

## ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПСИХОЛОГИЯ

### ПРОБЛЕМА ДЕНЕГ В ЗАРУБЕЖНЫХ ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЯХ

© 2000 г. А. Б. Фенько

*Канд. психол. наук, зав. кафедрой индивидуальной и групповой психотерапии  
Московского городского психолого-педагогического института*

Дается обзор зарубежных исследований в области базовых установок по отношению к деньгам; анализируются культурные, этические и религиозные аспекты отношения к деньгам, сакральный и профанный смысл денег; описываются повседневные привычки, связанные с тратами и сбережениями, долгами и азартными играми; рассматриваются причины психологических расстройств, связанных с восприятием и оцениванием денег.

*Ключевые слова:* установки по отношению к деньгам, денежная этика, траты, сбережения, долги, денежная патология, азартные игры.

Деньги являются объектом исследования многих социальных наук: антропологии, экономики, психологии, социологии. Различие в их подходах определяется, главным образом, отношением к фундаментальному принципу экономической рациональности: предпосылке рационального поведения экономических агентов. “Рациональным” же с экономической точки зрения является поведение, обеспечивающее максимизацию дохода. Поэтому такие типы поведения, как добровольный бесплатный труд, благотворительность, подарки, игра в лотерею, рассматриваются в рамках экономики как иррациональные.

Постулат экономической рациональности представлен в социальных науках в различных версиях.

1) Наиболее сильная сводится к тому, что люди преследуют почти исключительно экономические интересы, при этом обладая точным знанием и достаточной логикой для того, чтобы сделать “рациональный” выбор между материальными объектами. Эта теория несостоятельна с теоретической и эмпирической точек зрения.

2) Вторая состоит в том, что люди почти всегда ведут себя рационально по отношению к известной им экономической ситуации, т.е. они всегда “экономят”. Проблема в том, что эта теория не объясняет многие факты, например, традицию делать подарки.

3) Согласно третьей, **рациональность есть не более чем понятийное упрощение**, на основании которого строятся экономические теории и модели. Если теории, построенные на предпосылке рациональности, не согласуются с фактами, она может быть отброшена.

4) Наконец, экономическую рациональность можно рассматривать как “институционализированную ценность” [25], т.е. как стандарт поведения, которому стремится следовать большинство отдельных лиц и организаций. Этой норме люди могут подчиняться или не подчиняться, и она, следовательно, является элементом социального контроля.

Задачей большинства психологических исследований в денежно-финансовой сфере является демонстрация того, что люди вовсе не ведут себя рационально по отношению к деньгам. То, как они их зарабатывают, тратят, делают (или не делают) сбережения, берут в долг и делают подарки, иногда совершенно противоречит всем экономическим аксиомам. Часто люди совершают ошибки в силу незнания экономических законов, а в случае невротизма и зависимостей действуют себе во вред – хотя и против своей воли, но вполне сознательно.

Социология и антропология также пытаются показать, как социальные силы (культурные нормы, ритуалы, обычаи и законы) вмешиваются в экономическое поведение и заставляют людей поступать нерационально.

Современные зарубежные исследования в области психологии денег можно условно разделить на семь направлений [12]:

– базовые установки по отношению к деньгам, их получению и использованию; сакральный и профанный смысл денег; культурные, этические и религиозные аспекты отношения к деньгам;

– повседневные привычки, связанные с тратами и сбережениями, крупными приобретениями и уплатой налогов, подарками и благотворитель-



ными жертвованиями, отдыхом и азартными играми;

- психические расстройства, связанные с деньгами;

- специфика психологии богатых людей, изучение соотношения богатства и счастья;

- проблемы экономической социализации: исследования формирования представлений о значении, свойствах и происхождении денег у детей;

- правила распоряжения деньгами, складывающиеся в семьях;

- деньги в профессиональной сфере: проблемы оплаты труда, чаевых, штрафов; изучение удовлетворенности работой и причин забастовок.

Для данного обзора мы выбрали первые три темы.

### УСТАНОВКИ ПО ОТНОШЕНИЮ К ДЕНЬГАМ

Наиболее распространенный взгляд на деньги сводит их к простому средству обмена – абсолютно безличному и обыденному. Однако если проанализировать часто не вполне логичное поведение коллекционеров, дарителей подарков и жертвователей в пользу благотворительных организаций, становится понятным, что деньги несут в себе не только обыденный, но и сакральный смысл, и могут олицетворять собой как добро, так и зло. Этот тайный смысл денег оказывает огромное влияние на экономические установки.

Т. Вайсман в работе “Деньги как мотив” пишет: “Для kleптоманов или женщин, разоряющих мужчин, деньги символизируют утраченные интроектированные объекты; они стремятся к деньгам, чтобы тут же от них избавиться. Люди с депрессивным характером, которые страдают от эмоционального голода, рассматривают деньги как потенциальную пищу. Для одних деньги символизируют их сексуальную состоятельность, и они воспринимают потерю денег как кастрацию. Другие в минуту опасности начинают жертвовать крупные суммы денег в целях “профилактической самокастрации”. Третьи тратят деньги совершенно импульсивно, без всякого учета их реальной стоимости. Почти каждый из нас действует в ущерб своим интересам, когда речь идет о “бесценных” объектах. А за некоторые головы, напротив, может быть назначена цена. Всеобщая эквивалентность денег – это иллюзия: на “кровавые деньги” покупают совсем не то, что на честно заработанные, а деньги, полученные в дар от короля, – это не то же самое, что выигрыш в лотерею” [30, с. 13–14].

Для современного человека, как и для его далекого предка, деньги таят в себе что-то мистическое. Они способны проникать в самые иррациональные и глубинные личностные пласты и про-

буждать 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. Белк и Валлендорф [2] предлагают различать сакральный и профанный смысл денег. Профанные объекты взаимозаменяемы и оцениваются чисто утилитарно. Сакральные объекты часто не предназначены для функционального использования и не могут обмениваться на обычные объекты. Обмен священными объектами на деньги разрушает их сакральный статус, поскольку подвергает их недопустимому контакту с областью профанного.

В западных странах деньги слишком профанированы, чтобы использоваться для некоторых особых случаев: за деньги нельзя купить невесту, освобождение от уголовного наказания и (в идеале) политическую должность. Деньги рассматриваются как неподходящий подарок, поскольку представляют собой слишком точную меру любви. Иудео-христианская этика относится к деньгам противоречиво: с одной стороны, верующих призывают быть бескорыстными, альтруистичными и аскетичными, а с другой – трудолюбивыми, бережливыми и справедливыми.

По мнению Белка и Валлендорфа, женщины думают о деньгах как о способе приобретения вещей, а мужчины – власти. Поэтому все деньги, с которыми имеют дело женщины, – это профанные деньги, за исключением тех, которые тратятся на личные удовольствия (в последнем случае они олицетворяют зло). Деньги, которыми пользуются мужчины, частично сохраняют свой сакральный характер. Эти авторы считают также, что деньги, заработанные трудом, не приносящим внутреннего удовольствия, являются целиком профанными, а извлекаемые из любимого дела доходы воспринимаются как сакральные. Со времен Древней Греции до наших дней предпринимательство, искусство зарабатывания денег воспринимается как нечто сомнительное. Деятельность буржуа, особенно нувориша (*nouveau riche*), менее почетна, чем труд ремесленника и рабочего, или богатство аристократа. Добровольная бесплатная работа священна, а точно такая же работа, выполняемая за деньги, профанна. Для некоторых людей плата за ведение домашнего хозяйства и уход за детьми кажется неприемлемой, поскольку профанирует священный долг. Однако проституция успешно трансформирует сакральный акт в формальный деловой обмен.

“Таким образом, – пишет Белк, – деньги, полученные за работу, выполненную со страстью, священны, так же как и деньги, заработанные тяжелым трудом и не сулящие большого богатства. Деньги, приобретенные без труда, рассматриваются как зло и угрожают поработить человека,



даже если он пытается использовать их на добрые цели" [1].

Рассматривая сакральное использование денег, Белк отмечает, что оно может быть профанировано: например, подарок теряет свою ценность, если человек слишком озабочен его ценой. Механизмы сакрализации обычно участвуют в приобретении подарков и сувениров, в благотворительных пожертвованиях, а также в приобретении ранее сакрализованных объектов. Цель сакрализации – превращение денег в объекты, несущие особый смысл и значение. Трансформация сакрализованных денег обратно в "просто деньги" (например, продажа подарка) обычно осуждается. Многие люди отказываются превращать определенные объекты в деньги, предпочитая их дарить. Точно так же люди могут отказываться от денег, предлагаемых за бескорыстную помощь, считая свою помощь подарком.

*Изменения структуры денежных установок.* Социальные психологи с середины 50-х гг. пытались создать инструмент для измерения установок по отношению к деньгам. Первой успешной попыткой такого рода можно считать опросник В.Д. Рубинштейн, предложенный ею читателям журнала *Psychology Today* [24]. Исследовательница получила почти 20000 ответов, и ее выборка достаточно равномерно отражала британскую популяцию.

Данные, полученные ею, оказались весьма неожиданными. Например, почти половина респондентов никогда не обсуждала свои доходы с родителями и друзьями. Менее одной пятой говорили об этом со своими братьями или сестрами. То есть оказалось, что люди думают о деньгах почти постоянно, но говорят о них очень мало и с очень немногими людьми. С ростом доходов возрастает "таинственность" и стремление скрыть свое богатство.

Данные позволили классифицировать людей на две существенно различающиеся группы: "материально удовлетворенных" и "материально неудовлетворенных". Первые контролируют свои финансы, тогда как вторые позволяют деньгам управлять их поведением. Так, если возникает желание купить что-нибудь слишком дорогое, то представители первой группы постараются либо накопить достаточно денег, либо забыть об этой вещи. Неудовлетворенные же чаще всего попытаются взять деньги в долг. Во второй группе также значительно выше частота эмоциональных расстройств и психосоматических заболеваний.

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, любви, заботе о детях и финансам. Однако мужчины более довер-

чивы и 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.

Ямамути и Темпер [31] попытались создать стандартизованную Шкалу денежных установок (Money Attitude Scale, MAS). С помощью факторного анализа шестидесяти двух утверждений было выявлено пять независимых факторов: *власть-престиж, откладывание на будущее, недоверие, качество, тревога*. Для окончательного варианта опросника было отобрано 29 наиболее надежных пунктов. Авторы обнаружили, что установки по отношению к деньгам практически не зависят от доходов человека. Были выявлены различия между мужчинами и женщинами по фактору *времени* (планирование, откладывание на будущее). Неожиданным оказался результат, противоположный взглядам большинства: выяснилось, что женщины чаще используют деньги как орудие в борьбе за власть.

Используя данные предыдущих исследований, Фарнэм [9] разработал опросник из шестидесяти утверждений, отражающих широкий круг установок, мнений и ценностей, связанных с деньгами. 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 покупателями деньги обладают символической способностью повышать их самооценку [15]. 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.

Шкала Фарнэма использовалась для изучения национальных различий в установках по отношению к деньгам в сорока трех странах [21]. Была получена статистически значимая отрицательная корреляция между ценностью денег и националь-



ным доходом на душу населения. В более богатых странах люди придают деньгам меньше значения.

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. Женщины, люди старшего возраста, представители низших социальных слоев и невротики больше озабочены проблемой денег, чем все остальные.

**Шкала денежной этики.** Танг [26, 27] разработал опросник для измерения установок по отношению к деньгам, названный им Шкалой денежной этики (Money Ethic Scale, MES). Исследователь полагает, что эти установки имеют три компонента: *аффективный* (добро, зло), *когнитивный* (связь денег с достижениями, уважением, свободой) и *поведенческий*. Шкала содержит тридцать простых утверждений, отражающих пять независимых факторов: *добро* ("Я высоко оцениваю деньги", "Деньги на дороге не валяются"); *зло* ("Деньги – корень всякого зла", "Не в деньгах счастье"); *достижение* ("Деньги – символ успеха", "За деньги можно купить все"), *уважение или самооценка* ("Деньги привлекают к тебе друзей", "Иметь деньги почетно"), *бюджет* ("Я тщательно рассчитываю свой бюджет", "Я всегда вовремя плачу по счетам"), *свобода или власть* ("Деньги дают свободу и независимость", "Деньги – это власть"). Шкала была валидизирована на 769-и испытуемых и обладает достаточной внутренней согласованностью.

Использование этого инструмента позволило проверить многие гипотезы. Так было показано, что люди с высокими доходами склонны видеть связь денег и достижений, тогда как молодежь чаще рассматривает 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. Внешняя трудовая мотивация коррелировала с мнением о том, что деньги не есть зло.

В проведенном недавно кросс-культурном исследовании сравнивалась денежная этика рабочих Америки, Великобритании и Тайваня [27]. Американские рабочие набрали наивысшие баллы по самоорганизации, самооценке и внутреннему удовлетворению от работы. Китайские рабочие показали самый высокий уровень "протестантской трудовой этики" и "уважения" к деньгам и самый низкий уровень внутреннего удовлетворения от работы. Британские рабочие склонны считать, что "деньги означают власть", и при этом имеют самый низкий уровень внешней удовлетворенности работой.

Результаты исследования подтвердили некоторые интуитивные оценки экономических процессов в Юго-Восточной Азии: длительный период экономического роста на Тайване привел к тому, что люди стали в большей мере рассматривать деньги как знак успеха и уважения, стали более материалистичными, трудолюбивыми и экономически заинтересованными.

**Экспериментальные исследования.** Классический эксперимент по изучению влияния бессознательных установок на восприятие был проведен Брунером и Гудманом в 1947 г. [3]. Десятилетних испытуемых из бедных и богатых семей просили сравнить размеры кружков света с размерами монет. Контрольная группа сравнивала размеры световых кружков с размерами серых картонных дисков соответствующего монетам диаметра. Монеты (объекты, обладающие социальной ценностью) оценивались как обладающие большими размерами по сравнению с картонными дисками; чем выше достоинство монеты, тем больше было расхождение между ее воспринимаемым и реальным размером. Бедные дети переоценивали размеры монет значительно сильнее, чем богатые. Эффект "переоценки значимых объектов" оказался повсеместным и получил подтверждение в более чем 20 экспериментах других исследователей.

Фарнэм провел эксперимент по изучению воспринимаемой ценности мелких монет [10]. Четыре самые мелкие британские монеты были рассыпаны на улице, и наблюдатели фиксировали реакции людей, которые их видели. Из 200 человек, заметивших монеты, 56 человек проигнорировали самую мелкую монету (1/2 пенса), 44 человека проигнорировали монету в 1 пенс, 16 – 2 пенса, и 10 – 5 пенсов. Был сделан вывод о том, что этот незамысловатый способ измерения может быть полезен для изучения столь табуированной и эмоционально нагруженной темы, как деньги, особенно в периоды инфляции, безработицы и денежных реформ.

## ДЕНЬГИ В ПОВСЕДНЕВНОЙ ЖИЗНИ

**Траты и сбережения.** Литература по психологии потребления обширна и в основном носит прикладной характер.

Макдональд [22] психометрическими методами выделил шесть различных типов покупателей: *оценивающие* покупатели – заинтересованы в поиске оптимального соотношения цены и качества (возможно, имеющие денежные затруднения); *модники* – интересуются последними моделями, ориентированы на собственный имидж, эмоциональны (для них деньги могут служить орудием власти или повышения самооценки); *лояльные* покупатели – постоянно покупают продукцию од-



них и тех же уважаемых фирм, уделяют значение как качеству, так и имиджу (для них деньги являются источником безопасности); *любители* разнообразия – непостоянны, капризны и непоследовательны (деньги для них обладают конфликтным смыслом); покупатели *на отдыхе* – ценят удовольствие, связанное с приобретением покупок (деньги для них – в первую очередь источник удовлетворения влечений); *эмоциональные* покупатели – часто растеряны, импульсивны и несистематичны в своих пристрастиях (деньги для них являются символом любви).

Разумеется, представители этих типов пользуются деньгами по-разному. Исследования того, что, почему и когда люди покупают, ясно показывают, что их поведение редко соответствует рациональной модели, предлагаемой экономистами.

Оценивая качество товара, люди часто больше ориентируются на цену, чем на собственные ощущения. Для многих низкая цена означает более низкое качество. Покупатели полагают, что товары, продающиеся со скидкой, более низкого качества, даже если в действительности они ничем не отличаются от более дорогих товаров, или даже превосходят их. Вопреки очевидности, большинство людей продолжает верить, что различие в ценах строго соответствует различию в качестве [17].

В отличие от исследований, посвященных тому, как люди тратят деньги, работ по психологии сбережений относительно немного. Почему люди копят деньги? Катона [16] на основании многолетних наблюдений выявил четыре наиболее распространенных цели, ради которых американцы откладывали деньги: несчастные случаи (болезни, безработица); старость и уход на пенсию (об этом беспокоятся, начиная с тридцатилетнего возраста); образование детей; покупка дома (или других товаров длительного пользования).

Катона отмечает, что люди, во-первых, относительно редко откладывают деньги, чтобы потратить их в дальнейшем, или ради улучшения качества жизни. Во-вторых, почти никто не упоминает в качестве цели сбережений получение дополнительного дохода или дивидендов по вкладам. И, в-третьих, сбережения являются очень важной целью для большинства людей, их отсутствие рассматривается как большое несчастье, а иногда – как нравственный изъян. «Ценность экономики свидетельствует о действенности пуританских установок у современных американцев, несмотря на все разговоры о «потребительской психологии», характеризующей нынешний век» [16, с. 234].

Работа Катона была основана на допущении, что сбережения повсеместно рассматриваются как позитивная ценность, *возможно, связанная с протестантской трудовой этикой*. Исследование

британского психолога Фарнэма [11] показало, что это предположение не всегда справедливо для англичан. Во-первых, некоторые из них полагают, что делать сбережения бессмысленно. Во-вторых, бережливость для них не всегда прямо связана с протестантской трудовой этикой. Эти различия могут зависеть от разных причин: экономической депрессии в Великобритании середины 80-х (в отличие от экономического подъема Америки в 70-х), различия в политическом и экономическом устройстве двух стран, особенностей выборки. Фарнэм показал прямую линейную зависимость сбережений от возраста (люди старшего возраста более бережливы). Зависимость от образования оказалась нелинейной: наиболее и наименее образованные отрицательно относятся к сбережениям (но не к инвестициям). Благосостояние не оказывает заметного влияния на отношение к сбережениям, за исключением того, что с ростом доходов мнение о бесполезности сбережений встречается реже.

Лант и Ливингстон [20] попытались выявить экономические, демографические и психологические характеристики людей, склонных и не склонных делать сбережения, с помощью двадцатистраничного опросника, на который ответило около 250 взрослых британцев. Исследователи обнаружили, что *делающие сбережения* люди имеют более высокий уровень образования и доходов; более оптимистичны, чем те, у кого нет сбережений. Они также полагают, что распоряжаются своими финансами лучше, чем их родители; чувствуют себя увереннее, чем их родители в том же возрасте; ожидают, что через год их состояние улучшится; убеждены, что экономика в целом процветает; не склонны к фатализму и считают, что контролируют свое финансовое положение; верят, что финансовые проблемы других людей вызваны их недисциплинированностью; не склонны тратить деньги в угоду сиюминутным желаниям; обычно делают покупки в немногих изблюбленных ими магазинах.

Люди, *не делающие сбережений*, обычно утрачивают контроль над своими финансами, считают себя жертвой внешних обстоятельств, но склонны обвинять себя и сокрушаться, когда дела идут плохо. Обычно они не обсуждают свое финансовое положение с друзьями и родственниками, предпочитая оставлять его в тайне и тем самым лишая себя социальной поддержки в трудных обстоятельствах. Они предпочитают делать покупки где попало и считают, что кредитная карточка только усложняет их жизнь. На самом деле они сами усложняют себе жизнь, придерживаясь непоследовательных стратегий и теряя контроль над своим поведением. Авторы обнаружили, что экономические переменные имеют высокую предсказательную силу в отношении общего объема сбережений, тогда как психологические



переменные хорошо предсказывают, какую часть своих доходов и с какой регулярностью человек будет откладывать.

**Долги.** Мэтьюз [23] считает, что существует множество причин, по которым люди залезают в долги. Они могут покупать множество вещей, пытаясь повысить собственную самооценку или воплотить какое-либо фантастическое представление о самих себе. Некоторые идут на перерасход средств из-за бессознательного желания разориться, избавиться от денег, так как в глубине души считают их отвратительными. И наоборот, они расточительны из-за неудовлетворенности какими-то важными аспектами своей жизни и желания временно избавиться от ощущения пустоты и несчастья. Люди могут много тратить, потому что навязчивое поведение такого рода было принято в их семье, или, наоборот, из-за бунта против семьи, в которой бережливость рассматривалась как высшая ценность. Наконец, можно тратить, чтобы "не отстать" от других, или будучи не в состоянии сопротивляться давлению рекламных посланий.

В исследовании, посвященном основным причинам долгов [18], было выделено восемь факторов, детерминирующих подобное поведение.

1. Социальное одобрение долгов: поскольку общество движется от осуждения долгов к поддержке кредитов, современная "потребительская мораль" относится к долгам терпимо (и даже приветствует их).

2. Экономическая социализация: семьи, считающие долги приемлемыми, воспроизводят подобную модель в следующих поколениях.

3. Социальное сравнение: если люди сравнивают себя с несоответствующей (более богатой) референтной группой, они с большей легкостью залезают в долги, чтобы быть "не хуже других".

4. Умение распоряжаться деньгами: неспособность рационально распоряжаться деньгами указывает как на общую неорганизованность, так и на финансовые проблемы.

5. Потребительское поведение: неадекватные модели потребления (например, уверенность в необходимости предметов роскоши) рано или поздно приводят к долгам.

6. Временной горизонт: чем менее реалистична временная перспектива, в которой существует человек, тем легче он делает долги.

7. Отношение к долгам: если человек не чувствует беспокойства или сожаления, когда ему приходится брать в долг, он чаще прибегает к подобному поведению.

8. Фатализм: чем у человека выраженнее внешний локус контроля, тем более он склонен залезать в долги.

## ДЕНЬГИ И ДУШЕВНОЕ ЗДОРОВЬЕ

Деньги окружены огромным количеством парадоксов, лжи, нелепостей и лицемерия. На взгляд постороннего наблюдателя, западный человек кажется весьма непоследовательным в отношении денег. Он убежден, что получает то, за что платит, но только и думает о том, как бы кого-нибудь "надуть" при сделке. 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 имеет. Лицемерие по отношению к деньгам распространено повсюду – их публично презирают, но тайно вожделяют; их рассматривают как чуть ли не самую важную вещь на свете, но при этом говорят о них, как о незначительной мелочи.

Трудно оценить, насколько в западном обществе распространены психические расстройства, связанные с деньгами. Статистики подобных расстройств не существует. Исключительные случаи бывают настолько яркими и запоминающимися, что их частота может переоцениваться. Но поскольку исследования в этой табуированной области крайне редки, подлинная распространенность серьезных денежных неврозов может на самом деле недооцениваться. Ответы на опросник "здорового отношения к деньгам" (Money-sanity subscale, [12]) 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.

Вопросы	Ответы "да" (%)
Вы постоянно удивляетесь, куда деваются ваши деньги в конце месяца	42
Вы тратите деньги на других, но вам трудно тратить их на себя	35
Когда вы просите денег, вас наполняет чувство тревоги или вины	35
Вы покупаете вещи, когда чувствуете тревогу, скуку, печаль или гнев	34
Вы беспокоитесь о том, сможете ли заплатить по счетам в конце месяца	33
Вы все время думаете о своем финансовом положении	31
Вы сожалеете о том, что вам приходится все время тратить или отдавать деньги	30
Вы не любите говорить с другими о деньгах, особенно о своих доходах	28
Вам неприятно покупать вещи за полную стоимость	26
Вы откладываете часть денег	22
Вы покупаете вещи, которые вам не нужны, если цена очень выгодная	19
Вы тратите много времени на покупки	19



Вопросы	Ответы "да" (%)
Вы стесняетесь расспрашивать о практических денежных вопросах	17
Игра на деньги приводит вас в сильное возбуждение	15
Вы проводите бессонные ночи, пытаетесь найти способ сэкономить побольше, хотя у вас уже есть сбережения	14
Вы отказываетесь принимать деньги всерьез	14
Вы пытаетесь сэкономить на мелочах	14
Вы регулярно занимаете деньги	12
Вы часто играете на деньги и заключаете пари	4
Вы используете деньги, чтобы управлять или манипулировать людьми	4

Антропологи, социальные психологи и социологи предлагают несколько объяснений патологии, связанной с деньгами.

- *Переживания раннего детства*: пережитые в детстве бедность, период экономического кризиса или явные (по сравнению с окружающими) экономические трудности становятся для некоторых стимулом к накоплению больших капиталов.
- *Межгрупповое соперничество*: представление о жалости богатых к бедным и о зависти и ненависти бедных к богатым порождает множество межгрупповых конфликтов. Угроза безопасности, статусу 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 бедняков составляет ядро христианской религии. 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.

Однако наиболее тщательно разработанной психологической теорией, четко объясняющей индивидуальные различия в отношении к деньгам, на наш взгляд, остается психоанализ.

*Психоанализ денег*. В работе "Характер и анальный эротизм" Фрейд впервые обратил внимание на то, что отношение взрослого человека к деньгам может определяться особенностями его детской сексуальности [7]. "Счастье, — писал он, — есть отсроченное исполнение инфантильного желания. Вот почему богатство приносит так мало счастья: деньги не могут быть желанием младенца". Впоследствии Ференци [6], развивая идеи Фрейда, описал онтогенетические стадии развития этого влечения: от удовольствия, получаемого

от грязи и экскрементов, до любви к деньгам. Фрейд выделял три основные черты характера людей, фиксированных на анальной стадии: *аккуратность, скупость и упрямство*, которые он связывал также с чистоплотностью, надежностью, добросовестностью, вспыльчивостью и мстительностью.

Согласно психоаналитической теории, все дети испытывают удовольствие при дефекации. В возрасте около двух лет родители в западных странах начинают приучать детей к горшку, либо выражая энтузиазм и одобрение при дефекации ребенка, либо наказывая его и угрожая, когда он отказывается это сделать. Приучение к горшку совпадает по времени с той стадией развития ребенка, когда он борется за автономию и независимость. Часто приучение к горшку становится источником конфликта между ребенком и родителями. Этот конфликт может усилиться из-за непоследовательного поведения родителей, которые, с одной стороны, ценят фекалии как подарок ребенка, а с другой — считают их грязными, не прикасаются к ним и стараются поскорее выбросить. При этом дети, которых постоянно хвалили за успешное опорожнение желудка, рассматривая это как подарок родителям, вырастая, с удовольствием делают подарки и тратят деньги. Те же, кто отказывался это сделать, страдают впоследствии "финансовыми запорами". Таким образом, психоаналитическая теория напрямую связывает травматический опыт приучения к горшку с последующим типом компенсаторного поведения. То, как *скупец* придерживает деньги, рассматривается как отражение детского отказа от дефекации по требованию родителей. *Транжира* же, напротив, напоминает ребенка, стремящегося к одобрению родителями его "подарков". Некоторые люди считают траты условием получения любви и одобрения, и поэтому склонны тратить деньги, когда чувствуют себя одиноко, тревожно или нуждаются в любви.

*Эмоциональная основа денежной патологии*. Психоанализ продемонстрировал, что поведение человека может быть противоположно его подлинным мотивам или желаниям, служить их маскировкой. Так, жалость к бедным может на самом деле скрывать ненависть, социальные предубеждения и чувство тревоги. Бедные всегда олицетворяют для богатых психологическую и экономическую угрозу, и их стараются представить грязными, нечестными и заслуживающими своей участи.

Чаще всего с деньгами ассоциируется чувство *вины*. Оно связано с пуританскими ценностями аскетизма, самоотречения и ангедонии. Пуритане исповедуют греховность потакания своим желаниям, *лишних трат* и избыточного потребления. Идеал добросовестности, пунктуальности, бе-



режливости и умеренности заставляет людей, воспитанных в рамках этой традиции, чувствовать вину не за накопление, а именно за расходование денег. Пуританизм возражает не против денег вообще или справедливой оплаты за труд, но против денег, полученных слишком легко (выигранных или унаследованных), нечестным путем, а особенно – против слишком легкого расходования денег.

Чувство вины по поводу денег может породить у человека депрессию, недоверие и даже отвращение к самому себе. Бессознательно пытаясь редуцировать это чувство, человек может развивать у себя различные психосоматические симптомы [14]. Психоналитики приводят клинические случаи страха богатства у пациентов, воспитанных в пуританских традициях. Основа этого страха, очевидно, утрата *контроля*. Деньги контролируют человека; они диктуют, где ему жить и с кем общаться, они ограничивают социальную активность человека не меньше, чем способствуют ей. Пуританская этика сосредоточена на ограничениях и необходимости сохранения таких ресурсов, как время, деньги и даже эмоции. Если денег слишком много, нет особого смысла в стогом контроле над ними. Поэтому богатый человек легко может утратить контроль над собой. А сохранение контроля – как над внешними обстоятельствами, так и над собственными эмоциями – создает иллюзию безопасности.

С точки зрения психоналитика, неспособность быстро разбогатевших людей справиться со своим богатством объясняется потерей самодисциплины. “Индивид, у которого не развиты навыки самоконтроля и самодисциплины, нуждается во внешних ограничениях, обеспечивающих ему чувство безопасности” [14, р. 75]. Большие суммы денег для многих означают возможность тратить их, не задумываясь о будущем, и это бесконтрольное поведение вызывает чувство тревоги. Каким бы парадоксальным это ни казалось, но внезапная потеря состояния означает для таких людей возвращение к “нормальной” жизни, упорядоченной и спокойной.

Другая важная эмоция, связанная с деньгами – это чувство безопасности. Исследования очень богатых американцев, относящихся к категории *self-made man*, т.е. добившихся всего в жизни самостоятельно, показали, что в раннем детстве им гораздо чаще, чем “обычным” людям, пришлось пережить смерть родителей, развод или другие психологические травмы [4]. Психоналитики полагают: став взрослыми, эти люди накапливают деньги для того, чтобы больше никогда не оказаться в тяжелом положении. Желание богатства для них – не что иное как потребность в эмоциональной безопасности, своего рода эмоциональный голод, вызванный депризацией в раннем

детстве. 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* [14].

**Безопасность.** Использование денег для преодоления тревоги и достижения безопасности приводит к отчуждению, поскольку люди не рассматриваются как возможный источник безопасности. Выстраивая вокруг себя эмоциональную стену, человек начинает страдать от страха и паранойи, опасаясь грабителей, врагов или финансового краха. Тот, кто ищет в деньгах безопасности, нуждается в постоянном росте богатства, как наркоман – в постепенном увеличении дозы.

Голдберг и Льюис [14] выделили несколько типов людей, для которых деньги являются символом безопасности.

**А. Скряги.** 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. Многие из них могут даже заболеть, отказывая себе в хорошей пище, достаточном тепле и освещении.

**Б. Подвижники.** Они также бережливы, но находят удовольствие в самоотречении и показной бедности. Они могут даже тратить небольшие деньги на других, чтобы подчеркнуть свое мученичество. Психоналитики отмечают, что их поведение часто маскирует зависть, возмущение и враждебность по отношению к более богатым.

**В. Охотники за скидками.** Не расстаются с деньгами до тех пор, пока ситуация не окажется “идеальной”, и тогда радостно их тратят. Весь интерес состоит в том, чтобы всех перехитрить: и продавцов, и тех, кто покупает товар за полную стоимость. Чувство триумфа часто искупает нерациональность приобретения вещи, которая по-настоящему и не нужна.

**Г. Коллекционеры-фанатики.** Одержимые, собирают самые разнообразные вещи, многие из которых не имеют никакой подлинной ценности. Владение материальными предметами заменяет им общение с людьми и чувство привязанности. Они приобретают все больше и больше, и им трудно расстаться с каким-либо предметом. Коллекция придает смысл их жизни и спасает от одиночества. Предметы нетребовательны, и известные коллекционеры могут ощущать свое могущество и превосходство над другими людьми.

**Власть.** Деньги можно использовать для приобретения значимости, власти и превосходства. За деньги можно купить лояльность врагов и расчистить себе путь. Деньги и власть, которую они дают, можно рассматривать как попытку регресса к инфантильным фантазиям о всемогуществе.



Среди искателей власти с помощью денег тоже выделяются различные типы [14].

1. *Манипуляторы*. Эти люди используют деньги, чтобы эксплуатировать тщеславие и жадность других. Манипулирование людьми позволяет им чувствовать себя менее беспомощными и фрустрированными, и они не слишком беспокоятся, обманывая других. Многие из них ведут насыщенную жизнь, но постепенно их энергия сходит на нет из-за постоянного унижения окружающих и пренебрежения к ним. В конце концов их ждет разочарование.

2. *Строители империй*. Они обладают (или делают вид, что обладают) огромной независимостью и уверенностью в своих силах. Подавляя или отрицая свою зависимость от других, они пытаются сделать других зависимыми от себя. 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. За их потребностью в публичном уважении часто скрываются гнев и повышенная чувствительность к унижению. Поскольку они покупают верность и преданность, то привлекают к себе лишь слабых и незащищенных. Они подавляют инициативу и независимость, оставаясь в окружении второсортных подхалимов.

В детстве искатели власти чаще чувствуют гнев, чем страх, и то же чувство выражено у них в зрелом возрасте. Искатели безопасности в страхе отступают, искатели власти нападают. Жертвы властолюбцев чувствуют себя беспомощными и незащищенными, они компенсируют это, присоединяясь к кому-то сильному и способному дать отпор. Они следуют за "победителями", особенно если у тех есть деньги.

*Любовь*. Деньги часто используются, чтобы купить привязанность, преданность и самоуважение [14]. Поскольку принцип взаимности лежит в основе подарка, многие полагают, что взаимные подарки являются знаком любви и заботы.

1. *Покупатели любви*. Многие пытаются купить любовь и уважение: те, кто посещает проституток, делает богатые благотворительные взносы, балует детей. Они чувствуют себя нелюбимыми и пытаются избежать чувства отверженности и никчемности, угождая другим своей щедростью. Однако им бывает трудно принимать ответную любовь, а их щедрость иногда лишь маскирует подлинную враждебность к тем, от кого они зависят.

2. *Продавцы любви*. Они обещают другим любовь, привязанность и ласку, которая льстит их самолюбию. Они легко имитируют подобное поведение и, естественно, привлекают покупателей любви. Некоторые полагают, что психотерапия является формой сделки между продавцами и по-

купателями любви, основанной на законах спроса и предложения. Покупатели приобретают дружеское расположение, с готовностью продаваемое "терапевтами". Продавцы любви вообще склонны выбирать "помогающие" профессии.

3. *Похитители любви*. Клептоманы не воруют вещи без разбора, они выбирают только те объекты, которые обладают для них символическим значением. Они жаждут любви, но чувствуют, что не заслуживают ее. Они пытаются рисковать в других областях, а в любовных отношениях ведут себя очень скованно.

Возможно, родители всех этих "дельцов от любви" давали им деньги не потому, что любили их, а вместо любви. Поскольку они не знают о том, что можно любить бескорыстно, они вынуждены покупать, продавать или воровать любовь. Единственным лечением для них является подлинная эмоциональная близость.

*Свобода*. Это наиболее приемлемый и наиболее распространенный смысл, приписываемый деньгам. Деньги дают время, которое можно посвятить своим интересам и склонностям, освобождают человека от повседневной рутины и ограничений, которые связаны с наемным трудом.

Существует два типа поклонников автономии [14]:

I. *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; на самом деле они подавляют и поэтому боятся своего влечения к зависимости. Они мечтают о таких отношениях, в которых оба человека одновременно чувствовали бы свободу и духовное единение. Однако на деле они часто оказываются безответственными и ненадежными, вызывая у своих партнеров обиду и гнев.

II. *Борцы за свободу* отвергают деньги и материальные ценности как средства порабощения людей. Часто они становятся политическими радикалами, хиппи или технократами. Они обладают пассивно-агрессивным характером и пытаются разобраться в своих внутренних конфликтах и спутанных ценностях. Дружба и товарищество являются для них главной наградой в борьбе против денег. Их идеализм является попыткой защититься от эмоций. Часто они становятся жертвами религиозных сект или террористических организаций.

*Азартные игры*. Ответ на вопрос, почему люди играют в азартные игры, для большинства кажется очевидным: чтобы выиграть легкие деньги и для развлечения. Однако психоаналитики утверждают, что некоторые люди, наоборот, играют, чтобы проиграть. И клинические случаи действительно подтверждают эту парадоксальную точку зрения.



Согласно Ференци [6], каждому, кто когда-либо играл в казино или на бирже, знакомо чувство абсолютной уверенности в успехе, которое является отзвуком “инфантильного всемогущества”. Ференци считал, что младенцы воспринимают себя не как слабых и беспомощных, а как властных и могущественных созданий, чьи потребности удовлетворяются полностью подчиняющимися им взрослыми, не имеющими самостоятельного значения в мире. Столь нереалистическая самооценка складывается потому, что у них нет способа заметить свою подлинную слабость, зависимость и беспомощность. Со временем они сталкиваются с реальностью; отрицательные переживания открывают перед ними “правду жизни”. Зрелость означает понимание не только своих возможностей, но и их ограниченности. Большинство из нас теряет чувство всемогущества к раннему детскому возрасту, но время от времени оно вновь оживает, особенно если нам чего-то очень хочется и мы убеждены, что можем это получить. “В этом и состоит страсть игрока: он вводит себя в состояние иллюзорного знания, как будто он действительно *видит* номера, которые должны выпасть. За этой упорной – вопреки всякой вероятности – надеждой на успех скрывается стремление к проигрышу” [30, р. 47]. Разумеется, не все игроки – невротики. Миллионы людей регулярно посещают бега, участвуют в лотереях, проводят время за карточным столом или у игровых автоматов. Это позволяет испытать волнующие чувства риска и азарта и ненадолго создает иллюзию, что они могут достичь в жизни чего-то большего, чем имеют.

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 Фрейдом в эссе о Достоевском [8]. Он связывал страсть к игре, как и другие навязчивые симптомы, с эдиповым комплексом. Основой психоаналитического толкования одержимости игрой 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.

Помимо психоаналитических, существуют другие теории, объясняющие поведение игроков их личностными особенностями. Так, Гофман [13] рассматривает игру как суррогат рискованных ситуаций, исчезнувших из повседневной жизни. Он показал, что люди, профессии которых связаны с очень высоким или очень малым рис-

ком, выбирают рискованные игры. Те же, чья профессиональная деятельность сопряжена со средним риском, предпочитают не рисковать в игре. Эти данные подтверждает и Лозковски [19], показавший, что рискованные игры предпочитают экстраверты и люди, которым не хватает внешней сенсорной стимуляции.

Помимо психологических факторов, поведение игрока может быть детерминировано демографическими, социокультурными и ситуационными факторами. Уокер [29] попытался объединить все эти факторы. По его мнению, предрасположенность человека к игре определяется следующими обстоятельствами.

а. *Культура* может одобрять или даже предписывать разные формы игры.

б. *Референтные группы*, с которыми человек себя идентифицирует, могут практиковать определенное игровое поведение.

в. *Социальное научение*: способы, которыми новички обучаются правилам и результатам игры.

г. *Личность*: индивидуальные различия могут влиять на определенные последствия игры.

д. *Кризис и стресс*: игра может использоваться как компенсационный механизм.

е. *Досуг*: игра может быть важным аспектом времяпрепровождения на отдыхе.

ж. *Социальное подкрепление*: социальные контакты и обстановка, в которой проходит игра.

з. *Потребность в физиологическом возбуждении*: игра может служить стимулирующим средством, используемым человеком для регуляции нервного возбуждения.

и. *Познание*: игровой опыт может использоваться в целях изучения и понимания действительности.

*Причины денежных расстройств*. Голдберг и Льюис [14] выделили 10 психологических факторов, которые могут привести к серьезным проблемам в денежной сфере:

1) *заблуждения игрока*: неумение вовремя останавливаться и надежда отыграться;

2) *жадность*: союзник манипуляторов и мошенников;

3) *страх*: заставляет отказываться от разумного риска;

4) *зависть*: отвлекает человека, ограничивает его возможности и является пустой тратой психической энергии;

5) *гнев*: может расстроить деловые отношения и помешать сделке;

6) *самооценка*: мнение, что человек способен стать богатым;

7) *удовлетворенность*: довольство своей участью;



8) *честность*: неспособность жертвовать определенными принципами ради выгоды;

9) *сострадание*: эмоциональная мягкость, отзывчивость и забота о ближних могут приводить к неверным экономическим решениям;

10) *сентиментальность*: приверженность традициям, заставляющим людей не ценить богатство и не стремиться к нему.

Психотерапевты полагают, что поведение и установки по отношению к деньгам не являются чем-то изолированным, а составляют неотъемлемую часть личности в целом. Люди, склонные отказываться от денег, могут также отказываться от любви, благодарности или информации, предлагаемых другими. Люди, которые беспокоятся о своем финансовом положении, возможно, испытывают зависть или страх зависимости. Деньги могут концентрировать на себе фантазии, страхи и желания, а также быть объектом вытеснения, искажения и защиты; могут быть связаны «с оружием, страстью, восхищением, свободой, властью и авторитетом, восторгом и возбуждением, выживанием и безопасностью, сексуальной потенцией, победой и наградой. Они могут восприниматься как орудие нападения или щит, транквилизатор или стимулятор, талисман или приворотное зелье, лакомое блюдо или пушистое одеяло... То, что мы носим деньги в кармане, тратим их или откладываем, наполняет нас чувствами гордости, сексуальной привлекательности, неуязвимости, и, возможно, даже бессмертия. Наоборот, нехватка денег может вызывать у нас ощущения пустоты, заброшенности, унижения, неполноценности, тревоги, гнева и зависти» [33].

Мэтьюз полагает, основываясь на клинической практике, 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; а также современных технологий и влияния СМИ. Функции денег, перечисляемые ею, многообразны: деньги могут использоваться для выражения недоверия и подозрения; создания внутрисемейных союзов и исключения других членов семьи; они могут порождать манипуляцию; служить проекциями эмоций и обвинений. Деньги часто используются как инструмент контроля; средство создания неестественной зависимости; как искупление родительской вины; в качестве замены искреннего извинения; как выражение проблемы границ, когда члены семьи не могут сформулировать, где их начало и конец.

Многие денежные расстройства, по наблюдениям Мэтьюз, имеют корни в семье. Родители выражают с помощью денег свои чувства по отношению к детям, поощряя их хорошие привычки и школьные успехи. Семейные послания отно-

сительно денег обычно бывают одновременно открытыми и скрытыми, часто оказываются непоследовательными и запутанными. Некоторые дети отвечают на родительские послания прямо противоположным поведением, что справедливо и в отношении денег. У сверхбережливых родителей могут вырасти расточительные и неосмотрительные дети. Другие дети пытаются превзойти родителей в финансовом отношении. Некоторые кажутся совершенно безразличными к деньгам, как бы «не от мира сего». Их отношение к деньгам подразумевает, что они их не заслуживают. Естественно, тот, кто полагает, что не заслуживает справедливой оплаты за свой труд, ее и не получает.

Многие модели финансового поведения предписываются культурными стереотипами и ценностями. Они диктуют, кого считать богатым, а кого бедным; как зарабатывать деньги и на что тратить свободные средства; кто является финансовым героем и антигероем. Средства массовой информации укрепляют принятые в обществе денежные ценности и привычки с помощью рекламы, развлекательных программ и благотворительных марафонов.

Несмотря на то, что большинство исследований в области денежных расстройств основано на клинических случаях довольно тяжелых патологий, многие «нормальные» люди могут испытывать те же проблемы в более легкой форме. Каждый знает чрезмерно экономных или даже скупых людей, во всем себе отказывающих, так же, как неосторожных и расточительных, постоянно залегающих в долги. Литература по денежной патологии показывает, что деньги могут символизировать потребности в безопасности, свободе, власти и любви. Однако они не могут до конца удовлетворить эти потребности. И поскольку многие люди полагают, что их неудачи в удовлетворении этих потребностей вызваны недостатком денег, они удваивают усилия, чтобы заработать еще больше. Так замкнутый круг, в котором они находятся, постепенно сжимается, и легкая патология имеет тенденцию переходить в тяжелую. Эти наблюдения психотерапевтов имеют важное значение для психопрофилактики денежных расстройств.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

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 жителя бывшего СССР деньги заняли гораздо более важное место, чем 15 лет назад, скорее всего, куда весомее, чем для



жителей экономически развитых западных стран. Хотя кросс-культурные исследования зависимости психологического благополучия от дохода на душу населения, проведенные в 55 странах, не включали российские данные [5], можно смело предположить, что Россия оказалась бы в них рядом с Индией и Бразилией, где между доходами и счастьем наблюдается линейная зависимость.

Реальности переживаемого нашей страной экономического кризиса подтверждают выводы западных психологов: поговорка "не в деньгах счастье" справедлива только для благополучных стран. Поучителен для нас и другой результат: наиболее безразличными к деньгам являются в развитых западных странах представители среднего класса. Это означает, что в России – стране с неразвитым средним классом и все более возрастающим разрывом между верхним и нижним социальными слоями – денежная патология и другие психологические проблемы, связанные с деньгами, распространены повсеместно. И вслед за открытием таких "болезней века", как депрессия, по-видимому, отечественным психологам и психотерапевтам предстоит открыть разнообразные формы "денежного безумия", некоторые из них кратко были описаны в данном обзоре.

Многие западные авторы, занимающиеся проблемами психологии денег, отмечают, что эта тема как в обществе, так и в научных кругах обсуждается крайне неохотно. А психотерапевты вообще стараются ее избегать, спрятавшись за "правилами заключения терапевтического контракта" и ограничиваясь, в основном, анализом нескольких традиционных форм денежных расстройств (азартные игры, kleptomania, импульсивные покупки). Причина в том, что деньги в современном обществе представляют собой одно из главных культурных табу.

На наш взгляд, для российских психологов наиболее перспективными могли бы стать исследования базовых установок по отношению к деньгам у различных демографических и социальных групп нашего общества. Для понимания тенденций социально-культурных и психологических трансформаций в российском сознании важно проследить, как меняются эти установки, складывается ли новая денежная этика, в чем ее отличия от протестантской трудовой этики, православной этики нестяжательства и уравнилельной этики социализма. Это позволит избавиться от многих идеологических мифов и выработать более реалистический взгляд на собственное будущее.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Belk R.W.* The ineluctable mysteries of possessions // *J. of Social Behavior and Personality*, Special issue. 1991. № 6. P. 17–55.

2. *Belk R., Wallendorf M.* The sacred meaning of money // *J. of Economic psychology*. 1990. № 11. P. 35–67.
3. *Bruner J., Goodman C.* Value and need as organizing factors in perception // *J. of Abnormal and Social Psychology*. 1947. № 42. P. 33–44.
4. *Cox C., Cooper C.* *High Flyers*. Oxford: Blackwell, 1990.
5. *Diener E., Diener M., Diener C.* Factors predicting the subjective well-being of nations // *J. of Personality and Social Psychology*. 1995. № 69. P. 851–864.
6. *Ferenczi S.* *Further Contributions to the Theory and Techniques of Psychoanalysis*. New York: Norton, 1926.
7. *Freud S.* *Character and Anal Eroticism*. London: Hogarth, 1908.
8. *Freud S.* *Dostoevsky and parricide* / Ed. J. Strachey. The Standard Edition of the complete Psychological Works of Sigmund Freud. London: Hogarth, 1928. V. 21. P. 177–196.
9. *Furnham A.* Many sides of the coin: the psychology of money usage // *Personality and Individual Differences*. 1984. № 5. P. 95–103.
10. *Furnham A.* A short measure of economic beliefs // *Personality and Individual Differences*. 1985. № 6. P. 123–126.
11. *Furnham A.* Why do people save? // *J. of Applied Social Psychology*. 1985. № 15. P. 354–373.
12. *Furnham A.* *The Myths of Management*. London: Whurr, 1996.
13. *Goffman E.* *Asylums*. Garden City, NY: Doubleday Anchor, 1961.
14. *Goldberg H., Lewis R.* *Money Madness: The Psychology of Saving, Spending, Loving and Hunting Money*. London: Springwood, 1978.
15. *Hanley A., Wilhelm M.* Compulsive buying: An exploration into self-esteem and money attitudes // *J. of Economic Psychology*. 1992. № 13. P. 5–18.
16. *Katona G.* *Psychological Economics*. New York: Elsevier, 1975.
17. *Lea S., Tarpy R.M., Webley P.* *The Individual in the Economy*. Cambridge: Cambridge University Press, 1987.
18. *Lea S., Webley P., Walker C.* Psychological factors in consumer debt: money management, economic socialization, and credit use // *J. of Economic Psychology*. 1995. № 16. P. 681–701.
19. *Lozowski T.* *Win or Lose: A Social History of Gambling in America*. New York: Bobbs Merrill, 1977.
20. *Lunt P., Livingstone S.* Everyday explanations for personal debt: a network approach // *British Journal of Social Psychology*. 1991. № 30. P. 309–323.
21. *Lynn M.* Restaurant tipping: A reflection of customers' evaluations of a service? // *J. of Consumer Research*. 1991. № 18. P. 438–448.
22. *McDonald W.* Psychological associations with shopping // *Psychology and Marketing*. 1994. № 11. P. 549–568.
23. *Matthews A.* *If I Think about Money so much, Why Can't I Figure it out*. New York: Summit Books, 1991.



24. *Rubinstein W.D.* Survey report on money // *Psychology Today*. 1981. № 5. P. 24–44.
25. *Smelser N.* *The Sociology of Economic Life*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1963.
26. *Tang T.* The meaning of money revisited // *J. of Organizational Behavior*. 1992. № 13. P. 197–202.
27. *Tang T.* The meaning of money: extension and exploration of the money ethic scale // *J. of Organizational Behavior*. 1993. № 14. P. 93–109.
28. *Tang T.* The development of short money ethic scale // *Personality and Individual Differences*. 1997. № 19. P. 809–816.
29. *Walker M.* *The Psychology of Gambling*. London: Butterworth-Heinemann, 1995.
30. *Wiseman T.* *The Money Motive*. London: Hodder & Stoughton, 1974.
31. *Yamamuchi K., Temper D.* The development of a money attitude scale // *J. of Personality Assessment*. 1982. № 46. P. 522–528.

## THE PROBLEM OF MONEY IN FOREIGN PSYCHOLOGICAL STUDIES

**A. B. Fenko**

*Cand. sci. (psychology), head of the chair of individual and group psychotherapy,  
Moscow municipal psychology and pedagogy institute*

The review of foreign psychological studies on the problem of attitudes to money is given. The cultural, ethical and religious aspects of attitudes to money, sacral and profane sense of money are analyzed; the everyday habits related to expenditures and economy, debts and gambles are described; causes of mental disorders related to perception and evaluation of money are considered.

*Key words:* attitudes to money, money ethics, expenditure, economy, debts, money pathology, gambles.



ПРОЦЕССЫ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ  
В СТРУКТУРЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ\*

© 2000 г. А. В. Карпов

Доктор психол. наук, проф., зав. кафедрой Ярославского госуниверситета

Обобщены результаты исследований процессов принятия решения в управленческой деятельности. Они изучены на основе комплексной стратегии, включающей этапы их деятельностного, структурного, функционального и генетического исследования. Сформулирован новый подход к изучению управленческих решений, согласно которому они выступают в качестве представителя особого класса интегральных процессов регуляции совместной деятельности иерархического типа. Доказано, что процессы принятия управленческих решений (ПУР) организованы в деятельности на основе структурно-уровневого принципа и образуют целостную иерархию, состоящую из пяти основных макроуровней. Выявлены также основные стили реализации процессов. Дана подробная характеристика функциональной организации процессов ПУР, вскрыты основные процессуальные принципы их функционального генеза, а также соотношение с иными инструментальными и экспрессивными процессами организации совместной деятельности. Представлена пятифакторная модель психологической структуры способности к управленческим решениям. Выявлены и охарактеризованы некоторые основные закономерности генезиса процессов ПУР в ходе профессионализации субъекта. Предпринята попытка синтеза результатов в целостную систему концептуальных представлений о ПУР.

*Ключевые слова:* принятие управленческих решений, управленческая деятельность, совместная деятельность, иерархия управления, интегральные процессы управления, способность к управленческим решениям, профессиогенез управленческих решений.

**Постановка проблемы исследования.** Проблема принятия управленческих решений является фундаментальной теоретической и важной прикладной психологической проблемой. Ее теоретическая значимость определяется тем, что процессы управленческих решений являются наиболее сложным и развернутым типом процессов субъективного выбора в целом. Они синтезируют в себе основные характеристики индивидуальных и групповых решений, а потому максимально полно эксплицируют предмет психологической теории решений. Практическая важность данной проблемы обусловлена ключевой ролью процессов управленческих решений в обеспечении эффективности управленческой деятельности в целом, предельно высокой «ценой ошибки» за неправильные решения и их последствия.

В настоящее время данная проблема разработана в целом недостаточно, и общий уровень ее развития явно не соответствует высокой значимости проблемы. Она до сих пор не сформулирована как общепсихологическая проблема, а разрабатывается лишь как раздел психологии управления, т.е. с позиций априорно зауженных концептуальных оснований. В ней поэтому преобладает ряд

характерных особенностей и традиций, определяющих ее современный облик и состояние. Главными среди них являются следующие.

Во-первых, – большое разнообразие и широта спектра исследований, и как следствие – огромный объем эмпирических материалов в данной области. В них раскрыты многие важные и интересные психологические закономерности, феномены и свойства процессов субъективного выбора. Однако подавляющему большинству работ присущ отчетливый *аспектный* характер – направленность на исследование различных локальных явлений и закономерностей. В целом данная проблема поэтому более развита вширь, нежели вглубь, в связи с чем для нее пока характерен экстенсивный тип развития. Во-вторых, – наличие множества *частных* концепций управленческих решений, сходно ограниченных каким-либо аспектом этой общей проблемы, – теорий «среднего радиуса действия». Это, прежде всего, концепция «социального выбора» К. Эрроу [16]; теория «ограниченной рациональности» Г. Саймона [30]; «конфликтно-компромиссная» теория Б. Левинджера и Д. Шнайдера [26]; «организационно-стилевая» теория В. Врума и У. Йетона [32]; теория «опережающего управления» Л. Планкетта и Г. Хейла [12]; «социотехническая концепция» Дж. Мейстера [11]; «двухмерная модель» руко-

\*Статья подготовлена при финансовой поддержке РГНФ, код проекта 98-06-08156.