

Секция «Психология»

Деньги как объект исследования в разных психологических теориях

Симкив Марьяна Владимировна

Аспирант

Львовский национальный университет имени Ивана Франко, Философский факультет, Львов, Украина

E-mail: masja7@ukr.net

Существует множество взглядов на понимание, объяснение и исследование денег. Они являются объектом исследования многих наук: социология, философия, экономика, истории, психология, и тому подобное. Каждая из этих наук освещает деньги под разным углом зрения, зависимо от задания, которое стоит перед исследователями. По мнению О. Дейнеки, деньги становятся психологическим явлением, поскольку они принимают участие в опосредствованных межличностных процессах экономического обмена [2].

Из психологической точки зрения, деньги – символический знак, который отображается в психике человека. По мнению В.Москаленко, они являются важным фактором формирования психики человека в выживании, существовании, самоудовлетворенные [4]. Беря за основу идеи Т.Парсонса о деньгах как системе «общепринятых символов», возникает утверждение, что деньги есть не только символическим выражением собственности, но и символическим посредником человеческих отношений [1].

Попытки взглянуть на деньги с точки зрения психологии можно найти в классических психологических подходах: в психоанализе (З.Фрейд), бихевиоризме (Л.Торндайк, Б.Скиннер), когнитивизме (А.Тверски, Д.Канеман).

Психологическая теория, которая полнее всего объясняет индивидуальные отличия в отношении к деньгам и причине психических расстройств связанных с деньгами есть психоанализ. З. Фрейд указывает, что отношение к деньгам взрослого человека может определяться особенностями ее детской сексуальности. Он выделил три основных черты характера человека, у которого состоялась фиксация на анальной стадии развития: аккуратность, бережливость и упрямство. Большое значение на анальной стадии развития личности имеет позитивное или негативное подкрепление со стороны взрослых относительно акта дефекации ребенка. Таким образом символической формой отказа ребенка от очистки кишечника по требованию родителей, в результате негативного подкрепления, может быть проявление скупости и накопление больших капиталов во взрослой жизни. Человек, который в детстве получал позитивное подкрепление и пытался с помощью горшка принести удовлетворение для своих родителей, во взрослой жизни проявляет излишнюю щедрость, особенно, когда желает любви и одобрения со стороны окружающих. Следовательно, следуя психоаналитической теории, можно утверждать, что существует связь между опытом полученным в процессе привыкания к горшку и последующим поведением человека в целом и финансовым поведением в частности [6].

Л.Торндайк, представитель бихевиоризма, объясняя закономерности функционирования экономического поведения, указывал, что деньги выполняют функцию подкрепления между стимулом и реакцией. Это явление автор назвал «законом эффекта». Деньги как универсальное средство подкрепления поведения человека, фигурируют

в теории оперантной учебы Б.Ф.Скиннера. Они выступают в роли условного (вторичного) подкрепления моделей поведения человека, поскольку самостоятельно деньги не наделены внутренней ценностью, однако они имеют тесную ассоциативную связь с разнообразными товарами и услугами, которые выступают в качестве безусловного (первичного) подкрепления. В современной культуре, по мнению Скиннера, деньги, а точнее перспектива их получения, чаще всего используется в качестве подкрепления конкретной модели поведения человека [5].

Взгляд на деньги с точки зрения их отображения в психических процессах присутствия представителям когнитивной психологии. Когнитивисты (Д.Канеман, А.Тверски) пытались обнаружить конкретные закономерности и механизмы мышления, которые проявляются в монетарном поведении человека. Теория перспектив А. Тверски и Д. Канемана объясняет иррациональность принятия экономических решений человека в ситуации неопределенности [3].

Они считают, что люди не всегда могут проанализировать рациональные альтернативы, потому часто используют эвристические приемы мышления: 1) доступность – склонность оценивать вероятность наступления события, базируясь на том, насколько легко такие события приходят им по мнению; 2) репрезентативность – склонность оценивать события, исходя из того, насколько эти события отвечают определенной уже знакомой модели; 3) закрепление (установление «якоря») – на принятие решения влияет предварительно сохраненная в памяти информация; 4) коррекция ответа происходит в результате получения дополнительной информации относительно определенного ожидаемого события. Эта теория отмечает иррациональность мышления человека и описывает процесс принятия экономических решений, которые проявляются в денежном поведении [3].

Следовательно, представители данных психологических направлений впервые начали исследование денег как психологического явления, которое стало основой для последующих исследований в отрасли психологии денег.

Литература

1. Авер'янова Г., Москаленко В. Особливості економічної соціалізації молоді в умовах трансформації українського суспільства // Соціально-психологічний вимір демократичних перетворень в Україні / За ред. С.Д. Максименка, Т.В. Циби, Ю.Ж. Шайгородського. К.: Укр. центр політичного менеджменту, 2003. С. 296-318.
2. Дейнека О.С. Динамика отношения российских предпринимателей к деньгам // Ежегодник Российского психологического общества: Материалы 3-го Всероссийского съезда психологов 25-28 июня 2003 года: В 8 т. СПб.: Изд-во С.-Петербур. ун-та, 2003. Т. 2. С. 28-33.
3. Канеман Д., Тверски А. Рациональный выбор, ценности и фреймы // Психологический журнал. 2003. Т. 24. № 4. С. 31-42.
4. Москаленко В. Сучасні напрямки досліджень в економічній психології // Соціальна психологія. 2004. № 3(5). С. 3-21.
5. Фрейджер Р., Фейдимен Дж. Личность. Теории, упражнения, эксперименты. СПб.: Прайм-ЕВРОЗНАК, 2006. – 704с.

6. Furnham A., Argyle M. The psychology of money. New York: Routledge, 1998. 324 p.