

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ОТНОШЕНИЯ МОСКВИЧЕЙ К ДЕНЬГАМ*

© 2004 г. А. Б. Фенько

*Кандидат психол. наук, доцент факультета психологического консультирования
Московского городского психолого-педагогического университета, Москва*

Описаны результаты эмпирического исследования экономических установок. Показано преобладание в структуре экономических установок факторов тревожности, бережливости–расточительности и заработка. Выявлена связь экономических установок с возрастными, половыми и социально-экономическими факторами. Сделаны выводы о динамике экономических установок россиян в переходный период.

Ключевые слова: экономические установки, экономическое поведение, тревожность, бережливость, расточительность, заработок, когнитивный диссонанс.

Социально-психологические проблемы переходного периода привлекают большое внимание исследователей как в России, так и во многих других странах Центральной и Восточной Европы, претерпевших за последнее десятилетие огромные социально-экономические и политические трансформации. Интенсивно изучаются динамика политических взглядов различных групп населения [6, 8, 13], изменения структуры семьи и соответствующих ролей [2, 3, 7, 10, 11], имущественное расслоение, появление новых социальных классов и групп [1, 4, 8]. В этом списке изменений особое место занимает появление нового отношения к деньгам. В переходный период роль денег в повседневной жизни изменилась самым кардинальным образом. Как отмечает О.С. Дейнека, “деньги стали не только экономическим, но и политическим и политико-психологическим фактором” [5]. Именно сквозь призму экономики большая часть населения воспринимала все совершавшиеся в России политические, культурные и социально-психологические изменения.

Деньги представляют собой не только повседневное средство обмена, но и мощный культурный символ, аккумулирующий в себе множество противоречивых и иррациональных коллективных представлений, верований и установок. Для современного человека, как и для его далекого предка, деньги таят в себе что-то мистическое. Они способны проникать в самые глубинные личностные пласты и пробуждать жадность, ревность, зависть и страх. Большинство людей верит в то, что многие из их повседневных проблем

можно было бы разрешить, если бы у них было достаточно денег.

При социализме роль денег как “всеобщего эквивалента” была сильно деформирована. Главными искажающими факторами являлось отсутствие частной собственности, государственное регулирование цен и зарплат, а также централизованное государственное распределение основных жизненных благ. Все эти факторы приводили к тому, что деньги оказывались весьма условной и отнюдь не главной мерой стоимости вещей. С изменением социально-экономического строя деньги не просто вернулись на свое законное место в экономической системе, но и прочно укоренились в структуре установок и жизненных ценностей людей.

Задачей проведенного исследования было определить, каковы нынешние экономические установки жителей Москвы, насколько они отличаются, с одной стороны, от традиционных клише социалистической идеологии, а с другой – от установок жителей стран запада. Учитывая результаты исследователей из стран Центральной Европы [25, 26], мы предположили, что установки испытуемых старшего поколения будут больше отражать социалистическую идеологию, а установки молодежи – скорее напоминать по своей структуре западное сознание.

Социальные психологи с середины 50-х гг. пытались создать инструмент для изучения экономических установок. Было разработано несколько инструментов исследования, наиболее известными из которых являются опросник Рубинштейн, предложенный ею читателям журнала “Psychology Today” [19], стандартизованная Шкала денежных установок (Money Attitude Scale, MAS) Ямамучи и

*Исследование выполнено при поддержке института “Открытое общество” (грант RRS № 1070/2000).

Темпера [23], Шкала денежной этики (Money Ethic Scale, MES) Танга [20–22] и опросник Фернэма [15, 16]. Подробный обзор этих исследований уже был сделан нами ранее [12].

В целом исследования установок по отношению к деньгам за последние 50 лет выявили их связь с демографическими (пол, возраст, социальный класс), национальными и личностными факторами [19, 21, 22, 24]. Женщины, люди старшего возраста, представители низших социальных слоев и невротики больше озабочены проблемой денег, чем все остальные. 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 импульсивных покупателей деньги обладают символической способностью повышать их самооценку [17]. Они склонны видеть в деньгах способ решения проблем и чаще рассматривают их как основание для сравнения себя с другими; используют деньги для демонстрации статуса и власти; чаще говорят о том, что им не хватает денег (особенно по сравнению с их друзьями). Траты денег для них обычно сопряжены с внутренним конфликтом.

МЕТОДИКА

Для проведения исследования экономических установок москвичей нами был разработан опросник “Отношение к деньгам”. В его основу был положен опросник британского исследователя Эдриана Фернэма [16], который состоит из шестидесяти утверждений, отражающих широкий круг установок, мнений и ценностей, связанных с деньгами. Большая часть утверждений, использованных нами для составления опросника, соответствуют опроснику Фернэма, однако часть из них пришлось полностью изменить в соответствии с социально-экономическими и культурными реалиями современной России. В частности, были исключены вопросы об отношении к кредитным карточкам и инвестиционной деятельности, поскольку опыт их использования и практика частной инвестиционной деятельности у российских граждан крайне незначительны. Вместо них были добавлены вопросы о форме хранения сбережений (в рублях или долларах) и о привычке следить за курсом доллара.

Настоящее исследование проводилось в 2000–2001 гг. Было опрошено 512 москвичей в возрасте от 17 до 71 года (58% женщин и 42% мужчин). Выборка была разбита на три имущественные категории: “бедные” (с доходом на 1 члена семьи менее \$100 в месяц); “среднеобеспеченные” (от \$100 до \$500) и “богатые” (с доходом больше \$500 в месяц на члена семьи), а также – на три группы по уровню образования (“среднее”, “высшее” и

“ученая степень или два высших образования”). Респондентам задавались также вопросы об их семейном положении и количестве детей.

Результаты были подвергнуты факторному анализу. Статистическая обработка проводилась с помощью компьютерной программы SPSS-8.

РЕЗУЛЬТАТЫ

Было выделено 3 независимых фактора. Наиболее мощным, объясняющим 54% дисперсии, оказался фактор, который получил название “**Тревожность**” (F1). Он содержит 31 утверждение, среди которых наибольшую факторную нагрузку имеют следующие пункты:

- *Я постоянно беспокоюсь о своем финансовом положении (факторная нагрузка 0.87)*
- *Мне неприятно отвечать на вопросы о своем финансовом положении (0.86)*
- *Я считаю благоразумным скрывать финансовые вопросы от родных и друзей (0.76)*
- *Споры о деньгах – частое явление в моей семье (0.72)*
- *Когда у меня появляются “лишние” деньги, я чувствую себя не в своей тарелке, пока не потрачу все до копейки (0.61)*

Второй фактор (F2) объясняет 21% дисперсии и содержит 18 утверждений. Все они касаются потребительских предпочтений респондентов, того, как они считают нужным тратить деньги. Данный фактор получил название “**Бережливость–Расточительность**”. Наибольшие положительные значения по этому фактору имеют утверждения:

- *Я часто мечтаю о том, что я сделаю, когда у меня будет много денег (0.78)*
- *Я легко трачу деньги на других, и неохотно – на себя (0.75)*
- *Иногда я бываю очень щедр к друзьям, чтобы завоевать их расположение (0.68)*
- *Я могу купить вещь, которая мне не нужна, чтобы произвести впечатление на других (0.62)*

Отрицательные значения по этому фактору имеют утверждения:

- *Я горжусь своей экономностью (–0.74)*
- *Я всегда откладываю деньги на “черный день” (–0.61)*
- *Я чувствую себя глупо, если заплачу за что-нибудь больше, чем другие (–0.49)*
- *При любой покупке я в первую очередь интересуюсь ценой (–0.41)*

Третий фактор (F3) объясняет 19% дисперсии и содержит 8 утверждений, отражающих отношение человека к процессу оплаты труда. Он получил название “**Заработок**”; максимальные нагрузки по нему имеют утверждения:

- Я считаю, что зарплата человека красноречиво свидетельствует о его уме (0.76)
- Человек получает только то, за что платит (0.74)
- Я горжусь своими финансовыми достижениями и охотно рассказываю о них друзьям (0.63)
- Чаще всего человек получает столько денег, сколько заслуживает (0.61)

Отрицательные нагрузки по этому фактору имеют утверждения:

- Время, потраченное на добывание денег – потерянное время (–0.54)
- Я считаю, что получаю недостаточно за свою работу (–0.49)
- Я не в силах изменить свое финансовое положение (–0.38)

При анализе результатов были получены данные о корреляциях между выделенными факторами и социально-демографическими характеристиками респондентов.

Фактор F1: Тревожность. Фактор Тревожности наиболее сильно коррелирует с полом респондентов. Высокие оценки по данному фактору получили 46% женщин и 31% мужчин. Мы выделили 16 “тревожных” утверждений, с которыми согласны преимущественно женщины, 10 типично мужских проявлений денежной тревожности и 5 утверждений, не связанных с полом. Например, к типично женским проявлениям денежной тревожности относятся утверждения:

- Когда у меня появляются “лишние” деньги, я чувствую себя не в своей тарелке, пока не потрачу все до копейки
- Я часто покупаю что-нибудь, когда у меня плохое настроение
- Даже если у меня достаточно денег, я испытываю чувство вины, когда мне приходится их тратить
- Я считаю благоразумным скрывать финансовые вопросы от родных и друзей

Мужчины значительно чаще женщин выражают свою обеспокоенность финансовыми вопросами в следующих утверждениях:

- Споры о деньгах – частое явление в моей семье
- Каждый раз, совершая покупку, я подозреваю, что меня пытаются надуть
- Я предпочитаю ни у кого не занимать денег
- Я не люблю давать в долг.

Примерами нейтральных по отношению к полу утверждений могут служить следующие:

- Я постоянно беспокоюсь о своем финансовом положении

- Я презираю деньги и тех, у кого их слишком много
- Деньги – корень всего зла
- Деньги могут дать человеку значительную власть
- Деньги – это единственная вещь, на которую можно твердо рассчитывать

При сравнении этих утверждений заметно, что и женщины, и мужчины испытывают по отношению к финансовым вопросам противоречивые чувства. Причем женщины склонны выражать этот внутренний конфликт в импульсивном поведении, за которым следует чувство вины и попытка скрыть свое финансовое положение. Мужчины чаще прибегают к проекции своего внутреннего напряжения на окружающих, проявляя подозрительность, недоверие и вступая в открытые конфликты с членами семьи. Однако и те, и другие явно не в состоянии примирить между собой противоречивые установки и конфликтные смыслы, которыми наделены деньги в их сознании: презрение к деньгам сочетается с признанием их исключительного значения в жизни, а демонизация и осуждение денег – с осознанием своей одержимости финансовыми проблемами. Такой когнитивный диссонанс может быть как причиной, так и следствием неблагоприятного социально-экономического положения.

Корреляция фактора Тревожности с возрастом респондентов оказалась положительной. В младшей возрастной группе (17–24 года) оказалось примерно 30% респондентов, озабоченных финансовыми проблемами. В средних возрастных группах (25–39 лет и 40–55 лет) количество респондентов, озабоченных финансовыми проблемами, колебалось в районе 40%, а в старшей их доля превысила 50%. Более подробный анализ позволил выявить резкие скачки денежной тревожности в двух возрастных группах: 22–23 года и 54–55 лет (см. рис. 1), что можно объяснить резким изменением социально-экономического статуса, связанным в первом случае с окончанием вуза, а во втором – с выходом на пенсию.

Изучение связи фактора Тревожности с семейным положением респондентов привело к неожиданным результатам. Оказалось, что между наличием семьи и тревожностью наблюдается слабая, но статистически значимая отрицательная корреляция: семейные люди озабочены финансовыми проблемами меньше, чем одинокие. Еще более интересным является связь между денежной тревожностью и количеством детей. Респонденты, имеющие одного ребенка, менее озабочены финансовыми проблемами (27%), чем те, у кого вообще нет детей (42%). Однако с увеличением числа детей озабоченность финансовыми проблемами возрастает: два ребенка – 46%, три и более детей – 57%.

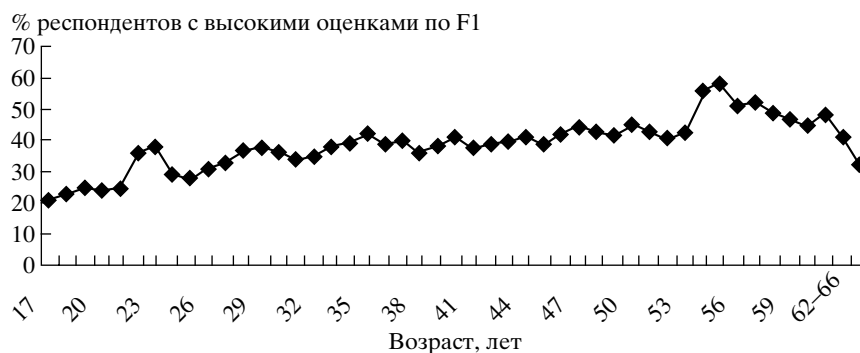


Рис. 1. Распределение фактора F1 (Тревожность) по возрастам.

Как и следовало ожидать, с ростом доходов озабоченность финансовыми проблемами снижается. Высокие оценки по фактору **Тревожности** получили 58% респондентов с низкими доходами, 41% среднеобеспеченных респондентов и лишь 28% респондентов с доходами свыше \$500 на члена семьи.

Вопреки предположениям, данные опроса демонстрируют слабую, но статистически значимую (на уровне значимости 0.01) *отрицательную* корреляцию между уровнем образования и тревожностью. Среди респондентов со средним образованием высокие оценки по F1 имеют 37%, а среди лиц с высшим образованием — 43%. Однако среди респондентов со средним образованием в нашей выборке много молодежи: это студенты младших курсов вузов, живущие с родителями и не имеющие собственных доходов.

Для того чтобы исключить связь образования и возраста, нами были дополнительно опрошены две группы испытуемых: рабочие-ремонтники со средним образованием и средним возрастом 43 года и слушатели Московской финансовой академии, получающие второе высшее образование (средний возраст 34 года). В обеих группах уровень денежной тревожности оказался более высоким, чем в среднем по выборке (46% в первой группе и 48% — во второй). Таким образом, сделать однозначный вывод о связи фактора **Тревожности** с уровнем образования оказалось невозможно.

Фактор F2: бережливость–Расточительность. Распределение респондентов по фактору F2 демонстрирует значимые корреляции с полом: среди женщин 42% получили высокие оценки по этому фактору (полюс “**Расточительность**”), а среди мужчин — 24%. Повторное проведение процедуры факторного анализа отдельно для мужчин и женщин показало, что некоторые пункты опросника, имеющие в общей выборке наибольшую оценку по фактору F1 (**Тревожность**), в выборке мужчин получают максимальную оценку по фактору F2

(**Расточительность**). К ним относятся утверждения:

- *Когда у меня появляются “лишние” деньги, я чувствую себя не в своей тарелке, пока не потрачу все до копейки*
- *Я часто покупаю что-нибудь, когда у меня плохое настроение*

В женской выборке из фактора F1 в фактор F2 “перекочевали” утверждения:

- *Я могу купить вещь, которая мне не нужна, чтобы произвести впечатление на других*
- *Я презираю деньги и тех, у кого их слишком много*

Можно заметить, что импульсивные траты, которые у женщин являются одним из основных симптомов денежной тревожности, мужчинами трактуются просто как пример расточительного поведения. И наоборот, те утверждения, которые выражают аффективное и конфликтное отношение мужчин к деньгам (признание или отрицание денег как индикатора успеха и престижа), женщинами воспринимаются как проявление стойких привычек или убеждений, влияющих на поведение. Таким образом, корреляция определенных пунктов опросника с фактором **Тревожность** может служить диагностическим признаком, выявляющим специфические *конфликтные смыслы* респондентов.

Корреляция между фактором F2 и возрастом оказалась отрицательной. Среди возрастных групп оценки по фактору F2 распределились следующим образом: 17–24 года — 58%, 25–39 лет — 37%, 40–55 лет — 34%, 55 лет и старше — 18%.

Парадоксально, но наши данные не выявили значимых корреляций между фактором **Бережливость–Расточительность** и семейным положением респондентов, а также количеством детей. Небольшая, но значимая положительная корреляция была выявлена между фактором F2 и уровнем образования и доходов: более образованные и обеспеченные респонденты охотнее

тратят деньги и меньше склонны к экономии, чем необразованные и нуждающиеся.

Фактор F3: заработок. Как и предыдущие факторы, фактор F3 связан с полом, причем у женщин оценки по этому фактору оказались существенно ниже, чем у мужчин: высокие оценки имеют лишь 12% женщин и 32% мужчин. Утверждения, входящие в этот фактор, оказались наиболее стабильными и не изменились после разделения выборки на мужчин и женщин. Поэтому интерпретация этого фактора представляется наиболее легкой: высокие оценки по нему свидетельствуют о признании ценности денег и усилий, прилагаемых для их заработка.

Распределение оценок по фактору F3 среди различных возрастных групп показывает, что ценность трудовых усилий максимальна в средних – наиболее экономически активных возрастных группах. Падение трудового энтузиазма в старшей группе вполне объяснимо и предсказуемо, а вот крайне низкие (даже на общем невысоком фоне) значения этого фактора у молодежи оказались для нас неожиданными.

Оценки по фактору F3 среди возрастных групп распределились следующим образом: 17–24 года – 12%, 25–39 лет – 28%, 40–55 лет – 32%, 55 лет и старше – 21%. Уровень доходов и образования положительно коррелирует со значениями фактора F3, причем наблюдается значительный отрыв высокообеспеченных респондентов от низко- и среднеобеспеченных. Процент респондентов, имеющих высокие оценки по данному фактору, составляет в группе “бедных” 16%, в группе “среднеобеспеченных” – 25%, а в группе “богатых” – 67%. Можно сделать вывод, что именно этот фактор является наиболее адекватным индикатором экономического успеха. Однако трудно судить о том, отражает ли он выгодную для индивида интерпретацию своего финансового благополучия, либо является психологической предпосылкой, которая сделала это благополучие возможным.

Наличие семьи и детей положительно коррелирует с фактором F3: респонденты, имеющие семью и детей, больше убеждены в необходимости зарабатывать деньги, чем одинокие и бездетные.

ОБСУЖДЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ

Первый результат исследования, представляющий несомненный интерес, – это выявленная нами трехфакторная структура установок по отношению к деньгам. Поскольку применяемый нами опросник уже использовался для изучения экономических установок жителей западных стран, мы имеем возможность сравнить наши результаты с полученными ранее. В работах запад-

ных исследователей упоминаются 5 и 6-факторные пространства, полученные с использованием аналогичных инструментов [16, 17, 20–23], из чего можно сделать вывод, что экономические установки российского населения в настоящий момент отличаются гораздо меньшей дифференцированностью и большей диффузностью, чем установки жителей западных стран. Это свидетельствует о том, что отношение к деньгам в обыденном сознании россиян только начинает складываться и еще не достигло уровня “когнитивной сложности”, отличающей экономические установки западного сознания.

Вторым важным результатом оказалась мощность основного из выявленных нами факторов – **Тревожности**. Трудность интерпретации этого фактора обусловлена большим разнообразием входящих в него утверждений, часто противоречащих друг другу по смыслу, но при этом относящихся к одному и тому же полюсу данного фактора. Возможным объяснением этого факта может служить предположение, что сам процесс перестройки традиционных экономических установок вызывает в сознании респондентов противоречия и путаницу, которая и является одной из причин тревоги. Этот феномен известен в социальной психологии как когнитивный диссонанс. Другая причина – объективные обстоятельства, вызывающие беспокойство респондентов за свое материальное положение. Однако в сознании обе эти реальности (объективная и субъективная) сливаются в единый аффективный комплекс, влияющий не только на установки, но и на поведение. Подтверждением аффективной заряженности темы денег для респондентов стало и недоверчивое отношение многих из них к самой процедуре опроса. Так, в одной из групп, где респондентами выступали школьные учителя, 58% отказались заполнить анкету, сочтя вопросы “неприличными”.

Большое значение имеет установленный нами факт, что модели “тревожного поведения” резко различаются у мужчин и женщин. Женщины чаще выражают свою тревогу через импульсивное экономическое поведение (неразумные траты и покупки, за которыми следует раскаяние и чувство вины). А мужчины чаще прибегают к проекции своей тревоги вовне, проявляя подозрительность к окружающим, недоверие к партнерам и открытые стычки с членами семьи.

Различное наполнение факторов **Тревожность** и **Бережливость-Расточительность** у мужчин и женщин явилось для нас довольно неожиданным результатом, нуждающимся в объяснении. Можно предположить, что отсутствие устоявшихся социальных установок по отношению к деньгам вызвало к жизни попытки воскресить существующие в культуре досоветские модели экономического поведения, знакомые населению по художественной

литературе и кинофильмам. Многие социологи, занимавшиеся анализом гендерных отношений и гендерных ролей в современной России, отмечают своеобразный ренессанс патриархальной семейной модели: мужчина – добытчик, женщина – хранительница очага [2, 6, 9, 11]. Это подтверждается популярностью в России глянцевого женских журналов и латиноамериканских сериалов, воспроизводящих подобные семейные отношения, а также практически полной индифферентностью российских женщин к проблемам женского равноправия.

Патриархальность экономических установок москвичей выразилась в том, что женщины видят свою экономическую роль скорее в расходовании денег, чем в их заработке, и отказываются воспринимать деньги как инструмент власти и престижа. Мужчины же, наоборот, признают свою роль “добытчика”, зарабатывающего деньги, и именно поэтому имеющего власть ими распоряжаться. Обе эти установки одинаково чреватые внутренними и внешними конфликтами, вызывающими тревогу. Женщина, легкомысленно относящаяся к зарабатыванию денег и конструирующая свою половую идентичность в процессе потребления определенных товаров (одежды, косметики и т.п.), попадает в зависимость от мужчины, который ее содержит. Мужчина же, считающий способность зарабатывать деньги признаком своей половой состоятельности (власти, статуса, уважения), зависит от экономических обстоятельств, которые не всегда позволяют ему подтвердить эту состоятельность. В целях уменьшения возникающего когнитивного диссонанса они прибегают к различным стратегиям. Женщины пытаются восстановить контроль над ситуацией через иррациональное потребление (расточительство) и последующее раскаяние и самообвинение. Мужчины стремятся сохранить самоуважение, отрицая значение денег или скрывая свое материальное положение от окружающих.

Полученные данные показывают, что тема денег является одной из болевых точек современного российского сознания, в которой сосредоточены конфликтные смыслы и аффективные комплексы, чреватые психологическими проблемами, межличностными конфликтами и душевными расстройствами. Мы видим один из дальнейших путей развития темы денежной тревожности в конструировании инструмента (теста или опросника), направленного на ее диагностику. Подобный инструмент необходим для выявления психологических проблем, связанных с темой денег, неадекватного экономического поведения и психических расстройств “на экономической почве”. В настоящее время не существует ни общепризнанной классификации, ни статистики подобных расстройств, однако выявленный нами высокий уро-



Рис. 2. Расположение установок в пространстве факторов F2 и F3.

вень тревожности населения по отношению к деньгам позволяет предположить: число подобных расстройств сопоставимо с такими традиционными нозологическими категориями, как ипохондрия или агорафобия.

Фактор *Тревожности* можно назвать *аффективной* составляющей экономических установок, а оставшиеся два фактора (*Бережливость–Расточительность* и *Заработок*) – *рациональными* компонентами отношения к деньгам. Именно динамика этих двух факторов помогает понять, как меняются экономические взгляды населения в переходный период от социализма к капитализму. В западной социологии и социальной психологии часто применяется понятие “протестантская трудовая этика”, первоначально сформулированное М. Вебером и получившее многочисленные подтверждения в эмпирических исследованиях установок и ценностей европейцев и американцев [16, 17, 21]. Суть этой этики применительно к деньгам можно сформулировать в виде правила: “*Больше зарабатывать, меньше тратить*”. Действительно, в этой этической системе подчеркивается важность постоянного труда, упорных усилий, самодисциплины и высоких экономических достижений, т.е. богатства. Вместе с тем осуждается роскошь, расточительство, потакание человеческим страстям и слабостям. Скромный, даже аскетический образ жизни признается одной из основных добродетелей. Подобное сочетание трудолюбия и бережливости позволило, по мнению Вебера, молодому классу европейской буржуазии сколотить первоначальный капитал и способствовало развитию капитализма. Образ жизни нарождавшегося класса буржуазии противопоставлялся образу жизни потомственной аристократии, которой в равной мере были не свойственны обе эти добродетели. Их экономическое поведение и установки можно охарактеризовать принципом: “*Тратить, не зарабатывая*” [19]. Современная трудовая этика в

развитых странах Запада характеризуется по-прежнему высокой ценностью трудолюбия. Однако на протяжении всего XX столетия аскетизм и бережливость постепенно сдавали свои позиции противоположному принципу: консумеризму. Лозунгом современного западного “общества потребления” является правило: **“Больше зарабатывать, чтобы больше тратить”**. Недаром даже показателем стабильности экономики является в США “индекс потребительского доверия”: готовность покупателей тратить деньги на новые дорогостоящие товары, а не откладывать их “на черный день”.

Трудовая этика позднего советского периода лучше всего сформулирована знаменитой формулой: “Мы делаем вид, что работаем, а они делают вид, что платят”. Идеалы всеобщего равенства, вылившиеся в уравнительную систему оплаты труда, привели к тому, что труд совершенно обесценился, а потребление свелось к удовлетворению простейших физиологических потребностей. Отлынивание от работы было своеобразной “доблестью” советского человека, единственной доступной ему формой социального протеста. Несмотря на все коммунистические лозунги о “растущих потребностях населения”, экономическое поведение советского человека регулировалось правилом: **“Зарабатывать немного, тратить мало”**. Наряду с подозрительным отношением к “рвачам”, людям, стремящимся заработать, советского человека характеризовало умение удовлетворяться малым, жить “натуральным хозяйством”, преодолевать бесконечные бытовые трудности и неудобства. Характерная черта быта тех лет – своеобразная “этика бедности”, не допускающая выбрасывания старых вещей, поощряющая бесконечный ремонт предметов быта, обуви, техники, перешивание и донашивание чужой одежды, способность сделать все своими руками (от сарая до самолета).

Экономические установки любого человека можно упрощенно представить в виде точки в пространстве двух факторов: F3 (**Заработок**) и F2 (**Бережливость–Расточительность**) (см. рис. 2); изменение установок – как перемещение точки в этом факторном пространстве. Скажем, переход от аристократических установок к раннебуржуазным представлял собой движение по диагонали: от минимального значения F3 и максимального F2 к противоположным полюсам обеих факторов. Переход от протестантской трудовой этики к современному консумеризму представляет собой движение по оси F2 в сторону увеличения значения этого фактора.

В рамках нашего исследования наибольший интерес представляет ответ на вопрос, в чем же заключается изменение экономических установок в современном российском обществе: является

ли оно движением в сторону консумеризма, протестантской трудовой этики, или, может быть, аристократизма? Полученные нами результаты на московской выборке позволяют утверждать, что наблюдается движение во всех трех направлениях. Малообеспеченные представители среднего поколения (35–54 лет) демонстрируют высокие показатели по фактору F3 и низкие – по F2, что свидетельствует об их движении в сторону раннебуржуазных экономических установок. Средне- и высокообеспеченные респонденты в возрасте от 25 до 34 лет имеют высокие показатели по обоим факторам (F3 и F2), т.е. приняли установки западного “общества потребления”. Наконец, среди самой молодой группы (17–24 года), особенно девушек, имеется довольно большой процент тех, чьи установки соответствуют “аристократической” модели: низкие показатели F3 и высокие F2. Последний результат вызывает особую тревогу и может быть связан с двумя факторами. Во-первых, уже отмеченным нами возрождением в постсоветской России патриархальной модели ролей, в которой женщине отводится роль домашней хозяйки, не работающей по найму и обслуживающей мужа и детей. При этом на первый план выходит именно деятельность, связанная с расходованием денег. Однако подобная деятельность подразумевает не столько максимизацию расходов, сколько разумное планирование семейного бюджета. Другим объяснением является “интоксикация” молодежи моделями потребления, навязываемыми рекламой, которая не уравнивается моделями зарабатывания денег [1]. Молодежь, представленная в нашей выборке, практически не имеет собственного трудового опыта, так как состоит в основном из студентов, живущих на иждивении родителей и имеющих весьма смутное представление о процессах зарабатывания денег.

Очевидно, что такая по сути паразитическая установка молодого человека (стремление тратить деньги, не зарабатывая) не может обеспечить ему в будущем экономическое процветание, удовлетворительные условия жизни и психологическое благополучие. Поэтому неотложной социально-воспитательной задачей является формирование реалистического отношения к деньгам и денежным вопросам у молодежи. Программа, направленная на формирование экономических установок, должна включать в себя не только элементы формального экономического образования, но и грамотную пропаганду *здорового экономического поведения* (по аналогии с пропагандой *здорового образа жизни*).

ВЫВОДЫ

1. Выделенная нами трехмерная структура экономических установок москвичей, образован-

ная факторами *Тревожности*, *Бережливости-Расточительности* и *Заработка*, отличается от более дифференцированной пяти- и шести-факторной структуры экономических установок жителей западных стран. Экономические установки российского населения отличаются большей синкретичностью, диффузностью и противоречивостью. Это свидетельствует о том, что они находятся в стадии становления.

2. Отношение москвичей к деньгам характеризуется высокой аффективной напряженностью, выражающейся в явном преобладании в структуре экономических установок фактора *Тревожности*. Причиной повышенной тревожности, связанной с финансовыми проблемами, являются как объективные экономические проблемы, так и *когнитивный диссонанс*, связанный с процессом изменения традиционных экономических установок и появлением в сознании *конфликтного смысла денег*.

3. Женщины и мужчины по-разному проявляют свою тревожность в экономических установках и реальном поведении. Женщины чаще выражают тревогу через *импульсивное экономическое поведение* (неразумные траты и покупки, за которыми следует раскаяние и чувство вины). Мужчины чаще прибегают к *проекции* своей тревоги вовне, проявляя подозрительность к окружающим, недоверие к партнерам и открытые конфликты с членами семьи. Эти различия в экономических установках мужчин и женщин объясняются возрождением в постсоветской России патриархальной модели распределения ролей: мужчина — добытчик, женщина — хранительница очага. Возникающие в результате принятия этих ролей конфликтные смыслы сосредоточены у женщин вокруг проблемы контроля над экономической ситуацией (основной симптом — импульсивность, т. е. отсутствие контроля). У мужчин конфликтный смысл денег связан с социальным статусом, престижем и самоуважением (основной симптом — демонстрация власти и силы).

4. Содержательное изменение экономических установок в переходный период можно описать как движение в пространстве двух факторов *Бережливость-Расточительность* и *Заработок*. Различное сочетание этих факторов дает четыре идеальных типа экономических установок: *советский* ("Мало зарабатывать, мало тратить"), *протестантская трудовая этика* ("Много зарабатывать, мало тратить"), *консумеризм* ("Много зарабатывать, много тратить") и *паразитизм* ("Много тратить, не зарабатывая"). Результаты исследования позволяют утверждать, что наблюдается движение трех возрастных групп населения в трех различных направлениях. От советского типа экономического поведения старшая возрастная группа (40–55 лет) движется в сторону

протестантской трудовой этики, обеспеченные россияне среднего возраста (25–39 лет) — в сторону консумеризма, а совсем юные респонденты, еще не озабоченные экономическими проблемами (18–24 года), пока предпочитают паразитическую позицию.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Балабанова Е.С. Социально-экономическая зависимость и социальный паразитизм как формы адаптации к социально-экономическим условиям // Способы адаптации населения к новой социально-экономической ситуации в России / Под ред. Бутенко И.А. М.: МОНФ, 1999.
2. Баскакова М.Е. Равные возможности и гендерные стереотипы на рынке труда. М.: МЦГИ, 1998.
3. Бреева Е.Б. Дети в современном обществе. М., 1999.
4. Бутенко И.А. Способы адаптации населения к новой социально-экономической ситуации в России. М.: МОНФ, 1999.
5. Дейнека О.С. Динамика макроэкономических компонентов образа денег в обыденном сознании // Психол. журн., 2002. № 2. С. 36–46.
6. Здравомыслова Е., Темкина А. (ред.) Гендерное измерение социальной и политической активности в переходный период. СПб.: ЦНСИ, 1996. Вып. 3.
7. Козина И.М. Что определяет статус "кормильца" семьи? // Социологические исследования. 2000. № 11.
8. Косалс Л.Я., Рывкина Р.В. Социология перехода к рынку в России. М., 1998.
9. Мальшиева М.М., (ред.) Гендерные аспекты социальной трансформации: Демография и социология. № 15. М.: ИСЭПН, 1996.
10. Мецкеркина Е. Бытие мужского сознания: опыт реконструкции маскулинной идентичности среднего и рабочего класса // О муже(Н)ственности: Сб. статей. М.: НЛО, 2002.
11. Пфау-Эффингер Б. Опыт кросс-национального анализа гендерного уклада // Социологические исследования. 2000. № 11.
12. Фенько А.Б. Проблема денег в зарубежных психологических исследованиях // Психол. журн. 2000. № 1. С. 50–62.
13. Шестопал Е.Б. (ред.) Гражданская культура в современной России. М.: МОНФ, 1999.
14. Furnham A. Many sides of the coin: the psychology of money usage // Personality and Individual Differences. 1984. № 5. P. 95–103.
15. Furnham A. A short measure of economic beliefs // Personality and Individual Differences. 1985. № 6. P. 123–126.
16. Furnham A., Argyle M. The Psychology of Money. London: Routledge, 1998.
17. Hanley A., Wilhelm M. Compulsive buying: An exploration into self-esteem and money attitudes // J. of Economic Psychology. 1992. № 13. P. 5–18.
18. Rubinstein W.D. Survey report on money // Psychology Today. 1981. № 5. P. 24–44.

19. *Rubinstein W.D.* Elites and the Wealthy in Modern British History. Brighton: Harvester, 1987.
20. *Tang T.* The meaning of money revisited // J. of Organizational Behavior. 1992. № 13. P. 197–202.
21. *Tang T.* The meaning of money: extension and exploration of the money ethic scale // J. of Organizational Behavior. 1993. № 14. P. 93–99.
22. *Tang T.* The development of short money ethic scale // Personality and Individual Differences. 1997. № 19. P. 809–816.
23. *Yamamuchi K., Temper D.* The development of a money attitude scale // J. of Personality Assessment. 1982. № 46. P. 522–528.
24. *Wosinski M., Pietras M.* Economic socialization of Polish children in different macro-economic conditions // J. of Economic Psychology. 1990. № 11. P. 515–529.
25. *Zabukovec V., Polic M.* Yugoslavian children in a situation of rapid economic changes // J. of Economic Psychology. 1990. № 11. P. 529–543.

PSYCHOLOGICAL ANALYSIS OF MOSCOW POPULATION' ATTITUDES TO MONEY

A. B. Fen'ko

*Cand. sci. (psychology), associate professor, department of psychological consulting,
The Moscow City University of Psychology and Education, Moscow*

The results of the empirical research of the economic attitudes structure are described. Three predominated factors were revealed – anxiety, spending/saving and wages. The correlations between economic attitudes and age-related, gender and social-economical factors were found. The conclusions were made about the dynamics of economic attitudes of the Russians during transition period.

Key word: economic attitudes, economic behavior, anxiety, spending, saving, wages, cognitive dissonance, gender patterns.