

УДК 159.923.2:336.7

О. О. КОМАРОВА, Л. Є. БРАТЧЕНКО

## ГРОШІ ЯК ЧИННИК СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНОГО ВПЛИВУ НА ЛЮДЕЙ У СУЧАСНОМУ СУСПІЛЬСТВІ

*У статті автори розглядають гроші як специфічний товар, їх психологічні аспекти та вплив на формування особистості, поведінку окремих людей, суспільних груп та суспільства в цілому. Особливу увагу приділено соціально-психологічним ознакам грошей, які позначаються на багатьох сферах життєдіяльності суспільства. Проаналізовано фактори, що впливають на ставлення до грошей залежно від конкретних цілей їхнього використання, стимули отримання доходів з урахуванням певних соціальних стандартів, а також психологічні теорії грошей і їх вплив на формування різних типів особистості. Розглянуто типології особистості та типи економічної особистості людини, які відображають характерні особливості відносин і поведінки у фінансовій сфері.*

**Ключові слова:** гроші, ставлення до грошей, грошові заощадження, споживання, доходи та витрачання, грошові установки, особистість, економічний тип особистості.

Гроші – це специфічний товар, спеціальна споживча вартість, яка робить його загальним еквівалентом товарів, перетворюючи на капітал. Первинно гроші є суто економічним явищем і виконують, передусім, такі економічні функції: міри вартості, обігу, платежу, нагромадження капіталів та світових грошей.

Проте, у процесі розвитку суспільства гроші дедалі більше набувають соціально-психологічних ознак, що неодмінно позначається на багатьох сферах життєдіяльності суспільства загалом та людини зокрема. Проникаючи в усі сфери життя суспільства, гроші вносять корективи та беззаперечно впливають на розвиток економіки, політики, культури, стимулюють економічний та соціальний прогрес тощо. Доведено, що гроші справляють неабиякий вплив на поведінку окремих людей, суспільних груп та суспільства в цілому. Одночасно гроші спроможні допомогти у формуванні соціально розвинутої особистості, яка розуміє свої потреби, пріоритети, інтереси, життєві цілі та мотивації, але при цьому неможливість задовольнити біологічні та фізіологічні потреби може призвести до деградації особистості. Тобто поряд з економічною складовою грошей чітко простежується їх соціально-психологічна природа. Але, попри актуальність і практичну значущість цієї тематики, психологічні аспекти грошей та їх вплив на формування особистості є недостатньо дослідженими.

Отже, висвітлення соціально-психологічних аспектів грошей та впливу на формування особистості є актуальним питанням сьогодення й становить *мету* цієї *статті*.

Спроби проаналізувати гроші в психологічному ракурсі можна знайти в класичних психологічних підходах: у психоаналізі З. Фрейда,

К. Феніхеля, С. Ференці, біхевіоризмі Е. Торндайка, Б. Скіннера, когнітивізм А. Тверскі, Д. Канемана, Р. Солсо, психології розвитку А. Строса, К. Дагцігера [1; 2; 4; 8; 9]. У західноєвропейській та американській економічній психології існує низка досліджень, які пов'язані зі ставленням людей до грошей (А. Ферн, Т. Танг), аналізом грошових типів особистості (Г. Голдберг, Р. Левіс), вивченням психічних розладів, пов'язаних із грошима (А. Фернем, С. Ференці) та ін. [1; 4; 5; 6; 7]. Так, Г. Зіммель вважав, що гроші існують не тільки для покращення ефективності функціонування економіки, а й для формування «економічної людини». Т. Парсонс стверджував, що гроші є не лише символічним вираженням власності, а й символічним посередником людських відносин [4; 7]. М. Аргайл та А. Фернам у праці «Секрети психології грошей та фінансової поведінки» (2005) аналізують взаємозв'язок грошей і стану психічного здоров'я людини. Учені підкреслюють емоційну основу грошової патології, зазначаючи, що гроші можуть символізувати дещо, що «може задовольнити психологічні потреби в безпеці, надійності, коханні й владі» [12].

Українські вчені аналізують гроші здебільшого в контексті економічної соціалізації особистості (Г. Авер'янова, І. Зубіашвілі, В. Москаленко), механізмів фінансової поведінки, психологічних особливостей розуміння власності (Н. Дембицька, В. М'яленко), ставлення людини до грошей та грошових установок і економічної поведінки (І. Зубішвілі) [1; 4; 5].

Гроші – необхідний атрибут функціонування економіки в сучасному світі. Економічна діяльність людей пов'язана з психологічним розвитком особистості. Цілком слушна думка В. Москаленко, яка стверджує, що гроші є фактором формування психіки людини в процесі виживання, існування та самореалізації [7]. До того ж, низка досліджень свідчить про наявність статевих і вікових відмінностей у ставленні до грошей. Так, жінки, люди старшого віку, а також представники нижчих соціальних верств більше стурбовані проблемою нестачі грошей, ніж усі інші. Вивчаючи особливості поведінки людей, які виявляються в ставленні до грошей, психологи зіставляють їх із цінностями, соціальними уявленнями, особистісними якостями людей. За допомогою модифікованої методики Р. Кеттела з'ясовано, що діти з високою самооцінкою надають меншого значення факторам престижу, грошам, а з низькою – ховаються за гроші, прагнуть з їхньою допомогою зміцнити своє становище хоча б у власних очах. Аналогічне явище спостерігається й у групах дорослих. Система поглядів на гроші може змінюватися з віком та зі ступенем набуття життєвого досвіду. Адже людина на своєму життєвому шляху поступово розуміє, що далеко не всі блага пов'язані з грошима та оплатою (наприклад, дружба, симпатія, любов, милосердя, доброта, самореалізація особистості), її інтерес до грошей відносно зменшується [9].

Ставлення до грошей залежить також від конкретних цілей їхнього використання. Так, Г. Катон на основі багаторічних досліджень виділив чотири основних цілі, заради яких заощаджують гроші: 1) нещасні випадки

(хвороби, безробіття); 2) старість і вихід на пенсію; 3) навчання дітей; 4) купівля житла (або інших товарів довготермінового використання). Він зазначив, що американці часто заощаджують гроші, щоб їх надалі використати або покращити якість власного життя, а також, щоб отримати додаткові доходи від банківських та інвестиційних вкладів. Українські дослідники зауважують, що на процес заощадження українців впливають такі особистісні риси, як ощадливість та самоконтроль [6]. Загалом заощадження для будь-якої нації – це важлива мета в житті. Навпаки, відсутність грошей призводить до негативних соціальних та психологічних наслідків. А. Фернам дослідив і виявив фактори, які впливають на процес заощадження, серед яких: вік, освіта та фінансове становище. До того ж існує лінійна залежність між заощадженнями та віком людини. Так, чим старша людина, тим більше її турбують власні заощадження. Люди, найбільш та найменш освічені, негативно ставляться до заощаджень, за винятком капіталовкладень [12]. Дослідники П. Лант і С. Лівінгстоун проаналізували серед 250 респондентів проблему ступеня схильності до заощадження з урахуванням економічних, демографічних та психологічних характеристик і з'ясували, що люди, які схильні заощаджувати, мають вищий рівень освіти і є оптимістичнішими щодо майбутніх власних доходів, на відміну від людей, які не заощаджують. Вони нечасто імпульсивно витрачають гроші та вважають, що контролюють власні доходи й витрати. Люди, схильні до заощаджень вважають, що причиною фінансових проблем є особиста недисциплінованість. Особи, які не схильні до заощадження, частіше втрачають контроль над власними фінансами та роблять імпульсивні покупки. Таким чином, саме від психологічних характеристик особистості, характеру й темпераменту залежить, яку частину своїх доходів та з якою частотою буде заощаджувати людина [10].

У дослідженнях українських економістів усе частіше постає питання щодо джерел отримання доходів та факторів, що стимулюють отримання грошей. Як зазначає В. Москаленко, найважливішим стимулом отримання доходів є економічний фактор у випадку нестачі фінансових ресурсів з урахуванням певних соціальних стандартів, що, у свою чергу, залежить від певного соціального статусу, який посідає людина в суспільстві. На думку науковця, витрати не завжди прямо пов'язані з прибутками, а залежать від стандартів у певному культурному середовищі [7]. Українському менталітету притаманне відносно усвідомлення свого рівня матеріального забезпечення та добробуту. Так, людина може прийняти необхідність економити гроші, відсутність грошей для задоволення навіть первинних потреб, проте не може усвідомити необхідності заробляти більше грошей та отримувати більший дохід. На рівні масової свідомості існує уявлення про утриманську позицію більшості українського населення, які визнають свою бідність. До того ж останніми роками серед українського населення поширене усвідомлення так званої суб'єктивної бідності. Адже економічна

криза, що почалася в Україні у 2014 р., призвела до того, що у 2014 р. за межею бідності перебувало 15% населення України, а у 2019 р. – 25%. Частина населення з доходом нижче від законодавчо встановленого прожиткового мінімуму у 2019 р. становила 1,3%. Про це свідчать дані вибіркового спостереження за умовами життя домогосподарств Державною службою статистики у 2019 р. [11]. Психологічна теорія грошей охоплює у своєму аналізі умовно три групи факторів. Перша група факторів пов'язана з розвитком символізму, оскільки різні культури по-різному сприймають грошові характеристики (розмір, колір, малюнок тощо) і формують свої особливі символічні значення та їх цінність, які мають зміст виключно в межах певної культури. Друга група стосується виключно самого символізму як явища. Вони виражають певне ставлення до різних характеристик: негативне, позитивне або нейтральне. Третя група факторів стосується використання грошей. Різні форми, типи грошей мають своє призначення: одні використовують для збереження, інші краще підходять для подарунків тощо. Ще одним важливим пунктом у цій концепції є заперечення економічним твердженням стосовно раціональності людини в економічній поведінці [6; 8]. Психологічна теорія грошей особливий акцент робить на символах, які відображають конкретні грошові характеристики, що виявляються в поведінці людини. Такими характеристиками є: форма вираження (кредитні картки, банкноти, чеки тощо), номінал (великі чи розмінні монети), зовнішній вигляд (чисті, потерті, нові чи старі), вага та матеріал, з якого вони виготовлені (папір, метал тощо), величина. Практика доводить, що по-різному використовують та заощаджують і різні грошові форми (готівка, векселі, облігації тощо), а також способи наявного й безготівкового розрахунку (чеки, електронні картки). Проте ці питання розглядають крізь призму культурних, соціальних та історичних умов існування людини. Адже всі умови певним чином впливають на економічні уявлення та поведінку людини. Психологи вважають, що будь-які суми грошей, представлені в тій або іншій формі, є об'єктом психологічного оцінювання, і воно впливає на функціонування цієї конкретної суми. У вітчизняній економічній психології останнім часом актуальним є питання споживання. Зокрема, Ж. Бодріяр вважає основною ознакою людського життя у ХХ ст. «фантастичну очевидність споживання й достатку», засновану на безмежному примноженні багатств, послуг, матеріальних благ, яке являє собою різновид «глибокої мутації в екології людського роду». Власне кажучи, люди в суспільстві достатку оточені не стільки іншими людьми, скільки об'єктами споживання, їхнє повсякденне спілкування полягає не в спілкуванні із собі подібними, а в отриманні найрізноманітніших споживчих благ. Нашу сучасність Ж. Бодріяр визначає як «час речей»: людина підпорядковується ритмові продукування й споживання, що доходить до утворення всеохопного навколишнього середовища. У споживацькому суспільстві в ціну товару вкладено не лише вартість виробництва, зберігання, транспортування

й роздрібну націнку. Продукція відомих брендів коштує в кілька разів дорожче, ніж аналогічні за якістю товари невідомих марок [3].

Разом з проблемою споживання в психології грошей співіснує проблема заборгованості. Так, Л. Метьюз вказує на низку можливих причин заборгованості, серед яких: економічні, соціальні та психологічні. Часто причиною боргів може стати бажання людини підвищити власну самооцінку методом купівлі великої кількості речей та витрачання великої суми грошей. Тоді ми можемо спостерігати так званий ефект Веблена, згідно з яким, споживач купує дорогі товари, тим самим демонструючи своє багатство й свої фінансові можливості. Дійсно, розвинена система кредитування робить споживання більш простим, але, купуючи товари, ми сплачуємо відсотки не тільки за наші кредити, а ще й за кредити продавців та виробників. Вони насправді вже закладені у вартість товару. А отже, ми отримуємо борги, навіть коли беремо доступні кожному споживчі кредити. Природно для багатьох людей те, що кредитні чужі гроші на картці легше витрачати, ніж готівкові власні. Так, С. Лі, П. Веблей та С. Велкер у дослідженнях проблеми заборгованості виокремили низку факторів, що впливають на поведінку, яка призводить до заборгованості [6]. Одним з таких факторів є позитивне соціальне ставлення до боргів. До речі, саме таке ставлення до боргів у значній частині українського населення. Адже низька платоспроможність населення призвела до того, що кредит вважають оптимальним засобом отримання коштів для купівлі товарів та послуг. Така модель поведінки породжує ідентичну модель поведінки в наступних поколіннях. І тоді ми можемо стверджувати як про бідність поколінь, так і про заборгованість поколінь. На процес породження заборгованості також впливає соціальне порівняння, тоді коли людина порівнює себе з невідповідною, за фінансовими можливостями, референтною групою. Варто зауважити, що, за інформацією прес-служби НБУ, обсяги кредитування населення в Україні у 2018 р. становили 31,4%. Загалом українці позичили в банківських установах понад 135 млрд грн. Ця цифра без урахування боргів перед кредитними спілками, кредитними установами-юридичними особами публічного права й ломбардами. Також у 2018 р. зросли залишки (з відсотками) за минулими кредитами в іноземній валюті (у доларовому еквіваленті) – на 6,7%. Таким чином, кожен українець (включаючи дітей та пенсіонерів) винен різним кредитним установам понад 14 тис. грн [11].

Дослідивши найбільш поширені психологічні значення грошей, а саме: безпека, влада, любов та свобода, – дослідники виокремили грошові типи особистості з певною економічною поведінкою й мисленням. Розглянемо декілька з них.

Дослідники Мерріл і Рейд розробили типологію грошового типу особистості, в основі якої лежить типологія особистості К. Юнга. Вона представлена чотирма типами, які виявляють певні психологічні особливості поведінки у фінансовій сфері:

1. «Чуттєві» (наївний тип) – особи чутливі, приємні, проте імпульсивні та недисципліновані. Вони вважають гроші нечистими та шкідливими для відносин, тому намагаються уникати їх.

2. «Особі, які думають» (аналітичний тип) – наполегливі, вимогливі, але нерішучі та ригідні. У фінансових питаннях схильні перестраховуватись і зволікати з прийняттям рішень та їхньою реалізацією; для них головне – це безпека.

3. «Особі, які сприймають» (імпульсивний тип) – реалістичні, незалежні, рішучі, однак можуть бути жорстокими та різкими. У фінансовій сфері рішучі й вимогливі, проте схильні переоцінювати власні можливості.

4. «Інтуїтивні» (експресивний тип) – честолюбні, ентузіасти, але імпульсивні та недисципліновані [5].

На думку Г. Голдберг та Р. Льюїс, людей, для яких гроші символізують безпеку, можна поділити на чотири типи:

1. «Скнари» – для них головним завданням є економія грошей; обмежуючи себе в грошових витратах, вони забезпечують собі почуття безпеки.

2. «Аскети» – бережливо ставляться до грошей, проте вони отримують задоволення від самовідрікання та показової бідності.

3. «Мисливці за знижками» – витрачають гроші на товари за заниженими цінами; головна мета – перехитрити і покупців, і людей, які купують товари за повними цінами.

4. «Фанатичні колекціонери» – витрачають кошти на колекціонування непотрібних речей, які рятують їх від самотності та гарантують їм почуття безпеки [6].

Люди, для яких гроші є символом влади, вважають, що за гроші можна купити прихильність людей та контроль над ними. Таких осіб можна поділити на три типи: «маніпулятори», «будівники імперій» та «хрещені батьки». Для «маніпуляторів» маніпулювання людьми надає змогу відчувати себе менш безпорадними та фрустрованими. Вони не переживають, що обдурюють людей. «Будівники імперій», заперечуючи власну залежність від інших людей, намагаються зробити інших залежними від себе. «Хрещені батьки» використовують гроші для хабарів та контролю й так забезпечують собі отримання задоволення [6]. Гроші часто використовують для купівлі любові, відданості та самоповаги. Так, Г. Голдберг та Р. Льюїс виділили три типи людей, які вважають гроші символом любові. «Покупці любові» почувають себе обділеними любов'ю та намагаються уникнути цього почуття, демонструючи свою щедрість. «Продавці любові» обіцяють іншим любов, ласку та прив'язаність, яка імпонує їхньому самолюбству. «Викрадачі любові» прагнуть любові, проте відчувають, що не заслуговують на неї; схильні до поверхових стосунків. За словами Г. Голдберга та Р. Льюїса, існує два типи людей, які гроші розцінюють як засіб досягнення особистої автономії: «покупці свободи» та «борці за свободу». Перші вва-

жають гроші засобом звільнення від правил, обов'язків, які обмежують їхню самостійність. Другі ж відкидають гроші та інші матеріальні цінності, вважаючи їх засобами, які роблять людей рабами. Дружба для них – це головна нагорода в боротьбі проти грошей [6].

Зокрема, П. Форман досліджував грошові неврози, в основі яких лежать невирішені конфлікти, страхи та тривоги, що призводять до неадекватної поведінки особистості. Дослідник розробив таку класифікацію невротичних типів особистості: «скнара», «марнотрат», «магнат», «мисливець за знижками» та «азартний гравець». «Скнара» постійно накопичує гроші та дуже боїться їх втратити, при цьому використання грошей є малоефективним. «Марнотрат» схильний до імпульсивних покупок, залежності від психоемоційного стану. Витрати приносять йому короткочасне задоволення, яке згодом перетворюється на почуття провини. Для «магната» найкращий засіб отримання влади, статусу і, як наслідок, щастя та задоволення власних амбіцій. «Мисливцю за знижками» приносять задоволення та гарний настрій вигідні покупки. Відчуття збудження й задоволення виникає при витрачанні коштів в «азартного гравця» [12].

**Висновки.** Гроші є важливим регулятором процесу економічної соціалізації людини. Соціальний статус людини та її можливості завжди пов'язані в людській свідомості з платоспроможністю. Гроші – це показник рівня доходів і якості життя. Саме гроші регулюють соціальні та міжособистісні відносини між людьми, зумовлюють вибір особистістю моделі економічної, політичної та моральної поведінки. Проте, розуміння змісту цього феномену неоднозначне. Проаналізувавши соціально-психологічні аспекти грошей, ставлення людей до грошей, грошові установки, питання джерел доходів і витрат та фактори, що впливають на «грошову» поведінку людей, можна дійти висновку, що гроші як економічне, так і соціально-психологічне явище можуть накопичувати негативні емоції й водночас бути вирішенням багатьох питань. Гроші й проблеми, пов'язані з ними, легко маскують конфлікти й проблеми психологічної природи. «Грошові» типи особистості виявляються в усіх сферах життєдіяльності людини. Особливо це помітно в міжособистісному спілкуванні, у сімейних стосунках, а також у взаєминах між людьми на роботі.

Тому динамічні зміни в економіці країни, нестабільність у сфері соціально-економічних відносин, специфічність людських відносин вимагають від суспільства об'єктивної необхідності вивчення та подальшого дослідження грошей крізь призму багатьох наук.

**Список використаної літератури:**

1. Гончаров В. В. Феномен денег в контексте социально-философского анализа проблемы методологии и возможные варианты решения. *Наука. Религия. Общество*. 2008. № 1. С. 35–41.
2. Горбачова Е. И. Отношение личности к деньгам: нравственные противоречия в оценках и ассоциациях. *Психологический журнал*. 2006. Т. 27. № 4. С. 26–37.

3. Реверчук С. К. Гроші та кредит: підручник / за ред. д-ра екон. наук, проф. С. К. Реверчука. Київ: Знання, 2011. 382 с.
4. Зиммель Г. Философия денег. Теория общества. Москва, 1999. 416 с.
5. Зубіашвілі І. Соціально-психологічна сутність грошей. *Соціальна психологія*. 2008. № 1 (27). URL: <http://www.politik.org.ua/vid/magcontent.php3?m=6&n=80> (дата звернення: 25.09.2019).
6. Зубіашвілі І. Теоретичні передумови становлення теорії психології грошей. *Проблеми сучасної психології: наук. зб.* 2009. Вип. 6. С. 246–254.
7. Москаленко В. В. Соціальна психологія: підручник. Київ: Центр навчальної літератури, 2005. 624 с.
8. Мьяленко В. Соціально-психологічні механізми фінансової поведінки молоді: автореф. ... канд. психол. наук: 19.00.05. Київ: Ін-т соціальної та політичної психології АПН України, 2008. 20 с.
9. Нікітіна О. П. Психологія грошей: особистісно-віковий аспект: монографія. Харків, 2013. 233 с.
10. Позняков В. П. Психологические отношения и деловая активность субъектов экономической деятельности в условиях разных форм собственности. *Психологический журнал*. 2000. Т. 21. № 6. С. 38–50.
11. Фінансова грамотність українців. *Сайт Національного університету Державної податкової служби України*. URL: <http://asta.edu.ua/8-novini/554-finansova-gramotnist-ukrajintsiv> (дата звернення: 28.09.2019).
12. Фернам А., Аргайл М. Деньги. Психология денег и финансового поведения / пер. с англ. А. Можаяв, Л. Царук, Н. Миронов / под общей ред. А. Алексеева. Санкт-Петербург: ПРАЙМ – ЕВРОЗНАК, 2005. 352 с.

*Стаття надійшла до редакції 03.02.2019.*

---

**Комарова А. А., Братченко Л. Е. Деньга как фактор социально-психологического влияния на людей в современном обществе**

*В статье авторы рассматривают деньги как специфический товар, их психологические аспекты и влияние на формирование личности, поведение отдельных людей, общественных групп и общества в целом. Особое внимание уделяется социально-психологическим признакам денег, которые сказываются на многих сферах жизнедеятельности общества. Анализируются факторы, которые влияют на отношение к деньгам в зависимости от конкретных целей их использования, а также стимулы получения доходов с учетом определенных социальных стандартов. Рассматриваются типологии личности и типы экономической личности человека, которые отражают характерные особенности отношений и поведения в финансовой сфере.*

**Ключевые слова:** *деньги, отношение к деньгам, денежные сбережения, потребление, доходы и расходы, денежные установки, личность, экономический тип личности.*

**Komarova O., Bratzenko L. Money as a Factor in the Social and Psychological State of People in Modern Society**

*In the article, the authors consider money as a specific commodity, their psychological aspects and influence on the formation of personality, behavior of individuals, social groups and society as a whole. Particular attention is paid to the authors of the socio-psychological characteristics of money, which affect many spheres of society. The factors on which the attitude to money depends on the specific purposes of their use are analyzed, as well as the incentives for income taking into account certain social standards, as well as the psychological theories of money and their influence on the formation of different types of personality. Attention is paid to the typology of personality and the types of economic*



personality of a person, which show characteristic features of attitudes and behavior in the financial sphere.

Investigating the most common psychological values of money, namely security, power, love and freedom, the authors consider monetary types of personality with a certain economic behavior and thinking. The article states that the attitude to money also depends on the specific purposes of their use: 1) accidents (illness, unemployment); 2) old age and retirement; 3) teaching children; 4) purchase of housing (or other durable goods).

In addition, Americans often save money to further use or improve their quality of life, as well as to earn additional income from bank and investment deposits, and Ukrainian researchers say that the process of saving Ukrainians is influenced by such personal traits as thrift and self-control. A number of factors that influence debt behavior are highlighted. Yes, one such factor is a positive social attitude towards debt. By the way, this is the attitude towards debt in a large part of the Ukrainian population.

After all, the low solvency of the population led to the credit being considered as the optimal means of obtaining funds for the purchase of goods and services. This pattern of behavior generates an identical pattern of behavior in subsequent generations. Along with the problem of consumption, the psychology of money coexists with the problem of debt. The article presents a number of possible causes of debt, including economic, social and psychological. Often, the cause of debt can be a person's desire to increase their self-esteem by buying lots of things and spending a large sum of money.

Analyzing the socio-psychological aspects of money, people's attitude to money, monetary settings, issues of sources of income and expenses, and factors that influence the «monetary» behavior of people, the authors concluded that money, both economic and socio-psychological phenomenon can accumulate as negative emotions can be the solution to many issues. Money and the problems associated with them easily mask conflicts and problems of a psychological nature.

«Money» types of personality are manifested in all spheres of human activity. This is especially evident in interpersonal communication, family relationships, and relationships between people at work.

**Key words:** money, attitude to money, monetary savings, consumption, income and spending, monetary settings, personality, economic type of personality.