

УДК 159.9

І. Пихальська, І. Періг

(Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя, Україна)

ПСИХОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ СТАВЛЕННЯ ЛЮДЕЙ ДО ГРОШЕЙ

I. Pykhalska, I. Perig

PSYCHOLOGICAL ASPECTS OF ATTITUDES TOWARD MONEY

Рекордна кількість людей зараз переживає несприятливі фінансові події, включаючи банкрутство, повернення майна та труднощі з погашенням іпотеки та кредиту. Хоча беззаперечно, вони частково пов'язані з глобальною економічною кризою, але на фінансовий досвід також є вплив психологічний і соціально-економічних факторів. Щоб зрозуміти, чому одні люди страждають від неналежного фінансового становища, а інші – менш чутливі, необхідно враховувати індивідуальні особливості у здатності бути фінансово забезпеченим.

Значення грошей у соціальних взаємодіях важко переоцінити. У суспільстві, що базується на економіці товарно-грошової форми, фінанси стають одним з ключових інструментів формування особистості, незалежно від обраної моделі фінансової поведінки. Якщо кошти стають засобом досягнення цілей, важливо оцінювати їхню ефективність. Гроші функціональні й різноманітні, їхнє застосування не завжди передбачуване. Тим не менш, валюта є безумовним засобом, який надає людині відчуття свободи вибору та дії.

Для сучасної України, яка перебуває в процесі глибокої соціально-економічної трансформації, вплив монетарної ідеології на всю систему суспільних відносин є одним з найактуальніших питань.

Гроші у психології розглядаються з різних поглядів у класичних психологічних теоріях, таких як психоаналіз Зігмунд Фрейда, Карла Феніхеля, Сандора Ференці, біхевіоризм Едварда Лі Торндайка, Беррі Фредеріка Скіннера, когнітивізм Амоса Тверські, Даніеля Канемана, а також у психології розвитку- Кеннет Дагцігер. У західноєвропейській та американській економічній психології проводяться дослідження, що стосуються відношення людей до грошей (Альфред Ферн), аналізу грошових типів особистості (Айвен Кеннет Голдберг, Рене Левіс), вивчення психічних розладів, пов'язаних із грошима (Сандор Ференці) та інших аспектів. Георг Зіммель стверджував, що гроші важливі не лише для ефективності економіки, але й для формування "економічної людини". Талькотт Парсонс вбачав гроші як не лише символ власності, а й символічний посередник у людських відносинах.

Валентиною Москаленко було правильно підкреслено, що гроші формують психіку в контексті виживання і самореалізації. Дослідження також підтверджують, що існує різниця в ставленні до грошей залежно від статі, віку та соціального статусу. Наприклад, жінки, люди похилого віку та ті, хто знаходиться на нижчому соціальному рівні, частіше турбуються про нестачу грошей. Психологи аналізують це у контексті цінностей, соціальних уявлень та особистісних якостей. Дослідження також вказують, що погляди на гроші змінюються з віком та досвідом життя: люди розуміють, що не все в житті залежить від грошей, і їхні інтереси до них можуть видозмінюватися[3].

Дослідники у галузі психології грошей, такі як Мерріл і Рейд, Г. Голдберг та Р. Льюїс, виявили декілька типів особистостей, що мають певне ставлення до фінансів. Виділимо основні з них:

Чуттєвий (наївний тип): Це особи, які схильні до чутливості, приємні, але можуть бути імпульсивними та недисциплінованими. Вони уникатимуть грошей, вважаючи їх нечистими та шкідливими для відносин.

Особи, які думають (аналітичний тип): Ці люди наполегливі та вимогливі, але часто нерішучі та ригідні. Вони можуть бути перестраховуються в фінансових питаннях та зволікають з рішеннями для забезпечення безпеки.

Особи, які сприймають (імпульсивний тип): Реалістичні та рішучі, але можуть бути жорстокими та різкими. У фінансових справах вони вимогливі, але можуть переоцінювати власні можливості.

Інтуїтивні (експресивний тип): Ці люди честолюбні та ентузіастичні, але також імпульсивні та недисциplinовані.

Усвідомлене використання грошей є джерелом влади для певних людей, які уявляють собі, що за допомогою фінансів можна контролювати та прикушувати інших. Ці особи розділяють на три типи: "маніпулятори", "будівники імперій" і "хрещені батьки". "Маніпулятори" використовують маніпулювання, щоб відчувати себе більш компетентними, але при цьому не відчувають провини. "Будівники імперій" намагаються зробити інших залежними від них, хоча вони самі заперечують свою залежність від інших. "Хрещені батьки" використовують гроші для контролю та задоволення через хабарі[2].

Також гроші можуть використовуватися для купівлі любові, відданості та самоповаги. Г. Голдберг та Р. Льюїс виділяють три типи людей, які вважають гроші символом любові. "Покупці любові" намагаються уникнути відчуття обділеності через щедрість. "Продавці любові" обіцяють любов та прив'язаність, що збагачує їхнє самолюбство. "Викрадачі любові" прагнуть до любові, але відчувають, що не заслуговують на неї[3].

Оцінюючи психологічні взаємозв'язки з грошима, М. Форман у своїй грошовій типології виділив різні ставлення осіб до фінансів. Ось деякі з цих типів: скнара; марнотрат; грошовий мішок; торгаш; гравець; колекціонер; абстракціоніст; конкретик; заздрісник; паразит; шахрай.

Ця типологія показує, що ставлення людей до грошей може мати різноманітні функції та значення у їхньому житті та психологічному стані[1].

У сучасній психологічній науці виділяють три різновиди особистості, які відображають взаємовідносини з грошима. Автори, такі як Г. Голдберг і Р. Льюїс, описали типологію особистості в контексті грошової поведінки, де гроші виступають символами безпеки, влади, кохання та свободи. П. Форман розробив власну класифікацію грошових типів особистості, ґрунтуючись на дослідженні грошових неврозів. Щодо третьої типології, виокремленої Меррілом і Рейдом, вона базується на особливостях особистості за теорією К. Юнга. Таким чином, гроші виявляються не лише економічним феноменом, але й важливим аспектом соціально-психологічного поля.

Отже, ми дослідили ключові типології ставлення до грошей. З проведеного аналізу випливає, що ми стикаємося з різноманітністю підходів, які відображають властивості грошей як соціально-психологічного явища. Інститут грошей, що представляє собою складний та багатофункціональний феномен, потребує подальшого дослідження для досконалого розкриття його ролі у суспільстві.

Література

1. Бутко М. П., Неживенко А. П., Пепа Т. В. Економічна психологія: навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2016. 232 с.
2. Зубіашвілі І. Теоретичні передумови становлення теорії психології грошей. *Проблеми сучасної психології*. 2009. Вип. 6, С.246-253.
3. Нікітіна О. П. Психологія грошей: особистісно-віковий аспект: монографія / О. П. Нікітіна, Т. Б. Хомуленко; Укр. інж.-пед. акад., Харків. нац. пед. Ун-т ім. Г. С. Сковороди. – Харків: [б. в.], 2013. – 233 с.