

УДК 159.9.33

ЭКОНОМИКО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ВОСПРИЯТИЯ ДОХОДОВ И СБЕРЕЖЕНИЙ

Х.Н. МАГОМЕДОВА

(Дагестанский государственный университет)

Рассмотрены экономико-психологические проблемы восприятия доходов и сбережений, раскрыто содержание психологического влияния денег на эмоциональную сферу личности. Представлена мотивационная структура и типология «денежной» личности.

Ключевые слова: доход, деньги, накопления, личность, поведение, риск, ценность, сознание.

Введение. Понятие «доход» возникло в экономическом мышлении благодаря осознанию человеком категории «деньги». На ранних этапах развития общества отношения производства, обмена, потребления и распределения материальных благ носили натуральный характер. С возникновением товарно-денежных отношений и появлением денег сознание человека изменилось.

Экономико-психологическая природа восприятия доходов и сбережений. В качестве объекта научного исследования «доходы» представляют собой достаточно сложную категорию, к теоретическому анализу которой ведут разные подходы: экономический, социологический, психологический. При экономическом подходе предпочтение отдается использованию доходов как основы так называемой первичной покупательной способности человека. Согласно кейнсианской концепции «доходы выражают средства, предназначенные для приобретения потребительских благ и накопления» [1]. С социологической точки зрения доходы выступают одним из факторов, фиксирующих статус личности. Психология сосредотачивается преимущественно на символической стороне оценки получаемых благ, обозначающих его внутреннюю самооценку, социальное признание в обществе. Психология в большей степени интересуется индивидуальными и групповыми различиями поведения индивидов, проявляющимися в основном при изменениях в товарно-денежной сфере, в отношении людей к деньгам (в форме оплаты труда и т.п.). Деньги воздействуют на эмоциональную сферу личности, что позволяет выделить несколько типов людей, отличных от типологий, принятых в общей психологии.

Человеческие сообщества не могут долгое время существовать на приоритетных началах вследствие психологических различий их членов. Почти сразу же в них образуется иерархия, соподчинение. Немалую роль в этом процессе играют вещи и деньги, в частности. Помимо экономических функций (мера стоимости, средство обращения, платежа, накопления) деньги участвуют в формировании психики и сознания людей, образуя и удовлетворяя их базовые потребности в выживании, существовании, самоудовлетворении, статусном положении в обществе. Деньги являются «... самой абстрактной, загадочной и не всегда предсказуемой формой хозяйственной жизни» [2], поэтому именно деньги бывают глубинной предпосылкой активности или агрессивности человека, а также причиной его необычного поведения.

Быстро развивающаяся сегодня научная проблема психологии денег – это раздел экономической психологии, изучающий изменение психики и поведения людей под воздействием денег [3]. Известный специалист в области экономической и финансовой психологии В.М. Соколинский выделяет классификацию параметров, которые отражают восприятие человеком получаемых им доходов, зависящие от степени развития данного общества, от характера сложившейся в нем системы общекультурных ценностей [4]. Данная классификация представляет:

1. Значительная часть людей, достигая определенного жизненного стандарта, достаточно высоко нацеливает свои желания на удовлетворение более высоких потребностей (выраженных больше в духовных, чем материальных, денежных характеристиках).

2. По мере развития общества доходы все меньше рассматриваются лишь как «покупательный фактор». Все ярче в них проглядывает «эффект общественного резонанса», означающий, что получаемые средства должны помимо прочего свидетельствовать о социальном престиже личности. Стоит отметить, что восприятие доходов в этом качестве различается у мужчин и женщин: работающие по найму мужчины чаще оценивают получаемые доходы как сигнал о достигнутой ими иерархической ступени – свидетельства своего социального статуса; более спокойно в этом плане реагируют женщины.

3. Особую психологическую реакцию вызывает у человека характер получения им доходов. Здесь, прежде всего, оказывают влияние ритм, частота получения средств (ежемесячно, ежеквартально, ежедневно) и особенно постоянство или, напротив, неопределенность, неустойчивость поступления доходов во времени.

4. Современная наука затрагивает также проблему ожидания доходов. При этом в расчет берутся связанные с этим реакции человека – позитивные или негативные, оптимистические или пессимистические, с чувством надежды или без нее.

5. В поведении человека проявляется генетически присущий ему (заложенный в подсознании) «стимул сопоставления». Данный феномен играет важную роль в психологическом подходе к анализу доходов. Речь идет о стремлении индивида к сравнительной оценке своих доходов по ряду критериев, из которых стоит особо выделить три. Первый критерий – труд, затраченный для получения данного дохода и его условия. Второй – охватывает два параметра: размер доходов и информацию о встречном предложении товаров и услуг. Так, в условиях дефицитной экономики этот вариант сопоставлений не рождал отрицательной реакции по отношению к доходам. Постепенный переход России к рыночному развитию и стремительное нарастание объема предлагаемых благ резко изменили ситуацию. Наш потребительский рынок насыщается заметно быстрее, чем повышается средняя заработная плата в стране. Итог – эмоции раздражения у многих слоев населения. Третий фактор сопоставления – доходы других людей. Жизнь показывает особую болезненность для многих оценки своего положения как уступающего положению других. Проще говоря, здесь имеет место то, что обозначается понятием «зависть».

Результатами подобных реакций человека является нередко порождаемый ими эффект «групповой общности», т.е. коллективной реакции, зачастую приводящей к серьезным конфликтам в процессе распределения доходов. На характер реакции человека по поводу дифференциации в доходах большое влияние оказывает сложившаяся в обществе система ценностей и социальных привычек.

Доходы, формирующиеся в обществе, являются основой для сбережений, образование которых реализует одну из психологических особенностей как рационального, так и иррационального поведения «*homo economicus*», имеющего целеполагание и потребностно-мотивационную сферу [5]. В основе целей поведения лежат мотивы. Они могут быть связаны не только с разумом, сознанием, но и предопределены эмоциями, подсознанием.

В основе экономического поведения лежат следующие мотивы:

- *безопасности*, порождающий ориентацию на предварительно выбранную цель накоплений;
- *достижения контроля над ситуацией*, в результате которой реализуется целевая ориентация человека на обладание властью, на чувство независимости от других и при возможности, на контроль над окружающими;
- *получения доходов* как стремления обеспечить себя более крупными финансовыми средствами, реализуемом путем выбора наиболее удачных форм накопления и целей комбинации разных вариантов, т.е. благодаря грамотной стратегии;
- *престижа*, символизирующий нацеленность индивида на демонстрацию окружающим своего накопленного состояния. При этом имеется в виду убедить других в своем высоком профессиональном мастерстве, а также в умении обращаться с деньгами [6].

Экономико-политический статус государства в значительной степени отражается в его денежной единице. По определению О.С. Дейнеки, денежная единица – это «некий конкретный (и относительный) показатель благополучия экономики и доходности страны» [7].

Особый интерес с точки зрения экономической психологии представляют результаты исследований, связанные с основными причинами долгов, душевным здоровьем и денежными типами личностей. Деньги окружены огромным количеством парадоксов, лжи, нелепостей и лицемерия. Жадность к деньгам считается греховной и отталкивающей, но богатство повсеместно вызывает уважение. Деньги являются прямым индикатором значимости человека. Те, кто стремится к ним, часто подвергаются унижению и запугиванию со стороны тех, кто их уже имеет. Лицемерие по отношению к деньгам распространено повсюду – их публично презирают, но тайно возделывают; их рассматривают чуть ли не как самую главную вещь на свете, но при этом говорят о них как о незначительной мелочи.

Трудно оценить, насколько в нашем обществе распространены психические расстройства, связанные с деньгами. Статистики подобных расстройств не существует. Ответы на опросник «Здоровое отношение к деньгам» показывают что, хотя подавляющее большинство респондентов считает свое отношение к деньгам вполне «здоровым», примерно треть ответивших признают у себя наличие тех или иных симптомов денежной патологии [8].

В различных исследованиях предлагают несколько объяснений патологии, связанной с деньгами. Выделим некоторые из них:

– переживания раненного детства: пережитые в детстве период экономического кризиса или явные экономические трудности становятся для некоторых стимулом к накоплению больших капиталов;

– межгрупповое соперничество: представление о жалости богатых к бедным и зависти, и ненависти бедных к богатым порождает множество межгрупповых конфликтов. Угроза безопасности, статуса и репутации может служить мощным источником психологической тревоги и попыток контролировать ее с помощью денег;

– религия и этика: чувство вины за свое богатство и личной ответственности за судьбу бедных составляет ядро многих религий. Вследствие этого самоосуждение и раскаяние часто детерминируют странное поведение людей, которые воспитаны в убеждении, что слишком большие деньги, приобретаемые легким путем и выставляемые напоказ, свидетельствуют о греховности человека [9]. Чаще всего с деньгами ассоциируется чувство вины. Оно связано с пуританскими ценностями аскетизма, самоотречения. Чувство вины по поводу денег может породить у человека депрессию, недоверие, даже отвращение к себе.

Другая важная эмоция, связанная с деньгами, – это чувство безопасности. Исследования российских ученых показали, что категории людей, добившейся всего в жизни самостоятельно, сталкиваясь с разного рода экономическими трудностями в ранний период жизни, характерно стремление к накоплению денег для того, чтобы больше никогда не оказаться в тяжелом положении. Желание богатства для них не что иное, как потребность в эмоциональной безопасности [10]. Таким образом, деньги могут иметь различное эмоциональное значение. В клинической практике чаще всего встречаются случаи, когда психологическим смыслом денег становятся безопасность, власть, любовь и свобода. И в зависимости от того, какое чувство доминирует в психике и поведении человека, возникло понятие «денежных» типов личности.

1. *Деньги являются символом безопасности* для нескольких типов людей, которых выделили американские психологи Голдберг и Льюис [11, 12]:

1. Скрыги. Для таких людей экономия денег представляет ценность сама по себе. Они ограничивают себя во всем, и сам этот процесс, независимо от количества накоплений, обеспечивает им чувство безопасности.

2. Подвижники. Они также бережливы, но находят удовольствие в самоотречении и позорной бедности.

3. Охотники за скидками или конкретики. Не расстаются с деньгами до тех пор, пока ситуация не окажется «идеальной», и тогда радостно их тратят. Они готовы купить даже ненужную вещь, если удастся перехитрить или выторговать ее у продавца.

4. Коллекционеры-фанатики. Одержимые люди собирают самые разнообразные вещи, многие из которых не имеют подлинной ценности. Владение материальными предметами им важнее, чем общение с людьми.

II. *Деньги – символ власти.* Деньги используются для приобретения значимости, власти и превосходства. За деньги можно купить лояльность врагов и расчистить себе путь [13]. Среди искателей власти с помощью денег выделяются следующие типы:

1. Манипуляторы. Эти люди используют деньги, чтобы манипулировать людьми. Многие из них ведут насыщенную жизнь, но постепенно их энергия сходит на нет из-за постоянного унижения окружающих и пренебрежения к ним. К концу жизни их ждет разочарование.

2. Строители империй. Они обладают (или делают вид, что обладают) огромной независимостью и уверенностью в своих силах. Их усилия направлены на то, чтобы сделать других людей зависимыми от них. Многие из них неизбежно оказываются в одиночестве и изоляции, особенно в старости.

3. Крестные отцы. Они используют деньги для взяток и контроля, обеспечивая себе чувство превосходства. Поскольку они покупают верность и преданность, то привлекают к себе слабых и беззащитных. Они подавляют инициативу и независимость, оставаясь в окружении второсортных подхалимов [14].

III. *Деньги – символ любви:*

1. Покупатели любви. Многие пытаются купить любовь и уважение, потому что чувствуют себя нелюбимыми, они угождают другим своей щедростью.

2. Продавцы любви. Они обещают другим любовь, привязанность, которая льстит их самолюбию. Этим они привлекают покупателей любви.

3. Похитители любви. Они жаждут любви, но чувствуют, что не заслуживают ее. Все три типа их действия объединяются под принципом: деньги не за любовь, а вместо любви.

IV. *Деньги как символ свободы.* Это наиболее приемлемый и наиболее распространенный смысл, приписываемый деньгам. По утверждению И.В. Андреевой, деньги дают время, которое можно посвятить своим интересам и склонностям, «освобождают человека от повседневной рутины и ограничений, которые связаны с наемным трудом». [14].

Существует два типа «поклонников автономии» [9]:

1. Покупатели свободы. Для них деньги означают освобождение от правил, обязательств и даже просьб, которые ограничивают их самостоятельность и независимость. Они стремятся к свободе, а не к любви.

2. Борцы за свободу. Отвергают деньги и материальные ценности как средство порабощения людей. Часто они становятся политическими радикалами, вовлекаются в различные социальные акции. Часто они становятся жертвой религиозных сект или террористических организаций.

Особую группу составляют азартные игроки. Ответ на вопрос, почему люди играют в азартные игры, для большинства кажется очевидным: чтобы выиграть легкие деньги и для развлечения. Согласно М. Фридман, многие игроки - невротики, хотя большинство нормальных людей регулярно посещают бега, участвуют в лотереях, проводят время за карточным столом или у игровых автоматов. Это позволяет им испытывать волнующие чувства риска и азарта и ненадолго создает иллюзию, что они могут достичь в жизни чего-то большего, чем имеют [15].

Хотя существует огромное число работ по психопатологии игроков, очень немногие авторы интересовались психологией «нормальных игроков», не одержимых страстью к игре. Впервые случай патологической страсти к игре был рассмотрен З.Фрейдом в эссе о Достоевском [16]. Он назвал страсть к игре, как и другие навязчивые симптомы, «эдиповым комплексом». Основой пси-

хоаналитического толкования одержимости является идея о том, что игроком движет бессознательное желание проиграть – почувствовать себя жертвой несправедливости, пережить раскаяние и угрызения совести. Истоки такого поведения лежат в детстве, в нарушении взаимоотношений ребенка с родителями. Игра может быть способом вернуть материнскую любовь, средством наказать себя за недозволенные чувства по отношению к матери или средством «тестирования действительности» [16].

Помимо психоаналитических, существуют другие теории, объясняющие поведение игроков их личностными особенностями. Так, Гофман рассматривает игру как «суррогат рискованных ситуаций» [4], исчезнувших из повседневной жизни. Он показал, что люди, профессии которых связаны с очень высоким или очень малым риском, выбирают рискованные игры. Те же, чья профессиональная деятельность сопряжена со средним риском, предпочитают не рисковать в игре. Эти данные подтверждает и Лозковски, показавший, что рискованные игры предпочитают экстраверты и люди, которым не хватает «внешней сенсорной стимуляции» [17]. Помимо психологических факторов поведение игрока может быть детерминировано демографическими, социокультурными и ситуационными факторами.

По утверждению Голдберга и Льюиса, азартные игры являются одними из составляющих так называемых «денежных расстройств» [11, 12], к которым относятся также импульсивные, необдуманные покупки (аутопсихотерапия), фанатичное коллекционирование, kleptomания, чрезмерная щедрость, обусловленная религиозными и этическими представлениями.

Более систематические условия позволили выявить степень влияния различных факторов на отношение к деньгам и денежное поведение. К ним относятся: пол, возраст, социальное окружение, экономический статус, личностные особенности.

Интересен также вопрос, касающийся отношения к деньгам у мужчин и женщин. Мужчины, в отличие от женщин, придают деньгам повышенную ценность. Им характерна большая компетентность в обращении с деньгами, склонность к риску с целью их приобретения. Женщины же подвержены навязчивым идеям и фантазиям относительно денег, чаще тратят деньги в состоянии депрессии. Отсутствие денег женщина переживает острее, чем мужчина.

Неудовлетворенность материальным статусом имеет психологические последствия. Нереализованные потребности, долги, малые сбережения, неутешительные сравнения себя с другими, потеря финансового контроля над жизнью способны вызвать тревожность, депрессию, гнев, беспомощность и даже серьезные заболевания.

Так, Метьюз, основываясь на клинической практике, полагает, что поведение и установки по отношению к деньгам являются следствием эмоциональной динамики раннего детства; взаимоотношений с родителями, друзьями, учителями и соседями; культурных и религиозных традиций, современных технологий и влияния СМИ [18]. Многие денежные проблемы, по наблюдениям Метьюз, имеют корни в семье. Родители выражают с помощью денег свои чувства по отношению к детям, поощряя их хорошие привычки, школьные успехи, с помощью денег родители стараются искупить свою вину перед детьми.

Заключение. На основе изложенного, можно сделать вывод, что изучение психологии денег в нашей стране только начинается. Для исследований в этой области именно сейчас открывается обширное поле, поскольку переход России к рыночной экономике можно в общих чертах считать состоявшимся. Одним из последствий этого перехода является то, что в жизни каждого россиянина деньги занимают гораздо более важное место, чем 15 лет назад [2].

Библиографический список

1. Кейнс Дж. Общая теория занятости, процента и денег / Дж Кейнс.. – М.: Экономика, 1987. – С.47.
2. Дейнека О.С. Динамика макроэкономических компонентов образа денег в обыденном сознании / О.С. Дейнека // Психологический журнал. – 2002. – №6. – С.70, 21.
3. Андреева И.В. Экономическая психология / И.В. Андреева. – СПб.: Питер, 2000. – С.195.

4. Соколинский В.М. Проблемы финансовой психологии / В.М. Соколинский // Тр. I-й Всероссий. науч. конф. РПО по экономической психологии. Т.2. – М.-Калуга: Ин-ут психологии РАН; КФ МГЭН, 2000.
5. Спасенников В.В. Экономическая психология в брокерской деятельности на рынке ценных бумаг / В.В. Спасенников // Психология и практика. Ежегодник РПО. Т.4. – Ярославль, 1998. – С.325-335.
6. Спасенников В.В. Учет человеческого фактора при формировании рынка ценных бумаг / В.В. Спасенников // Проблемы психологии и эргономики. – Тверь-Ярославль. – 1999. – №3. – С.17-25.
7. Дейнека О.С. Экономическая психология / О.С. Дейнека. – СПб.: Изд-во СПбГУ, 1999.
8. Спасенников В.В. Экономическая психология как научная дисциплина. Специализация студентов и область практической деятельности / В.В. Спасенников // Региональная экономика, наука и инновации. – Калуга: «Эйдос», 1997. – С.370.
9. Спасенников В.В. Экономическая психология / В.В. Спасенников – М.: ООО «ПЭР СЭ». 2003. – С.36, 237.
10. Нейман Дж. Теория игр и экономическое поведение / Дж. Нейман, Ф. Моргенштерн. – М.: Наука, 1970. – С.53.
11. Coldberg H., Lewis R. Money Madness: The psychology of Saving, Spenoling and Hating Money. London, 1991. Перевод главы, посвященной психологии денег, в журнале «Вопросы экономики». – 1995. – №11.
12. Coldberg H., Lewis R., Money Madness: The psychology of Saving, Spenoling and Hating Money. London, 1991. Перевод главы, посвященной психологии денег, в журнале «Вопросы экономики». – 1995. – №9.
13. Боханов А.Н. Коллекционеры и меценаты в России / А.Н. Боханов. – М., 1989.
14. Андреева И.В. Экономическое образование в России: динамика социальных функций / И.В. Андреева. – СПб., 1999. – С.124, с.100.
15. Фридман М. Если бы деньги заговорили / М. Фридман. – М.: Дело, 1998. – С.153.
16. Фрейд З. О психоанализе. Пять лекций / З. Фрейд // История психологии. Период открытого кризиса: Тексты; под ред. П.Я. Гальперина. – М.: Изд-во МГУ, 1992. – С.32, 28.
17. Лозковски В. Экономический человек и психологическая революция: проблема и пути решений / В. Лозковски. – М., 2002.
18. Метьюз И. Мировая экономика и международные отношения / И. Метьюз. – М., 1995.

Материал поступил в редакцию 03.10.2011.

References

1. Kejns Dzh. Obshhaya teoriya zanyatosti, procenta i deneg / Dzh Kejns. – М.: E`konomika, 1987. – S.47. – In Russian.
2. Dejneka O.S. Dinamika makroe`konomicheskix komponentov obraza deneg v oby`dennom soznanii / O.S. Dejneka // Psixologicheskij zhurnal. – 2002. – #6. – S.70, 21. – In Russian.
3. Andreeva I.V. E`konomicheskaya psixologiya / I.V. Andreeva. – SPb.: Piter, 2000. – S.195. – In Russian.
4. Sokolinskij V.M. Problemy` finansovoj psixologii / V.M. Sokolinskij // Tr. I–j Vseros. nach. konf. RPO po e`konomicheskoy psixologii. T.2. – М.-Kaluga: In-ut psixologii RAN; KF MGE`N, 2000. – In Russian.
5. Spasennikov V.V. E`konomicheskaya psixologiya v brokerskoj deyatel`nosti na ry`nke cenny`x bumag / V.V. Spasennikov // Psixologiya i praktika. Ezhegodnik RPO. T.4. – Yaroslavl`, 1998. – S.325-335. – In Russian.

6. Spasennikov V.V. Uchyot chelovecheskogo faktora pri formirovanii ry`nka cenny`x bumag / V.V. Spasennikov // Problemy` psixologii i e`rgonomiki. – Tver`-Yaroslavl`. – 1999. – #3. – S.17-25. – In Russian.
7. Dejneka O.S. E`konomicheskaya psixologiya / O.S. Dejneka. – SPb.: Izd-vo SPbGU, 1999. – In Russian.
8. Spasennikov V.V. E`konomicheskaya psixologiya kak nauchnaya disciplina. Specializaciya studentov i oblast` prakticheskoy deyatel`nosti / V.V. Spasennikov // Regional`naya e`konomika, nauka i innovacii. – Kaluga: «E`jdos», 1997. – S.370. – In Russian.
9. Spasennikov V.V. E`konomicheskaya psixologiya / V.V. Spasennikov – M.: OOO «PE`R SE`». 2003. – S.36, 237. – In Russian.
10. Nejman Dzh. Teoriya igr i e`konomicheskoe povedenie / Dzh. Nejman, F. Morgenshtern. – M.: Nauka, 1970. – S.53. – In Russian.
11. Coldberg H., Lewis R. Money Madness: The psychology of Saving, Spending, Loving and Hating money. London, 1991. Perevod glavy`, posvyashhyonnoj psixologii deneg, v zhurnale «Voprosy` e`konomiki». – 1995. – #11. – In Russian.
12. Coldberg H., Lewis R., Money Madness: The psychology of Saving, Spending, Loving and Hating money. London, 1991. Perevod glavy`, posvyashhyonnoj psixologii deneg, v zhurnale «Voprosy` e`konomiki». – 1995. – #9. – In Russian.
13. Boxanov A.N. Kollekcionery` i mecenaty` v Rossii / A.N. Boxanov. – M., 1989. – In Russian.
14. Andreeva I.V. E`konomicheskoe obrazovanie v Rossii: dinamika social`ny`x funkcij / I.V. Andreeva. – SPb., 1999. – S.124, S.100. – In Russian.
15. Fridman M. Esli by` den`gi zagovorili / M. Fridman. – M.: Delo, 1998. – S.153. – In Russian.
16. Frejd Z. O psixoanalize. Pyat` lekcij / Z. Frejd // Istoriya psixologii. Period otkry`togo krizisa: Teksty`; pod red. P.Ya. Gal`perina. – M.: Izd-vo MGU, 1992. – S.32, 28. – In Russian.
17. Lozkovski V. E`konomicheskij chelovek i psixologicheskaya revolyuciya: problema i puti reshenij / V. Lozkovski. – M., 2002. – In Russian.
18. Met`yuz I. Mirovaya e`konomika i mezhdunarodny`e otnosheniya / I. Met`yuz. – M., 1995. – In Russian.

ECONOMIC AND PSYCHOLOGICAL PROBLEMS OF PERCEPTION OF INCOMES AND SAVINGS

K.N. MAGOMEDOVA

(Dagestan State University)

Some economic and psychological problems of the perception of incomings and savings are considered. The content of the monetary influence on the emotional sphere of a personality is disclosed. The motivational frame and typology of the 'moneyed' personality are presented.

Keywords: *income, money, savings, personality, behavior, risk, value, consciousness.*