жизни, которые возникают в результате личностного роста, отражаются и в установках по отношению к деньгам. Так как становление зрелой личности происходит в период зрелости, происходят качественные изменения в отношении к миру, следовательно, и социальные установки по отношению к деньгам будут иметь достаточно позднюю временную локализацию. У обычных людей жизненные правила по отношению к деньгам будут иметь более раннюю временную локализацию, они будут менее осознанными. Рациональность действий, более свойственная личностно зрелым людям, проявится и в эффективном управлении собственными финансами. Т. Танг и Дж. Ким обнаружили, что люди, склонные к тщательному составлению собственного бюджета, так же как и те, кто полагал что деньги — не зло, с большей вероятностью демонстрировали альтруистическое поведение (Tang, T. L. P., Kim, J. K., 1999). Это описание характерно для личностно зрелых людей. Таким образом, можно предположить, что личностно зрелые люди будут чаще проявлять альтруизм в финансовых вопросах.

Подведем предварительные итоги и дадим характеристику личностно зрелых и обычных людей с точки зрения их отношения к деньгам.

1) Личностно зрелым людям характерны следующие личностные и поведенческие проявления:

- они придают меньше ценности деньгам, в том числе и вознаграждению за работу, поскольку смысл их работы шире материального вознаграждения, и, следовательно, финансовые стимулы для них будут менее применимы; деньги являются периферическим фактором жизни, ее инструментальной стороной, средством, а не целью;
- больше акцент на имеющиеся возможности, т. е., где заработать деньги, а также на приоритетные ценности, как и для чего зарабатывать деньги; больше вариантов и возможностей, как и где заработать деньги, но более важным является вопрос, чем именно заниматься, а деньги уходят на второй план;
- будут чаще использовать моральные способы получения денег;
- большинство потребностей удовлетворено или имеет невысокий уровень напряжения;
- будут доминировать мотивы использования денег в целях получения новых впечатлений, в творчестве и саморазвитии;
- проявляются тенденции к сверхадаптивной, надситуативной, творческой самореализации в мотивах расходования денег: не только на текущее потребление, но на помощь другим, на работу и творчество;
- более уверены в себе в финансовых вопросах, больше удовлетворены своей финансовой ситуацией и оптимистичнее смотрят на свое будущее материальное положение;
- более благоразумны относительно своих финансов, планируют и контролируют свои доходы и расходы, редко берут в долг, у них реже наблюдаются импульсивные покупки;
- воспринимают деньги скорее как желательные, важные и полезные, чаще присутствует мнение, что деньги — символ свободы;
- меньше склонны видеть в деньгах способ решения проблем и реже рассматривают деньги как основание для сравнения людей, реже используют деньги для демонстрации статуса, власти;

- меньше гордятся своими финансовыми победами и скромно умалчивают об этом;
- лишенные денег, будут прикладывать больше усилий в получении денег и реже фантазировать об этом;
- в социальных установках по отношению к деньгам будут преобладать позитивные эмоции над негативными, реже рассматривают деньги как зло, реже испытывают по поводу денег чувства беспомощности, депрессии, гнева, зависти, паники и стыда, и чаще – восхищения, счастья и любви;
- имеют невысокий уровень денежных притязаний, в социальных установках по отношению к деньгам и в ситуации безденежья будут преобладать спокойные, нейтральные реакции;
- в социальных установках по отношению к деньгам преобладает ориентация на дело, самореализацию, творчество, познание, избыток или недостаток денег чаще будет рассматриваться в отношении дела, а не в отношении собственных витальных потребностей; проявляют альтруизм в стремлении расходовать деньги на других людей (не родственников), в которых самоактуализированный человек находит свое воплощение;
- в социальных установках по отношению к деньгам будет преобладать когнитивные компоненты, они будут представлены в форме описаний: что такое деньги, каковы закономерности обращения с деньгами;
- социальные установки по отношению к деньгам будут иметь достаточно позднюю временную локализацию и будут в большей степени определять поведение человека;
- уровень осознания установок по отношению к деньгам будет выше, это найдет отражение в общем количестве названных жизненных правил;
- будут чаще приписывать авторство установок себе и будет выше степень следования своим установкам.

2) У обычных людей будут наблюдаться следующие особенности монетарных отношений:

- проявится неудовлетворенность основных потребностей, в том числе и финансовая;
- будут доминировать по уровню неудовлетворенности потребности в деньгах;

- деньги чаще будут определяющим фактором жизни; они будут иметь высокий уровень денежных притязаний, больше склонны видеть в деньгах способ решения проблем; они обычно говорят, что им не хватает средств, особенно по сравнению с их друзьями;
- большинство потребностей, а, следовательно, и денежных трат, будет иметь материальное воплощение: конкретные покупки или импульсивные траты; в социальных установках по отношению к деньгам будет реже упоминание расходов, связанных с работой, самореализацией, познанием, творчеством;
- они будут меньше удовлетворены своей финансовой ситуацией и будут пессимистичнее смотреть на свое будущее материальное положение, они чаще испытывают по поводу денег чувства беспомощности, депрессии, гнева, зависти, паники и стыда;
- они плохо контролируют свои финансы, чаще берут в долг, чаще совершают импульсивные покупки, у них больше акцент на текущие потребности, т. е., на что потратить деньги, а также на оценку, выгодно ли прикладывать лишние усилия и зарабатывать деньги;
- чаще рассматривают деньги как основание для сравнения людей, чаще используют деньги для демонстрации статуса, власти;
- в социальных установках по отношению к деньгам будут преобладать негативные эмоции над позитивными, деньги воспринимают скорее как напряженные, беспокоящие и несчастные, будут чаще рассматривать деньги как зло;
- будут больше гордиться своими финансовыми победами и позволять всем своим друзьям знать об этом;
- лишенные денег, будут прикладывать меньше усилий в получении денег и чаще фантазировать о деньгах;
- избыток или недостаток денег будет рассматриваться в отношении собственной жизни, собственных витальных потребностей, а не в отношении дела; в социальных установках по отношению к ситуации безденежья будет преобладать панические, ярко выраженные негативные реакции;
- в мотивах по отношению к деньгам будут преобладать расходы, ориентированные только на себя;

- в социальных установках по отношению к деньгам будет преобладать эмоциональный и поведенческий компонент; нейтральные описания будут встречаться реже, а будут преобладать предписания, как потратить деньги;
- социальные установки по отношению к деньгам будут иметь более раннюю временную локализацию;
- уровень осознания установок по отношению к деньгам будет ниже, это найдет отражение в общем количестве названных установок;
- будут чаще приписывать авторство установок внешним источникам и будет ниже степень следования установкам.

Сформулированные выше различия являются предположениями, поскольку для их вывода использовались логические построения. Следующим этапом работы была эмпирическая проверка данных выводов.

Итак, в психологии сложились определенные традиции теоретического осмысления и эмпирического изучения монетарных потребностей, мотивов, монетарной удовлетворенности, социальных установок по отношению к деньгам. В результате обзора литературы и теоретического анализа проблемы был выявлен недостаточный уровень разработанности темы монетарных отношений как в теоретическом плане (не изучены механизмы формирования монетарных отношений, их динамика, обусловленная внутренними факторами), так и в отношении эмпирических социально-психологических исследований. Использование нового подхода в понимании монетарных отношений (психологическая концепция В. Н. Мясищева об отношении, диспозиционная концепция В. А. Ядова, структура экономического сознания, предложенная А. Л. Журавлевым) позволит дополнить и расширить существующие в отечественной социальной психологии традиции понимания монетарных отношений с точки зрения социальной перцепции.

Монетарные отношения рассматриваются как компонент целостной системы отношений личности, отражающий ее индивидуальный, субъективно-оценочный, избирательный подход к деньгам как объекту действительности и представляющий собой интериоризированный опыт обращения с деньгами и взаимодействия с другими людьми по поводу денег в специфической социокультурной ситуации. Монетарные отношения личности отличаются относительной устойчивостью и обобщенностью, характеризуют жизненную позицию

человека относительно денег, содержат в себе систему более частных монетарных отношений. Монетарное поведение и его эпифеномены больше зависят от собственно индивидуально-психологических особенностей людей, чем от происходящих социальных изменений.

В данной главе сформулированы основные понятия исследования: "монетарные ценности", "монетарные потребности", "монетарная удовлетворенность", "монетарные социальные установки".

Проанализированы психологические теории развития личности и выделены характеристики зрелого человека. Наличие поведенческих и личностных характеристик у человека является критерием различения личностно зрелых и обычных людей. Кроме того, признание объективности существования этих двух групп людей и детерминации уровня личностной зрелости развитием личности задает вектор личностного роста: от обычного человека к зрелому. Тем самым постулируется как минимум два уровня личностной зрелости: незрелые (низкий уровень) и зрелые (высокий уровень). Указанные уровни могут рассматриваться и как личностные типы. В данном исследовании будут рассматриваться два уровня личностной зрелости: собственно зрелая личность и обычные люди, не достигшие личностной зрелости.

Эмпирической проверке выделенных различий в монетарных отношениях личностно зрелых людей посвящены следующие главы.

ГЛАВА 2. Программа исследования монетарных отношений

Во второй главе представлено обоснование плана и процедуры эмпирического исследования, методов сбора данных и выборки, а также способов обработки и анализа данных.

В рамках нашей исследовательской программы изучались психосемантические и ценностные аспекты отношения к деньгам (Семенов М. Ю., 1999; 2000 а; 2003 б; 2003 в), особенности денежных установок у родителей и студентов, обучающихся на платной основе в вузах, жизненные правила как социальные установки по отношению к деньгам.

Объектом данного исследования выступили система социально-экономических отношений как одна из форм отношений между людьми. Предмет исследования: структурные, качественные и количественные особенности отношения к деньгам людей с разным уровнем личностной зрелости.

2.1. Задачи и общая схема исследования

Если исходить из описания личностно зрелых людей, то отличие их отношения к деньгам по сравнению с обычными людьми проявится в ценностях, социальных установках, мотивах использования денег, денежных потребностях и степени их удовлетворения. Сформулируем гипотезы исследования:

1. Существуют разные социально-психологические типы отношений людей к деньгам. В основе этих типов монетарных отношений лежит такая характеристика, как личностная зрелость. Различия в типах монетарных отношений носят как количественный, так и качественный характер, проявляются в ценностях, потребностях и их удовлетворенности, социальных установках, связанных с деньгами, мотивах расходования денег.

2. Люди с разным уровнем личностной зрелости различаются уровнем ценности денег, силой монетарных потребностей и степенью их удовлетворения.

3. В мотивах расходования денег у личностно зрелых людей в большей степени представлены мотивы самореализации, творчества, познания, саморазвития, альтруистической помощи другим людям.

4. Социальные установки по отношению к деньгам у личностно зрелых людей имеют ряд особенностей: они более дифференцированы, подвижны, рациональны.

Опираясь на теоретические положения, нами сформулированы следующие задачи эмпирического исследования: 1) Выделить социально-психологические характеристики отношения к деньгам, их эмпирические параметры, сформировать методическую батарею для эмпирического социально-психологического исследования; 2) Описать существенные структурные, количественные и качественные особенности отношения к деньгам у людей с разным уровнем личностной зрелости.

Для решения поставленных задач мы использовали сбор эмпирических данных и анализ по методу межгруппового сравнения (Готтсданкер Р., 1982) с применением психодиагностических методов: тестов и опросников и экспертной оценки в форме стандартизированного интервью. Данный исследовательский план заключается в том, что были сформированы 2 группы испытуемых: нормотипическая группа обычных людей и группа личностно зрелых людей. В результате эмпирического исследования в каждой группе удастся получить деиндивидуализированную, усредненную информацию о тех психологических свойствах, которые характерны для каждой группы. Следовательно, при данном методе мы получаем общую, статистически усредненную картину психологических особенностей отношения к деньгам.

Выбирая наиболее эффективный исследовательский инструментарий, для нас было важно, чтобы методики взаимно дополняли и проверяли друг друга. Руководствуясь данным соображением, мы использовали наряду с апробированными и стандартизированными методиками авторские модификации, разработанные непосредственно для решения поставленных экспериментальных задач. Отдельные методики использовались не только для проверки гипотезы, но и для выяснения применимости предлагаемых модификаций. Разработка и апробация инструментария проводились в течение 2000-2002 гг.

Выборка состоит из двух групп мужчин и женщин в возрасте от 40 до 65 лет. Это существенно важно, т. к. формирование социальных установок, общие условия жизни зависят от возраста. Мы исходим из того, что в этом возрасте люди достигли хронологической зрелости, уже сложилось устойчивое отношение к деньгам, а также часть людей достигла личностной зрелости. В эмпирическом исследовании участвовали 182 испытуемых, жителей г. Омска. В исследовании мы сознательно не использовали психологов, поскольку предполагали, что они не смогут "наивно" отвечать на вопросы тестов и проективных методик.

122 человека контрольной группы (далее - КГ) были выбраны с использованием метода случайного отбора. Основным условием отбора было равномерное половозрастное представительство. Поэтому можно предположить, что во второй группе были представлены как обычные люди, так и личностно зрелые. Согласно исследованиям А. Маслоу (1997 а) число личностно зрелых людей незначительно, поэтому они существенно не повлияют на случайную выборку

60 человек экспериментальной группы (далее - ЭГ) отобраны на основании результатов стандартизированного интервью с экспертами по разработанной анкете, в которой описываются поведенческие характеристики личностно зрелых людей (Маслоу А., 1997 б; Асмолов А. Г., 1990). Анкета представлена в приложении. В результате формирования ЭГ шло по следующему пути: опрос знакомых позволял выявить 1-2 человек, попадающих под описание личностно зрелых людей. Этот человек выступал экспертом и оценивал потенциального испытуемого ЭГ согласно схеме экспертной оценки. Затем он рекомендовал еще одного человека, который также оценивал потенциального испытуемого ЭГ согласно схеме экспертной оценки. В среднем люди вспоминали 0-2 человек, кто бы мог попасть в ЭГ. Те же, кто был включен в ЭГ, могли порекомендовать в среднем 2-4 человека, что, на наш взгляд, является дополнительным показателем наличия свойств личностно зрелого человека. Мы включали в список ЭГ тех, кто согласно двум экспертным оценкам попадал под описание личностно зрелого человека как минимум в 10 пунктах из 15. Оценка проходила по униполярной графическо-числовой 10-балльной шкале. В качестве экспертов выступили 125 человек, хорошо

знакомых с испытуемыми, т.е., каждого испытуемого, включенного в ЭГ, оценивало 2 эксперта. Таким образом, всего в исследовании приняло участие 307 человек.

Таблица 2.1.

Средние оценок, полученных при экспертном оценивании характеристик
лично зрелых людей.

Утверждение*	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Средний балл	9,4	9,2	9,5	9,1	7,9	9,2	9,7	3,7	7,1	9,5	9,0	8,7	9,4	8,6	9,0

* Утверждения представлены в приложении 1.

В целом испытуемые из ЭГ достаточно точно попадают под описание лично зрелого человека. Наиболее распространенной стала характеристика "Его отличает простота и естественность, т. е. человек действует по внутреннему желанию, более ориентируясь на себя, чем на окружающих". Исключение составляет пункт 8 "Часто производит впечатление человека, погруженного в свои мысли. Некоторая отстраненность и стремление к уединению". Большинство испытуемых из ЭГ достаточно общительны, энергичны, социально активны, деятельны, поэтому многие эксперты не выделили данный пункт. Возможно, некоторая отстраненность и стремление к уединению являются характеристикой, свойственной более высокому уровню развития человека.

По сферам занятости в ЭГ были представлены различные профессиональные группы испытуемых: научные работники, госслужащие, руководители среднего звена на крупных предприятиях, педагоги, художники. В КГ благодаря случайному отбору испытуемых были представлены практически все основные сферы занятости.

В исследовании приняло участие 55 % женщин и 45 % мужчин. Контрольную группу (КГ) составили обычные люди в количестве 122 человек: 54 мужчины и 68 женщин, средний возраст 51,3 года. В экспериментальную группу (ЭГ) вошло 60 человек: 28 мужчин и 32 женщины, средний возраст 48 лет. В целом группы можно признать эквивалентными относительно параметров "пол" и "возраст".

Таблица 2.2.

Распределение испытуемых по параметру "пол".

	Мужчин	Женщин	Всего	Мужчин	Женщин	Всего
КГ	44,3 %	55,7 %	70 %	54	68	122
ЭГ	46,7 %	53,5 %	30 %	28	32	60
Все группы	45,1 %	54,9 %	100 %	82	100	182

Для оценки валидности исследования проведена проверка влияния факторов "образование" и "уровень доходов" на результаты формирования групп испытуемых. Уровень образования в целом способствует повышению уровня личностной зрелости. Поэтому для обеспечения внутренней валидности в экспериментальной и контрольной группе были взяты в равной пропорции испытуемые с высшим и средним/средним специальным образованием.

Таблица 2.3.

Распределение испытуемых ЭГ и КГ по параметру "образование".

	ЭГ	КГ
Высшее образование	51,7 %	50,8 %
Среднее и среднее специальное	48,3 %	49,2 %
Всего	100 %	100 %

Фактор "уровень доходов" также оказывает влияние на монетарные отношения, что особенно характерно для людей с относительно высоким уровнем доходов (Дейнека О. С., 2002). Для Омска относительно высокий уровень доходов - это более 500 долларов США на человека в месяц. Поэтому для обеспечения внутренней валидности отбирались испытуемые со среднемесячным доходом от 100 до 300 долларов США, что для Омска является средним уровнем доходов. Таким образом, можно признать, что ЭГ и КГ эквивалентны по полу, возрасту, доходу и образованию испытуемых.

Сбор данных проходил в течение 2002-2003 гг. на выборке жителей г. Омска.

2.2. Методы и параметры исследования

В исследовании фиксировались следующие группы параметров:

1. уровень личностной зрелости, оцениваемый по шкалам поддержки и компетентности во времени (методика "Самоактуализационный тест" - САТ - Гозмана Л.Я., Кроза М.В., Латинской М.В. (1995) и степень выраженности поведенческих характеристик личностно зрелых людей (авторская анкета оценки личностно зрелых людей);
2. уровень ценности денег в сравнении с уровнем других ценностей (методика "Уровень соотношения "ценности" и "доступности" Е. Б. Фанталовой (1997);
3. потребность в деньгах как разница между Ц и Д (методика "Уровень соотношения "ценности" и "доступности" Е. Б. Фанталовой (1997)
4. монетарная удовлетворенность в прошедшем, настоящем и будущем, а также в сравнении с окружающими (авторский вариант шкалы монетарной удовлетворенности);
5. общая направленность личности и мотивы использования денег (авторский вариант методики "Завершение предложения");
6. характеристики монетарных социальных установок: тип установки, валентность, степень следования, источник и возраст возникновения (авторский вариант модифицированной методики "Ретроспективная анкета установок" Н. А. Низовских (1995).

В соответствии с поставленными задачами исследования мы сформировали 2 группы методик.

1. Методики исследования личностной зрелости.

2. Методики исследования отношения к деньгам.

Рассмотрим первую группу методик. В нее вошли: "Самоактуализационный тест" и авторская анкета для отбора в экспериментальную группу самоактуализированных людей.

1) "Самоактуализационный тест"

Психодиагностическая методика "Самоактуализационный тест" предназначена для оценки уровня самоактуализации личности и разработан на основе опросника личностных ориентаций Э. Шострома (Personal Orientation Inventory - POI), измеряющего самоактуализацию как многомерную величину.

"РОІ разрабатывался на основе теории самоактуализации А. Маслоу, концепций психологического восприятия времени и временной ориентации субъекта Ф. Перлза и Р. Мэя, идей К. Роджерса и других теоретиков экзистенциально-гуманистического направления в психологии" (Гозман Л.Я. и др., 1995, с. 4).

Нами были использованы следующие диагностические категории – базовые шкалы теста: Компетентности во времени и Поддержки.

Шкала Компетентности во времени включает 17 пунктов. Высокий балл по этой шкале свидетельствует, во-первых, о способности субъекта жить "настоящим", то есть переживать настоящий момент своей жизни во всей его полноте, а не просто как фатальное следствие прошлого или подготовку к будущей "настоящей жизни"; во-вторых, ощущать неразрывность прошлого, настоящего и будущего, то есть видеть свою жизнь целостной. Именно такое мироощущение, психологическое восприятие времени субъектом свидетельствует о высоком уровне самоактуализации личности. Низкий балл по шкале означает ориентацию человека лишь на один из отрезков временной шкалы (прошлое, настоящее или будущее) и (или) дискретное восприятие своего жизненного пути. Теоретическое основание для включения этой шкалы в тест содержится в работах Ф. Перлза и Р. Мэя. Ряд эмпирических исследований также свидетельствует о непосредственной связи ориентации во времени с уровнем личностного развития.

Шкала поддержки – самая большая шкала теста (91 пункт) – измеряет степень независимости ценностей и поведения субъекта от воздействия извне ("внутренняя-внешняя поддержка"). Концептуальной основой данной шкалы служили в первую очередь идеи А. Рейсмана об "изнутри" и "извне" направляемой личности. Человек, имеющий высокий балл по этой шкале, относительно независим в своих поступках, стремится руководствоваться в жизни собственными целями, убеждениями, установками и принципами, что, однако, не обозначает враждебности к окружающим и конфронтации с групповыми нормами. Он свободен в выборе, не подвержен внешнему влиянию ("изнутри направляемая" личность). Низкий балл свидетельствует о высокой степени зависимости, конформности, несамостоятельности субъекта ("извне направляемая" личность), внешнем локусе контроля.

Надежность и валидность методики была проверена авторами, и был сделан вывод, что в целом результаты психометрической проверки САТ свидетельствуют о его пригодности к использованию, как в научных исследованиях, так и при проведении практической психодиагностики (Гозман Л.Я. и др., 1995).

Исследования самоактуализированных людей, выполненные А. Маслоу и его коллегами (1999), позволяют утверждать, что таких людей среди студентов вузов найти практически невозможно. Эти выводы подтверждаются и исследованиями стилей жизни, где "интегрированные" люди, наиболее близкие к личностно зрелым, составляют всего 2 % (Современная психология, 1999). Поэтому вопрос о стандартизации данных остается неопределенным. Наш собственный опыт проведения исследований по САТ (Семенов М. Ю., 2003 а) показывает, что среди студентов вузов количество людей, имеющих высокие показатели самоактуализации, составляет от 10 до 20 %. Возможно, что данная методика оценивает не столько уровень самоактуализации, сколько готовность, направленность, предрасположенность человека к самоактуализации.

Данные, полученные по данному тесту, мы не соотносили с нормами, а использовали в "сыром" виде. Текст опросника опубликован (Гозман Л.Я., Кроз М.В., Латинская М.В., 1995).

2) Авторская анкета для отбора в экспериментальную группу личностно зрелых людей. Целью данной методики является отбор испытуемых, которых можно отнести к группе личностно зрелых людей. Было использовано несколько критериев отбора:

- 1) возраст от 40 до 65 лет,
- 2) успешность в какой-либо деятельности, как правило, творческой, например, доктор наук, известный врач, художник, артист, педагог, и формальное признание этой успешности;
- 3) экспертная оценка согласно описанию самоактуализированных людей.

Описание самоактуализированных людей было взято из работ А. Маслоу (1997 б) и модифицировано таким образом, чтобы были представлены только характеристики поведения. Всего было выделено 15 характеристик (см. приложение).

Эксперт сначала просматривал представленные характеристики и вспоминал людей, которые могли бы подойти под это описание. Затем экспертам предлагалось оценить степень выраженности данных характеристик по 10-балльной численно-графической шкале.

В группу самоактуализированных попадали те, кто получал оценку не ниже 7 баллов как минимум по 10 пунктам. Для повышения достоверности экспертной оценки по данной анкете опрашивались два человека, знающие испытуемого. Текст анкеты дан в приложении.

Методики исследования отношения к деньгам:

- 1) методика "Уровень соотношения "ценности" и "доступности" Е. Б. Фанталовой;
- 2) авторский вариант шкалы денежной удовлетворенности;
- 3) авторский вариант методики "Завершение предложения";
- 4) методика "Ретроспективная анкета денежных установок" - авторский вариант методики "Ретроспективная анкета установок" Н. А. Низовских.

1) Методика "Уровень соотношения "ценности" и "доступности" в модификации Е. Б. Фанталовой. Целью данной методики является измерение ценности денег и потребности в деньгах в сравнении с другими ценностями и потребностями. В основу методики легло гипотетическое предположение автора о том, что одной из существенных детерминант мотивационной сферы личности является подвижное, постепенно меняющееся в процессе деятельности и в зависимости от жизненных обстоятельств соотношение между двумя плоскостями "сознания", а именно: между плоскостью, вмещающей в себя осознание ведущих жизненных ценностей, личностных смыслов, дальних жизненных целей, и плоскостью всего, что является непосредственно доступным, связанным с осуществлением конкретных, легко достижимых целей, находящихся в "обозримом психологическом поле", в "зоне легкой досягаемости".

Применительно к конкретной жизненной сфере или локальной проблеме, соотношение этих двух плоскостей по своему характеру аналогично

соотношению таких психологических параметров, как "Ценность" (Ц) и "Доступность" (Д). Автор отмечает, что "Ценность" и "Доступность" не являются полярными характеристиками мотивационно-личностной сферы. Побудительная сила различных мотивов и возникновение внутренних конфликтов в определенных жизненных сферах будут во многом зависеть от характера взаимосвязи Ц и Д.

Данную методику мы будем использовать в 2-х вариантах:

1. измерение ценности денег в сравнении с другими ценностями;
2. измерение потребности и степени ее удовлетворения в деньгах в сравнении с другими потребностями.

Для сравнения денег с другими ценностями и потребностями были предложены 10 понятий, объединенных в 5 групп согласно иерархии потребностей, предложенной А. Маслоу (1997 б).

Таблица 2.4.

Соотношение уровней иерархии по А. Маслоу и использованных в исследовании понятий

5 групп потребностей, по А. Маслоу.	Понятия
1) Физиологические потребности (пища, вода, сон и т.п.)	Хорошее питание
	Хорошие условия жизни
2) Безопасность, стабильность, порядок	Ощущение физической безопасности
	Уверенность в будущем
3) Любовь, семья, дружба и принадлежность к коллективу	Хорошая семья
	Понимание и поддержка других людей
4) Уважение и самоуважение, признание окружающих	Самоуважение
	Признание окружающих
5) Самоактуализация, развитие способностей, творчество	Быть вовлеченным в дело
	Найти место в жизни
Потребность в деньгах	Достаточное количество денег

Оценка ценности и доступности по каждому показателю осуществлялась с помощью 10-балльной прямой униполярной шкалы. Инструкция дана в приложении.

Основными психометрическими характеристиками методики явились показатели "Ценности" и "Ценность-Доступность" ("Ц-Д"). Показатель ценности ("Ц") денег в сравнении с другими десятью ценностями отражает важность, значимость денег в системе других ценностей. "Ц-Д" отражает степень неудовлетворенности текущей жизненной ситуацией относительно данной потребности, внутренней конфликтности, блокаде потребности при большом расхождении "Ц-Д" или говорит об удовлетворении потребности при незначительном различии в оценках "Ц" и "Д". Кроме того, комплекс всех оценок "Ц-Д" свидетельствует об уровне самореализации, внутренней идентичности, интегрированности, гармонии человека.

Бланк и инструкция представлены в приложении 1.

2) Авторский вариант шкалы монетарной (финансовой) удовлетворенности. Целью данной методики является измерение уровня финансовой удовлетворенности по 5 параметрам:

1. минимальная финансовая обеспеченность в прошлом;
2. максимальная финансовая обеспеченность в прошлом;
3. оценка финансового положения в настоящее время;
4. оценка финансового положения в будущем;
5. оценка финансового положения окружающих.

В качестве методов измерения установок обычно используются следующие типы шкал: упорядоченная номинальная шкала Лайкерта и шкала равных интервалов Терстоуна (Анастази А., 1982; Ядов В. А., 1987).

Для построения шкалы, измеряющей финансовую удовлетворенность, мы воспользуемся технологией, предложенной Ф. Н. Ильясовым (1988) для построения шкалы измерения удовлетворенности трудом. Эта технология близка по смыслу и технике разработки построению шкалы установок типа терстоуновской (Анастази А., 1982).

Опрос 58 респондентов (случайная выборка) показал, что большинство людей связывает свою финансовую обеспеченность с деньгами (93 %). 9

человек, или 16 %, наряду с деньгами упоминали отдельные сферы материальной обеспеченности: наличие одежды и обуви, собственное жилье, хорошо оплачиваемая работа, отдых и развлечения, затраты на поддержание здоровья, лекарства. Однако уточняющий вопрос "Что для этого нужно?" всегда выводил на деньги. Четверо из опрошенных, или 7 %, после уточняющего вопроса переходили не к деньгам, а к их источникам (любовник, родители и т.п.). Таким образом, было выявлено, что финансовая удовлетворенность в сознании респондентов имеет одномерный континуум, определяющийся обеспеченностью деньгами.

Следующим этапом построения прямой шкалы финансовой удовлетворенности было формирование набора альтернатив. С помощью вопроса интервью "Опишите состояния финансовой обеспеченности или необеспеченности, которые вы испытывали" мы набирали альтернативы, описывающие различные состояния финансовой удовлетворенности. Этот вопрос вызвал определенные трудности у испытуемых. Легче всего испытуемые называли различные состояния финансовой неудовлетворенности. Меньше всего было названо нейтральных состояний финансовой удовлетворенности. Поэтому, чтобы расширить набор, мы воспользовались словарями фразеологизмов, пословиц и поговорок русского языка (Лопатин В. В., Лопатина Л. Е., 1994; Александрова З. Е., 1986; Русский ассоциативный словарь, 1997). Таким образом, мы сформировали список из 54 утверждений, описывающих различные состояния финансовой удовлетворенности. Затем мы исключили синонимичные, трудноразличимые и труднопонимаемые определения и оставили 21 утверждение, отражающее определенный уровень финансовой обеспеченности.

Из оставшегося набора альтернатив, описывающих состояния финансовой удовлетворенности, эксперты – филологи, психологи, социологи, а также "наивные" эксперты – строили одномерное описание качественного континуума "финансовая обеспеченность – финансовая необеспеченность".

Затем рассчитали среднюю оценку и стандартное отклонение. Результаты представлены в таблице 2.5.

Средние и стандартные отклонения оценок альтернатив экспертами.

Утверждения	Средняя	Станд. откл.
1. Гол как сокол	1,69	0,97
2. В карманах ветер гуляет	2,44	1,14
3. Сижу на воде и хлебе	2,85	1,09
4. Денег кот наплакал	3,96	1,26
5. Свожу концы с концами	5,44	1,72
6. Экономлю на всем	6,17	2,28
7. Хватает на элементарные нужды	7,54	2,17
8. Денег хватает на основное	8,54	2,15
9. На сносную жизнь денег хватает	9,21	1,88
10. Не бедствую	10,63	1,72
11. Нужду не испытываю	11,54	2,46
12. Есть возможность купить то, что нужно	12,14	2,53
13. Не считаю каждую копейку	12,61	2,28
14. Иногда могу позволить лишнее	14,11	2,72
15. Вполне обеспечен	15,06	2,47
16. Всегда есть деньги в кошельке	15,21	1,88
17. Могу купить то, что я хочу	16,54	2,77
18. Себя обеспечиваю и другим помогаю	17,50	2,81
19. Могу себе все позволить	18,26	1,59
20. Денег куры не клюют	19,17	3,74
21. Деньги тратить не успеваю	19,82	1,90

После этого мы отобрали и упорядочили 13 утверждений по следующим критериям: 1) Утверждения, получившие более согласованные оценки в соответствии с дисперсией, 2) Расстояние между альтернативами должно быть примерно одинаковым, т.е. не менее 1,1, но не более 2,1 баллов по средним значениям, 3) при равных возможностях альтернатив приоритет отдавался тем утверждениям, которые чаще оказывались "сверху" при формировании экспертами континуума.

Оставшиеся утверждения и характеристики оценок представлены в следующей таблице.

Таблица 2.6.

Итоговый ранжированный набор утверждений: средние, стандартные отклонения и разница между предыдущей и последующей оценками альтернатив экспертами.

Утверждения	Средняя	Станд. откл.	Разница *
1. Гол как сокол	1,69	0,97	-
2. Сижу на воде и хлебе	2,85	1,09	1,2
3. Денег кот наплакал	3,96	1,26	1,1
4. Свожу концы с концами	5,44	1,72	1,5
5. Хватает на элементарные нужды	7,54	2,17	2,1
6. На сносную жизнь денег хватает	9,21	1,88	1,7
7. Не бедствую	10,63	1,72	1,4
8. Не считаю каждую копейку	12,61	2,28	2,0
9. Иногда могу позволить лишнее	14,11	2,72	1,5
10. Всегда есть деньги в кошельке	15,21	1,88	1,1
11. Могу купить то, что я хочу	16,54	2,77	1,3
12. Могу себе все позволить	18,26	1,59	1,7
13. Деньги тратить не успеваю	19,82	1,90	1,6

Примечание. * - Разница между предыдущей и последующей оценками.

В результате мы получили шкалу из 13 упорядоченных альтернатив, имеющих примерно равный интервал. Но в любом случае данную шкалу следует рассматривать как порядковую. С помощью данной шкалы мы можем измерять финансовую удовлетворенность.

В результате диагностики мы получаем 5 оценок финансовой удовлетворенности:

1. минимальная финансовая обеспеченность в прошлом;
2. максимальная финансовая обеспеченность в прошлом;
3. оценка финансового положения в настоящее время;

4. оценка финансового положения в будущем;
5. оценка финансового положения окружающих.

Они разнесены по времени: прошлое – настоящее – будущее, для прошлого по размаху: минимальная и максимальная. Кроме того, возможно сравнение своего настоящего финансового положения с финансовым положением ближайшего окружения, прошлого - с настоящим, настоящего - с будущим. Рассчитываются следующие индексы:

$Pr_{max}-Pr_{min}$ - средняя арифметическая разницы между оценками максимальной и минимальной монетарной удовлетворенности в прошлом. Характеризует богатство личного опыта монетарной удовлетворенности.

Буд-Наст - средняя арифметическая разницы между оценками будущего и настоящего. Характеризует надежды испытуемых на изменения в монетарном положении.

Наст-Окр - средняя арифметическая разницы между оценками монетарной удовлетворенности окружающих и своей в настоящем. Характеризует самооценку своего текущего положения.

Итоговый - средняя арифметическая суммы всех оценок по данной методике.

Результаты апробации данной шкалы опубликованы (Семенов М. Ю., 2002). Бланк и инструкция представлены в приложении 1.

3) Методика "Завершение предложения". Методики "Завершение предложения" или "Незаконченные предложения" (в английском оригинале - "Sentence-Completion Techniques") - группа проективных методик исследования личности. Методика представляет собой развитие ассоциативного эксперимента, обычно используется для изучения личности. М. С. Роговин считал ассоциативный эксперимент одним из основных, традиционных и продуктивных методов (Роговин М. С., 1981). Существует значительное количество методик, основанных на принципе вербального завершения. "Одни (варианты методики – прим. автора) предназначены для выявления мотивов, потребностей, другие - чувств обследуемого, его отношения к семье..." Достоинством методики является "...гибкость, возможность приспособления к разнообразным исследовательским задачам... По оценке зарубежных

специалистов валидность и надежность этих методик достаточно высока" (Словарь-справочник ..., 1989, с. 51). Методика широко используется для изучения социальных установок (Анастаси А., 1982). Различные варианты методики можно обнаружить в современных психодиагностических пособиях (Анастаси А., 1982; Альманах психологических тестов, 1995; Методики психодиагностики в спорте, 1990). Уже есть опыт применения данной методики для исследования монетарных отношений в нашей стране (Люди и деньги, 1999).

С помощью данной методики мы можем выявить денежные мотивы использования денег, а также социальные установки на ситуации, связанные с деньгами, например, с избытком или недостатком денег, а также доминирующие потребности. Обработка данных:

- 1) С помощью незаконченного предложения "деньги для меня - это ..." фиксировались общие социальные установки по отношению к деньгам.
- 2) С помощью незаконченного предложения "когда у меня много денег..." фиксировались реакции на ситуацию избытка денег.
- 3) С помощью незаконченного предложения "отсутствие денег для меня это..." фиксировались реакции на ситуацию безденежья, недостатка денег.
- 4) С помощью незаконченного предложения "из-за денег я не могу..." фиксировались социальные установки на неудовлетворенные желания, связанные с деньгами. Формулировка "Я не могу" предполагает, что испытуемый активен, готов к реализации желания, а деньги - некоторое препятствие, сдерживающий фактор, единственный недостающий ресурс.
- 5) С помощью незаконченного предложения "отсутствие денег не позволяет мне..." фиксировались социальные установки на деньги как причину неудач. В данном вопросе проявляются "жалобы", имеющие внешнюю атрибуцию причинности: из-за денег, считает человек, он не может что-то сделать.
- 6) С помощью незаконченного предложения "благодаря деньгам я..." фиксировались социальные установки на достижения, связанные с деньгами. Деньги связываются с определенными достижениями в жизни или следствиями в жизни. Человек рассматривает деньги как средство достижения поставленных целей, как существенный фактор, определяющий возможности достижения желаемого или являющийся причиной чего-то. Эти

достижения могут быть ориентированы на себя или на других, предполагать конкретные покупки или иметь предельно абстрактные очертания, ориентированы на достижение чего-то большего или на поддержание существующего уровня.

При обработке данных ответы респондентов классифицировались, и подсчитывалась процентная доля того или иного типа реакций на каждое стимульное предложение в каждой группе. Система классификации строилась отдельно для каждой фразы. Высказывания относились к 1 или, в отдельных случаях, к нескольким категориям. Эта двойная отнесенность была вызвана, во-первых, тем, что ответы либо содержали 2 фразы или 2 компонента, например, "помочь в нужной мере детям, иметь то, что я хочу" - 1) помощь детям, 2) приобретение вещей для себя. Во-вторых, отдельные высказывания не поддавались однозначной классификации: "не катастрофа".

Для повышения точности отнесения ответов испытуемых к определенному виду данная операция выполнялась независимо друг от друга двумя квалифицированными психологами. Затем происходило сравнение и обсуждение полученных результатов классификации. Бланк и инструкция представлены в приложении 1.

4) Методика "Ретроспективная анкета денежных установок"

Целью данной методики является определение: содержательной структуры социальных установок по отношению к деньгам и количественных характеристик отдельных свойств социальных установок по отношению к деньгам.

Методика "Ретроспективная анкета денежных установок" - авторский вариант методики "Ретроспективная анкета установок", которая является анкетой открытого типа. Данная методика была использована в работе Н. А. Низовских (1995). Жизненные правила являются одной из вербальных форм социальных установок. В нашей работе с помощью данной методики фиксируются установки в отношении денег.

В результате мы получали список жизненных правил в отношении денег и 3 субъективные оценки каждого жизненного правила:

- возраст, в котором возникло данное правило;

- источник, откуда возникло правило;
- степени следования правилу (от 1 до 10 баллов).

Жизненные правила имеют несколько параметров оценивания:

1. Содержательный тип правила: описание, предписание-получение, предписание-использование, пословицы и поговорки.
2. Валентность: положительная, отрицательная и нейтральная.
3. Возраст, в котором возникло данное правило.
4. Источник, откуда возникло правило.
5. Степень следования правилу.

Обработка результатов. Сначала проходила типологизация социальных установок - жизненных правил по отношению к деньгам:

Тип I. Описание: что такое деньги, какие существуют закономерности, связанные с деньгами, например, деньги - прах.

Тип II. Предписание-получение: как (не)следует получать деньги, например, не воровать.

Тип III. Предписание-использование: как (не)следует использовать деньги, на что тратить, например, всегда должен быть запас на "черный" день.

Тип IV. Пословицы и поговорки, связанные с деньгами, например, копейка рубль бережет.

Е. А. Савина и О. Б. Чарова (2002) выделяли 2 функции установок: интерпретационную, в нашем исследовании соответствует первому типу монетарных социальных установок, и прагматическую, по содержанию подходящие к 2 и 3 типу.

Оценка валентности предполагала отнесение установки к одному из трех видов: положительной, отрицательной и нейтральной.

Для повышения точности отнесения социальных установок к определенному типу и виду валентности данная операция выполнялась независимо друг от друга двумя квалифицированными психологами-кодировщиками. Затем происходило сравнение классификации и обсуждение полученных результатов. Бланк и инструкция представлены в приложении 1.

2.3. Способы обработки и анализа данных

Первичная статистическая обработка заключалась в подсчете мер центральной тенденции исследуемых показателей для каждой группы, процентной доли по выделенным категориям, построении таблиц сопряженностей. Вторичная статистическая обработка, в соответствии с целями исследования, заключалась в определении значений t-критерия Стьюдента, U-критерия Манна-Уитни, критерия Вилкоксона, критерия "угловое преобразование Фишера", характеризующих статистическую значимость различий между данными разных выборок, и значений коэффициентов линейной корреляции Пирсона и ранговой корреляции Спирмена, являющихся мерой связи различных показателей между собой. Кроме того, для редукции данных и выявления латентной структуры оцениваемых параметров использовался факторный анализ методом главных компонент с варимакс-вращением и нормализацией Кайзера. Математические расчеты осуществлялись с помощью компьютерной программы SPSS for Windows, версия 11.01 (Бьюль А., Цёфель П., 2002).

Полученные результаты по отдельным параметрам каждой исследуемой группы сопоставлялись с другими параметрами и сравнивались с результатами, полученными на разных экспериментальных группах. Особенности отношения к деньгам у личностно зрелых людей вычленились с помощью сопоставления полученных оценок и их комплексов при межгрупповом сравнении (Готтсданкер Р., 1982).

В ходе предварительной подготовки исследования проведена оценка корректности формирования экспериментальной группы личностно зрелых людей. В успешности выполненного отбора нас убеждает взаимное подтверждение результатов с помощью 2 существенно различающихся методов: опросника САТ и экспертных оценок.

Обработка результатов тестирования испытуемых по основным шкалам САТ - шкале поддержки и шкале ориентации во времени - и сравнение результатов с помощью t-теста Стьюдента выявило значимые отличия между Э и КГ: шкала поддержки - $t = 2,89$ при $p \leq 0,01$, шкала ориентации во времени - $t = 1,95$ при $p \leq 0,05$.

Таблица 2.7.

Результаты тестирования по основным шкалам САТ - шкале поддержки и шкале ориентации во времени - и сравнения с помощью t-теста Стьюдента.

Шкалы	Группа	Среднее	Стандартное отклонение	T	Значимость различий
Шкала поддержки	КГ	34,7	12,60	2,89	$\rho \leq 0,01$
	ЭГ	44,1	15,21		
Шкала ориентации во времени	КГ	9,18	4,15	1,95	$\rho \leq 0,05$
	ЭГ	11,22	4,18		

Следовательно, люди из ЭГ имеют относительно высокий балл по шкале поддержки. Они достаточно независимы в своих поступках, стремятся руководствоваться в жизни собственными целями, убеждениями, установками и принципами, что, однако, не означает враждебности к окружающим и конфронтации с групповыми нормами. Они свободны в выборе, не подвержены внешнему влиянию ("изнутри направляемая" личность). Относительно низкий балл испытуемых из КГ по шкале поддержки САТ свидетельствует о большей зависимости, конформности, несамостоятельности субъекта ("извне направляемая" личность), внешнем локусе контроля.

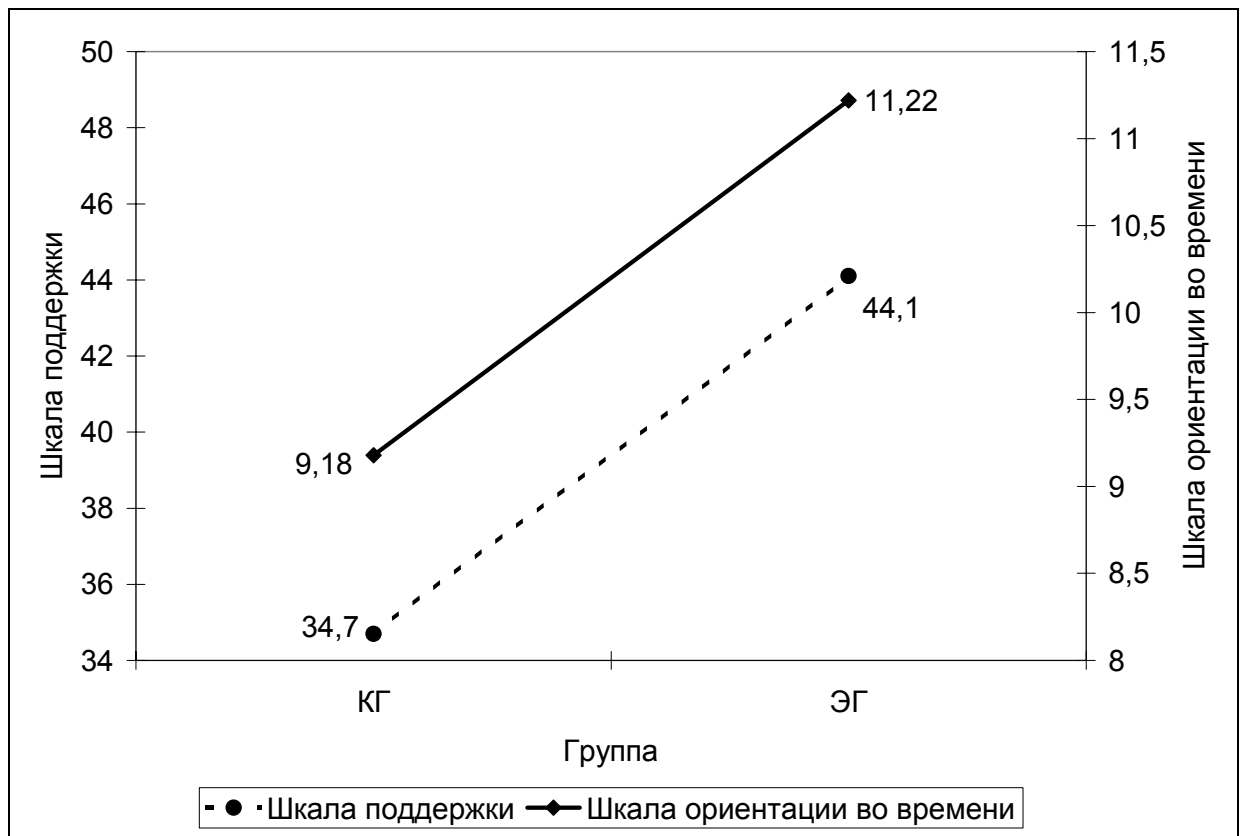


Рис. 2.1. Результаты тестирования ЭГ и КГ по основным шкалам САТ - шкале поддержки и шкале ориентации во времени.

Относительно высокий балл по шкале ориентации во времени у испытуемых из ЭГ свидетельствует, во-первых, о способности жить "настоящим", то есть переживать настоящий момент своей жизни во всей его полноте, а не просто как фатальное следствие прошлого или подготовку к будущей "настоящей жизни", а, во-вторых, ощущать неразрывность прошлого, настоящего и будущего, то есть видеть свою жизнь целостной. Именно такое мироощущение, психологическое восприятие времени свидетельствует о высоком уровне зрелости личности, что свойственно испытуемым ЭГ, как показал САТ. Относительно низкий балл по шкале ориентации во времени у испытуемых из КГ означает ориентацию лишь на один из отрезков временной шкалы (прошлое, настоящее или будущее) и дискретное восприятие своего жизненного пути.

Ряд эмпирических исследований также свидетельствует о непосредственной связи ориентации во времени с уровнем личностного развития (см., например, Головаха Е.И., Кроник А.А., 1984).

САТ показал значимые различия между Э и КГ, и, следовательно, результаты отбора в Э и КГ на основании выделенных поведенческих критериев подтверждаются результатами тестирования. Поэтому мы можем утверждать, что полученные группы действительно различаются по уровню личностной зрелости. Следует заметить, что в данном случае нельзя говорить о точном уровне личностной зрелости группы - люди в группах имели различный уровень выраженности данного параметра. Полученные данные лишь позволяют с высокой степенью уверенности утверждать, что у испытуемых из контрольной группы уровень личностной зрелости в целом существенно ниже уровня личностной зрелости испытуемых из экспериментальной группы. Естественно, что в контрольной группе были люди с относительно высоким уровнем личностной зрелости, характерным для экспериментальной группы, но этот факт лишь повышает достоверность вывода о корректности формирования групп для сравнения.

Таким образом, были выделены социально-психологические характеристики отношения к деньгам, их эмпирические параметры, сформирован методический комплекс для эмпирического социально-психологического исследования монетарных отношений, а также проведена проверка эквивалентности сравниваемых групп по дополнительным параметрам и различие групп испытуемых по уровню личностной зрелости.

ГЛАВА 3. Особенности отношения к деньгам у личностно зрелых людей.

Для понимания того, в чем отличия в отношениях к деньгам в группе личностно зрелых людей (экспериментальная группа, ЭГ) в сравнении с обычными людьми (контрольная группа, КГ), необходимо проверить, есть ли отличия в уровне ценности денег между экспериментальной и контрольной группами. Затем проведем сравнение ЭГ и КГ по силе потребности в деньгах, степени удовлетворения этой потребности. Затем мы сопоставим денежные мотивы людей ЭГ и КГ, и в конце попробуем выявить различия в социальных установках по отношению к деньгам между этими группами. Рассмотрим полученные результаты исследования эмпирического исследования.

3.1. Ценность денег

Отношение к деньгам ярко проявляется в ценностях и потребностях человека как наиболее высоких личностно-регуляторных образованиях. Исследования в отношении места денег в иерархии ценностей встречаются редко, обычно под этим понимается материальное благополучие. Предыдущие исследования, выполненные в рамках нашей исследовательской программы показали, что деньги редко являются доминирующей ценностью, но, как правило, стабильно занимают место в первой трети ценностной иерархии человека (Семенов М. Ю., 1999; 2000 а).

Проведем сравнение ЭГ и КГ по методике Е. Б. Фанталовой. Испытуемые оценивали по 10-балльной шкале ценность различных параметров жизни в соответствии с предложенной методикой. На первом месте в обеих группах оказалась ценность хорошей семьи (см. табл. 3.1), а на последнем — признание окружающих. В КГ низкую оценку получили такие ценности, как найти место в жизни и увлеченность делом, которые А. Маслоу считал свойственным самоактуализированным людям. Эти ценности в ЭГ имеют средний рейтинг. Ценностями второго уровня оказались деньги, хорошие условия жизни и уверенность в будущем. Данные результаты согласуются с выводами, полученными в исследовании С. И. Ериной о преобладании ценностей "семья" и

"деньги" (Люди и деньги, 1999). Оценка достоверности различий между ЭГ и КГ происходит с помощью U-критерия Манна-Уитни для двух несвязанных выборок. Значимые различия выявлены в трех случаях: вовлеченность в дело, достаточное количество денег и хорошие условия жизни, именно по этим ценностям и проходит линия, разграничивающая наши группы. Испытуемые КГ считают более важным деньги и хорошие условия жизни, в то время как лично зрелые люди в большей мере ценят вовлеченность в дело. Следовательно, ценность денег относительно велика в обеих группах, деньги занимают важное место в жизни большинства людей. Отличие лично зрелых людей от нормотипических в том, что они относительно меньше ценят деньги и хорошие условия жизни, а в большей степени считают важным быть вовлеченным в какое-либо дело.

Таблица 3.1.

Средние баллы прямой оценки ценностей и оценка достоверности различий с помощью U-критерия Манна-Уитни по сравниваемым группам

Ценности	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
ЭГ	6,6	6,8	9	8,1	8,7	7,3	7,4	7,9	7,6	7	8,2
КГ	7,5	7,6	9,1	8	7,4	8,7	8,6	8,3	8	7	7,4
U-критерий	574	636	702	623	447	521	539	678	657	708	651
P	0,07	0,23	0,53	0,40	0,00**	0,02*	0,03*	0,42	0,46	0,84	0,29

Примечание: ** — $p \leq 0,01$; * — $p \leq 0,05$. Числами обозначены ценности: 1 - качественное питание; 2 - физическая безопасность; 3 - семья; 4 - самоуважение; 5 - быть вовлеченным в дело; 6 - деньги; 7 - хорошие условия жизни; 8 - быть уверенным в будущем; 9 - понимание; 10 - признание; 11 - найти место в жизни.

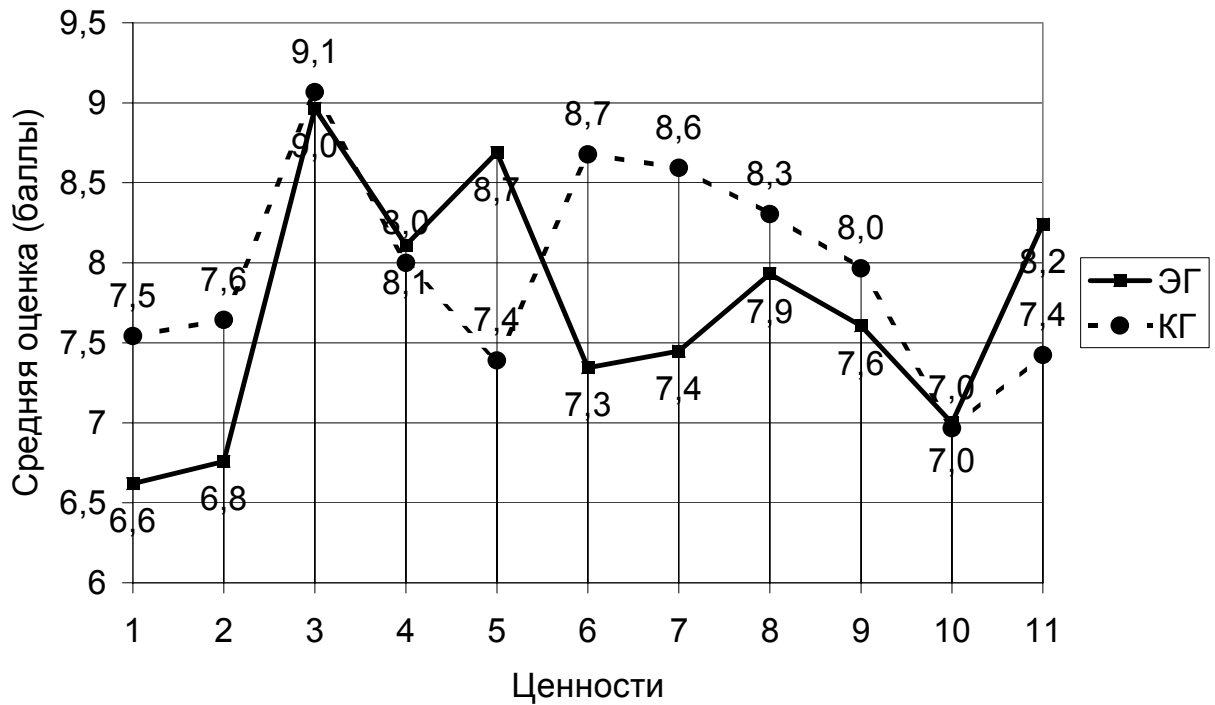


Рис. 3.1. Средние баллы оценки ценностей по сравниваемым группам.

Примечание. Числами обозначены ценности: 1 - качественное питание; 2 - физическая безопасность; 3 - семья; 4 - самоуважение; 5 - быть вовлеченным в дело; 6 - деньги; 7 - хорошие условия жизни; 8 - быть уверенным в будущем; 9 - понимание; 10 - признание; 11 - найти место в жизни.

Группировка ценностей на материальные, социальные, духовные, и сравнение их с монетарными наглядно демонстрирует различия между ЭГ и КГ (см. рис. 3.2). Если у людей с высоким уровнем личностной зрелости преобладают духовные ценности ("быть вовлеченным в дело" - $U=447$ при $p \leq 0,01$ по критерию Манна-Уитни), то в группе обычных людей преобладают монетарные ценности ("деньги" - $U=521$ при $p \leq 0,05$).

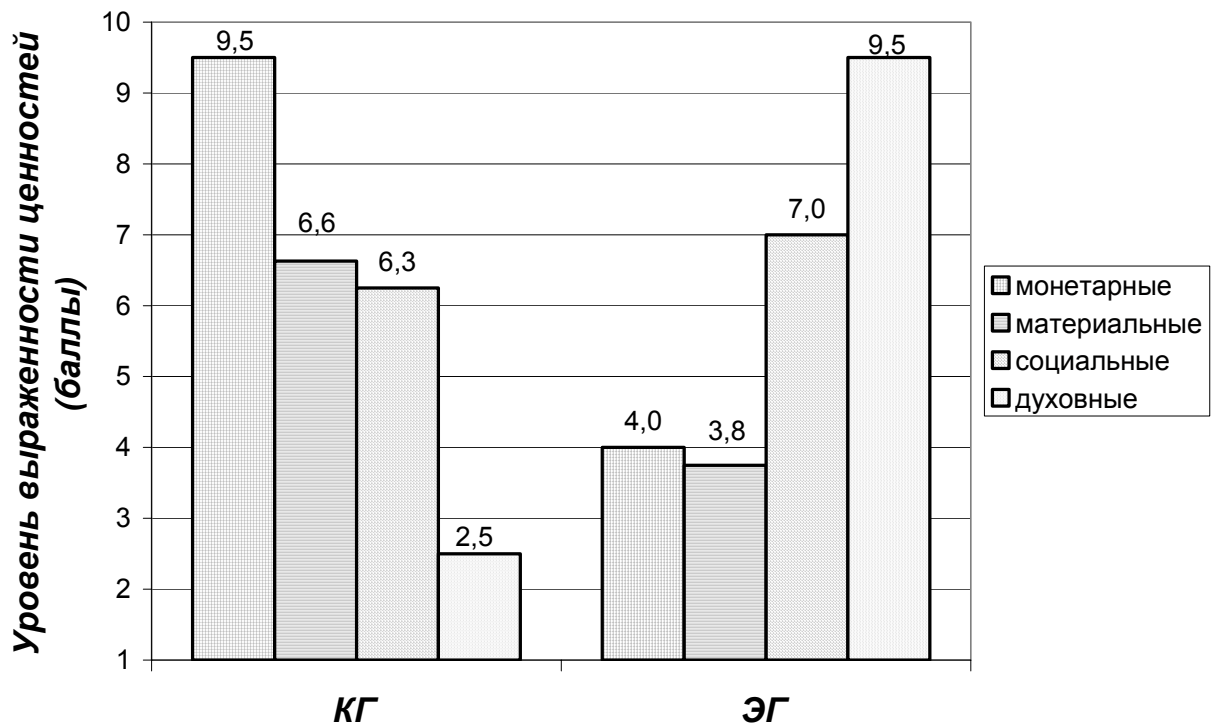


Рис. 3.2. Уровень выраженности типов ценностей в ЭГ (личносно зрелые люди) и КГ (обычные люди).

Из этих данных можно сделать следующий вывод: в процессе личностного роста происходит трансформация ценностной системы человека, в результате чего изменяются жизненные приоритеты. Монетарные ценности - важность, значимость денег для человека - уходят на задний план, уступая место духовным и социальным ценностям. Отличие личносно зрелых людей от обычных в том, что они относительно меньше ценят деньги и хорошие условия жизни, а в большей степени считают важным быть вовлеченным в какое-либо дело, что согласуется с теориями личностной зрелости (В. Франкл, К. Роджерс, А. Маслоу).

3.2. Потребность в деньгах и ее удовлетворенность

Проведем сравнение силы потребностей и уровня их удовлетворения в Э и К группах, основываясь на результатах диагностики, полученной по методике Е. Б. Фанталовой. Чем больше значение различия между ценностью и доступностью потребности (Ц-Д), тем более неудовлетворенной принимается потребность у испытуемого, а значит – более сильной. Если получается отрицательное значение, значит, уровень доступности выше уровня ценности, т.е., произошло "перенасыщение" потребности.

В целом уровень удовлетворения практически по всем потребностям выше в ЭГ (см. табл. 3.2), т.е., в КГ преобладает неудовлетворенность большинства потребностей.

Таблица 3.2.

Средние оценки уровня неудовлетворения потребностей

Потребности	ЭГ	КГ	Вид потребности по А. Маслоу	Тип потребности
1 В качественном питании	-0,3	0,67	Физиологичесие	Материальные
2 В физической безопасности	0,8	1,38	Безопасность	Материальные
3 В семье	0,6	1,38	Любовь и поддержка	Социальные
4 В самоуважении	0,5	0,65	Признание и уважение	Социальные
5 Быть вовлеченным в дело	0,1	1,62	Самоактуализации	Духовные
6 В деньгах	1,6	3,77	Деньги	Материальные
7 В хороших условиях жизни	1,6	2,92	Физиологичесие	Материальные
8 Быть уверенным в будущем	1,1	3,53	Безопасность	Материальные
9 В понимании	0,5	1,80	Любовь и поддержка	Социальные
10 В признании	0	1,13	Признание и уважение	Социальные

11 Найти место в жизни	0,3	1,53	Самоактуализации	Духовные
Средняя	0,62	1,85		

В обеих группах наименее удовлетворены такие потребности, как потребность в деньгах, уверенность в будущем, потребность в хороших условиях жизни. Т.е., более неудовлетворенными оказываются те потребности, которые несут в себе свойство обобщенной, генерализированной потребности: деньги, условия жизни, будущее.

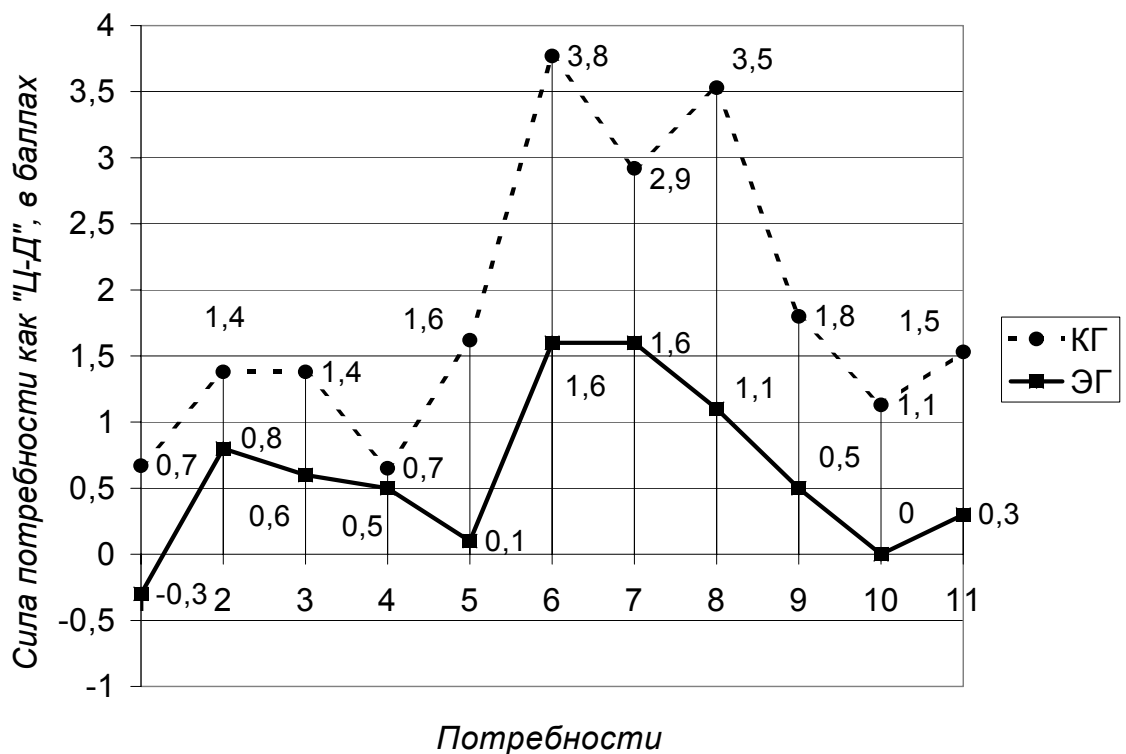


Рис. 3.3. Оценка силы потребностей в К и ЭГ.

Примечание: Числами обозначены потребности: 1) в качественном питании, 2) в физической безопасности; 3) в хорошей семье; 4) в самоуважении; 5) быть вовлеченным в дело; 6) в деньгах; 7) в хороших условиях жизни; 8) быть уверенным в будущем; 9) в понимании; 10) в признании; 11) найти место в жизни.

Проведем сравнение Э и К групп по медиане. Оценка достоверности различий происходит с помощью U-критерия Манна-Уитни для двух несвязанных выборок.

Ценность денег существенно выше в КГ ($Me_{ЭГ}=8$, $Me_{КГ}=10$, $\rho \leq 0,02$), в то же время доступность денег в обеих группах примерно одинаковая ($Me_{ЭГ}=5$, $Me_{КГ}=5$, при $\rho \leq 0,24$). Следовательно, в ЭГ уровень данной потребности удовлетворен ($Ц_{ЭГ}-D_{ЭГ}=8-5=3$). В КГ уровень конфликта в удовлетворении потребности в деньгах, если использовать медианные оценки, равен 5 ($Ц_{КГ}-D_{КГ}=10-5=5$), т.е., выше индивидуальной нормы, которая определяется в 4 балла (Фанталова Е. Б., 1997).

Таблица 3.3.

Медианы и оценка достоверности различий с помощью U-критерия Манна-Уитни между ЭГ и КГ по параметрам ценности и доступности.

Ценность	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Медиана (КГ)	8	8	10	9	8	10	9	10	8,5	7	8
Медиана (ЭГ)	5	7	10	9	10	8	8	9	8	7	9
ρ	0,07	0,23	0,53	0,40	0,00	0,02	0,03	0,42	0,46	0,84	0,29

Доступность	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Медиана (КГ)	7,5	5,5	8	8	6	5	5	5	6	6	6
Медиана (ЭГ)	7	6	9	8	9	5	6	7	7	8	8
ρ	0,91	0,93	0,10	0,54	0,00	0,24	0,85	0,00	0,14	0,04	0,01

Примечание. Числами обозначены потребности: 1) в качественном питании, 2) в физической безопасности; 3) в хорошей семье; 4) в самоуважении; 5) быть вовлеченным в дело; 6) в деньгах; 7) в хороших условиях жизни; 8) быть уверенным в будущем; 9) в понимании; 10) в признании; 11) найти место в жизни.

Следовательно, испытуемые из КГ очень сильно ощущают недостаток денег, что, в свою очередь, свидетельствует о степени неудовлетворенности текущей жизненной ситуацией, внутренней конфликтности, блокады основных

потребностей, а также, с другой стороны, о низком уровне самореализации, внутренней идентичности, интегрированности, гармонии. Если учесть, что потребность в деньгах мы рассматриваем как генерализированную потребность, то можно предположить, что в ней находит отражение общий уровень неудовлетворенности.

Испытуемые из КГ в сравнении с ЭГ очень сильно ощущают неудовлетворенность быть уверенным в будущем и в хороших условиях жизни, что, в свою очередь, свидетельствует о степени неудовлетворенности текущей жизненной ситуацией в целом. В свою очередь испытуемые из ЭГ в сравнении с КГ ощущают удовлетворенность потребностей быть уверенным в будущем и в хороших условиях жизни, что свидетельствует о высокой степени удовлетворенности текущей жизненной ситуацией.

Рассмотрим уровень ценности и доступности потребностей самоактуализации, которые существенно важны для личностной зрелости. Быть вовлеченным в дело более значимо для ЭГ, как на уровне ценности ($M_{ЭГ}=10$, $M_{КГ}=8$, при $p \leq 0,001$), так и на уровне доступности ($M_{ЭГ}=9$, $M_{КГ}=6$, при $p \leq 0,001$). Следовательно, у испытуемых ЭГ значимость и степень актуального удовлетворения данной потребности существенно выше в сравнении с КГ. Потребность найти место в жизни приблизительно одинаково ценна для обеих групп ($M_{ЭГ}=9$, $M_{КГ}=8$, при $p \leq 0,29$), но между Э и К группами есть различия в степени доступности ($M_{ЭГ}=8$, $M_{КГ}=6$, при $p \leq 0,01$). В ЭГ уровень доступности выше, чем в КГ. Т. е., в ЭГ выше и более удовлетворена потребность найти место в жизни по сравнению с КГ. Следовательно, испытуемые из КГ в сравнении с ЭГ ощущают неудовлетворенность потребностей самоактуализации: быть вовлеченным в дело и найти место в жизни.

Рассчитаем достоверность различий между ценностью и доступностью в Э и К группах.

Таблица 3.4.

Достоверность различий с помощью U-критерия Манна-Уитни между ценностью и доступностью в Э и К группах

Потребности	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
-------------	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----	----

КГ-ценность	7,6	7,5	9,0	7,8	7,2	8,6	8,6	8,2	7,9	6,8	7,2
КГ-доступность	7,0	6,0	7,8	7,4	5,7	5,0	5,9	4,7	6,2	5,9	6,0
ρ	0,07	0,00	0,00	0,03	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01	0,00
ЭГ-ценность	7,2	7,4	9,0	8,0	7,8	8,2	8,2	8,2	7,9	7,0	7,7
ЭГ-доступность	6,9	6,1	8,0	7,5	6,7	5,3	5,8	5,5	6,5	6,3	6,6
ρ	0,60	0,14	0,06	0,43	0,86	0,02	0,00	0,09	0,28	0,60	0,31

Примечание: ** — $\rho \leq 0,01$; * — $\rho \leq 0,05$. Числами обозначены потребности: 1) в качественном питании, 2) в физической безопасности; 3) в хорошей семье; 4) в самоуважении; 5) быть вовлеченным в дело; 6) в деньгах; 7) в хороших условиях жизни; 8) быть уверенным в будущем; 9) в понимании; 10) в признании; 11) найти место в жизни.

Полученные расчеты показывают, что значимый уровень различий между ценностью и доступностью в Э и К группах существенно отличается.

В КГ нет значимого уровня различий (при $\rho \leq 0,05$) между ценностью и доступностью лишь в отношении потребности в хорошем питании. В остальных потребностях различия между ценностью и доступностью значительные. Следовательно, можно сделать вывод, что в данной КГ большинство потребностей неудовлетворено.

В ЭГ картина имеет сильные отличия. Различия между ценностью и доступностью потребностей выявлены в следующих случаях: условия жизни и деньги, т.е., в тех потребностях, которые мы отнесли к генерализованным квазипотребностям. По остальным параметрам значимых различий нет (при $\rho \leq 0,05$). Следовательно, можно сделать вывод, что в данной ЭГ большинство потребностей не является внутренне конфликтными, что, с другой стороны, говорит о высоком уровне самореализации, внутренней идентичности, интегрированности, гармонии.

Проведем анализ данных методом главных компонент с варимакс-вращением и нормализацией Кайзера (см. приложение). В КГ и ЭГ доступность денег попадает в один фактор с доступностью хороших условий жизни, а ценность денег — с ценностью хороших условий жизни и значимостью уверенности в будущем. Можно сделать вывод, что в данной КГ условия жизни

и деньги взаимосвязаны, и вероятно, что именно деньги как универсальное средство обеспечивают хорошие условия жизни.

Способом оценки уровня монетарной удовлетворенности является прямая шкала монетарной (финансовой) удовлетворенности. Особенность ее состоит в том, что она позволяет производить дифференцированную оценку. Испытуемые оценивали свое финансовое положение в прошлом (наилучшее и наихудшее), настоящем, будущем, а также финансовое положение окружающих по 13-балльной шкале.

В целом уровень монетарной удовлетворенности по всем параметрам выше в ЭГ, чем в КГ.

Таблица 3.5.

Средние оценки и стандартное отклонение уровня монетарной
удовлетворенности

		Прошлое-min	Прошлое-max	Настоящее	Будущее	Окружающие
ЭГ	Средняя	4,31	9,39	7,97	8,93	7,14
	Ст. откл.	1,91	1,93	2,11	2,95	2,33
КГ	Средняя	3,97	8,75	6,98	7,39	6,90
	Ст. откл.	1,75	1,77	2,38	2,69	2,17

Наибольший разброс, естественно, произошел при оценке будущего.

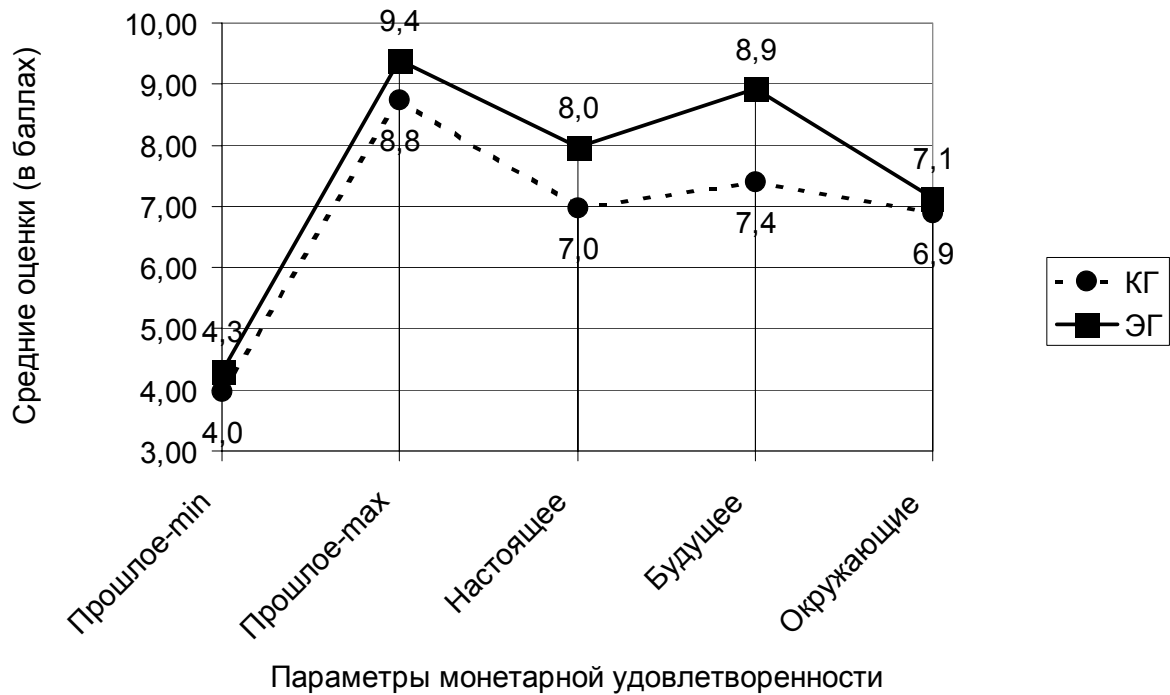


Рис. 3.4. Средние оценки уровня монетарной удовлетворенности в К и ЭГ.

Рассчитаем достоверность различий между оценками монетарной удовлетворенности в Э и К группах. Воспользуемся U-критерием Манна-Уитни для двух несвязанных выборок.

Таблица 3.6.

Оценка достоверности различий между параметрами монетарной удовлетворенности в ЭГ и КГ

	Прошлой-мин	Прошлой-маж	Настоящее	Будущее	Окружающие
U-критерий	603	557	564,5	540,5	679,5
ρ	0,48	0,10	0,06	0,03	0,42

Различия в оценке финансовой удовлетворенности проявились в монетарной удовлетворенности в настоящем. Следовательно, респонденты ЭГ более удовлетворены своим финансовым положением в настоящем.

Рассчитаем индексы.

Индексы финансовой удовлетворенности и оценка достоверности различий между индексами финансовой удовлетворенности в Э и К группах

	Пр _{max} -Пр _{min}	Буд-Наст	Наст-Окр	Итоговый
ЭГ	5,28	0,93	0,80	7,47
КГ	4,69	0,20	0,38	6,85
U-критерий	595,5	625,0	661,0	388,5
ρ	0,57	0,51	0,78	0,04

Рассчитаем достоверность различий между индексами в Э и К группах. Воспользуемся U-критерием Манна-Уитни для двух несвязанных выборок. Достоверных статистических различий в частных индексах между ЭГ и КГ по нашим данным не выявлено, за исключением итогового индекса финансовой удовлетворенности (при $\rho \leq 0,05$). Это говорит о том, что в ЭГ общая финансовая удовлетворенность выше.

Корреляционный анализ с помощью коэффициента корреляции Спирмена (таблицу см. в приложении) позволил нам выявить взаимосвязи между параметрами финансовой удовлетворенности.

В ЭГ выделилось 2 группы: "прошое максимальное-будущее"; "настоящее-окружающие". Максимальная удовлетворенность в прошлом коррелирует с ожиданием удовлетворенности в будущем (при $\rho \leq 0,01$). Т. е., личностно зрелые люди ориентируются на лучшее будущее, исходя из лучшего прошлого. Оценка настоящего имеет тесную связь с оценкой уровня монетарной удовлетворенности окружающих (при $\rho \leq 0,01$). Следовательно, у них настоящее не определяется будущим и прошлым, оценка настоящего более ситуативная и взаимосвязана с оценками окружающих, т. е., ситуации, строится по принципу "здесь и теперь".



Рис. 3.5. Взаимосвязи оценок монетарной удовлетворенности в ЭГ.

В целом, взаимосвязь оценок в КГ выше, чем в ЭГ, т.е., оценки монетарной удовлетворенности более взаимосвязаны.

Оценки прошлого, настоящего и будущего финансового положения имеют тесную связь (при $\rho \leq 0,01$). Следовательно, при оценивании своего текущего финансового благополучия обычные люди более зависимы от успехов в прошлом и предположительных оценок финансового благополучия в будущем.



Рис. 3.6. Взаимосвязи оценок финансовой удовлетворенности в КГ.

С помощью факторного анализа оценок монетарной удовлетворенности методом главных компонент можно обнаружить латентную структуру оценивания (Митина О. В., Михайловская И. Б., 2001). Факторный анализ результатов финансовой удовлетворенности выявил, что представлен лишь один фактор, определяющий 35 % дисперсии результатов, что говорит о согласованности оценок шкалы монетарной (финансовой) удовлетворенности.

Факторный анализ (методом главных компонент) результатов оценок монетарной удовлетворенности с индексами в ЭГ выявил независимость оценок настоящего от других параметров оценивания.

Сделаем предварительные выводы, выделив характерные особенности монетарной удовлетворенности каждой группы.

Особенности монетарной удовлетворенности лично зрелых людей:

- уровень монетарной удовлетворенности высокий,
- оценивают свое прошлое как более изменчивое, а свой финансовый опыт как более богатый,
- считают, что в настоящем собственное финансовое положение лучше, чем окружающих,
- имеют более оптимистичные оценки своего финансового положения,
- ориентируются на лучшее будущее, исходя из лучшего прошлого,
- оценка настоящего более ситуативная и взаимосвязана с оценками окружающих.

Особенности монетарной удовлетворенности обычных людей:

- по всем параметрам уровень монетарной удовлетворенности средний,
- при оценивании своего текущего финансового благополучия обычные люди более зависимы от успехов в прошлом и предположительных оценок финансового благополучия в будущем.

Потребность в деньгах, как это описано ранее, мы предлагаем считать генерализованной квазипотребностью. Полученные данные подтверждают данный вывод. Не смотря на то, что дефицитарные потребности в группе лично зрелых людей удовлетворены в большей степени и не относятся, согласно методике Е. Б. Фанталовой, к уровню внутреннего конфликта, потребность в деньгах в данной группе не удовлетворена. Объяснением этого факта является утверждение, что данная потребность аккумулирует,

генерализует энергетический потенциал других потребностей, поскольку является средством для удовлетворения прочих потребностей, т. е., имеет статус квазипотребности. Аналогичной можно считать и потребность в хороших условиях жизни. Эта потребность, как некоторая результирующая, также включает множество компонентов: и питание, и жилье, и взаимоотношения, и т.д.

Одинаковый уровень доступность денег для обеих исследуемых групп может служить косвенным подтверждением того, что принципиальных различий в финансовом положении испытуемых нет. Существенные различия проявляются в уровне важности, ценности денег: в нормотипической группе этот уровень значительно выше. Таким образом, полученные данные подтверждают предположение, что у лично зрелых людей уровень потребности в деньгах значительно ниже из-за невысокой ценности денег. Для незрелых людей деньги являются решающим фактором их жизни, они считают, что с помощью денег смогут решить большинство проблем в собственной жизни. Эти факты можно объяснить тем, что личностный рост приводит к более дифференцированному восприятию денег как средства с вполне ограниченными возможностями, к пониманию важности других средств и ресурсов для дальнейшего личностного развития, например, способностей, глубине самопознания, пониманию природы человеческих отношений.

Эти выводы подтверждаются и данными, полученными с помощью шкалы финансовой удовлетворенности. Лично зрелые люди имеют высокий уровень удовлетворенности потребности в деньгах, оценивают свой финансовый опыт как более богатый, считают, что в настоящем собственное финансовое положение лучше, чем окружающих. Оценка настоящего финансового положения более ситуативная и взаимосвязана с оценками окружающих, т. е., ситуации. Таким образом, полученные данные подтверждают предположение о том, что лично зрелые люди более доверчивы и уверены в себе при решении финансовых вопросах, больше удовлетворены своей финансовой ситуацией и оптимистичнее смотрят на свое будущее финансовое положение.

3.3. Монетарные мотивы и направленность личности

Каковы мотивы людей, связанные с деньгами, и приносит ли в них какие-либо изменения повышение уровня личностной зрелости? Данные различия изучались с помощью методики "Завершение предложения".

Использовались 6 фраз

1. Деньги для меня - это ...
2. Из-за денег я не могу ...
3. Благодаря деньгам я ...
4. Отсутствие денег не позволяет мне ...
5. Когда у меня много денег ...
6. Отсутствие денег для меня - это ...

При обработке данных использовался контент-анализ. Система классификации строилась отдельно для каждой фразы. Достоверность статистических различий частоты встречаемости категорий проводилась с помощью метода "угловое преобразование Фишера" (Сидоренко Е. В., 1996).

1. С помощью незаконченного предложения "деньги для меня - это ..." фиксировались социальные установки по отношению к деньгам. Система классификации. Наиболее заметная группа ответов - деньги практически приравниваются к жизни, т. е., происходит ярко выраженная генерализация, например, "все", "жизнь". Следующую группу можно обозначить как "средство". Деньги воспринимаются как средство в двух аспектах: как средство существования и как средство для решения определенных задач. Другая группа ответов ("результат") описывает, что получает человек в результате использования денег. Кроме того, были выделены группа "трудность", куда были отнесены ответы, описывающие определенные трудности, связанные с деньгами, и группа "не главное", в которую попали ответы, подчеркивающие невысокую значимость денег.

Таблица 3.8.

Распределение ответов испытуемых Э и КГ на вопрос "деньги для меня - это ..." по категориям (в %)

	Все	Средство существования	Конкретное средство	Результат	Трудность	Не главное
КГ	13,7%	49,0%	11,8%	15,7%	5,9%	3,9%
ЭГ	3,4%	34,5%	20,7%	20,7%	6,9%	10,3%
φ^*	1,80*	1,31	1,05	0,55	0,17	1,04

** - $\rho \leq 0,01$; * - $\rho \leq 0,05$

В результате статистического анализа не было обнаружено существенных отличий между Э и КГ, за исключением первой группы. Испытуемые из КГ значимо чаще воспринимают деньги как нечто самое главное в жизни, приравнивая их к основным условиям существования человека.

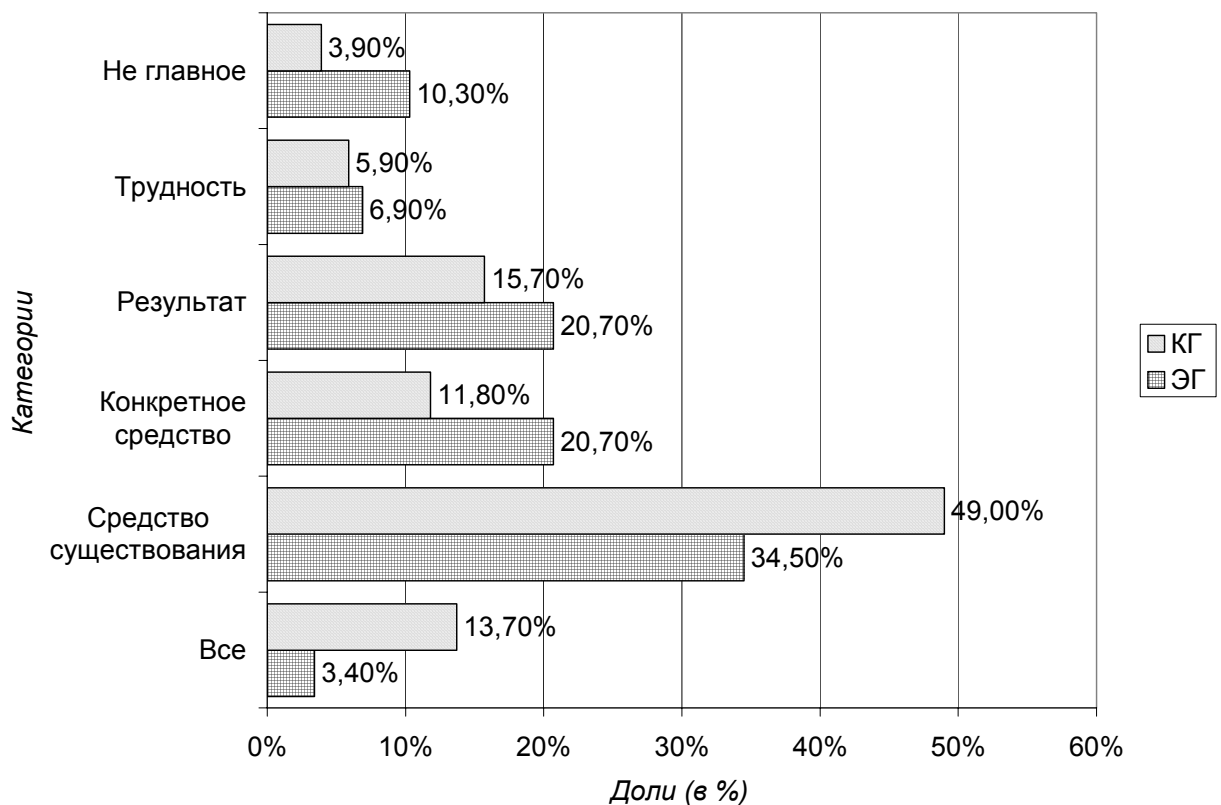


Рис. 3.7. Распределение ответов испытуемых Э и КГ на вопрос " Деньги для меня - это ..." по категориям.

В исследовании А. А. Капустина использовалась аналогичная фраза, однако классификация ответов происходила по группам: "морально-положительные", "морально-отрицательные", "нейтральные", "другое" (Люди и деньги, 1999, с. 91)

2. С помощью незаконченного предложения "из-за денег я не могу..." фиксировались жалобы на неудовлетворенные желания, связанные с деньгами. Формулировка "я не могу" предполагает, что испытуемый активен, готов к реализации желания, а деньги - некоторое препятствие, сдерживающий фактор, единственный недостающий ресурс для реализации мотива.

Система классификации. Деньги связываются с определенным образом жизни, и человек определяет свою невозможность изменить образ жизни внешними силами - деньгами, а не своими способностями. Можно выделить 2 стороны таких желаний, а именно сделать жизнь: 1) нормальной, 2) богатой. Кроме того, ответы можно отнести к следующим разделам: нарушение норм и законов; решение многих проблем; решение семейных проблем; отдых, путешествия; конкретные покупки; прекращение работать; творчество.

Таблица 3.9.

Распределение ответов испытуемых Э и КГ на вопрос "Из-за денег я не могу ..." по категориям (в %)

	1*	2	3	4	5	6	7	8	9
КГ	13,7	21,6	9,8	19,6	5,9	5,9	3,9	17,6	0,0
ЭГ	3,7	0,0	18,5	2,9	18,5	0,0	7,4	25,9	14,8
φ^*	1,55	- **	1,06	2,22**	1,67*	-	-	-	-**

** - $\rho \leq 0,01$; * - $\rho \leq 0,05$.

Примечание. 1 - Нормально жить; 2 - Жить богато; 3 - Решить все проблемы; 4 - Купить что-то; 5 - Отдыхать, путешествовать; 6 - Не работать; 7 - Решить семейные проблемы; 8 - Нарушить нормы; 9 - Заниматься творчеством.

Особенности ЭГ проявились в следующем: чаще встречается неудовлетворенными потребность путешествовать (18,5 %) и возможность самореализоваться, заниматься любимым делом (14,8 %). Больше опасений нарушить правила, но эти правила носят моральный, не криминальный характер, например, "из-за денег я не могу скандалить, совершать неприличные поступки". В КГ в равной степени встречаются опасения криминальных и моральных нарушений, например: "из-за денег я не могу преступить закон, убить, украсть, обидеть, предать".

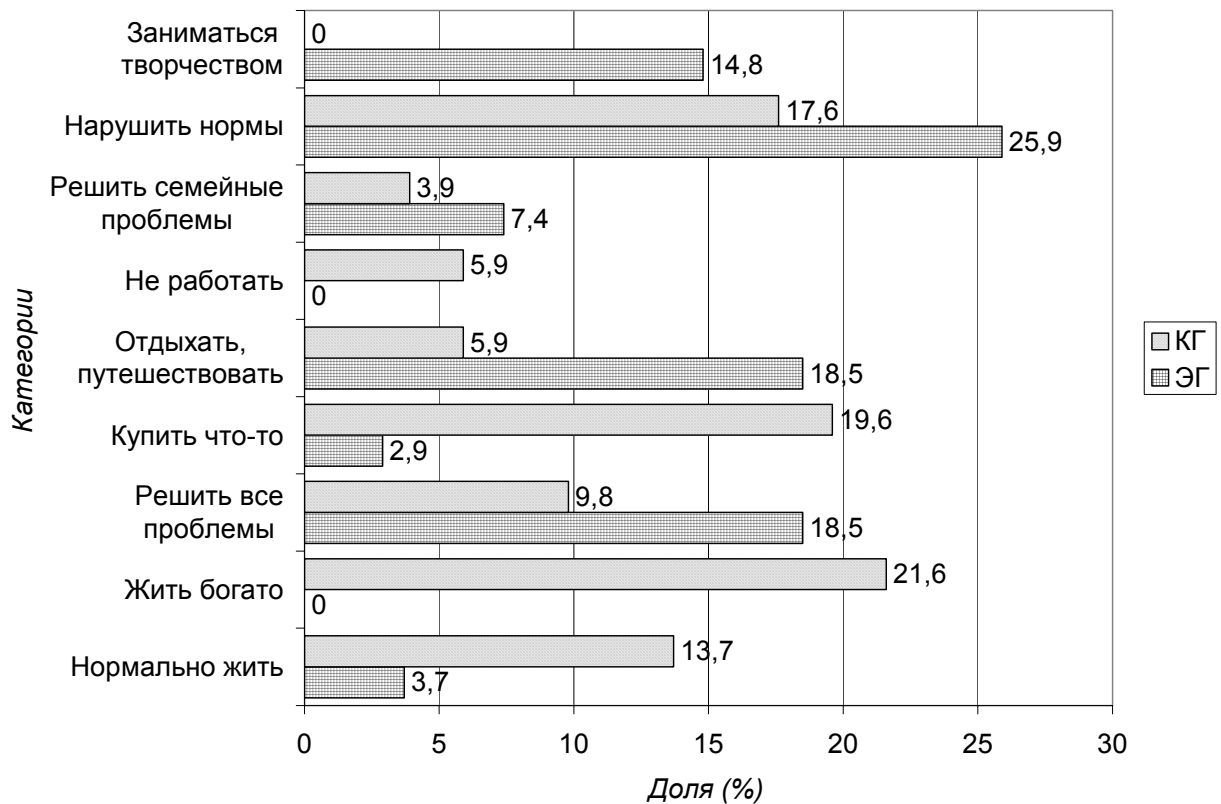


Рис. 3.8. Распределение ответов испытуемых Э и КГ на вопрос "Из-за денег я не могу ..." по категориям.

В ЭГ испытуемые реже связывают свои возможности выбирать образ жизни с деньгами. Отсутствует ориентации сделать жизнь богаче, принципиально изменить свое финансовое положение. Нет желания бросить работу. Меньше проблем с приобретением конкретных вещей. В КГ прослеживается ориентация на решение, прежде всего, материальных проблем: "из-за денег я не могу жить богато, купить что-то конкретное, не работать".

3. С помощью незаконченного предложения "благодаря деньгам я..." фиксировались мотивы достижения. Человек рассматривает деньги как средство достижения целей, как существенный фактор, определяющий возможности достижения желаемого или являющийся причиной чего-то. Эти мотивы использования денег могут быть ориентированы на себя или на других, предполагать конкретные покупки или иметь предельно абстрактные очертания, ориентированы на достижение чего-то большего или на поддержание существующего уровня.

Система классификации. Можно выделить такие группы ответов: 1) жизнь (предельно генерализированная); 2) неконкретизированное удовлетворение желаний; 3) конкретные покупки; 4) избежание ущерба; 5) улучшение настроения; 6) цели, связанные с другими людьми; 7) возможность заниматься любимым делом.

Таблица 3.10.

Распределение ответов испытуемых Э и КГ на вопрос " Благодаря деньгам я ..."
по категориям (в %)

	Живу	Удовлетворяю желания вообще	Приобретаю конкретные вещи	Избегаю ущерба	Улучшаю настроение	Другие люди	Любимые занятия
КГ	27,5	17,6	31,4	7,8	11,8	2,0	5,9
ЭГ	10,3	17,2	48,3	3,4	20,7	13,8	34,5
φ^*	2,03*	0,01	1,50	0,84	1,05	2,05*	3,32**

** - $\rho \leq 0,01$; * - $\rho \leq 0,05$

Особенности ЭГ проявились в следующем: реже главным фактором и причиной жизни являются деньги (при $\rho \leq 0,01$). Личностно зрелые люди ориентированы на приобретение конкретных вещей, конкретных направлений расходов. У них чаще повышается настроение благодаря деньгам. Чаще учитывают интересы других, присутствуют мотивы помощи другим: "могу оказать помощь тому, кто в этом нуждается"; "организую досуг школьникам". Присутствует ориентация на добровольную помощь, самореализацию. Для сравнения, в КГ к данному разделу относятся мотивы, ориентированные на обучение детей: "обучаю ребенка".

В ЭГ чаще встречаются высказывания, в которых деньги обеспечивают возможность самоактуализации: "могу позволить себе заниматься своими делами, не отвлекаясь на окружающий мир", "могу отправиться в интересное и долгое путешествие", "могу осуществлять свои идеи" и т. д.

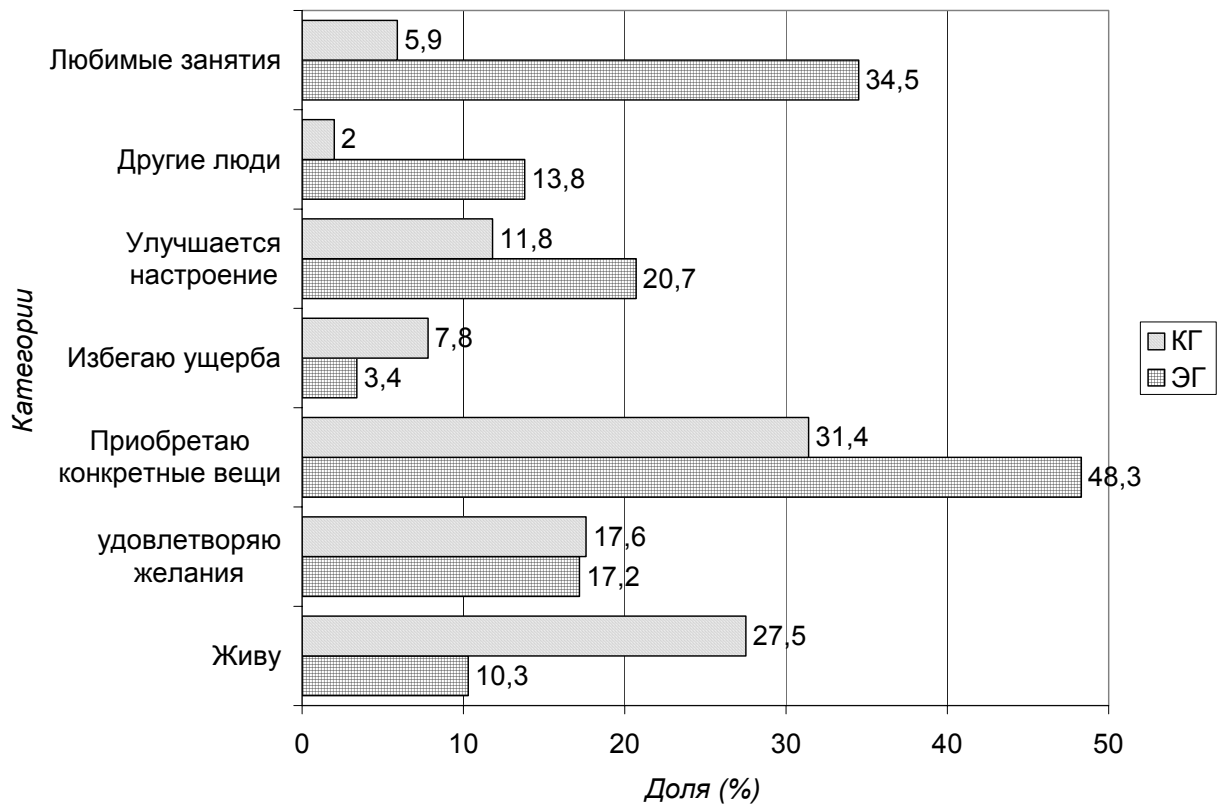


Рис. 3.9. Распределение ответов испытуемых Э и КГ на вопрос " Благодаря деньгам я ..." по категориям.

Особенности КГ проявились в следующем: часто главным фактором и причиной жизни являются деньги. Фактически происходит установление равенства жизни и денег, т.е., на лицо сильная генерализация возможностей денег как средства. Кроме того, испытуемые КГ чуть больше сориентированы на избежание неудач.

4. С помощью незаконченного предложения "отсутствие денег не позволяет мне..." фиксировались жалобы на деньги как причину неудач. В данном вопросе проявляются "жалобы", имеющие внешнюю атрибуцию причинности: из-за денег, считает человек, он не может что-то сделать. Респонденты считают, что деньги задают определенный образ жизни, поэтому изменение образа жизни связывается с изменением финансового положения. Невозможность изменить свой образ жизни объясняется отсутствием денег: отсутствие денег не позволяет мне "красиво жить", "вести такую жизнь, о которой я мечтаю". Деньги - возможно, самый простой способ получить желаемые вещи. Поэтому отсутствие конкретных вещей объясняется

отсутствием денег: Отсутствие денег не позволяет мне "иметь то, что я хочу", "отремонтировать дом" и т. п. У части респондентов наличие-отсутствие денег связывается с определенными, как правило, позитивными, чувствами: "чувствовать в жизни стабильность", "расслабиться", "ощущать себя полноценным человеком". Другой мотив - помощь детям. Система классификации: Жить, как хочется; Купить/иметь что-то; Чувствовать; Помочь детям; Путешествия; Здоровье; Творчество

Таблица 3.11.

Распределение ответов испытуемых Э и КГ на вопрос "Отсутствие денег не позволяет мне ..." по категориям (в %).

	Жить, как хочется	Купить/имет ь что-то	Испытыв ать чувства	Помочь детям	Путешест вовать	Здоров ье	Творчес тво
КГ	39,2	29,4	13,7	7,8	9,8	5,9	7,8
ЭГ	20,7	13,8	10,3	3,4	31,0	6,9	17,2
φ*	1,74*	1,66*	0,45	0,84	2,34**	0,18	1,24

** - $\rho \leq 0,01$; * - $\rho \leq 0,05$

Только в ЭГ появляется мотив или установка к зарабатыванию денег: отсутствие денег не позволяет мне "сидеть без дела". У респондентов ЭГ преобладают желания путешествовать, заниматься творческой самореализацией: отсутствие денег не позволяет мне "реализовать задуманное", "выполнить любимую работу".

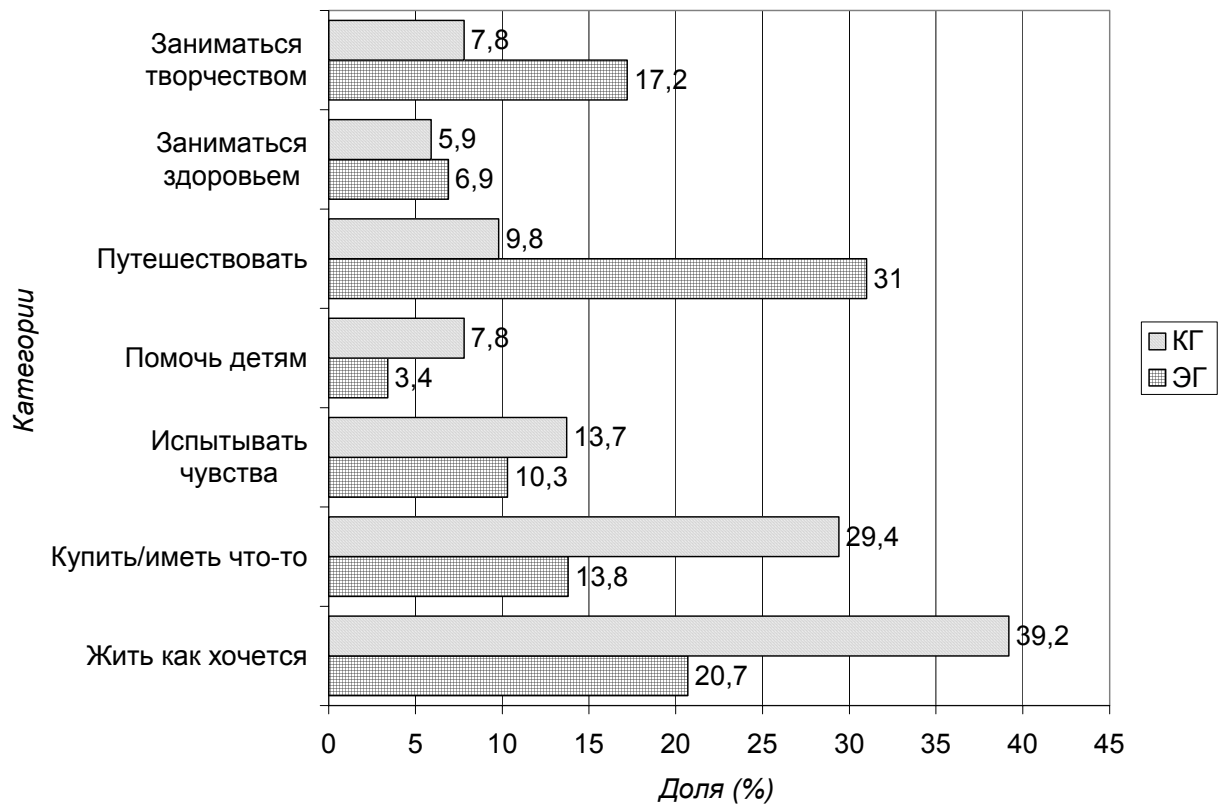


Рис. 3.10. Распределение ответов испытуемых Э и КГ на вопрос "Отсутствие денег не позволяет мне ..." по категориям.

В КГ, по сравнению с экспериментальной, статистически значимо, при $p \leq 0,05$, преобладают установки изменить жизнь, например, "исполнить все мои желания", "жить на широкую ногу", или что-то купить.

5. С помощью незаконченного предложения "когда у меня много денег..." фиксировались реакции на ситуацию избытка денег. Система классификации:

- 1) Позитивные эмоции: появляются позитивные эмоции.
- 2) Негативные эмоции: появляются негативные эмоции.
- 3) Рациональное поведение: запланированные покупки, откладывание "про запас".
- 4) Нерациональное поведение: трата денег как цель, незапланированные, спонтанные покупки, удовлетворение всех потребностей и желаний.
- 5) Мысли по поводу ситуации "когда у меня много денег": понимание ситуации или комментарии к ней.
- 6) Появляется упоминание взаимодействия с другими людьми: деньги тратятся на помощь другим.

Таблица 3.12.

Распределение ответов испытуемых Э и КГ на вопрос "Когда у меня много денег ..." по категориям (в %)

	Позитивные эмоции	Негативные эмоции	Рациональное поведение	Нерациональное поведение	Мысли	Взаимодействие
КГ	25,5%	3,9%	21,6%	31,4%	25,5%	7,5%
ЭГ	20,7%	3,4%	44,8%	17,2%	17,2%	20,9%
φ^*	0,49	0,11	2,15*	1,44	0,87	1,64*

Примечание. ** - $\rho \leq 0,01$; * - $\rho \leq 0,05$

В ЭГ преобладают установки на рациональное поведение (45 %): когда у меня много денег "их нужно правильно (справедливо) разделить", "покупаю что-нибудь полезное", "я еду на интересные экскурсии". В отличие от КГ в ЭГ больше выражены мотивы помощи, при чем не только своим родственникам, но и другим людям: когда у меня много денег "я трачу их на свою семью", "я помогаю ближним", "могу дать в долг".

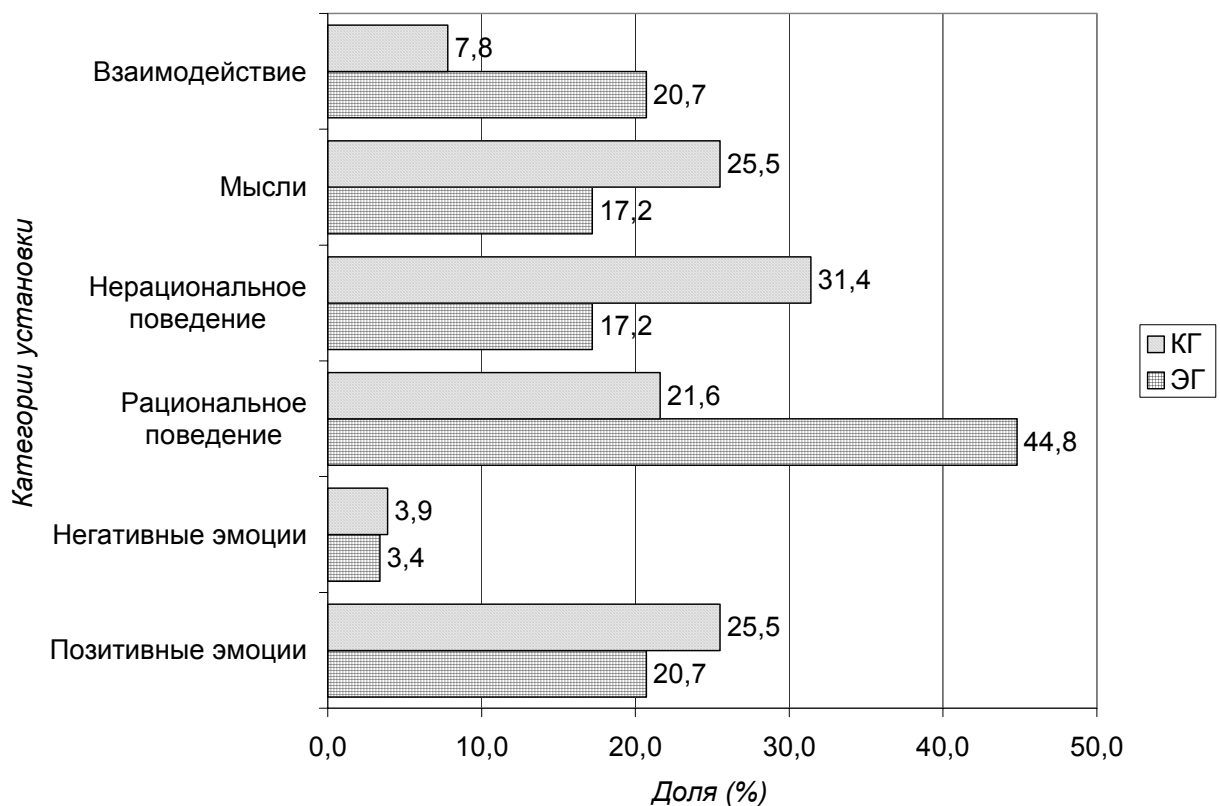


Рис. 3.11. Распределение ответов испытуемых Э и КГ на вопрос "Когда у меня много денег ..." по категориям.

В КГ преобладают установки на нерациональное поведение (31 %): когда у меня много денег "я часто не могу определить, что нужнее", "я не отказываю себе ни в чем", "я трачу их без особой надобности". Кроме того, можно отметить, что как в ЭГ, так и в КГ достаточно часто встречаются установки на позитивные эмоции (21-26 %), и они явно преобладают над негативными.

Мысли по поводу ситуации "когда у меня много денег" можно рассматривать как некоторую рационализацию. Данные поведенческие реакции незначительно преобладают в КГ (26 и 17 %): "об этом можно только мечтать", "это бывает не надолго" и т. п.

6. С помощью незаконченного предложения "отсутствие денег для меня это..." фиксировались вербальные реакции на ситуацию безденежья, недостатка денег. Система классификации:

1. Негативные эмоции, переживания или состояния.
2. Мысли о сложившейся ситуации, нейтральное, неэмоциональное описание.
3. Стимул для активности.

Таблица 3.13.

Распределение ответов испытуемых Э и КГ на вопрос "Отсутствие денег для меня это ..." по категориям (в %).

	Негативные эмоции	Мысли	Стимул
КГ	78,4%	23,5%	2,0%
ЭГ	56,7%	43,3%	33,3%
φ^*	2,02*	1,82*	4,07**

Примечание. ** - $\rho \leq 0,01$; * - $\rho \leq 0,05$

Естественно, в ответах на данный вопрос респондентов преобладают негативные эмоции как в К, так и в ЭГ, соответственно в 78 и 57 % случаев. Но в ответах респондентов КГ такие реакции - большинство, при чем часто встречаются крайняя степень выраженности: "беда", "крах", "катастрофа", "смерть". Это можно обозначить как сильную генерализацию. У А. Элиса такие иррациональные установки называются катастрофическими (Анцыферова Л. И., 1999). Согласно А. Маслоу (Маслоу А., 1999 а), сильные потребности, как

правило, канализируют мышление и восприятие, так что человек осознает только те аспекты среды, которые имеют отношение к удовлетворению потребности. Кроме того, деньги аккумулируют в себе энергетический потенциал многих потребностей, поскольку являются средством их удовлетворения. Следовательно, у незрелых личностей будут доминировать потребность в деньгах как основном ресурсе для решения проблем.

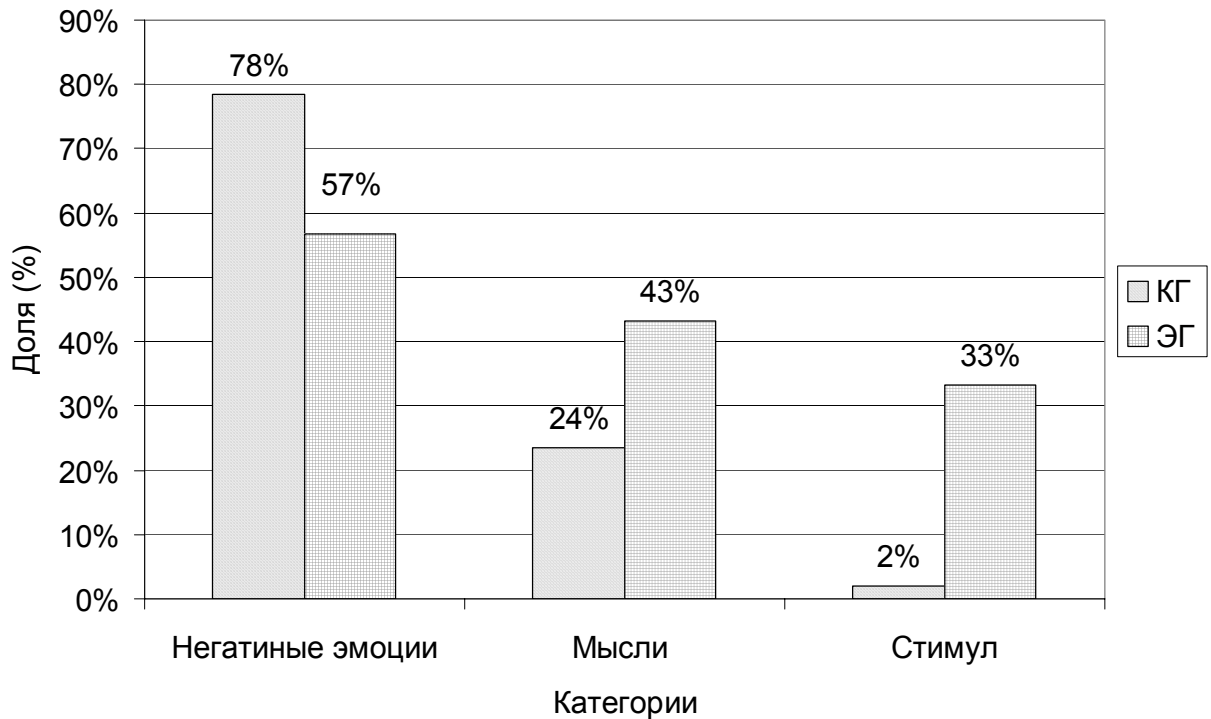


Рис. 3.12. Распределение ответов испытуемых Э и КГ на вопрос "Отсутствие денег для меня это ..." по категориям.

В свою очередь в ЭГ такие крайне негативные установки отсутствуют, негативные эмоции менее выражены, например: отсутствие денег для меня это "временные трудности", "неприятность", "напряжение". Кроме того, в ЭГ у 1/3 респондентов появляются установки, связанные с позитивным решением проблемы, например: "повод их заработать", "включение мозга, активизация".

В ЭГ существенно больше и нейтральных установок на отсутствие денег: "редкое явление в данный момент", "не проблема", "проблема для размышлений по ее решению".

Таким образом, через анализ монетарных мотивов мы можем выделить специфику направленности личностно зрелых людей. Особенности монетарных мотивов личностно зрелых людей проявились в следующем:

- преобладают мотивы и желания путешествовать и возможность заниматься любимым делом, творческой самореализацией, т.е., духовные потребности,
- деньги обеспечивают возможность самоактуализации,
- больше опасений нарушить из-за денег правила, но эти правила носят моральный, не криминальный характер;
- реже главным фактором и условием жизни являются деньги, реже связывают свои возможности выбирать образ жизни с деньгами: нет ориентации сделать жизнь богаче, принципиально изменить свое финансовое положение, отсутствует желание бросить работу,
- чаще благодаря деньгам повышается настроение,
- преобладают установки на рациональное потребительское поведение, ориентированы на приобретение конкретных вещей, конкретных направлений расходов, т. е., продуманный, рациональный подход, меньше проблем с приобретением конкретных вещей,
- присутствует ориентация на добровольную помощь, при чем не только своим родственникам, но и другим людям, чаще учитывают интересы других,
- в социальных установках на ситуацию безденежья крайне негативные установки отсутствуют, негативные эмоции менее выражены, существенно больше нейтральных установок,
- появляются установки, связанные с позитивным решением финансовой проблемы, появляется установка к зарабатыванию денег в ситуации их отсутствия.

Особенности монетарных мотивов обычных людей проявились в следующем:

- в равной степени встречаются опасения криминальных и моральных нарушений,
- выражена ориентация на решение прежде всего материальных проблем,

- целевая ориентация на других распространяется лишь на свою семью,
- часто главным фактором и причиной жизни являются деньги: фактически происходит установление равенства жизни и денег, т.е., на лицо сильная генерализация возможностей денег как средства,
- чуть больше сориентированы на избежание неудач,
- преобладают установки изменить жизнь, считают, что именно деньги задают определенный образ жизни, поэтому изменение образа жизни связывается с изменением финансового положения, невозможность изменить свой образ жизни объясняют отсутствием денег,
- преобладают установки на нерациональное потребительское поведение,
- в социальных установках на ситуацию безденежья преобладают негативные эмоции, при чем часто встречается крайняя степень выраженности негативных эмоций (катастрофические установки).

3.4. Жизненные правила как установки по отношению к деньгам.

Одной из вербальных форм социальных установок по отношению к деньгам являются жизненные правила по отношению к деньгам. Для исследования использовался модифицированный вариант методики "Ретроспективная анкета установок" Н. А. Низовских (1995). Жизненные правила имеют несколько параметров оценивания:

1. Содержательный тип правила:

Тип I. Описание: что такое деньги? Какие существуют закономерности, связанные с деньгами?

Тип II. Предписание-получение: как (не)следует получать деньги, например, не воровать.

Тип III. Предписание-использование: как (не)следует использовать деньги, на что тратить, например, всегда должен быть запас на "черный" день.

Тип IV. Пословицы и поговорки, связанные с деньгами, например, копейка рубль бережет.

2. Валентность: положительная, отрицательная и нейтральная.
3. Возраст, в котором возникло данное правило.
4. Источник, откуда возникло правило.
5. Степень следования правилу.

В работе был проведен анализ 1212 жизненных правил по отношению к деньгам: 742 - в КГ и 470 - в ЭГ. В среднем в ЭГ жизненных правил по отношению к деньгам несколько больше (в среднем 7,8 правила на человека), чем в КГ (в среднем 6 правил на человека), что может говорить о большей сформированности или о большей осознанности жизненных правил у респондентов ЭГ в сфере денежных отношений. Оценка достоверности различий с помощью t-теста Стьюдента статистически подтверждает данный вывод ($t=2,207$ при $p \leq 0,03$).

Сравним характеристики распределений параметров частоты встречаемости типов жизненных правил по исследуемым группам.

Таблица 3.14.

Процентное распределение и оценка достоверности различий частоты встречаемости типов жизненных правил по исследуемым группам.

	КГ	ЭГ	φ^*
Описание	11,0%	31,9 %	3,91**
Предписание-получение	16,2%	19,1 %	0,57
Предписание-использование	62,5%	37,2 %	3,81**
Пословицы и поговорки	10,3%	11,7 %	0,33
Всего	100 %	100 %	

Примечание. ** - $\rho \leq 0,01$; * - $\rho \leq 0,05$.

В ЭГ чаще встречаются правила типа "Предписание-использование" (37%) и "Описание" (32%). В КГ по частоте встречаемости явно доминируют правила типа "Предписание-использование" (63%). Использование денег - наиболее сложное занятие, т. к. существует огромное количество способов это сделать. Поэтому количество правил данного типа максимально.

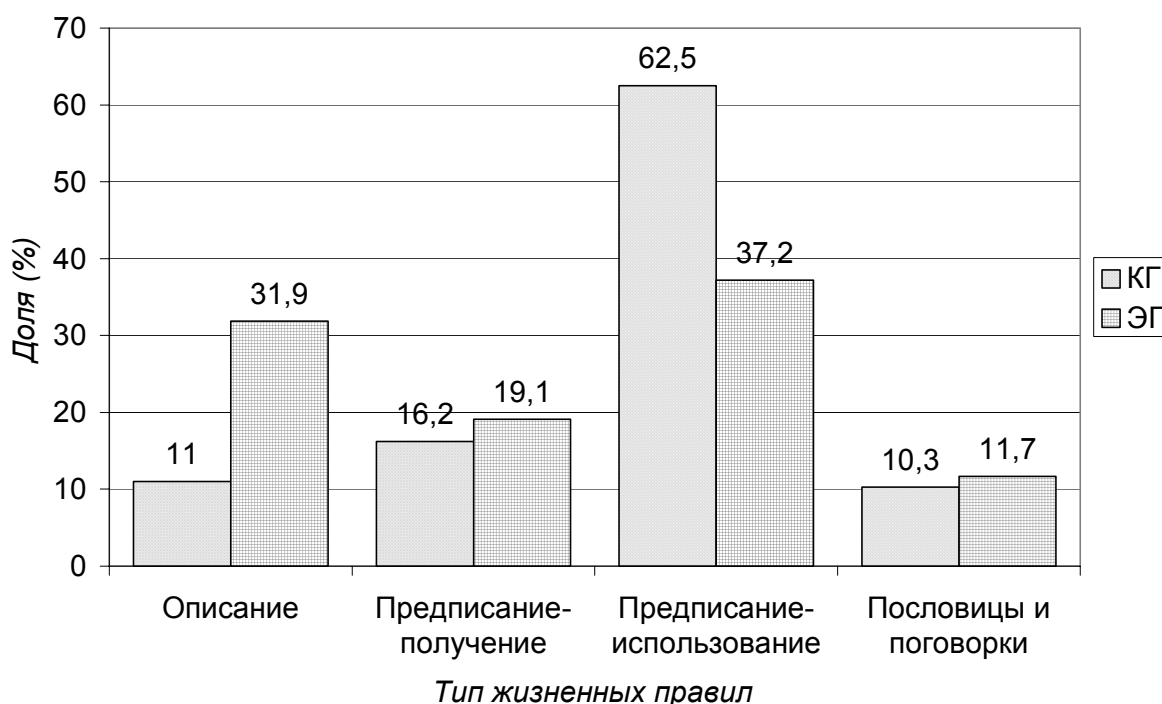


Рис. 3.13. Процентное распределение частоты встречаемости типов жизненных правил по исследуемым группам.

Частота встречаемости правил по всем типам, кроме "Предписание-использование", преобладает в ЭГ по сравнению с КГ. В ЭГ установки к деньгам по типу "Описание" явно преобладают в сравнении с КГ. Оценка достоверности различий с помощью теста "угловое преобразование Фишера" статистически подтверждает данный вывод при $p \leq 0,01$. Следовательно, в ЭГ установки к деньгам чаще носят описательный характер, в них преобладает когнитивный компонент.

В КГ по сравнению с ЭГ преобладают правила типа "Предписание-использование". Оценка достоверности различий с помощью теста "угловое преобразование Фишера" статистически подтверждает данный вывод при $p \leq 0,01$. Следовательно, в КГ установки к деньгам носят скорее характер наставлений, предписаний, указаний, что следует делать с деньгами, как их использовать, в установках преобладает поведенческий компонент.

Проявились определенные различия между исследуемыми группами по валентности установок.

Можно отметить, что правил-установок с нейтральной валентностью несколько меньше, чем правил с положительной или отрицательной валентностью. Это говорит о том, что установки по отношению к деньгам несут значительный эмоциональный заряд.

Таблица 3.15.

Распределение и оценка достоверности различий частоты встречаемости валентности жизненных правил по исследуемым группам (в %)

	Нейтральная	Отрицательная	Положительная	Всего
ЭГ	25,5	39,4	35,1	100
КГ	8,1	31,6	60,3	100
φ^*	3,59**	1,22	3,80**	

Примечание. ** - $p \leq 0,01$; * - $p \leq 0,05$

Если сравнивать Э и КГ по частоте встречаемости установок с разным видом валентности, мы обнаружим различия в количестве правил с нейтральной и положительной валентностью. В ЭГ по сравнению с КГ чаще встречаются правила с нейтральной валентностью, в то время как в КГ чаще встречаются

правила с положительной валентностью. Следовательно, испытуемые ЭГ более рационально относятся к деньгам.

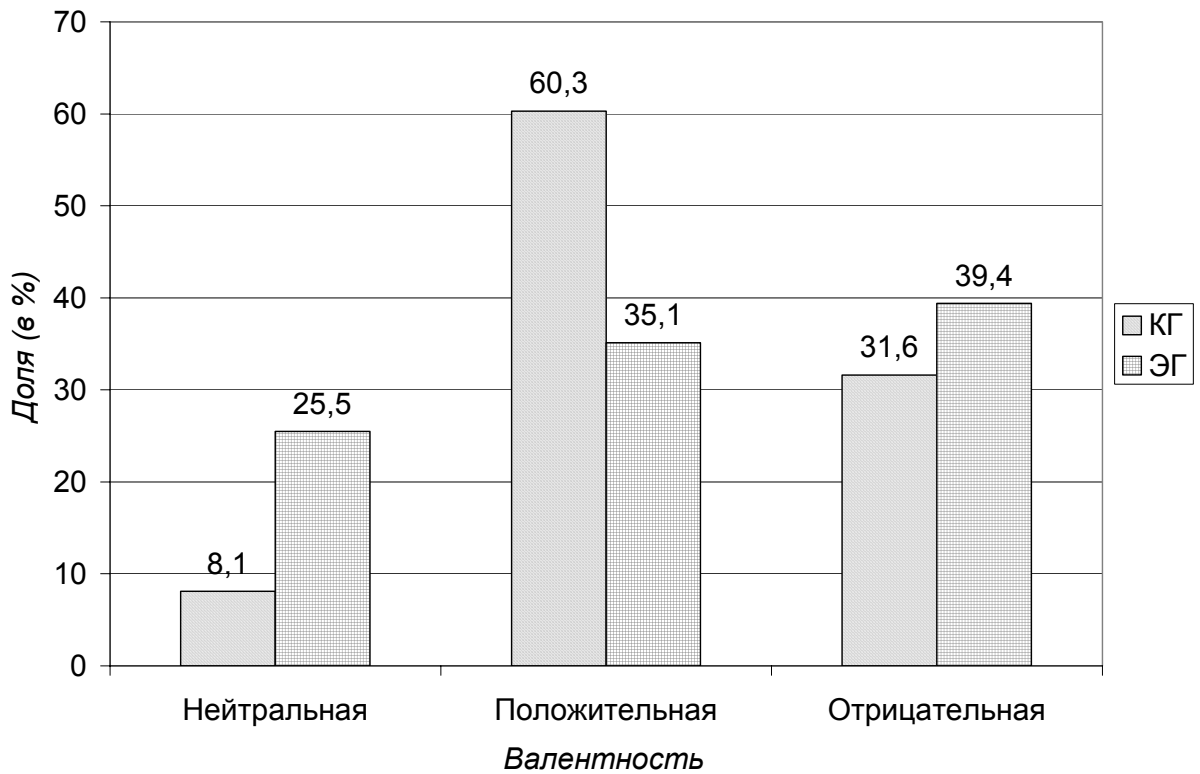


Рис. 3.14. Процентное распределение частоты встречаемости валентности жизненных правил по исследуемым группам.

Если рассмотреть таблицу сопряженности типа и валентности жизненных правил по отношению к деньгам, то можно обнаружить лишь одно заметное отличие в пропорциях соотношения типа и валентности жизненных правил. В ЭГ правила-описания носят скорее нейтральный (43 %) или отрицательный (47 %) характер.

Таблица 3.16.

Распределение частоты встречаемости правил-описаний по исследуемым группам (в %)

	Нейтральная	Отрицательная	Положительная	Всего
КГ	13,6	63,6	22,7	100
ЭГ	43,3	46,7	10,0	100
φ^*	2,55**	1,28	3,24**	

Примечание. ** - $\rho \leq 0,01$; * - $\rho \leq 0,05$.

В КГ явно доминируют правила-описания с отрицательной валентностью (64 %). Следовательно, в процессе личностного роста происходит формирование нейтральных жизненных правил по отношению к деньгам.

При описании жизненного правила по отношению к деньгам испытуемые вспоминали, откуда оно возникло - его источник. Источники были объединены в 6 групп: Я сам, Родители и прародители, Супруг(а), Народ, Книги, Друзья.

Таблица 3.17.

Процентное распределение и оценка достоверности различий частоты встречаемости различных источников жизненных правил по исследуемым группам

	Я	Родители	Книги	Жена/муж	Народ	Друзья
ЭГ	74,5%	16,0%	3,2%	2,1%	3,2%	0,0%
КГ	43,4%	44,1%	0,0%	7,4%	1,5%	3,7%
φ^*	4,8**	4,69**	-	1,94**	-	-

Примечание. ** - $\rho \leq 0,01$; * - $\rho \leq 0,05$.

В ЭГ чаще встречаются правила, сформулированные самими испытуемыми (75%). В КГ одинаково часто встречаются правила, сформулированные испытуемыми (43%) и полученные от родителей (44%). Оценка достоверности различий с помощью теста "угловое преобразование Фишера" статистически подтверждает данный вывод при $\rho \leq 0,01$. Следовательно, личностно зрелые люди приписывают себе авторство жизненных правил, и тем самым берут на себя ответственность за их истинность и пр.



Рис. 3.15. Процентное распределение частоты встречаемости различных источников жизненных правил по исследуемым группам.

В ЭГ в 25 % случаев респонденты приписывают авторство жизненным правилам по отношению к деньгам другим людям: прежде всего - родителям (16 %), супругу (2 %), книгам (3 %). В КГ в 57 % случаев респонденты приписывают авторство жизненным правилам по отношению к деньгам другим людям: прежде всего - родителям (44 %), супругу (7 %), друзьям (4 %). Следует заметить, что в ЭГ незначительное количество жизненных правил по отношению к деньгам было почерпнуто из книг, тогда как в КГ примерно та же часть жизненных правил по отношению к деньгам была получена от друзей.

Степень следования жизненному правилу по отношению к деньгам испытуемые оценивали по десятибалльной шкале от 1 до 10: 1 – никогда не следую, 10 – практически всегда.

Таблица 3.18.

Оценка степени следования жизненным правилам по отношению к деньгам.

	КГ	ЭГ

Среднее	7,86	8,19
Стандартное отклонение	2,12	2,28

В обеих группах степень следования правилам достаточно высока: в среднем 7,9 балла в КГ и 8,2 балла в ЭГ. В ЭГ степень следования правилам несколько выше, чем в КГ. Однако оценка достоверности различий с помощью теста Стьюдента статистически не подтверждает данный вывод ($t= 1,12$, $p \leq 0,26$), хотя обозначает определенную тенденцию.

При описании жизненных правил по отношению к деньгам испытуемые вспоминали возраст, в котором у испытуемого возникло данное правило.

Таблица 3.19.

Оценки возраста, с которого испытуемые стали придерживаться жизненного правила по отношению к деньгам

				Квартили		
	Средняя	Стандартное откл.	Значение t-критерия	25	50	75
КГ	24,2	10,7	3,0**	16,25	25	30
ЭГ	28,8	12,4		18	28	40

** - $p \leq 0,01$; * - $p \leq 0,05$

В среднем в ЭГ возраст, с которого испытуемые, по их мнению, стали придерживаться жизненного правила по отношению к деньгам, несколько больше, чем в КГ. Оценка достоверности различий с помощью теста Стьюдента статистически подтверждает данный вывод ($t = 3,0$ при $p \leq 0,01$). Следовательно, в ЭГ локализация возраста начала следования жизненным правилам по отношению к деньгам более поздняя, чем в КГ.

Распределение квартилей и визуальный анализ графиков распределений показывает, что в КГ можно условно выделить 3 основных периода локализация возраста начала следования жизненным правилам по отношению к деньгам: около 16 лет, около 25 и около 30 лет. Среди жизненных правил по отношению к деньгам у испытуемых ЭГ выделяются относительно новые правила, принятые в течение последних 10 лет. Среди них преобладают правила-предписания, как использовать деньги - это характерно для общей массы правил

и для КГ - и правила-описания, что не характерно для КГ. Т.о., можно отметить, что в процессе самоактуализации происходит увеличение числа жизненных правил по отношению к деньгам, при чем треть правил-описаний, или около 10 % от общего числа правил, принимается в течение последних 10 лет. Для сравнения, в КГ данный тип правил за последние 10 лет практически не изменился. Если учесть, что за последние 10-15 лет в нашей стране произошли коренные изменения в экономических, в том числе и монетарных, отношениях, то наличие изменений в правилах, описывающих понимание новой денежной реальности, является показателем большей гибкости и адаптивности монетарного поведения лично зрелых людей.

Особенности монетарных социальных установок лично зрелых людей:

- больше жизненных правил по отношению к деньгам, что может говорить о большей сформированности или о большей осознанности жизненных правил в сфере денежных отношений,
- установки к деньгам чаще носят описательный характер, в них преобладает когнитивный компонент,
- имеют больше осознаваемых установок на способы получения денег,
- чаще встречаются правила с нейтральной валентностью,
- правила-описания носят скорее нейтральный или отрицательный характер,
- в процессе личностного роста происходит формирование нейтральных жизненных правил по отношению к деньгам,
- чаще приписывают себе авторство жизненных правил, и тем самым берут на себя ответственность за их истинность,
- реже приписывают авторство жизненным правилам по отношению к деньгам другим людям: родителям, супругу,
- незначительно выше степень следования правилам,
- локализация возраста начала следования жизненным правилам по отношению к деньгам более поздняя,
- в процессе самоактуализации происходит увеличение числа жизненных правил по отношению к деньгам, при чем многие правила-описания формулируются и принимаются в течение последних 10 лет.

Особенности монетарных социальных установок обычных людей:

- меньшая сформированность или осознанности жизненных правил в сфере денежных отношений,
- установки к деньгам чаще носят предписательный характер вроде наставлений, предписаний, указаний, что следует делать с деньгами, как их использовать, в них преобладает поведенческий компонент,
- редко имеют осознаваемые установки на способы получения денег,
- часто встречаются правила с положительной валентностью и редко - с нейтральной валентностью,
- явно доминируют правила-описания с отрицательной валентностью,
- в равной степени встречаются правила, сформулированные испытуемыми и полученные от родителей,
- часто приписывают авторство жизненным правилам по отношению к деньгам другим людям: родителям, супругу, друзьям,
- несколько ниже степень следования правилам,
- более ранняя локализация возраста начала следования жизненным правилам по отношению к деньгам,
- правила-описания за последние 10 лет практически не изменились.

3.5. Сравнительная характеристика отношения к деньгам у личностно зрелых и обычных людей

Отношение к деньгам ярко проявляется в ценностях и потребностях человека как наиболее высоких личностно-регуляторных образованиях. Ценность денег относительно велика в обеих группах, деньги занимают важное место в жизни большинства людей. Отличие личностно зрелых людей от нормотипических в том, что они относительно меньше ценят деньги и хорошие условия жизни, а в большей степени считают важным быть вовлеченным в какое-либо дело. Эти результаты согласуются с выводами О. С. Дейнеки (2000) относительно преподавателей вузов и данными М. Линн при исследовании людей экономически благополучных стран (Lynn M., 1991).

А. Маслоу (1999) указывает, что сильные потребности, как правило, ограничивают мышление и восприятие, так что человек осознает только те аспекты среды, которые имеют отношение к удовлетворению потребности. В результате исследования получилось, что у незрелых людей часто главным фактором и условием жизни являются деньги, например, "благодаря деньгам я живу". Фактически происходит установление равенства жизни и денег, т. е., на лицо сильная генерализация возможностей денег как средства. Эти данные согласуются с выводами по исследованиям О. С. Дейнеки (2000): у преподавателей вузов, которых часто относят к категории личностно зрелых людей, деньги являются периферическим фактором жизни, ее инструментальной стороной, средством, а не целью. И, наоборот, у незрелых людей деньги чаще будут определяющим фактором жизни.

Базовое принятие жизни у личностно зрелых людей лежит в основе прочих качеств и особенностей, таких как: комфортные взаимоотношения с реальностью, чувство общности, базовая удовлетворенность и ее эпифеномены, такие как чувство благополучия, достатка, изобилия, умение отделять средство от цели, и другие качества. Результаты исследования показывают, что у личностно зрелых людей реже главным фактором и условием жизни являются деньги, они реже связывают свои возможности выбирать образ жизни с деньгами: нет явно выраженной ориентации сделать жизнь богаче, принципиально изменить свое финансовое положение, отсутствует желание

бросить работу, отсутствуют установки коренным образом изменить жизнь. Эти данные согласуются с утверждениями Э. В. Галажинского (2002) о том, что самореализация - это переход возможности в действительность, и следовательно, зрелые люди уже воплотили возможности в действительность своей жизни, поэтому не ориентированы на ее коренное изменение. Кроме того, эти данные подтверждают предположение, что высокий уровень неудовлетворенности у нормотипических людей будет способствовать тому, что они будут ориентированы на коренное, принципиальное изменение всей своей жизни.

В целом подтвердилось утверждение, что у личностно зрелых личностей большинство потребностей будет удовлетворено или будет иметь невысокий уровень напряжения. Как частный случай, будет выше и финансовая удовлетворенность.

Потребность в деньгах, как это описано ранее, является квазипотребностью. Кроме того, поскольку деньги являются универсальным средством обмена одних ресурсов на другие, в деньгах аккумулируются возможности для реализации многих потребностей. Поэтому потребность в деньгах можно считать не только квазипотребностью, но и генерализованной квазипотребностью. Полученные данные подтверждают данный вывод. Несмотря на то, что дефицитарные потребности в группе личностно зрелых людей удовлетворены в большей степени и не относятся, согласно методике Е. Б. Фанталовой, к уровню внутреннего конфликта, потребность в деньгах в данной группе не удовлетворена. Объяснением этого факта является утверждение, что данная потребность аккумулирует, генерализует энергетический потенциал других потребностей, поскольку является средством для удовлетворения прочих потребностей, т. е., имеет статус квазипотребности. Аналогичной можно считать и потребность в хороших условиях жизни. Эта потребность, как некоторая результирующая, также включает множество компонентов: и питание, и жилье, и взаимоотношения, и т.д. Одинаковый уровень доступности денег для обеих исследуемых групп может служить косвенным подтверждением того, что принципиальных различий в финансовом положении испытуемых нет. Существенные различия проявляются в уровне важности, ценности денег: в нормотипической группе этот уровень значительно выше.

Таким образом, полученные данные подтверждают предположение, что у личностно зрелых людей уровень потребности в деньгах значительно ниже из-за невысокой ценности денег. Полученные результаты согласуются с данными, представленными А. Б. Фенько, что испытуемые, имеющие более низкий уровень денежных притязаний, продемонстрировали большую удовлетворенность жизнью и меньший уровень стресса (Фенько А. Б., 2000 а). Для нормотипических людей деньги являются решающим фактором их жизни, они считают, что с помощью денег смогут решить большинство проблем в собственной жизни, а деньги для личностно зрелых людей являются лишь инструментом, периферическим фактором жизни. Эти факты можно объяснить тем, что личностный рост приводит к более дифференцированному восприятию денег как средства с вполне ограниченными возможностями, к пониманию важности других средств и ресурсов для дальнейшего личностного развития, например, способностей, глубине самопознания, пониманию природы человеческих отношений.

Эти выводы подтверждаются и данными, полученными с помощью шкалы финансовой удовлетворенности. Зрелые люди имеют относительно высокий уровень удовлетворенности потребности в деньгах, оценивают свой финансовый опыт как более богатый, считают, что в настоящем собственное финансовое положение лучше, чем у окружающих, ориентируются на лучшее будущее, исходя из лучшего прошлого. Оценка настоящего финансового положения более ситуативная - по принципу "здесь и теперь" - и взаимосвязана с оценками окружающих, т. е., ситуации. Таким образом, полученные данные подтверждают предположение о том, что зрелые люди более доверчивы и уверены в себе при решении финансовых вопросах, больше удовлетворены своей финансовой ситуацией и оптимистичнее смотрят на свое будущее материальное положение.

Испытуемые из группы обычных людей очень сильно ощущают недостаток денег, что, в свою очередь, свидетельствует о неудовлетворенности текущей жизненной ситуацией, внутренней конфликтности, блокаде основных потребностей, а также, с другой стороны, о низком уровне самореализации, внутренней идентичности, интегрированности, гармонии. Эти выводы вполне правомерны, если учесть, что потребность в деньгах мы рассматриваем как

генерализированную квазипотребность, то можно предположить, что в ней находит отражение общий уровень неудовлетворенности.

Денежные мотивы в исследуемых группах также различны. У личносно зрелых людей мотивы расходования денег связываются с удовлетворением таких потребностей, как занятие любимым делом путешествия, возможность самореализации, альтруистической помощи другим людям. У незрелых людей мотивы расходования денег связываются, прежде всего, с материальными приобретениями, помощи детям и изменениями образа жизни. Таким образом, подтвердилось предположение, что у личносно зрелых личностей проявляются тенденции к сверхадаптивной, надситуативной, творческой самореализации (Галажинский Э. В., 2002), которые проявляются в мотивах расходования денег не только на текущее потребление, но на помощь другим, на работу и творчество. Зрелые люди придают меньше ценности деньгам, поскольку смысл их работы шире материального вознаграждения.

У незрелых личностей, напротив, большинство денежных трат имеет материальное воплощение: конкретные покупки или бездумные траты. В ситуации появления "лишних денег" преобладают установки на нерациональное потребительское поведение.

В социальных установках на ситуацию безденежья, недостатка денег у личносно зрелых людей отсутствуют крайне негативные установки, негативные эмоции менее выражены. Т.е., подтвердилось предположение, что зрелые люди реже испытывают по поводу денег чувства беспомощности, депрессии, гнева, зависти, паники. Кроме того, у них появляются установки, связанные с позитивным решением финансовой проблемы. У личносно зрелых людей существенно больше и нейтральных установок на отсутствие денег: "... редкое явление в данный момент", "... не проблема", "... проблема для размышлений по ее решению". Таким образом, подтвердилось предположение, что зрелые люди, лишенные денег, будут прикладывать больше усилий в получении денег.

У незрелых людей отношение к деньгам в ситуации безденежья связывается с крайне негативными чувствами по поводу денег: часто встречаются выражения: "беда", "крах", "катастрофа", "смерть". Это - еще одно проявление потребности в деньгах как генерализованной квазипотребности.

Респонденты нормотипической группы считают, что деньги задают определенный образ жизни, поэтому изменение образа жизни связывается с изменением финансового положения. Невозможность изменить свой образ жизни объясняется отсутствием денег, поскольку именно в деньгах люди видят основное средство решения проблем. В отличие от них в группе личностно зрелых люди реже связывают свои возможности выбирать образ жизни с деньгами: нет ориентации сделать жизнь богаче, принципиально изменить свое финансовое положение, отсутствует желание бросить работу, меньше проблем с приобретением конкретных вещей. Как утверждает Э. В. Галажинский (2002), зрелые люди сами выбирают жизненную среду для самореализации, и потому у них выше уровень удовлетворенности жизненной ситуацией.

Как в группе личностно зрелых людей, так и в контрольной группе достаточно часто встречаются установки на позитивные эмоции в отношении денег, и они явно преобладают над негативными. У части респондентов наличие-отсутствие денег связывается с определенными, как правило, позитивными, чувствами. Но зрелые люди чаще отмечают, что у них повышается настроение благодаря деньгам.

Зрелые люди ориентированы на приобретение конкретных вещей, конкретных направлений расходов, т. е., продуманный, рациональный подход в управлении своими финансами. У них преобладают установки на рациональное поведение. В группе нормотипических людей преобладают установки на нерациональное поведение. Эти данные в целом согласуются с рядом публикаций, где импульсивное потребительское поведение связывается с личностными и невротическими расстройствами (Энджел Дж. и др., 2000; Hanley A., Wilhelm M., 1992).

У личностно зрелых людей чаще встречаются жизненные правила по поводу использования денег и правила, описывающие закономерности существования денег. У нормотипических людей по частоте встречаемости явно доминируют правила по поводу использования денег. Таким образом, не подтвердилось наше предположение о преобладании правил-описаний у личностно зрелых людей. Использование денег - наиболее сложное занятие, т. к. существует огромное количество способов это сделать. Поэтому количество правил данного типа максимально. Но относительная доля правил,

описывающих закономерности существования денег (правила-описания), в группе личностно зрелых людей значительно больше, следовательно в этой группе в социальных установках по отношению к деньгам когнитивный компонент представлен в большей степени, чем в группе нормотипических людей. Эти результаты согласуются с утверждением А. Маслоу (1997 б), что в дефициентном познании объекты рассматриваются исключительно как удовлетворяющие потребности дефицита, как средства для других целей, а самоактуализированный человек не судит, не оценивает и не сравнивает: фундаментальным отношением является восприятие того, что есть, и способность ценить это.

У личностно зрелых людей чаще встречаются жизненные правила, описывающие нормы и способы получения денег. Более сложная и организованная система получения денег, возможно, и обеспечивает большую уверенность в завтрашнем дне у личностно зрелых людей.

Предположение о том, что в социальных установках по отношению к деньгам у личностно зрелых личностей будут преобладать позитивные эмоции над негативными, в группе незрелых личностей - наоборот, отрицательных эмоций будет больше, не подтвердилось. Явно преобладают позитивные установки, при чем их существенно больше в группе нормотипических людей. По результатам анализа данных можно отметить, что правил-установок с нейтральной валентностью меньше, чем правил с положительной или отрицательной валентностью. Это говорит о том, что установки по отношению к деньгам несут значительный эмоциональный, как правило, положительный заряд. Различия в структуре валентности жизненных правил проявились в следующих аспектах: в группе личностно зрелых людей по сравнению с нормотипической группой чаще встречаются правила с нейтральной валентностью и реже - с положительной. У обычных людей чаще встречаются правила с положительной валентностью.

У личностно зрелых людей правила-описания носят скорее нейтральный или отрицательный характер. У обычных людей явно доминируют правила-описания с отрицательной валентностью, например, "деньги - навоз". Следовательно, в процессе личностного роста происходит формирование нейтральных жизненных правил по отношению к деньгам.

У личносно зрелых жизненных правил по отношению к деньгам несколько больше, что может говорить о большей сформированности или о большей осознанности жизненных правил в сфере денежных отношений, чем у нормотипических людей. Полученные данные согласуются с концепцией иерархичной организации социальных установок В. А. Ядова (Саморегуляция..., 1979). Следовательно, развитие социальных установок по отношению к деньгам проявляется в увеличении количества осознаваемых установок и в увеличении роли когнитивного компонента в них.

Результаты эмпирического исследования доказывают, что изменения в отношении к жизни, которые возникают в результате личностного роста, отражаются и в установках по отношению к деньгам. Так как становление зрелой личности происходит в период зрелости, следовательно, и социальные установки по отношению к деньгам имеют достаточно позднюю временную локализацию, т. е., появились в жизни человека относительно недавно. И прежде всего это касается правил-описаний: у личносно зрелых людей треть таких правил принимается в течение последних 10 лет, когда в нашей стране произошли коренные социально-экономические изменения. Для сравнения, у нормотипических людей данный тип правил за последние 10 лет практически не изменился.

Предположение, что свойственная личносно зрелым людям интернальность локуса контроля проявится в том, что такие люди будут чаще приписывать авторство установок себе и будет выше степень следования своим установкам, подтвердилось частично. Действительно, у личносно зрелых людей существенно больше собственных жизненных правил, тогда как у нормотипических людей в равной пропорции представлены собственные жизненные правила и правила, полученные от родителей. Различий в степени следования сформулированным жизненным правилам по отношению к деньгам не обнаружено.

ВЫВОДЫ

В заключение диссертационной работы сформулируем общие выводы:

1. В результате аналитического обзора литературы и теоретического анализа проблемы был выявлен недостаточный уровень разработанности темы монетарных отношений как в концептуальном плане (не изучены механизмы формирования монетарных отношений, их динамика, обусловленная внутренними факторами), так и в отношении эмпирических социально-психологических исследований. Использование нового подхода в понимании монетарных отношений (психологическая концепция В. Н. Мясищева об отношении, диспозиционная концепция В. А. Ядова, структура экономического сознания А. Л. Журавлева) позволило дополнить и расширить существующие в отечественной социальной психологии традиции понимания монетарных отношений с точки зрения социальной перцепции.
2. В работе уточнено понятие "монетарная потребность", которая понимается как квазипотребность, выступая по отношению ко многим другим потребностям в качестве средства удовлетворения. Монетарная потребность рассматривается как генерализованная квазипотребность, в которой аккумулирован энергетический потенциал других потребностей. Такой подход позволяет объяснить феномены фетишизации денег, возникновения связанных с деньгами психических расстройств, низкой степени удовлетворения монетарной потребности.
3. Анализ опубликованных результатов исследований показал, что часто происходит смешение понятий "монетарный" и "материальный". В работе акцентируется внимание на том, что следует различать материальные и монетарные ценности, потребности, мотивы. С помощью денег могут удовлетворяться как материальные, так социальные и духовные потребности и мотивы. Следовательно, понятия "материальный" и "монетарный" не являются соподчиненными.
4. Существуют отличительные особенности в отношении к деньгам у людей, имеющих высокий уровень личностной зрелости. Эти особенности проявляются на уровне ценностей, потребностей и степени их удовлетворения, социальных установках, переживаниях, связанных с деньгами, мотивах использования

денег. Сравнение особенностей отношения к деньгам у личностно зрелых и обычных людей позволило выделить направление, в котором происходит развитие отношения к деньгам по мере становления личности.

5. Как показало исследование, у личностно зрелых людей ниже ценность денег и выше уровень монетарной удовлетворенности. У них формируется более рациональное и осознанное отношение к деньгам, которые воспринимаются как средство, и не происходит их фетишизации, преобладание установок на рациональное потребительское поведение. Личностно зрелые люди быстрее обучаются новым правилам поведения в экономической ситуации, более уверены в себе в финансовых вопросах, в ситуации безденежья чаще ориентированы на объективное и рациональное восприятие сложившейся ситуации и поиск решения проблемы. В мотивах расходования денег в большей степени представлены мотивы творчества, познания, саморазвития, альтруистической помощи другим людям.

6. На основании выявленных зависимостей можно утверждать, что именно связанные с личностной зрелостью изменения в направленности и ценностях как ведущих регуляторных образования явились причиной трансформации монетарных отношений. Существенные изменения в монетарных отношениях у личностно зрелых людей проявились на разных уровнях, что свидетельствует о системном характере этих изменений.

7. Не обнаружены различия в следующих параметрах монетарных отношений: в обеих группах не удовлетворена потребность в деньгах, примерно одинаковый уровень доступности денег, что можно объяснить свойством генерализации данной потребности. В монетарных социальных установках, выраженных в жизненных правилах, доминируют правила относительно использования денег, а не их получения. Поэтому формирование более дифференцированной структуры представлений о способах получения денег может выступать как педагогическая задача.

8. В данной работе предложены и апробированы новые и адаптированные для реализованных задач психодиагностические методики: авторская анкета для отбора личностно зрелых людей на основе экспертной оценки, авторский вариант методики "Завершение предложения", авторский вариант

"Ретроспективной анкеты монетарных установок", авторская шкала монетарной удовлетворенности.

9. Выводы, сформулированные в данном исследовании, основываются на данных, полученных при изучении зрелых людей. Изучение специфики монетарных отношений в юношестве и во время начала ведения собственного домашнего хозяйства позволит уточнить понимание механизмов формирования отношения к деньгам.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

О безусловном нарастании интереса к проблеме психологии денег свидетельствует следующий факт: за период с сентября 2003 г. по март 2004 г., т.е., за 7 месяцев число электронных документов, найденных в русскоязычном Интернете с помощью поисковой системы “Yandex” по ключевому слову “психология денег”, увеличилось в 3 раза — с 200 до 600. Обращает на себя внимание рост связанных с деньгами психических расстройств, распространение гемблинга в молодежной среде. Это ставит задачу активного вмешательства государства в экономическую социализацию молодежи, формирование “гармоничных” монетарных отношений. Все это еще раз подтверждает актуальность выбранной темы.

Результаты нашего исследования показали, что формирование осознанных норм обращения с деньгами и монетарных социальных установок происходит в периоды 15-20 лет и 27-30 лет. Поэтому изучение особенностей монетарных отношений в данные возрастные периоды может дать важные сведения о механизмах формирования отношения к деньгам.

Требует более тщательного, экспериментального изучения выявленный феномен генерализации монетарных потребностей. Остаются за рамками исследований и вопросы влияния подсознательных установок на монетарное поведение, соотношение вербальных и поведенческих уровней исследования.

Обзор литературы показал, что в настоящее время необходима работа по систематизации результатов исследований монетарных отношений российскими психологами в рамках экономической психологии. Акцент в исследованиях монетарных отношений смещается с анализа особенностей отношений к деньгам и определяющих их факторов в сторону раскрытия механизмов.

Как нам кажется, представляет безусловный интерес проверка на российской выборке результатов экспериментов, выполненных за рубежом.

Диагностические возможности используемых в работе методик могут быть усилены за счет стандартизации процедур исследования и выработки норм для различных социально-демографических групп. Кроме того, перевод и адаптация зарубежных опросников позволит значительно интенсифицировать исследования монетарных отношений, даст возможность для кросс-культурных

сравнений. На наш взгляд, очень важным является изучение особенностей монетарных отношений в связи с православной этикой и сравнение результатов с данными, полученными в странах с протестанской и другими религиозными конфессиями.

Остались не решенными, на наш взгляд, следующие задачи: точная дифференциация промежуточных уровней личностной зрелости; определение места монетарных ценностей в системе ценностей человека; влияние неосознаваемых установок и мотивов на монетарное поведение; соотношение вербальных реакций и реального монетарного поведения.

Логическим продолжением данной работы может явиться сопоставление различных уровней личностной зрелости и экономической эффективности.

Выводы, полученные в данной работе, могут быть положены в основу программ коррекции монетарных отношений, в том числе и семейных монетарных отношений; использоваться в консультационной практике психологов при работе как с индивидуальными клиентами, так и корпоративными (банки, страховые и инвестиционные компании и т.п.).

Популяризация научных знаний и трансляция результатов данного исследования, возможно, подтолкнет людей задуматься о своих собственных особенностях в отношении к деньгам, о том, как они учат обращаться с деньгами своих детей.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Абрамова, С.Б. Деньги как социальная ценность: поколенческий срез проблемы/ Абрамова С.Б.// Социологические исследования.- 2000.- № 7.- С. 37-41.
- Автономов, В.С. Человек в зеркале экономической теории/ Автономов В.С.- М.: Наука, 1993.- 176 с.
- Адлер, А. Практика и теория индивидуальной психологии/ Адлер А.- М.: Прогресс, 1995.- 292 с.
- Александрова, З.Е. Словарь синонимов русского языка: Ок. 9000 синонимических рядов/ Александрова З.Е.; под ред. Л.А. Чешко.- 5-е изд., стереотип.- М.: Рус. яз., 1986.- 600 с.
- Алешина, Ю.Е. Социально-психологические методы исследования супружеских отношений: спецпрактикум по социальной психологии/ Алешина Ю.Е., Гозман Л.Я., Дубовская Е.М.- М.: Изд-во Моск. ун-та, 1987.- 68 с.
- Альбуханова-Славская, К.А. Стратегия жизни/ Альбуханова-Славская К.А.- М.: Мысль, 1991.- 240 с.
- Альманах психологических тестов/ Под ред. С. А. Римский, Р. Р. Римский.- М.: КСП, 1995.- 400 с.
- Ананьев, Б.Г. Человек как предмет познания/ Ананьев Б.Г.- Л.: Изд-во ЛГУ, 1968.- 338 с.
- Анастаси, А. Психологическое тестирование.- Пер. с англ. К.М. Гуревича, В.И. Лубовского.- М.: Педагогика, 1982.- Кн. 2.- 336 с.
- Андреева, Г.М. Социальная психология: Учебник для высших учебных заведений/ Андреева Г.М.- М.: Аспект Пресс, 1998.- 492 с.
- Анцыферова, Л.И. Способность личности к преодолению деформаций своего развития/ Анцыферова Л.И.// Психологический журнал.- 1999.- Т. 20.- № 1.- С. 6-19.
- Аристотель. Политика. Афинская полития.- М.: Мысль, 1997.- 462 с.
- Асмолов, А.Г. Деятельность и установка/ Асмолов А.Г.- М.: Изд-во Моск. ун-та, 1979.- 150 с.
- Асмолов, А.Г. Психология личности: Учебник/ Асмолов А.Г.- М.: Изд-во МГУ, 1990.- 367 с.

Безменова, И.К. Аттитюды и их взаимосвязь с поведением/ Безменова И.К., Гулевич О.А.- М.: РПО, 1999.- 144 с.

Белицкая, Г.Э. Особенности отношения к деньгам: деньги как предмет личностного осмысления/ Белицкая Г.Э.// Ежегодник Российского психологического общества: Материалы 3-го Всероссийского съезда психологов 25-28 июня 2003 года: В 8 т.- СПб.: Изд-во С.-Петербур. ун-та, 2003.- Т. 1.- С. 120-125.

Берн, Э. Игры, в которые играют люди. Психология человеческих взаимоотношений/ Берн Э.- СПб.: Лениздат, 1992.- 400 с.

Бернс, Р. Развитие Я-концепции и воспитание/ Бернс, Р.- М.: Прогресс, 1986.- 422 с.

Божович, Л.И. Социальная ситуация и движущие силы развития ребенка/ Божович Л.И.// Психология личности в трудах отечественных психологов /Сост. и общ. Ред. Л. В, Куликова.- СПб.: Питер, 2001.- 480 с.- С. 160-166.

Братусь, Б.С. К проблеме развития личности в зрелом возрасте/ Братусь Б.С.// Вестник Московского университета. Сер. Психология.- 1980.- № 2.- С. 3-11.

Бубнова, С.С. Ценностные ориентации личности как многомерная нелинейная система/ Бубнова С.С.// Психологический журнал.- 1999.- Т. 20, № 5.- С. 38-44.

Бурая, Л.В. Творческая самореализация школьника в системе интегрированных уроков искусства: Автореф. дис.... канд. пед. наук.- Белгород: Белгород. гос. ун-т, 2002.- 22 с.

Буренина, С.Ю. Влияние денег на процессы социализации современных подростков. Автореф. дис. ... канд. пед. наук.- СПб, 2000.- 24 с.

Бююль А., Цёфель П. SPSS: искусство обработки информации. Анализ статистических данных и восстановление скрытых закономерностей: Пер. с нем./ А. Бююль, П. Цёфель. - СПб.: ООО "ДиаСофтЮП", 2002.- 608 с.

Васильев, Ю.П. Воспитание у школьников способности к творческой самореализации/ Васильев Ю.П.- Самара: Изд-во Сам. ин-та повышения квалификации и переподгот. работников образования, 2000.- 144 с.

Васильчук, Ю.А. Социальные функции денег/ Васильчук Ю.А.// Мировая экономика и международные отношения.- 1995.- № 2.- С. 5-22.

Василюк, Ф.Е. Психология переживания (анализ преодоления критических ситуаций)/ Василюк Ф.Е.- М.: Изд-во Моск. Ун-та, 1984.- 200 с.

Веблен, Т. Теория праздного класса/ Веблен Т.- М.: Прогресс, 1984.- 210 с.

Верховин, В.И. Структура и функции монетарного поведения/ Верховин В.И.// Социологические исследования.- 1993.- № 10.- С. 67-73.

Воронов, Ю.П. Страницы истории денег/ Воронов Ю.П.- Новосибирск: Наука, 1986.- 175 с.

Гаах Н.А. Социальная самореализация военнослужащих-женщин Вооруженных Сил Российской Федерации: Социально-философский анализ: Автореф. дис.... канд. филос. наук.- М.: Военный ун-т, 2001.- 24 с.

Галажинский, Э.В. Системная детерминация самореализации личности: Автореф. дис. ... д-ра психол. наук.- Барнаул: Барнаул. гос. пед. ун-т, 2002.- 43 с.

Гальперин, П.Я. Психология как объективная наука: Избр. психол. тр./ Гальперин, П.Я.- М.: Ин-т практ. психологии, 1998.- 479 с.

Гишинский, Я.И. Стадии социализации индивида/ Гишинский Я.И.// Человек и общество/ под ред. Б.Г. Ананьев.- Л.: ЛГУ, 1971. 197 с.- С. 48-56.

Годфруа, Ж. Что такое психология: В 2-х т./ Годфруа Ж. - М.: Мир, 1992.- Т. 1.- 496 с.

Гозман, Л.Я. Самоактуализационный тест/ Гозман Л.Я., Кроз М.В., Латинская М.В.- М.: Российское педагогическое агентство, 1995.- 43 с.

Головаха, Е.И. Психологическое время личности/ Головаха Е.И., Кроник А.А.- Киев: Наукова думка, 1984.- 207 с.

Голубчикова, М.Г. Самоактуализация сельских школьников в условиях дифференцированного обучения: Автореф. дис.... канд. пед. наук.- Иркутск: Иркутский. гос. пед. ун-т, 2003.- 26 с.

Гомезо, М.В. Возрастная психология: личность от молодости до старости: Учебное пособие/ Гомезо М.В., Герасимова В.С., Горелова Г.Г., Орлова Л.М.- М.: Педагогическое общество России, Издательский Дом "Ноосфера", 1999.- 272 с.

Горинков, В.П. Эмпирические классификации жизненных ценностей россиян в постсоветский период/ Горинков В.П.// Полис.- 1996.- № 4.- С. 47-55.

Горяев, В.Г. Психологические аспекты профессиональной самореализации учителя музыки/ Горяев В.Г.- Тверь: ТвГУ, 1999.- 116 с.

Готтсданкер, Р. Основы психологического эксперимента/ Готтсданкер Р.- М.: Изд-во МГУ, 1982.- 486 с.

Давыдова, Н.М. Депривационный подход в оценках бедности/ Давыдова Н.М.// Социологические исследования. - 2003.- № 6.- С. 88-96.

Дейнека, О.С. Динамика макроэкономических компонентов образа денег в обыденном сознании/ Дейнека О.С.// Психологический журнал.- 2002.- Т. 23.- № 2.- С. 36-46.

Дейнека, О.С. Экономическая психология: Учеб. Пособие/ Дейнека О.С.- СПб: Изд-во С-Петербур. ун-та, 2000.- 160 с.

Дейнека, О.С. Динамика отношения российских предпринимателей к деньгам/ Дейнека О.С.// Ежегодник Российского психологического общества: Материалы 3-го Всероссийского съезда психологов 25-28 июня 2003 года: В 8 т.- СПб.: Изд-во С.-Петербур. ун-та, 2003.- Т. 2.- С. 28-33.

Джидарьян, И.А. Счастье в представлениях обыденного сознания/ Джидарьян И.А.// Психологический журнал.- 2000.- Т. 21.- № 2.- С. 40-48.

Диттмар, Х. Экономические представления подростков/ Диттмар Х.// Иностранная психология.- 1997.- № 9.- С. 25-36.

Дьяченко, М.И. Психология высшей школы/ Дьяченко М.И., Кандыбович Л.А.- Минск: Изд-во БГУ, 1981.- 383 с.

Жириновский, В.В. Новые деньги для России и мира/ Жириновский В.В., Юровицкий В.М.- М.: Издательский дом "Грааль", 1998.- 511 с.

Журавлев, А.Л. Нравственно-психологическая регуляция экономической активности/ Журавлев А.Л., Купрейченко А.Б.- М.: Изд-во "Институт психологии РАН", 2003.- 436 с.

Журавлев, А.Л. Социально-психологические трудности становления малого бизнеса в России (анализ группового мнения предпринимателей)/ Журавлев А.Л., Позняков В.П.// Психологический журнал.- 1993.- Т. 14. - № 6.- С. 23-34.

Зараковский, Г.М. Потребности населения и критерии качества жизни/ Зараковский Г.М.// Проблемы психологии и эргономики.- 2001.- № 3.- С. 54-58.

Заславская, Т. Доходы социальных групп и слоев: уровень и динамика/ Заславская Т.// Экономические и социальные перемены.- 1996.- № 2.- С. 7-13.

Здравомыслов, А.Г. Потребности. Интересы. Ценности/ Здравомыслов А.Г.- М.: Политиздат, 1986.- С. 24.

Зеленская, О.В. Профессиональная самореализация воспитателей ДОУ/ Зеленская О.В.// Ежегодник Российского психологического общества: Материалы 3-го Всероссийского съезда психологов 25-28 июня 2003 года: В 8 т. - СПб.: Изд-во С.-Петербур. ун-та, 2003.- Т. 3.- С. 58-61.

Зиммель, Г. Философия денег/ Зиммель Г.// Теория общества.- М., 1999.- С. 33-89.

Золотухина, И.В. Творческая самореализация учителя/ Золотухина И.В.- Йошкар-Ола: Мар. ин-т образования, 1999.- 96 с.

Ильин, Е.П. Мотивация и мотивы/ Ильин Е.П.- СПб: Издательство "Питер", 2000.- 512 с.

Ильясов, Ф.Н. Удовлетворенность трудом (анализ структуры, изменения, связь с производственным поведением)/ Ильясов, Ф.Н. Под ред. В. Г. Андреевкова. - А.: Ылым, 1988.- 100 с.

Иноземцев, В.Л. Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы/ Иноземцев В.Л.- М.: "Логос", 2000.- 204 с.

Исурина, Г.Л. Развитие личности как осознание себя/ Исурина Г.Л.// Психологическая газета.- 1999.- № 7.- С. 18-20.

Капустин, А.А. Отношение различных социальных групп к деньгам: На основе комплексного социально-психологического исследования: Автореф. дис. ... канд. психол. наук.- Ярославль: Ярослав. гос. ун-т им. П. Г. Демидова, 2001.- 25 с.

Квитков М.Г. Педагогические условия самореализации молодежи в общественных организациях: Автореф. дис. ... канд. пед. наук.- Омск: Омск. гос. пед. ун-т, 2000.- 24 с.

Кибизова, Л.Ю. Деньги как средство распространения власти/ Кибизова Л.Ю.// Ежегодник Российского психологического общества: Материалы 3-го Всероссийского съезда психологов 25-28 июня 2003 года: В 8 т.- СПб.: Изд-во С.-Петербур. ун-та, 2003.- Т. 4.- С. 18-23.

Китов, А.И. Экономическая психология/ Китов А.И.- М.: Экономика, 1987.- 303 с.

Клочко, В.Е. Самореализация личности: системный взгляд/ Клочко В.Е., Галажинский Э.В.- Томск: ТГУ, 1999.- 153 с.

Клюева, Н.В. Жизненные цели молодежи постсоветской России и стран Европы/ Клюева Н.В.// Прикладная психология.- 1998.- № 3.- С. 18-24.

Козлова, Е.В. Актуальные проблемы отношения собственности/ Козлова Е.В.// Ежегодник Российского психологического общества: Материалы 3-го Всероссийского съезда психологов 25-28 июня 2003 года: В 8 т.- СПб.: Изд-во С.-Петербур. ун-та, 2003.- Т. 4.- С. 56-60.

Кон, И.С. В поисках себя: личность и ее самосознание/ Кон И.С.- М.: Политиздат, 1984.- 334 с.

Кон, И.С. Социология личности/ Кон И.С.- М.: Политиздат, 1967.- 383 с.

Коростылева, Л.А. Развитие потенциала педагога и личности подростка: Учеб. пособие/ Л.А. Коростылева, Е.Ю. Коржова, Н.Н. Королева; Рос. гос. пед. ун-т им. А.И. Герцена. - СПб.: Б.и., 1996.- 70 с.

Коростылева, Л.А. Пути профессиональной и личностной самореализации человека: Учеб. Пособие/ Коростылева Л.А., Кравченко Н.Е.- СПб.: Центр. ин-т повышения квалификации руководящих работников и специалистов проф. образования, 1997.- 72 с.

Кравченко, А.И. Социология М. Вебера: труд и экономика/ Кравченко А.И.- М.: Изд-во Моск. ун-та, 1998.- 188 с.

Лапик, В.В. Самоактуализация личности педагога в процессе обучения человековедческим технологиям: Автореф. дис. ... канд. пед. наук.- М.: Ин-т повышения квалификации и переподгот. работников нар. образования Моск. обл., 2002.- 26 с.

Ларина, Е.А. Творческая самоактуализация как фактор личностно-профессионального развития будущих учителей начальных классов: Автореф. дис. ... канд. пед. наук.- Курск: Курский гос. пед. ун-т, 2001.- 23 с.

Лебедев, А.Н. Влияние ролевой установки на экономическое поведение российских потребителей/ Лебедев А.Н., Боковиков А.К.// Вопросы психологии.- 1995.- № 3.- С. 46-58.

Левин, К. Теория поля в социальных науках.: Пер. с англ.- СПб.: Сенсор, 2000.- 368 с.

Леонтьев, А.Н. Деятельность. Сознание. Личность/ Леонтьев А.Н.- М.: Политиздат, 1977.- 304 с.

Леонтьев, А.Н. Потребности, мотивы, эмоции/ Леонтьев А.Н.- М.: Изд-во Моск. ун-та, 1991.- 40 с.

Леонтьев, Д.А. Методика изучения ценностных ориентаций/ Леонтьев Д.А.- М: "Смысл", 1992.- 17 с.

Леонтьев, Д.А. Самореализация и сущностные силы человека/ Леонтьев Д.А.// Психология с человеческим лицом: гуманистическая перспектива в постсоветской психологии.- М.: Смысл, 1997.- С. 156-176.

Леонтьев, Д.А. Психология смысла: природа, строение и динамика смысловой реальности/ Леонтьев Д.А.- М.: Смысл, 1999.- 487 с.

Леонтьев, Д.А. Личностная зрелость как опосредствование личностного роста// Культурно-историческая психология развития/ Леонтьев Д.А.// Материалы первых чтений памяти Л. С. Выготского, Москва, 15-17 ноября 2000/ Под ред. И. А. Петуховой.- М.: Смысл, 2001.- 287 с.- С. 154-161.

Леонтьев, Д.А. Гордон Олпорт - архитектор психологии личности/ Леонтьев Д.А.// Психологический журнал.- 2002.- Т. 23.- № 3.- С. 23-30.

Ломов, Б.Ф. Методологические и теоретические проблемы психологии/ Ломов Б.Ф.- М.: Наука, 1984.- 444 с.

Лопатин, В.В. Русский толковый словарь: Ок. 35 000 слов/ Лопатин В.В., Лопатина Л.Е.- 3-е изд., испр. и доп.- М.: Рус. яз., 1994.- 832 с.

Люди и деньги/ Под ред. В.В. Новикова, С.И. Ериной. - Ярославль: ЯрГУ, 1999.

Магун, В.И. Потребности и психология социальной деятельности личности/ Магун В.И.- Л.: Наука: Ленингр. отд-ние, 1983.- 244 с.

Маданес, К. Тайное значение денег/ Пер. с англ. А. Д. Иорданского.- М.: Независимая фирма "Класс", 1998.- 348 с.

Майерс, Д. Социальная психология, 5-е межд. Издание/ Майерс, Д.- СПб, Изд-во "Питер", 2000.- 684 с.

Малахов, С.В. "Экономический человек" и рациональность экономической деятельности/ Малахов С.В.// Психологический журнал.- 1990.- Т. 11.- № 6.- С. 38-46.

Малахов, С.В. Интраэкономическая модель экономического поведения и "иллюзия прибыльности"/ Малахов С.В.// Психологический журнал.- 1991.- Т. 12.- № 4.- С. 53-55.

Маркс, К. Конспект книги Дж. Милля "Основы политической экономии"/ Маркс К., Энгельс Ф.- Соч. 2-е изд.- М.: Политиздат, 1955.- Т. 42.- 535 с.

Маркс, К. Экономическо-философские рукописи 1844 года/ Маркс К., Энгельс Ф.// Из ранних произведений.- М.: Государственное издательство политической литературы, 1956.- 689 с.

Марченко, Т.А. Потребность как социальное явление/ Марченко Т.А.- М.: Высш. Школа. 1990.- 264 с.

Маслоу, А. Дальние пределы человеческой психики/ Маслоу А.- СПб.: Издат. группа "Евразия", 1997 а.- 430 с.

Маслоу, А. Психология бытия: Пер. с англ.- М.: "Рефл-бук", "Ваклер", 1997.- 304 с.

Маслоу, А. Мотивация и личность/ Маслоу А.- СПб.: Евразия, 1999.- 412 с.

Меграбян, А.А. Личность и ее сознание: (в норме и патологии)/ Меграбян А.А.- М.: Медицина, 1978.- 174 с.

Мерлин, В.С. Очерк интегрального исследования индивидуальности/ Мерлин В.С.- М.: Педагогика, 1986.- 256 с.

Методики психодиагностики в спорте: Учеб. Пособие /В. Л. Марищук, Ю. М. Блуднов, В. А. Плахтиенко, Л. К. Серова.- М.: Просвещение, 1990.- 256 с.

Мильман, В.Э. Социально-экономическая ситуация и индивидуальная мотивация/ Мильман В.Э.// Ежегодник Российского психологического общества: Материалы 3-го Всероссийского съезда психологов 25-28 июня 2003 года: В 8 т.- СПб.: Изд-во С.-Петербур. ун-та, 2003.- Т. 4.- С. 132-137.

Митина, О.В. Факторный анализ для психологов/ Митина О.В., Михайловская И.Б.- М.: Учебно-методический коллектор "Психология", 2001.- 169 с.

Моргун, В.Ф. Проблема периодизации развития личности в психологии/ Моргун В.Ф., Ткачева Н.Ю.- М.: Изд-во Моск. ун-та, 1981.- 80 с.

Мягков, А.Ю. Статистические стратегии сензитивных измерений/ Мягков А.Ю.// Социологические исследования.- 2002.- № 1.- С. 111-121.

Мясищев, В.Н. Личность и неврозы/ Мясищев В.Н.- Л.: Изд-во Ленинградского ун-та, 1960.- 426 с.

Мясищев, В.Н. Психология отношений. Избранные психологические труды/ Под ред. А. А. Бодалева.- М.: Изд-во "Институт практической психологии", Воронеж: Изд-во НПО "МОДЕК", 1995.- 356 с.

Низовских, Н.А. Психосемантический анализ жизненных ориентаций личности: Автореф. Дис. ... канд. психол. наук.- М.: МГУ, 1995.- 28 с.

Никитина, Е.А. Самореализация школьника в учении (теория и практика): Автореф. дис. ... канд. пед. наук.- Саратов: Саратов. гос. ун-т им. Н.Г. Чернышевского, 2002.- 24 с.

Осташева, М.А. Диагностика ответственности у подростков/ Осташева М.А.// Психологические средства выявления особенностей личностного развития подростков и юношества. Сб. науч. тр. ред. Фельдштейн.-М.: 1990.- С. 65-70.

Остроушко, М.А. Социальное поведение и самореализация личности: Автореф. ... канд. филос. наук. - Новосибирск: Новосиб. гос. архитектур.-строит. ун-т, 1999.- 29 с.

Парсонс, Т. Общетеоретические проблемы социологии/ Парсонс Т.// Социология сегодня. Проблемы и перспективы.- М.: Прогресс, 1965.- 310 с.

Петровский, А.В. Личность // Общая психология: Учеб. Для студентов пед. Ин-тов и др.- М.: Просвещение, 1986.- 464 с.- С. 191-230.

Петровский, В.А. Личность в психологии: парадигма субъективности/ Петровский В. А.- Ростов-на-Дону: 1996.- 509 с.

Пиняева, С.Е. Личностное и профессиональное развитие в период зрелости/ Пиняева С.Е., Андреев Н.В.// Вопросы психологии.- 1998.- № 2.- С.3-9.

Позняков, В.П. Экономическая психология как отрасль психологической науки/ Позняков В.П.// Проблемы экономической психологии.- М.: Изд-во "Ин-т психологии РАН", 2004.- Т. 1.- С. 27-57.

Полкунова, О.И. Самоактуализация педагога в профессиональной деятельности: Учеб.-метод. пособие/ Полкунова О.И.- Оренбург: Изд-во ООИУУ, 1997.- 115 с.

Пономарев, Я.А. Методологическое введение в психологию/ Пономарев Я.А.- М.: Наука, 1983.- 205 с.

Попова, Л.В. Идентификация как механизм общения и развития личности/ Попова Л.В., Дьяконов Г.В.- М.: МГПИ им. В. И. Ленина, 1988.- 28 с.

Прайор, К. Не рычите на собаку! О дрессировке животных и людей/ Прайор К.- М.: "Селена+", 1995.- 416 с.

Прохорова, М.В. Самореализация в спортивной борьбе: Учеб. Пособие/ Прохорова М.В. и др. - СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2000.- 360 с.

Психологические аспекты социальных отношений личности. Межвузовский сборник/ Под ред. В. П. Грибанова.- Р.: 1980.- С. 7.

Психологические проблемы самореализации личности/ Под ред. А.А.Крылов, Л.А.Коростылева.- СПб.: Изд-во С.-Петербур. гос. ун-та, 1998.- 338 с.

Психологический словарь / Под ред. В.П. Зинченко, Б.Г. Мещерякова.- М.: Педагогика-Пресс, 1996.- 440 с.

Реан, А.А. Социально-педагогическая психология/ Реан А.А.- СПб: Питер, 2000. - 416 с.

Резцова, И.Е. Экономическая психология: установки по отношению к деньгам/ Резцова И.Е.// Ежегодник Российского психологического общества: Материалы 3-го Всероссийского съезда психологов 25-28 июня 2003 года: В 8 т.- СПб.: Изд-во С.-Петербур. ун-та, 2003.- Т. 5.- С. 99-103.

Рикардо, Д. Сочинения. Начала политической экономии и налогового обложения/ Рикардо Д.- М.: Госполитиздат, 1955.- Т.1.- 360 с .

Роговин, М.С. К вопросу о диагностических возможностях методов: На примере ассоциативного эксперимента/ Роговин М.С.- Ярославль: ЯГУ, 1981.- 97 с.

Роджерс, К. Взгляд на психотерапию. Становление человека/ Роджерс К.- М.: Издательская группа "Прогресс", "Универс", 1994.- 480 с.

Рубинштейн, С.Л. Основы общей психологии: В 2 т./ Рубинштейн С.Л.- М.: Педагогика, 1989.- Т.1.- 328 с.

Русский ассоциативный словарь/ составители: Ю.Н. Караулов, Ю.А. Сорокин и др. - М.: АСТ: Астрель, 1997.- 884 с.

Савина, Е.А. Особенности материнских установок по отношению к детям с нарушениям развития/ Савина Е.А., Чарова О.Б.// Вопросы психологии.- 2002.- № 6.- С. 15-23.

Савнюк, Е.Е. Исследование мотивационно-потребностной сферы личности с суицидальным поведением/ Савнюк Е.Е., Козлов В.В.// Социальный психолог.- 2002.- № 2.- С. 80-84.

Саморегуляция и прогнозирование социального поведения личности/ Под ред. А.В. Ядова.- Л.: Наука, 1979.- 298 с.

Санникова, А.И. Формирование у подростков готовности к развитию своего творческого потенциала в процессе организации самообразовательной деятельности: Учеб.-метод. пособие/ Санникова А.И., Калинина О.Л.- Пермь: ПГПУ, 2001.- 151 с.

Семенов, М. Ю. Методологический подход к изучению понятия "деньги в структуре ценностей человека / Семенов М. Ю. // Материалы научно - практической конференции "Современное общество", посвященной 25 - летию Омского государственного Университета. Омск. 29 - 30 октября 1999 года / Омск: ОмГУ, 1999.- С. 244.

Семенов, М.Ю. Представленность денег в образе мира/ Семенов М.Ю.// Сибирский психологический журнал. - 2000 а. - Вып. 12.- С. 66-67.

Семенов, М.Ю. Удовлетворение и удовлетворенность/ Семенов М.Ю.// Омский научный вестник. - 2000 б. - Декабрь. - Вып. 13.- С. 154-156.

Семенов, М.Ю. Типология материально удовлетворенных и материально неудовлетворенных людей/ Семенов М.Ю.// Омский научный вестник.- 2001.- Июнь.- Вып. 15.- С. 142-145.

Семенов, М.Ю. Возрастная динамика материальной удовлетворенности у мужчин и женщин/ Семенов М.Ю.// Гендерные исследования и гендерное образование в высшей школе: Материалы международной научной конференции, Иваново, 25-26 июня 2002 г.: В 2 ч.- Ч. II. История, социология, язык, культура. - Иваново: Иван. гос. ун-т, 2002.- С. 126-132.

Семенов, М.Ю. Возможна ли самоактуализация у студентов вуза?/ Семенов М.Ю.// Проблемы и перспективы образования инновационного типа в

современных условиях: Материалы межвузовской методической конференции. Омск, 4-5 февраля 2003 г. - Омск: Изд-во СибАДИ, 2003 а. - С. 101-102.

Семенов, М.Ю. Исследование понятия "деньги" методом ассоциативного эксперимента / Семенов М.Ю. // Вестник Омского университета. - 2003 б. - № 3.- С. 139-142.

Сидоренко, Е.В. Методы математической обработки в психологии/ Сидоренко Е.В.- СПб.: Социально-психологический Центр, 1996.- 350 с.

Словарь практического психолога/ Сост. С. Ю. Головин.- Минск: Харвест, 1997.- 800 с.

Словарь-справочник по психологической диагностике/ Под ред. Бурлачука Л. Ф., Морозова С. М.- Киев, Наукова думка, 1989.- 200 с.

Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов/ Смит А.- М.: Наука, 1962.- 572 с.

Соколинский, В. М. Психологические основы экономики / Соколинский В.М. - М.: Б/и, 1999. - 230 с.

Современная психология. Справочное руководство. - М.: Инфра-М, 1999. - 688 с.

Сорокин, П. Система социологии. Т. 1. / П. Сорокин - Сыктывкар: Коми книжное изд-во, 1991. - 187 с.

Столин, В.В. Самосознание личности/ Столин В.В.- М.: Изд-во Моск. ун-та, 1983.- 285 с.

Суптеля, А.В. Нормативный кризис в российском обществе, его причины и следствия/ Суптеля А.В., Ерина С.И.// Социальный психолог. 2002.- № 2. - С. 95-98.

Теории личности: познание человека. 3-е изд./ С. Клонингер.- СПб.: Питер, 2003.- 720 с.

Терюкова, Т. "Всюду деньги". Сочинение на заданную тему/ Терюкова Т.// Высшее образование в России.- 2000.- № 2.- С. 57-65.

Тимофеева, Н.В. Самореализация личности дошкольника в обучении как педагогическая проблема: Автореф. дис. ... канд. пед. наук.- Хабаровск: Хабар. гос. пед. ун-т, 1999.- 19 с.

Угланова, Е.А. Влияние феномена субъективного экономического благополучия на оценку качества жизни: Автореф. дис. ... канд. психол. наук. - Ярославль: Ярослав. гос. ун-т им. П.Г. Демидова, 2003 а. - 21 с.

Угланова, Е.А. Фетишизация денег и удовлетворенность жизнью / Угланова Е.А. // Социальная психология XX столетия. Т. 2 /под Ред. Козлова В. В.- Ярославль, 2003 б. - 410 с. - С. 270-275.

Узнадзе, Д.Н. Психологические исследования/ Узнадзе Д.Н.- М.: Наука, 1966.

Уилбер, К. Никаких границ: Вост. и зап. пути лич. Роста/ Уилбер К.- М.: Изд-во Трансперсонального института, 1998.- 280 с.

Фанталова, Е.Б. Диагностика внутреннего конфликта./ Фанталова Е.Б.// Приложение № 2 к "Журналу практического психолога".- М.: Фолиум, 1997.- 48 с.

Фанталова, Е.Б. Об одном методическом подходе к исследованию мотивации и внутренних конфликтов/ Фанталова Е.Б.// Психологический журнал.- 1992.- Т. 13.- № 1.- С. 107-117.

Фельдшейн, Д.И. Психология развития личности в онтогенезе/ Фельдшейн Д.И.- М.: Педагогика, 1989.- 206 с.

Фенько, А.Б. Дети и деньги: особенности экономической социализации/ Фенько А.Б.// Вопросы психологии.- 2000.- № 2.- С. 94-102.

Фенько, А.Б. Проблема денег в зарубежных психологических исследованиях/ Фенько А.Б.// Психологический журнал.- 2000 б.- № 1.- С. 50-62.

Фенько, А.Б. Гендерные различия в отношении россиян к деньгам / Фенько А.Б. // Проблемы экономической психологии. Т. 1 / Отв. Ред. А. Л. Журавлев, А. Б. Купрейченко.- М.: Изд-во "Ин-т психологии РАН", 2004.- С. 261-279.

Филимонова, С.И. Профессиональная самореализация сотрудников силовых структур как эффективный путь предотвращения социальных конфликтов/ Филимонова С.И., Гостева С.Р.- М.: Еврошкола, 2002.- 96 с.

Франкл, В. Человек в поисках смысла: Сборник: Пер. с англ. и нем./ Общ. Ред. Л. Я. Гозмана и Д. А. Леонтьева.- М.: Прогресс, 1990.- 367 с.

Фромм, Э. Душа человека/ Фромм Э.- М.: АСТ, 1998.- 430 с.

Хащенко, В.А. Социально-психологический подход к анализу экономического самосознания/ Хащенко В.А.// Ежегодник Российского психологического общества: Материалы 3-го Всероссийского съезда психологов 25-28 июня 2003 года: В 8 т.- СПб.: Изд-во С.-Петербур. ун-та, 2003.- Т. 7.- С. 47-52.

Хелькама, К. Моральное развитие и личность// Психология личности и образ жизни./ Под ред. Шороховой, М., 1987. - С. 44-81.

Хьелл, Л. Теории личности: основные положения, исследование и применение/ Хьелл Л., Зиглер Д.- СПб.: Питер, 1997.– 606 с.

Цветков, С.А. Особенности инвестиционно-сберегающего поведения жителей средней полосы России/ Цветков С.А., Жилина Ж.А.// Ежегодник Российского психологического общества: Материалы 3-го Всероссийского съезда психологов 25-28 июня 2003 года: В 8 т.- СПб.: Изд-во С.-Петербур. ун-та, 2003.- Т. 8.- С. 50-56.

Чарквиани, Д. Информация, противоречие, смена социальных установок/ Чарквиани Д.- Тбилиси: Мецниереба, 1980.- 400 с.

Шамолин, Р.В. Самореализация человека как феномен русской ментальности: Автореф. дис. ... канд. филос. наук.- Томск: Том. гос. ун-т, 2000.- 26 с.

Шаров, А.С. Формирование ценностных ориентаций и поведение личности: Учебное пособие по курсу "Психология развития человека" для студентов педагогических институтов/ Шаров А.С.- Омск: Изд-во ОмГПУ, 1993.- 91 с.

Шептун, А.А. Философия денег/ Шептун А.А.// Вопросы философии. - 1999.- №7.- С. 180-183.

Шледер, Б. Структура ценностных ориентаций. Эмпирическое исследование/ Шледер Б.// Иностранная психология. - 1994.- № 4.- С. 21-32.

Щедрина, Е.В. Исследования экономических представлений у детей/ Щедрина Е.В.// Вопросы психологии. - 1991.- №2.- С. 157-164.

Энджел, Дж. Поведение потребителей/ Энджел Дж., Блэкуэлл Р. Д., Миниард П. У.- СПб: Питер Ком, 2000.- 759 с.

Экономическая психология / Под ред. И. В. Андреевой - СПб.: Питер, 2000. - 512 с.

Юнг, К.Г. Структура психики и процесс индивидуации/ Юнг К.Г.- М.: Прайм, 1996.- 230 с.

Юров, А.В. Наличные деньги - их место в современной России/ Юров А.В.// Деньги и кредит.- 2000.- № 5.- С. 14-21.

Ядов, В.А. Социологическое исследование: методология, программа, методы/ Ядов В.А.- М.: Наука, 1987.- 248 с.

Яранцев, Р.И. Русская фразеология. Словарь/ Яранцев Р.И.- М., 1997.- 684 с.

Belk, R. The sacred meaning of money / Belk R., Wallendorf M. // Journal of Economic Psychology.- 1990.- Vol. 11.- P. 35-67.

Brief, A. P. Prosocial organizational behaviors / Brief A. P., Motowidlo S. J. // Academy of Management Review.- 1986.- Vol. 11.- No. 4.- P. 710-725.

Charles-Pauvers, B. Examining the Cross Cultural Validation of Scales: The Case of Organizational Commitment and Attitude Toward Money /Charles-Pauvers B., Urbain C. // Journal of Economic Psychology.- 1999.- Vol. 20.- P. 38-96.

Chatterjee, P. Spending behaviors: Implications for human service practitioners. Families in Society / Chatterjee P., Farkas K. L. // The Journal of Contemporary Human Services.- 1992.- Article 27.- December.- P. 613-622.

Coleman, J. W. Crime and Money / Coleman J. W. // American Behavioral Scientist.- 1992.- Vol. 35.- Issue 6.- P. 827-836.

Davies, E. Student attitudes to student debt / Davies E., Lea S.E.G. // Journal of Economic Psychology.- 1995.- Vol. 16.- P. 663-679.

Doyle, K. O. Toward a psychology of money / Doyle K. O. // American Behavioral Scientist.- 1992.- Vol. 35.- Issue 6.- P. 708-724.

Furnham, A. Many sides of the coin: the psychology of money usage / Furnham A. // Personality Individual Differences.- 1984.- Vol. 5.- No. 5.- P. 501-509.

Furnham, A. The Psychology of Money / Furnham A., Argyle M. - London: Routledge, 1998.

Furnham, A. Your Money or Your Life: Behavioral and Emotional Predictors of Money Pathology / Furnham A., Okamura R. // Human Relations.- 1999.- Vol. 52.- No. 9.- P. 1157-1177.

Goldberg, H. Money Madness /Goldberg H., Lewis R.T.- London: Springwood Books, 1978.

Hanley, A. Compulsive buying: an exploration into self-esteem and money attitudes / Hanley A., Wilhelm M. // *Journal of Economic Psychology*.- 1992.- Vol. 13.- P. 5-17.

Holmes, J. Money and psychotherapy: Object, metaphor or dream / Holmes J. // *International Journal of Psychotherapy* - Abingdon.- 1998.- Jul.- Vol. 3.- Issue 2.- P. 123-133.

Lea, S. E. G. *The Individual in the Economy* / Lea S. E. G., Tarpay R., Webley P.- N.Y.: Cambridge University Press, 1987.

Lea, S.E.G. The economic psychology of consumer debt / Lea S.E.G., Webley P., Levine R. M. // *Journal of Economic Psychology*.- 1993.- Vol. 14.- P. 85-119.

Lea, S.E.G. Psychological factors in consumer debt: Money management, economic socialization, and credit use. / Lea S.E.G., Webley P., Walker C. M. // *Journal of Economic Psychology*.- 1995.- Vol. 16.- P. 681-701.

Lee, S. H. Attitudes towards money and work / Lee S. H., Lim V. K. G. // *Journal of Managerial Psychology*.- 2001.- Vol. 16.- No. 2.- P. 159-172.

Lim, V. K. G. Sex, money and financial hardship: an empirical study of attitudes towards money among undergraduates in Singapore / Lim V. K. G., Teo T. S. H. // *Journal of Economic Psychology*.- 1997.- Vol. 18.- P. 369-386.

Lynn, M. Restaurant tipping: a reflection of customers' evaluations of a service? / Lynn M. // *Journal of Consumer Research*.- 1991.- Vol. 18.- P. 438-448.

Mitchell, T. R. The meaning of money: An individual-difference perspective / Mitchell T. R., Mickel A. E. // *Academy of Management Review*.- 1999. - Vol. 24.- P. 568-578.

Poduska, B. Money, marriage, and maslow's hierarchy of needs / Poduska B. // *American Behavioral Scientist*.- 1992.- Vol. 35.- Issue 6.- P. 756-770.

Pugnet, A. L'application des styles de vie à la clientèle bancaire: une approche spécifique au Crédit Agricole / Pugnet A., Coutin J. C. // *Revue Française de Marketing*.- 1990.- No. 3.- P. 55-64.

Roland-Levy, C. Comportements financiers et représentations sociales. / Roland-Levy C. // *Les Cahiers du GRATICE*.- 1996.- No. 10.- P. 65-92.

Rubenstein, C. Money & self-esteem, relationships, secrecy, envy, satisfaction. / Rubenstein C. // *Psychology Today*.- 1981.- No. 15 (5).- P. 29-44.

Tang, T.L.P. The meaning of money revisited. / Tang T.L.P. // Journal of Organizational Behavior.- 1992.- Vol. 13.- P. 197-202.

Tang, T. L.-P. Pay differentials in the People Republic of China: an Examination of Internal Equity and External Competitiveness. / Tang T. L.-P., Luk V. W.-M., Chiu R. K. // Compensation & Benefits Review.- 2000.- Vol. 32.- Issue 3.- P. 43-49.

Tang, T. L. P. The meaning of money among mental health workers: the endorsement of money ethic as related to organizational citizenship, behavior, job satisfaction and commitment / Tang, T. L. P., Kim, J. K. // Public Personnel Management.- 1999.- Vol. 28.- P. 15-26.

Tang, T.L.P. The meaning of money: extension and exploration of the money ethic scale in a sample of university students in Taiwan / Tang T.L.P.// Journal of Organizational Behavior.- 1993.- Vol. 14.- P. 93-99.

Tokunaga, H. The Use and Abuse of Consumer Credit: Application of Psychological Theory and Research / Tokunaga H. // Journal of Economic Psychology.- 1993.- Vol. 14.- P. 285-316.

Verges, P. L'évocation de l'argent: Une méthode pour la définition du noyau central d'une représentation./ Verges P. // Bulletin de Psychologie.- 1992.- XLV, 405.- P. 203-209.

Walker, M. The Psychology of Gambling /Walker M.- London: Butterworth-Heinemann, 1995.

Wernimont, P.F. The Meaning of Money / Wernimont P.F. // Journal of Applied Psychology.- 1972 - Vol. 56.- No. 3.- P. 218-226.

Wiseman, T. The Money Motive / Wiseman T. - London: Hodder & Stoughton, 1974.

Yamauchi, K. T. The Development of a Money Attitude Scale / Yamauchi K. T. // Journal of Personality Assessment.- 1982.- Vol. 46.- No. 5.- P. 522-528.

Zelizer, V. Social Meaning of Money / Zelizer V. - N.Y.: Basic Books, 1994.

Комплекс методик для изучения монетарных отношений

Инструкция исследователю

Наше исследование посвящено изучению отношения людей к жизненным правилам, материальному благополучию, интересам. Полученные результаты будут использоваться только в научных целях.

Часть 1. Отдаете опросник САТ (126 вопросов). Показываете, как заполнять бланк. Указываете, что в опроснике ничего писать и пометать не надо. Респондент может заполнить бланк самостоятельно.

Часть 2. "Вам предстоит выполнить еще несколько небольших заданий".

1. Используются "Бланк А" и Карточка 1.

"Сейчас мы поговорим о финансовом благополучии. Обеспеченность людей может меняться в течение определенного промежутка времени, становиться большей или меньшей в зависимости от жизненных обстоятельств. На карточке 1 предлагаются варианты ответов. Выберите, пожалуйста, 2 ответа, соответствующие самой меньшей финансовой обеспеченности, которую Вы испытывали в своей жизни (Отметьте на "Бланке А" крестиком один пункт на шкале в колонке 1) и самой большой финансовой обеспеченности". (Отметьте крестиком один пункт на шкале в колонке 1)

2. "Как бы Вы оценили Ваше финансовое положение в настоящее время?" (Отметьте крестиком один из пунктов на шкале в колонке 2)

3. "Попробуйте оценить Ваше финансовое положение в будущем". (Отметьте крестиком один из пунктов на шкале в колонке 3)".

4. "А теперь попробуйте приблизительно оценить финансовое положение Ваших друзей и знакомых" (Отметьте крестиком один из пунктов на шкале в колонке 4).

2. Используете "Бланк Б".

"Перед Вами первая часть предложения. Закончите предложения, как считаете нужным". "Бланк Б". Читаете начало предложения и заполняете бланк.

3. Используете "Бланк В".

!Каждый человек в своей жизни руководствуется определенными правилами, как следует обращаться с деньгами. Эти правила приходят к нам от родителей, близких людей, учителей. Например, в детстве ребенку говорят: "Прячь деньги", или "Нельзя брать чужие деньги". Другие правила мы формулируем сами, опираясь на жизненный опыт.

Сейчас Вам предстоит вспомнить свои правила жизни в отношении денег. Всего приблизительно 10". Записываете правила.

Если респондент затрудняется, можете подсказать:

"Эти правила могут касаться зарабатывания денег, траты денег, сбережения, хранения, инвестирования или накопления, распределения денег, долгов, кредитов, одалживания денег у других или, наоборот, давания в долг, помощи деньгами".

"Теперь попытайтесь вспомнить, можно приблизительно, возраст, в котором у вас возникло данное правило, а также, откуда оно возникло — его источник".

Зачитываете по порядку правила. В "Бланке В" в графе "Возраст" записываете число. В графе "Источник" записываете источник правила, например "родители" или "сам".

"Теперь попытайтесь оценить по десятибалльной шкале, насколько вам удастся следовать данному правилу в реальной жизни. 1 – никогда не следую, 10 – практически всегда. Используйте любое число от 1 до 10".

Зачитываете по порядку правила. В "Бланке В" в графе "Следование" указываете число от 1 до 10. В графе "примечание" — то, что считаете необходимым дополнить.

4. Используете "Бланк Г" и Карточку 2.

"На карточке представлен список разных потребностей человека (Показываете Карточку 2). Оцените каждое из них по 10-ти бальной шкале, насколько для Вас каждая из них в настоящее время важна, необходима, ценна. Допустим, Вы оценили "Качественное питание" = 10 баллов. Последнее означает, что

наличию Качественного питания Вы отводите максимум важности, максимум значения".

Зачитываете по порядку потребности. В "Бланке Г" в графе "Ц - ценность" указываете число от 1 до 10.

"А теперь на том же бланке оцените, насколько для Вас каждая из них доступна, насколько достаточно то, что имеете (Д). Зачеркните крестиком.

Пример: допустим, Вы оценили Качественное питание = 2. Последнее означает, что Качественное питание для Вас малодоступно, трудно достижимо (Д=2)".

Зачитываете по порядку потребности. В "Бланке Г" в графе "Д - доступность" указываете число от 1 до 10.

"Спасибо за участие в исследовании!"

Образцы бланков

Шкала монетарной удовлетворенности.

Бланк А.	1	2	3	4
Гол как сокол				
Сижу на воде и хлебе				
Денег кот наплакал				
Свожу концы с концами				
Хватает на элементарные нужды				
На сносную жизнь денег хватает				
Не бедствую				
Не считаю каждую копейку				
Иногда могу позволить лишнее				
Всегда есть деньги в кошельке				
Могу купить то, что я хочу				
Могу себе все позволить				
Деньги тратить не успеваю				

Методика "Завершение предложения"

Бланк Б.

1. Деньги для меня — это ...

2. Из-за денег я не могу ...

3. Благодаря деньгам я ...

4. Отсутствие денег не позволяет мне ...

5. Когда у меня много денег ...

6. Отсутствие денег для меня — это ...

Ретроспективная анкета монетарных установок

Бланк В.

№	Правило / Установка	Возраст	Источник	Следование	Примечание
1.					
2.					
3.					
4.					
5.					
6.					
7.					
8.					
9.					
10.					

Методика "Оценка ценности и доступности"

Бланк Г.	Ц	Д	Примечание
1. Хорошее питание			
2. Ощущение физической безопасности			
3. Хорошая семья			
4. Самоуважение			
5. Быть вовлеченным в дело			
6. Достаточное количество денег			
7. Хорошие условия жизни			
8. Уверенность в будущем			
9. Понимание и поддержка других людей			
10. Признание окружающих			
11. Найти место в жизни			

Образцы карточек

Карточка 1.

Гол как сокол
Сижу на воде и хлебе
Денег кот наплакал
Свожу концы с концами
Хватает на элементарные нужды
На сносную жизнь денег хватает
Не бедствую
Не считаю каждую копейку
Иногда могу позволить лишнее
Всегда есть деньги в кошельке
Могу купить то, что я хочу
Могу себе все позволить
Деньги тратить не успеваю

Карточка 2.

1. Хорошее питание
2. Ощущение физической безопасности
3. Хорошая семья
4. Самоуважение
5. Быть вовлеченным в дело
6. Достаточное количество денег
7. Хорошие условия жизни
8. Уверенность в будущем
9. Понимание и поддержка других людей
10. Признание окружающих
11. Найти место в жизни

Анкета для экспертной оценки зрелой личности

В качестве экспертов выступили люди, хорошо знакомые с потенциальными испытуемыми — членами экспериментальной группы. Каждого потенциального испытуемого оценивало 2 эксперта. Оценка проходила по униполярной 10-балльной шкале.

Инструкция: Посмотрите список качеств. Можете ли Вы вспомнить знакомого Вам человека, попадающего под это описание? Насколько хорошо Вы его знаете? Сколько ему/ей лет? Чем он/она занимается? Можно ли считать его/ее деятельность успешной? Почему?

Если эксперт вспоминает такого человека, хорошо его знает, потенциальному испытуемому от 40 до 65 лет и есть признаки успешной деятельности, интервью продолжается.

А теперь попытайтесь оценить по десятибалльной шкале, насколько эти качества свойственны этому человеку. 1 – практически не проявляется, 10 – полностью соответствует. Используйте числа от 1 до 10. Утверждения:

1. Вовлечен в дело, которое является чем-то очень ценным для него. Смысл работы шире собственных материальных интересов.
2. Это человек успешно использует свои таланты и способности.
3. Его привлекают трудные и запутанные проблемы, которые требуют творческих усилий. Он стремится иметь дело с неопределенностью и предпочитает трудные задачи.
4. Быстро находит основную проблему и активизирует все ресурсы для ее решения.
5. Предлагает помощь свободно и великодушно. Его отличает повышенная отзывчивость. Успех других является для него источником удовлетворения.
6. Принимает себя, других и мир такими, какими они есть. Демократичная структура характера. Терпимее относится к поступкам других, может найти в

них положительные моменты. Он часто способствует урегулированию отношений между людьми.

7. Его отличает простота и естественность, т. е. человек действует по внутреннему желанию, более ориентируясь на себя, чем на окружающих.

8. Часто производит впечатление человека, погруженного в свои мысли. Некоторая отстраненность и стремление к уединению.

9. Четко различает цели и средства, видит разницу между разными средствами (моральными и аморальными) для достижения одной и той же цели. Избирателен в средствах.

10. Проявляет внимание к глобальным проблемам человечества.

11. Неязвительный, невраждебный, не пошлый юмор.

12. Он более эффективно воспринимает реальность и более терпимо к ней относится. Часто имеет нестандартный взгляд на мир, свободный от предрассудков, негласных правил общества. Это способствует тому, что он видит сущность явлений, даже если ему это не приятно.

13. Достаточно адекватно оценивает ситуацию и может спрогнозировать последствия.

14. Может принимать нетрадиционные решения для традиционных задач, умеет находить оптимальный выход из ситуации.

15. Проявляет интерес и принимает элементы разных культур и религий.

Можете ли Вы порекомендовать человека, который также хорошо знал этого человека? Затем экспериментатор договаривался о встрече с еще одним экспертом. После встречи со вторым экспертом и при условии, что потенциальный испытуемый попадал под описание личностно зрелых людей, экспериментатор договаривался о встрече с потенциальным испытуемым.

Образец шкалы

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Практически не проявляется								Полностью соответствует	

**Матрица корреляций параметров финансовой удовлетворенности в ЭГ
(коэффициент корреляции Спирмена)**

	Прошрое- min	Прошрое- max	Настоящее	Будущее	Окружающие
Прошрое-min	1,0	-0,024	0,047	-0,166	-0,133
Прошрое-max	-0,024	1,0	0,364	0,498(**)	0,299
Настоящее	0,047	0,364	1,0	0,358	0,478(**)
Будущее	-0,166	0,498(**)	0,358	1,0	0,079
Окружающие	-0,133	0,299	0,478(**)	0,079	1,0

** — $\rho \leq 0,01$ * — $\rho \leq 0,05$

**Матрица корреляций параметров финансовой удовлетворенности в КГ
(коэффициент корреляции Спирмена)**

	Прошрое- min	Прошрое- max	Настоящее	Будущее	Окружающие
Прошрое-min	1,0	0,111	0,091	0,002	-0,032
Прошрое-max	0,111	1,0	0,299(**)	0,343(**)	0,229(*)
Настоящее	0,091	0,299(**)	1,0	0,365(**)	0,138
Будущее	0,002	0,343(**)	0,365(**)	1,0	0,251(*)
Окружающие	-0,032	0,229(*)	0,138	0,251(*)	1,0

** — $\rho \leq 0,01$ * — $\rho \leq 0,05$

Матрица факторных нагрузок

(анализ параметров монетарной удовлетворенности и их индексов в ЭГ)

Параметры	Факторы			
	1	2	3	4
Будущее	0,89	0,25	0,06	-0,11
Буд.-Наст.	0,82	-0,50	0,05	-0,10
Прошное-max	0,73	0,25	0,22	0,04
Настоящее	0,19	0,97	0,01	-0,02
Прошное-min	0,01	0,07	-0,95	-0,06
Пр.max-Пр.min	0,53	0,14	0,80	0,07
Окр.-Наст.	-0,15	-0,40	0,07	0,90
Окружающие	0,03	0,47	0,07	0,87

Матрица факторных нагрузок

(анализ параметров монетарной удовлетворенности и их индексов в КГ)

Параметры	Факторы			
	1	2	3	4
Настоящее	0,95	-0,03	-0,01	-0,01
Прошное-max	0,54	0,37	0,36	0,31
Буд.-Наст.	-0,43	0,90	0,00	0,09
Будущее	0,33	0,89	-0,02	0,08
Пр.max-Пр.min	0,28	0,17	0,93	0,12
Прошное-min	0,19	0,17	-0,85	0,16
Окружающие	0,08	0,09	-0,03	0,95
Окр.-Наст.	-0,70	0,09	-0,01	0,71

Приложение 5.

Сопоставление уровней самореализации

А. Маслоу	Л.А.Коростылева	Василюк Ф.Е.	Д. А. Леонтьев	Э. В. Галажинский
Мотивация на уровнях физиологических потребностей и потребности в безопасности	Примитивно-исполнительский	Внешне и внутренне простой (инфантильный) жизненный мир	Потребности в обладании предметом, его физическом потреблении	Источник активности — текущие потребности, самореализация репродуктивно-адаптивного типа, детерминирована смыслами
Мотивация привязанности, любви	Индивидуально-исполнительский	Внутренне простой и внешне сложный мир	Потребности в распредмечивании "мира человека", освоения форм деятельности, кристаллизованных в предметах материальной и духовной культуры	
Потребность в признании и оценке	Реализации ролей и норм в социуме	Внутренне сложный и внешне простой мир		Источник активности — наличные возможности, продуктивно-сверхадаптивная самореализация, детерминированная ценностями
Потребность в самоактуализации как стремление реализовать свои способности и таланты	Смыслжизненной и ценностной реализации	Внутренне сложный и внешне сложный творческий жизненный мир	Потребность в опредмечивании, в воплощении своих сущностных сил, своей живой деятельности в предметных вкладах	