

ОТНОШЕНИЕ ЛИЧНОСТНО ЗРЕЛЫХ ЛЮДЕЙ К ДЕНЬГАМ

© 2012 г. М. Ю. Семенов

*Кандидат психологических наук, доцент кафедры психологии труда
и организационной психологии Омского государственного технического университета,
г. Омск*

Представлены результаты эмпирического исследования отношения людей к деньгам. Предложена структура отношения к деньгам, разработана методика отбора личностно зрелых людей. Выявлено, что существуют отличительные особенности в отношении к деньгам у личностно зрелых людей, которые проявляются в направленности и социальных установках. На основе сравнения отношения личностно зрелых и обычных людей к деньгам определено направление развития отношения к деньгам по мере развития личности.

Ключевые слова: отношение к деньгам, социальные монетарные установки, личностная зрелость, потребности, развитие личности.

Актуальность научной проблемы – изучения отношения к деньгам личностно зрелых людей – определяется противоречием между увеличением значимости денег в жизни современного человека и недостаточной глубиной психологических исследований в этой области. Существенный вклад в развитие данного научного направления внесли работы Е.И. Горбачевой, Е.В. Голубевой, О.С. Дейнеки, Н.Н. Зарубиной, А.Б. Купрейченко, Е.А. Махриной, П.А. Муравьевой, А.Б. Фенько и др. Исследование отношения личностно зрелых людей к деньгам раскрывает закономерности изменения монетарных отношений по мере личностного роста. Предложенный методологический подход позволяет изучить развитие отношений человека через сравнение с личностно зрелыми людьми, а представленный уровневый подход к описанию психологических отношений к предметному миру углубляет осмысление их сущности.

Под отношением к деньгам О.С. Дейнека понимает осознанное и субъективно-избирательное представление о деньгах, проявляющееся в денежном поведении. Как экономико-психологический феномен отношение к деньгам представлено познавательным, эмоциональным и мотивационно-волевым компонентами, сопровождается социальным обменом и способно выполнять компенсаторно-терапевтическую функцию [4]. В ряде исследований установлено, что отношение к деньгам и поведение, связанное с деньгами, зависит как от происходящих социальных изменений, так и от индивидуально-психологических

особенностей людей [11], в частности, монетарных социальных установок личности [21]. В целом, в качестве главной единицы анализа социально-психологических феноменов экономического сознания, по мнению А.Л. Журавлева, следует принимать “отношение личности к различным экономическим объектам” [7, с. 82], в том числе и к деньгам.

Опираясь на определение психологического отношения, предложенное В.Н. Мясищевым [13, с. 15–16], мы рассматриваем отношение к деньгам 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. Отношение личности к деньгам отличается определенной устойчивостью и обобщенностью, характеризует жизненную позицию человека относительно денег, содержит в себе систему более частных отношений к деньгам, например, к одалживанию денег.

На основе концепции диспозиционных систем В.А. Ядова [15] отношение к деньгам было операционализировано и представлено нами как многокомпонентная иерархическая структура. Она включает в себя: *во-первых*, направленность людей на деньги (потребность в деньгах, степень удовлетворенности потребности в деньгах, монетарные мотивы, деньги как ценностные ориента-

ции). *Во-вторых*, монетарные социальные установки (представления о деньгах как когнитивный компонент; оценка денег как эмоциональный компонент; нормы и образцы поведения, связанные с деньгами, как поведенческий компонент отношения). *В-третьих*, элементарные фиксированные установки, где деньги выступают специфическим стимулом психофизиологических реакций, например, кожно-гальванической или изменения частоты сердечных сокращений.

Традиционно особенности отношения к деньгам у людей сравнивают по возрастным, демографическим, культурным, профессиональным, социально-экономическим или образовательным параметрам [6, 8, 22 и др.]. В психологических и педагогических работах ставится вопрос о процессах экономической социализации и задачах экономического воспитания, выделяется проблема формирования “гармоничного отношения” к деньгам [2, 4, 22]. Гармоничным, согласно замечанию О.С. Дейнеки, можно считать отношение к деньгам как к средству, а не цели, когда мотив прибыли сочетается с мотивом самореализации и творчества (характерны траты на повышение профессиональной квалификации, получение дополнительного образования, личностное развитие) [5].

Изменение отношения к деньгам может быть исследовано в связи с развитием личности. Мы предлагаем изучить специфику отношения к деньгам через сравнение данного отношения у людей с разным уровнем личностной зрелости. Близкой по тематике можно считать работу, в которой проведен теоретический анализ взаимосвязи семейных монетарных отношений и уровня самоактуализации супругов [24].

Мысль о том, что личностная зрелость имеет уровневую природу, в разных формах высказывали многие исследователи [9, 10, 12, 18 и др.]. Личностный рост является вектором развития личности. Существует несколько трактовок личностной зрелости и близких по содержанию понятий: социально-психологической зрелости, самоактуализации, самореализации, самосовершенствования; активно обсуждается содержание категории “зрелость” [17]. По нашему мнению, личностная зрелость может быть рассмотрена как высокий уровень развития личности. В результате личностного роста происходят качественные изменения в отношении человека к себе и окружающему миру, следовательно, изменения, сопровождающие личностную зрелость, найдут отражение и в отношении к деньгам. Опираясь на трактовку личностной зрелости в гуманистической психологии [1, 10, 12, 20 и др.], мы сформулировали общее определение *зрелой личности* – это тип лич-

ности, 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. Ему свойственны психологическое здоровье, более полное самовыражение и самораскрытие, продуктивность и творчество, тенденция развиваться в направлении все большей сложности, самодостаточности и компетентности, стремление к смыслу жизни, реализации ценностей и ответственности за них.

Цель данного исследования – выявить и описать индивидуально-психологические особенности отношения к деньгам у личностно зрелых людей.

В исследовании решались следующие *задачи*: 1) выделить индивидуально-психологические характеристики отношения к деньгам, их эмпирические параметры, сформировать методическую батарею для эмпирического исследования; 2) описать особенности отношения к деньгам у людей с разным уровнем личностной зрелости.

Для решения поставленных в исследовании задач был использован экспериментальный план межгруппового сравнения.

В соответствии с указанными задачами нами были сформулированы следующие *гипотезы*.

1. Существуют индивидуально-психологические типы отношений людей к деньгам, в основе которых лежит такая характеристика, как личностная зрелость. Различия в типах отношений людей к деньгам проявляются в направленности личности на деньги и социальных установках, связанных с деньгами.

2. Люди с разным уровнем личностной зрелости различаются по уровню ценности денег в иерархии ценностных ориентаций, силе потребности в деньгах и степени их удовлетворения.

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

МЕТОДИКА

Участники исследования: 182 человека (60 человек в экспериментальной группе и 122 – в контрольной); мужчины (43%) и женщины (57%) в

возрасте от 40 до 65 лет ($Me = 48$), жители г. Омска. В целях проверки рандомизированности изучаемых групп было проведено сравнение уровня доходов респондентов, сферы занятости, возраста и уровня образования. Существенных различий не обнаружено.

Предварительный анализ описания лично-стно зрелых людей [1, 10, 12, 20], а также представления А. Маслоу самоактуализирующейся личности позволили нам разработать анкету, направленную на определение уровня личностной зрелости. Были выделены основные поведенческие характеристики лично-стно зрелых людей, которые вошли как утверждения в анкету: *лично-стно зрелый человек* 1) вовлечен в дело, которое является чем-то очень ценным для него, смысл работы шире собственных материальных интересов; 2) успешно использует свои таланты и способности; 3) решает трудные и запутанные проблемы, которые требуют творческих усилий, 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, отличается повышенной отзывчивостью, успех других является для него источником удовлетворения; 6) принимает себя, других и мир такими, какие они есть, обладает демократичной структурой характера, терпимо относится к поступкам других, может найти в них положительные моменты, часто способствует урегулированию отношений между людьми; 7) отличается простотой и естественностью, т.е. действует по внутреннему желанию, ориентируясь больше на себя, чем на окружающих; 8) часто производит впечатление человека, погруженного в свои мысли, характеризуется некоторой отстраненностью и стремлением к уединению; 9) четко различает цели и средства, видит разницу между средствами (моральными и аморальными) для достижения одной и той же цели, избирателен в них; 10) проявляет внимание к глобальным проблемам человечества; 11) обладает незвительным, невраждебным, непошлым юмором; 12) 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 инте-

рес к разным культурам и религиям и принимает их элементы.

Изначально нами отбирались первые потенциальные кандидаты экспериментальной группы респондентов. Затем методом “снежного кома” формировалась вся экспериментальная группа. При этом мы исходили из предположения, что у лично-стно зрелых людей в кругу общения больше себе подобных, т.е. опрошенным предлагалось описание лично-стно зрелых людей, по которому они рекомендовали знакомых и оценивали их по пунктам анкеты с помощью 10-балльной шкалы. Таким образом нами была сформирована *экспериментальная группа*, состоящая из 60 человек, достигших личностной зрелости.

Контрольную группу ($n=122$) составили не достигшие личностной зрелости люди.

Была проведена оценка корректности дифференциации общей выборки на так называемую экспериментальную и контрольную группы с помощью опросника “Самоактуализационный тест” (САТ) [3]. Анализ результатов с помощью t -критерия Стьюдента по основным шкалам САТ выявил значимые различия между представителями экспериментальной и контрольной группы по шкале поддержки ($t = 2.89$ при $p \leq 0.01$) и шкале ориентации во времени ($t = 1.95$ при $p \leq 0.05$). Но при этом нельзя говорить о точном уровне личностной зрелости представителей обеих групп. Полученные данные лишь позволяют утверждать, что у лиц из контрольной группы уровень личностной зрелости в целом существенно ниже уровня личностной зрелости отобранных в экспериментальную группу людей.

Диагностика отношения личности к деньгам осуществлялась с помощью следующих *методик*. Направленность личности на деньги оценивалась по положению ценности денег в иерархии других ценностей, а также по уровню доступности денег в сравнении с уровнем доступности прочих благ (авторский вариант методики «Уровень соотношения “ценности” и “доступности”» Е.Б. Фанталовой) [19]. В качестве сравниваемых объектов выступали основные потребности из иерархии А. Маслоу и деньги.

Кроме того, направленность личности на деньги оценивалась по степени удовлетворенности наличием денег в прошлом, настоящем и будущем, а также в сравнении с окружающими (авторский вариант шкалы денежной удовлетворенности) [16].

Характеристики социальных установок по отношению к деньгам изучались с помощью автор-

ского варианта методики “Ретроспективная анкета установок” Н.А. Низовских [14]. Оценки включали в себя тип установки, в котором выражался преобладающий компонент: когнитивный (установки “Описание”, т.е. определение сущности денег, закономерности, связанные с деньгами) или поведенческий (установки “Предписание”, т.е. требования к получению денег, например, “не воровать”, и требования к использованию денег, например, «всегда должен быть запас на “черный день”»). Кроме того, проводилась оценка валентности установок (позитивная, негативная и амбивалентная), характеризующая эмоциональный компонент. В качестве дополнительных показателей выступали: атрибуция авторства установки, или источник; субъективная оценка времени возникновения, или “возраст” установки.

Статистический анализ данных осуществлялся с помощью критериев Стьюдента (t) и Манна–Уитни (U) для несвязанных выборок, углового преобразования Фишера (ϕ) и коэффициента ранговой корреляции Спирмена (r_s). Выбор критерия определялся типом статистической гипотезы, измерительных шкал и характеристикой эмпирического распределения.

РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Особенности отношения личностно зрелых людей к деньгам выражаются в ценности денег и в потребности человека в деньгах как личностно-регуляторных образованиях. Оценки были сгруппированы по четырем типам ценностей: материальные (качественное питание, физическая безопасность, хорошие условия жизни, уверенность в будущем), социальные (хорошая семья, самоуважение, понимание, признание), духовные (быть вовлеченным в дело, найти место в жизни) и деньги как ценность. Далее было проведено их сравнение, что позволило оценить различия между экспериментальной и контрольной группами.

Статистический анализ показал, что различия между исследуемыми группами наиболее наглядно проявились в оценке материальных и духовных ценностей, а также денег. Если у людей с высоким уровнем личностной зрелости преобладают духовные ценности, то в контрольной группе доминируют деньги как ценность ($U=521$, $p \leq 0.05$). То есть можно предположить, что у личностно зрелых людей происходит трансформация ценностной системы, в результате чего изменяются жизненные приоритеты. Значимость денег для человека уходит на второй план, уступая место духовным и социальным ценностям. Эти резуль-

таты согласуются с теориями личностной зрелости (Д.А. Леонтьев, Д.И. Фельдшейн, А. Маслоу и др.).

Эмпирическим показателем силы потребностей являлась разница между оценками ценности и доступности блага. Сравнение силы потребности в деньгах в экспериментальной и контрольной группах обнаруживает, что она существенно выше в контрольной группе ($U=516$, $p \leq 0.01$), в то же время различий в оценке доступности денег в изучаемых группах не было обнаружено ($U=718$, $p=0.24$). Таким образом, в группе личностно зрелых людей уровень потребности в деньгах близок к удовлетворению, а в контрольной группе наблюдается высокая неудовлетворенность, что является признаком их направленности на деньги.

Установленные факты позволили предположить, что потребность в деньгах отражает общий уровень неудовлетворенности прочих потребностей. Деньги как бы “впитывают” в себя возможность удовлетворения многих потребностей, то есть потребность в деньгах выступает генерализованной. К виду генерализованных можно также отнести потребности в хороших условиях жизни и уверенности в будущем. Испытуемые из экспериментальной группы в сравнении с контрольной ощущают достаточное удовлетворение потребностей быть уверенным в будущем и в хороших условиях жизни, что свидетельствует о достаточно высокой степени удовлетворенности текущей жизненной ситуацией, а также согласуется с концепциями личностной зрелости.

Оценка уровня удовлетворенности потребности в деньгах как специфическая характеристика направленности на деньги осуществлялась с помощью разработанной нами шкалы [16]. Было выявлено, что личностно зрелые люди оценивают свой финансовый опыт как более богатый. Собственное финансовое положение в настоящем оценивается ими выше по сравнению с другими людьми. Личностно зрелые люди ожидают, что их финансовое положение в будущем существенно улучшится. В контрольной группе прогноз собственного финансового положения в будущем менее оптимистичен.

Были установлены взаимосвязи оценок уровня удовлетворенности потребности в деньгах. В экспериментальной группе максимальная удовлетворенность в прошлом коррелирует с ожиданием удовлетворенности в будущем ($r_s=0.50$, $p \leq 0.01$), т.е. личностно зрелые люди ориентируются на лучшее будущее, исходя из собственного опыта. Оценка настоящего имеет тесную связь с оценкой уровня удовлетворенности потребности в деньгах

окружающих ($r_s = 0.48, p \leq 0.01$). Следовательно, у личносно зрелых людей настоящее не определяется будущим и прошлым, оценка настоящего ситуативна, исходит из принципа “здесь-и-теперь” и взаимосвязана с их оценкой финансового положения других людей. В контрольной группе были выявлены взаимосвязи оценок удовлетворенности текущим финансовым положением с оценками удовлетворенности в прошлом и в будущем. При оценивании люди с низким уровнем личносно зрелости связывают свое текущее финансовое положение в большей степени с успехами в прошлом и предположительными оценками финансового благополучия в будущем.

Социальные установки по отношению к деньгам, выраженные в так называемых жизненных правилах, определялись с помощью модифицированного варианта методики Н.А. Низовских “Ретроспективная анкета денежных установок” [14]. В результате анализа 1212 жизненных правил по отношению к деньгам были выявлены статистические различия между группами. Обнаружено, что в экспериментальной группе больше жизненных правил по отношению к деньгам, чем в контрольной (соответственно, в среднем 8 и 7 правил на человека) ($t=2.21, p \leq 0.05$). Данный факт позволяет говорить о большей сформированности или о большей осознанности жизненных правил у личносно зрелых людей в сфере денежных отношений.

Классификация жизненных правил по содержанию и частотный анализ показали, что в группе личносно зрелых людей примерно в равной пропорции встречаются правила типа “Предписания, как использовать деньги” (37%), например, “не жалея денег”, и “Описание” (32%) – “деньги как приходят, так и уходят”. В группе обычных людей по частоте встречаемости доминируют правила типа “Предписания, как использовать деньги” (63%). По нашему мнению, данные различия могут объясняться значительно большей силой потребности в деньгах у представителей контрольной группы, когда нужна что-то купить не оставляет возможности рационально осмыслить свое отношение к деньгам. Напротив, в экспериментальной группе социальные установки по отношению к деньгам чаще носят описательный характер, в них сбалансированы поведенческий и когнитивный компоненты.

Сравнение групп по валентности обнаружило преобладание правил-установок с положительной или отрицательной валентностью по сравнению с нейтральной. Это свидетельствует о том, что установки по отношению к деньгам несут

значительный эмоциональный заряд. В экспериментальной группе каждое четвертое правило имеет нейтральную валентность ($\varphi=3.59, p \leq 0.01$), тогда как в контрольной чаще (60%) встречаются правила с положительной валентностью ($\varphi=3.80, p \leq 0.01$). Таким образом, по нашему мнению, личносно зрелый человек более объективно воспринимает деньги и более взвешенно и рационально относится к ним, а в его установках по отношению к деньгам достаточно полно представлены когнитивный, эмоциональный и поведенческий компоненты. Данный вывод согласуется с представлениями А. Маслоу, который отмечал, что самоактуализированный человек не судит, не оценивает и не сравнивает, фундаментальным отношением является восприятие того, что есть, и способность ценить это [12].

При определении истоков жизненных правил, связанных с деньгами, ответы испытуемых распределились следующим образом. В экспериментальной группе примерно в полтора раза чаще встречаются правила, сформулированные самими опрашиваемыми ($\varphi=4.80, p \leq 0.01$). В контрольной группе в равной степени встречаются правила, собственной формулировки (43%) и полученные от родителей (44%). Данный факт может говорить о том, что личносно зрелые люди чаще приписывают себе авторство жизненных правил и, возможно, тем самым берут на себя ответственность за их выполнение.

В экспериментальной группе возрастной период, с которого испытуемые, по их мнению, стали придерживаться жизненных правил по отношению к деньгам, в среднем более поздний, чем у представителей контрольной группы ($t=3.0, p \leq 0.01$). То есть личносно зрелые люди ориентируются на более новые жизненные правила по отношению к деньгам, принимая около 30% правил-описаний, появившихся в постперестроечное время. В контрольной группе данный тип правил за этот период практически не изменился – сохранились в основном те, которые были сформированы в советский период. С учетом того, что за это время в нашей стране произошли коренные изменения в экономических, в том числе и денежных, отношениях, наличие трансформаций в денежных правилах, описывающих понимание новой экономической реальности, является показателем большей гибкости и адаптивности социальных установок личносно зрелых людей по отношению к деньгам.

Таким образом, результаты анализа показали, что особенности отношения личносно зрелых людей к деньгам отражаются в общей направ-

ленности личности и социальных установках по отношению к деньгам. Различия в денежных отношениях проявились на разных уровнях регуляции, следовательно, изменения носят системный характер. Поскольку определяющими для личностно зрелых людей являются изменения на уровне направленности, ценностей [10], можно предположить, что именно трансформация этих регуляторных образований явилась причиной изменения отношения к деньгам.

ВЫВОДЫ

1. Многокомпонентная иерархическая структура отношений людей к деньгам, сформулированная в результате теоретического анализа, включает следующие компоненты: (а) направленность на деньги, определяемая потребностью в деньгах, степенью удовлетворенности этой потребности, монетарными мотивами, положением денег в структуре ценностных ориентаций личности; (б) социальные установки по отношению к деньгам, включающие, в свою очередь, когнитивный (представления о деньгах), эмоциональный (оценка денег) и поведенческий (нормы и образцы поведения, связанного с деньгами) компоненты; (в) элементарные фиксированные установки.

2. Эмпирическое исследование позволило установить, что отличительные особенности отношения к деньгам у личностно зрелых людей проявляются в направленности и социальных установках по отношению к деньгам и носят системный характер.

3. Деньги занимают одно из центральных мест в жизни большинства, однако у личностно зрелых людей существенно ниже ценность денег, слабее потребность в деньгах и выше уровень удовлетворения потребности в деньгах. У личностно зрелых людей происходит трансформация ценностной системы, в результате чего изменяются жизненные приоритеты. Значимость денег для человека уходят на второй план, уступая место духовным и социальным ценностям.

4. Оценка своего финансового положения у личностно зрелых людей в настоящем ситуативна, исходит из принципа “здесь-и-теперь” и взаимосвязана с оценкой ими финансового положения окружающих.

5. Исследование социальных установок личностно зрелых людей по отношению к деньгам показало, что они чаще носят описательный характер. Личностно зрелые люди более объективно воспринимают деньги и более взвешенно и

рационально относятся к ним. В социальных установках по отношению к деньгам достаточно полно представлены когнитивный, поведенческий и эмоциональный компоненты.

6. Личностно зрелые люди чаще имеют осознаваемые установки на способы получения денег, они быстрее обучаются правилам поведения в новой экономической реальности, более уверены в финансовых вопросах, ориентированы на объективное и рациональное восприятие сложившейся ситуации.

7. Существенные изменения в денежных отношениях у личностно зрелых людей свидетельствуют об их системном характере. На основании выявленных зависимостей можно предположить, что именно связанные с личностной зрелостью изменения в направленности и ценностях как ведущих регуляторных образования явились причиной трансформации отношения к деньгам.

8. Сравнение особенностей отношения к деньгам у людей с разным уровнем личностной зрелости позволило выделить направление, в котором происходит развитие отношения к деньгам по мере развития личности. Особенности отношения личностно зрелых людей к деньгам могут рассматриваться в качестве педагогического идеала отношения людей к деньгам.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Асмолов А.Г.* Психология личности: Учебник. М.: Изд-во МГУ, 1990.
2. *Буренина С.Ю.* Влияние денег на процессы социализации современных подростков: Автореф. дис. ... канд. пед. наук. СПб., 2000.
3. *Гозман Л.Я., Кроз М.В., Латинская М.В.* Самоактуализационный тест. М.: Российское педагогическое агентство, 1995.
4. *Дейнека О.С.* Динамика макроэкономических компонентов образа денег в быденном сознании // Психол. журн. 2002. Т. 23. № 2. С. 36–46.
5. *Дейнека О.С.* Динамика отношения российских предпринимателей к деньгам // Ежегодник Российского психологического общества: Материалы 3-го Всероссийского съезда психологов 25–28 июня 2003 года: В 8 тт. СПб.: Изд-во СПб. ун-та, 2003. С. 28–33.
6. *Енин В.В.* Влияние конституционально-психотипологических особенностей личности на восприятие денег в юношеском возрасте: Автореф. дисс. ... канд. психол. н. М., 2005.
7. *Журавлев А.Л., Купрейченко А.Б.* Нравственно-психологическая регуляция экономической активности. М.: Институт психологии РАН, 2003.

8. *Капустин А.А.* Отношение различных социальных групп к деньгам: На основе комплексного социально-психологического исследования: Автореф. дисс. ... канд. психол. н. М., 2003.
9. *Коростылева Л.А.* Психология самореализации личности: брачно-семейные отношения. СПб.: Изд-во СПб. ун-та, 2000.
10. *Леонтьев Д.А.* Личностная зрелость как опосредствование личностного роста // Культурно-историческая психология развития. Материалы первых чтений памяти Л.С. Выготского, Москва, 15–17 ноября 2000 / Под ред. И.А. Петуховой. М.: Смысл, 2001. С. 154–161.
11. Люди и деньги / Под ред. В.В. Новикова, С.И. Ериной. Ярославль: ЯрГУ, 1999.
12. *Маслоу А.* Психология бытия: Пер. с англ. М.: Рефл-бук, Ваклер, 1997.
13. *Мясищев В.Н.* Психология отношений. Избранные психологические труды / Под ред. А.А. Бодалева. М.: Институт практической психологии, Воронеж: НПО МОДЕК, 1995.
14. *Низовских Н.А.* Психосемантический анализ жизненных ориентаций личности: Автореф. дисс. ... канд. психол. н. М., 1995.
15. Саморегуляция и прогнозирование социального поведения личности / Под ред. В.А. Ядова. Л.: Наука, 1979.
16. *Семенов М.Ю.* Возрастная динамика материальной удовлетворенности у мужчин и женщин // 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.
17. *Сергиенко Е.А.* Зрелость: молярный или модулярный подход? // Феномен и категория зрелости в психологии / Отв. ред. А.Л. Журавлев, Е.А. Сергиенко. М.: Ин-т психологии РАН, 2007. С.13–28.
18. *Уилбер К.* Интегральная психология: Сознание, Дух, Психология, Терапия. Пер. с англ. / Под ред. А. Киселева. М: АСТ и др., 2004.
19. *Фанталова Е.Б.* Диагностика внутреннего конфликта // Приложение № 2 к “Журналу практического психолога”. М.: Фолиум, 1997.
20. *Фельдштейн Д.И.* Психология развития личности в онтогенезе. М.: Педагогика, 1989.
21. *Фенько А.Б.* Гендерные различия в отношении россиян к деньгам // Проблемы экономической психологии. Т. 1 / Отв. ред. А.Л. Журавлев, А.Б. Купрейченко. М.: Ин-т психологии РАН, 2004. С. 261–279.
22. *Фернам А., Аргайл М.* Деньги. Психология денег и финансового поведения / Под общ. ред. А. Алексеева. СПб.: Прайм-Еврознак, 2005.
23. *Щедрин Е.В.* Исследования экономических представлений детей // Вопросы психологии. 1991. № 2. С. 157–164.
24. *Poduska B.* Money, marriage, and maslow's hierarchy of needs // American Behavioral Scientist. 1992. Vol. 35. Issue 6. P. 756–770.

ATTITUDE OF MATURE PEOPLE TO MONEY

M. Y. Semenov

*PhD, assistant professor, psychology of labor and organizational psychology chair,
Omsk State Technical University, Omsk*

The results of empiric study of people's attitude to money are presented. The structure of attitude to money is proposed, the method of selection of personally mature people is elaborated. Peculiarities of the attitude to money in mature people which manifest themselves in orientation and social attitudes are revealed. On the basis of comparison of attitudes of personally mature and common people to money the trends in the development of attitude to money in the process of person's development are defined.

Key words: attitude to money, social monetary attitudes, maturity, needs, person's development.