

УДК 316.6 : 336. 74

## СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ СТАВЛЕННЯ ДО ГРОШЕЙ

*Мар'яна Сімків*

Львівський національний університет імені Івана Франка,  
вул. Дорошенка, 41, м. Львів, 79000, Україна,  
e-mail: masja7@ukr.net

*Гроші вже давно перестали бути суто економічним явищем, а поступово набирають соціальних та психологічних ознак. Дослідження, які пов'язані з соціально-психологічним аспектом грошей, є надзвичайно різноманітними. У нашій роботі описано та проаналізовано дослідження ставлення до грошей, психологічних особливостей заощаджень, доходів, витрат, споживацької поведінки, а також типологію особистості в контексті грошової поведінки.*

*Ключові слова: ставлення до грошей, грошові установки, психологія доходів та витрат, грошові типології.*

**АКТУАЛЬНІСТЬ.** Гроші – це невід'ємна складова частина функціонування економіки в сучасному світі. Незважаючи на те, що гроші виконують різні економічні функції: міри вартості, засобу обігу та оплати тощо, вони стимулюють економічний та соціальний прогрес [3]. Існує безліч поглядів на розуміння, пояснення та дослідження цього явища. Гроші є об'єктом вивчення багатьох наук: соціології, економіки, історії, психології тощо. Кожна з цих наук висвітлює гроші з різного погляду через призму завдання, яке стоїть перед дослідниками. На думку О. Дейнеки, гроші стають психологічним явищем, оскільки вони беруть участь в опосередкованих міжособистісних процесах економічного обміну [3]. Водночас гроші – це соціальне явище.

Отже, є всі підстави досліджувати гроші як соціально-психологічне явище. Саме в такому аспекті гроші вивчають В. Москаленко, І. Зубіашвілі, Ю. Семенов та інші вчені.

На думку В. Москаленко, гроші є фактором формування психіки людини у процесі виживання, існування, самозадоволення, посідання певного статусу в суспільстві. Неможливо розкрити механізми реалізації особистісних інтересів, які прямо впливають на установки та мотивацію економічної діяльності людей, якщо не вивчати ролі грошей в психологічному розвитку особистості [7].

Суттєві зміни в економіці країни, нестабільність у сфері соціально-економічних відносин, перехід на ринкову економіку вимагають від суспільства високу економічну ефективність, яку можливо досягти за умови високого рівня обізнаності в цій сфері.

Отже, вивчення проблеми соціально-психологічних аспектів грошей є актуальною і становить МЕТУ нашого дослідження.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ПУБЛІКАЦІЙ ТА ОСНОВНИЙ МАТЕРІАЛ. Незважаючи на актуальність і велику практичну значимість цієї тематики, психологічні аспекти грошей є мало дослідженими. У західноєвропейській та американській економічній психології існує низка досліджень, які пов'язані зі ставленням людей до грошей (А. Фернем [12], Т. Танг [13] та ін.), виділенням грошових типів особистості (Г. Голдберг, Р. Левіс [за 11]), вивченням психічних розладів, пов'язаних із грошима (А. Фернем, С. Ференці [12]) та ін.

За останнє десятиріччя в Україні також з'явилися психологічні праці, в яких гроші здебільшого досліджують у контексті економічної соціалізації особистості (Г. Авер'янова [1], В. Москаленко [1; 7], І. Зубіашвілі [6]) та вивчення механізмів фінансової поведінки (В. М'яленко [8]).

У цій статті розглянемо декілька аспектів дослідження в галузі психології грошей, а саме: ставлення до грошей, соціально-психологічні особливості доходів та витрат, грошові типи особистості.

*Ставлення до грошей як соціально-психологічна проблема.* Важливим поняттям в економічній психології є ставлення до грошей. Проте розуміння змісту цього феномену неоднозначне. Українські та російські вчені здебільшого його досліджують у контексті загальної концепції ставлення особистості М'ясищева В.М. (І. Зубіашвілі [6], М. Семенов [10]). У західноєвропейських та американських дослідженнях ставлення до грошей висвітлюють із позиції соціальної установки (А. Фернем [12], Т. Танг [13] та ін.). Однак поняття ставлення до грошей та грошові установки часто ототожнюють. Це пояснюється тим, що з англійської мови термін "Money Attitude" перекладають як "грошова установка" або "ставлення до грошей".

Отже, існує два підходи вивчення проблеми ставлення до грошей: із загально-психологічної позиції ставлення особистості та з позиції грошових установок. Розглянемо їх детальніше.

В Україні процес формування у людей ставлення до грошей, на думку В. Москаленко, є під впливом різних тенденцій. Першою тенденцією дослідниця вважає традиційну економічну свідомість, пов'язану з ідеєю соціальної рівності, сприйняттям грошей як абстрактної цінності, про яку неохоче говорять. До другої тенденції вона зараховує радянський менталітет, в якому закладений образ грошей як засіб експлуатації і нерівності, якого потрібно позбутися. Третя – це вплив західного економізму, який ставить грошові відносини в центр суспільства. Та четверта тенденція – це кризовий характер економіки. Взаємодія цих чотирьох тенденцій і визначає особливий тип монетарної культури нашого суспільства [7].

І. Зубіашвілі дослідила ставлення до грошей у процесі соціалізації дітей. Під час дослідження було виявлено, що в 42,3 % дітей виражені монетарні установки з негативною валентністю, у 31,4 % – такі настанови є позитивно орієнтованими та 26,3 % старшокласників нейтрально ставиться до грошей. Також визначено адміністративно-територіальні відмінності. Негативні емоції яскравіше виражені у старшокласників – мешканців невеликого міста, ніж у тих, хто проживає в столиці. Для 43,3 % школярів гроші означають передусім можливість споживання, покупок. Серед джерел формування монетарних установок на першому місці є сім'я, на другому – самі досліджувані, останньою чергою – інші люди. І. Зубіаш-

швілі у процесі аналізу виділила п'ять типів ставлення до грошей: "Тривожність", "Ощадливість", "Гроші – зло", "Гроші – влада", "Заробіток" [6].

Проблему ставлення до грошей у контексті грошових установок вивчали вчені І. Рєззова [9], К. Ямаучі та Д. Темплер [за 12], А. Фернем [12] й ін.

І. Рєззова вважає, що ці установки є на несвідомому рівні. У процесі психотерапевтичної роботи вона виокремила низку грошових установок: як позитивних, так і негативних. На несвідомому рівні гроші можуть символізувати зло, хворобу, обман, смерть або любов, повагу, свободу тощо. Крім того, існують установки, які відображають ставлення людини не тільки до грошей, а й ставлення до навколишньої дійсності загалом через призму грошей. Наприклад, люди можуть уявляти, що підвищення рівня матеріального добробуту може призвести до погіршення стосунків із близькими людьми; що великі гроші можливо заробити тільки нечесним шляхом. Дослідниця зауважує, що джерелом грошових установок може виступати батьківська сім'я, особистий досвід та досвід важливих для особи людей [9].

К. Ямаучі та Д. Темплер дослідили монетарні установки в представників різних соціальних груп. З'ясувалось, що грошові установки практично не залежать від рівня доходів. Отримані дані дали змогу стверджувати про статеві відмінності у плануванні та відкладанні грошей на майбутнє, а також, що жінки частіше використовують гроші як засіб боротьби за владу [за 12].

В. Лім і Т. Тео вивчали динаміку монетарних установок людей у Південно-Східній Азії на прикладі Таїланду та Сінгапуру. Дослідження проводили в два етапи: до і після фінансової кризи у цих країнах. Інструментом аналізу була скорочена версія шкали грошової етики, розроблена дослідниками. Опитувальник давав можливість оцінити такі параметри: можливість грошей давати відчуття певного досягнення, відчуття поваги, звичку до економії та уміння розпоряджатись власними фінансами, стурбованість думками про гроші. Досліджувані з Таїланду, яких найбільше торкнулася фінансова криза, гордились своїми фінансовими перемогами і не приховували це від своїх близьких. Люди, які зазнали значних фінансових втрат, докладали більше зусиль, щоб отримати гроші та часто фантазували на цю тему. Аналіз результатів дослідження свідчить, що під час фінансової кризи люди частіше заощаджують гроші та обережніше їх витрачають [за 10].

М. Лінн було організовано крос-культурне дослідження в 43 країнах світу, щоб вивчити національні відмінності грошових установок. У результаті статистичної обробки виявлено зворотні кореляційні зв'язки між цінністю грошей і національним доходом окремої людини. Отже, у більш економічно розвинутих країнах люди надають грошам меншого значення, і, навпаки, чим бідніша країна, тим гостріше постає проблема грошей для кожної людини [за 4].

Т. Танг намагався визначити грошові установки в американського населення. Він з'ясував, що людям із високими доходами притаманно бачити взаємозв'язок між грошима та власними досягненнями. Також встановлено прямий кореляційний зв'язок між внутрішньою задоволеністю від роботи та уявленням, що гроші – це символ свободи та влади [13].

Згідно з результатами іншого дослідження, проведеного у Великобританії А. Хенлі й М. Уільхельмом, було зазначено, що люди похилого віку та люди з

великими матеріальними статками більше турбуються за своє майбутнє, ніж молодь та бідняки. Також зауважено, що існує взаємозв'язок між особистісними характеристиками та ставленням до грошей. Особи, які схильні до імпульсивного витрачання грошей (нав'язливі споживачі), мають нижчу самооцінку, ніж раціональні споживачі. Для нав'язливих споживачів гроші мають символічну властивість підвищувати їхню самооцінку та вирішувати всі проблеми. Такі люди часто використовують гроші для демонстрації свого статусу та влади [за 4].

Отже, проведені дослідження свідчать про наявність статевої та вікових відмінностей у ставленні до грошей. Виявлено зв'язок між соціально-психологічними характеристиками особистості та ставленням до грошей. Також цей феномен часто досліджують у взаємозв'язку з рівнем доходу людей.

*Соціально-психологічні особливості доходів та витрат.* Вивчення проблем доходів та витрат охоплюють такі питання, як засоби отримання доходів, методи витрат, співвідношення між доходами та витратами, психологія споживання, а також заощадження, а саме: схильність до них, ставлення до кредитів та боргів та ін. Проте ці проблеми розглядають через призму культурних, соціальних та історичних умов існування людини. Адже всі умови певним чином впливають на економічні уявлення та поведінку людини.

У західній Європі та у США широко досліджують ці проблеми. Однак в українській психології таких досліджень наразі недостатньо. Існують теорії, в яких механізмом розподілу свого прибутку протягом життя вважають заощадження. Зазначають, що на процес заощадження впливають такі особистісні риси, як ощадливість та самоконтроль [7].

Американський дослідник Г. Катона на основі багаторічних досліджень виділив чотири цілі, заради яких американці заощаджують гроші: 1) нещасні випадки (хвороби, безробіття); 2) старість і вихід на пенсію; 3) навчання дітей; 4) купівля житла (або інших товарів довготермінового використання) (за Фенько). 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. Загалом, заощадження для американців – це важлива мета у житті, а відсутність грошей – велика проблема [за 11].

Британський учений А. Фернем у своїх дослідженнях виявив декілька факторів, які впливають на процес заощадження, а саме: вік, освіта та фінансове становище. Він виявив лінійну залежність між заощадженнями та віком людини: люди старшого віку частіше турбуються про власні заощадження, ніж молодші. Люди найбільш та найменш освічені негативно ставляться до заощаджень, за винятком інвестицій, а фінансове благополуччя не завжди впливає на ставлення людини до заощаджень, хоча чим вищий дохід, тим рідше зустрічається думка, що заощадження зовсім не потрібні [12].

Британські вчені П. Лант і С. Лівінгстоун також аналізували проблему схильності та несхильності заощаджувати. Вони враховували декілька характеристик, які можуть впливати на цю схильність: економічні, демографічні та психологічні. У дослідженні взяло участь 250 британців. З'ясувалось, 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

та витрати. Люди схильні до заощаджень вважають, що причиною фінансових проблем є особиста недисциплінованість. Люди, які не заощаджують, більше схильні до імпульсивних витрат і часто втрачають контроль над власними фінансами. Вони неохоче обговорюють своє фінансове становище з родиною та друзями і воліють тримати цю інформацію в таємниці. Вчені вважають, що від психологічних характеристик залежить, яку частину своїх доходів та з якою частотою буде заощаджувати людина [за 11].

У дослідженнях економічної психології часто постає проблема отримання доходів та факторів, що стимулюють заробіток грошей. Як зазначає В. Москаленко, найважливішим стимулом отримання доходів є економічний фактор у випадку нестачі фінансових ресурсів з урахуванням певних соціальних стандартів, що, своєю чергою, залежить від певного соціального статусу, який займає людина у суспільстві. На її думку, витрати не завжди прямо пов'язані з прибутками, а залежать від стандартів у певному культурному середовищі [7].

Г. Белицька зазначає, що в росіян існує опосередковане усвідомлення свого рівня матеріального забезпечення через стратегію видатків. Людина може прийняти необхідність економити гроші, відсутність грошей для задоволення власних потреб як реальність, проте не може усвідомити та визнати свою бідність і власну належність до найбіднішого класу суспільства. Автор пояснює це тим, що при соціалізмі уявлення про належність до такого класу відкидали на рівні масової свідомості [2].

В економічній психології також вивчають питання психології споживання. Цю проблему широко досліджують у США та Західній Європі. На наших теренах такі дослідження тільки набирають обертів.

Американський учений В. Макдональд використав психометричний метод для дослідження психології споживачів. За допомогою цього методу він визначив шість типів споживачів. Перший тип – *оцінюючі споживачі*. Такі люди зацікавлені знайти оптимальну покупку та звертають увагу на співвідношення ціни і якості. Другий тип – *модники*. Вони цікавляться останніми новинками моди та головним критерієм при виборі товару вважають власний імідж. На думку дослідника, для такого типу споживачів гроші можуть бути засобом досягнення влади або підвищення рівня самооцінки. Третій тип – *лояльні покупці*. Такі люди постійно купують товар одної і тої ж фірми, яка, на їхню думку, пропонує одночасно модний та якісний товар. В. Макдональд вважає, що для цих осіб гроші є джерелом безпеки. Четвертий тип – *любителі різноманіття*. Їхньою характерною рисою є непостійність у виборі товарів. Для них гроші мають конфліктну суть. П'ятий тип – *покупці задоволення*. Такі споживачі купують для власного задоволення. Для них гроші – це джерело задоволення власних потреб. Шостий тип – *емоційні споживачі*. Характерними рисами таких осіб є імпульсивність у виборі товару, несистематичність та непостійність. Для них гроші є символом любові [за 12].

Звичайно, не можна стверджувати, що люди, яким притаманний певний тип поведінки, завжди витрачають гроші та здійснюють покупки однаково, проте можна сказати, що існує певна тенденція щодо способів витрат кожної людини.

Проблема заборгованості у психології грошей виникла порівняно недавно. Стимулом для цього можна вважати виникнення такого економічного явища, як кредити, а саме: масовий характер цього способу отримання грошей.

Американський дослідник Л. Метьюз вказує на низку можливих причин заборгованості, наприклад економічних, соціальних та психологічних. Часто причиною боргів може стати бажання людини підвищити власну самооцінку методом купівлі великої кількості речей та витрати великої суми грошей. Інколи фінансові заборгованості пов'язують із несвідомим негативним ставленням до грошей, і, як наслідок, виникає несвідоме бажання позбутися їх. Або, навпаки, люди витрачають багато грошей через незадоволення певними аспектами у власному житті та бажають у такий спосіб тимчасово позбутися негативних почуттів. Також цей спосіб поведінки з грошима може залежати від сім'ї людини. Якщо в сім'ї часто використовували таку стратегію використання фінансових ресурсів, особа може наслідувати її чи, навпаки, в сім'ї це не заохочували, тоді людина робить це всупереч сімейним традиціям [за 11].

С. Лі, П. Веблей та С. Велкер у дослідженнях проблеми заборгованості виділили низку факторів, що впливають на поведінку, яка призводить до заборгованості. На їхню думку, до таких факторів можна зарахувати позитивне соціальне ставлення до боргів. Це пов'язують із розповсюдженням такого явища, як кредит, який вважають оптимальним засобом отримання коштів для купівлі товарів та послуг. Також одним із таких чинників є процес економічної соціалізації, тобто якщо в сім'ї заборгованість вважається допустимим явищем, то це породжує таку ж модель поведінки у наступних поколіннях. На процес породження заборгованості теж впливає соціальне порівняння, тоді коли людина порівнює себе з невідповідною, за фінансовими можливостями, референтною групою, бажаючи в такий спосіб бути такою, "як усі". На поведінку, яка призводить до заборгованості можуть впливати й такі фактори, як невміння розпоряджатися власними фінансовими ресурсами, нерациональна споживацька поведінка, ставлення до боргів, а також зовнішній локус контролю особистості [за 11].

*Типологія особистості у контексті грошової поведінки.* Дослідження ставлення до грошей, грошових установок та соціально-психологічних особливостей доходів та витрат дали змогу виокремити грошові типи особистості.

Вчені вважають, що найбільш поширеними психологічними значеннями грошей є безпека, влада, любов та свобода. Г. Голдберг та Р. Льюїс розробили типологію людей, в основі якої лежать гроші як символ безпеки, влади, любові та свободи. Теоретичною основою цієї класифікації є припущення, що залежність від людей та навколишнього світу в початковий період життя сприймали як загрозливий досвід. Ця типологія ґрунтується на клінічних спостереженнях та інтерпретується через призму психоаналітичної теорії [за 11].

На думку дослідників, люди, для яких гроші символізують безпеку, поділяються на чотири типи: 1. "Скнари" – для них головним завданням є економія грошей; обмежуючи себе у 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 [за 11].

Люди, для яких гроші є символом влади, вважають, що за гроші можна

купити прихильність людей та контроль над ними. Такі особи поділяються на три типи: “маніпулятори”, “будівники імперій” та “хрещені батьки”. Для “маніпуляторів” маніпулювати людьми дає змогу їм відчути 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 і так забезпечують собі отримання задоволення [за 11].

Гроші часто використовують для купівлі любові, відданості та самоповаги. 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 поверхневих стосунків [за 11].

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 вважають 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 у боротьбі проти грошей [за 11].

Учений П. Форман у своїй праці дослідив грошові неврози. На його думку, грошові неврози трапляються частіше, ніж будь-які інші. В основі цього неврозу лежить невирішений конфлікт у поєднанні зі страхом та тривогою, що може призвести до неадекватної поведінки. Дослідник розробив свою класифікацію невротичних типів особистості: “скнара”, “марнотрат”, “магнат”, “мисливець за знижками” та “азартний гравець”. “Скнара” постійно накопичує гроші й дуже боїться їх втратити. Проте не вміє ефективно використовувати власні грошові запаси. “Марнотрат” схильний до імпульсивних покупок, особливо, коли він у пригніченому стані, самотній або відкинутий іншими. Грошові витрати приносять йому моментальне задоволення, хоча короточасне, яке часто трансформується в почуття провини. “Магнат” вважає, що найкращий засіб отримання влади та статусу є гроші, – і чим більше, тим краще. Такій особі гроші приносять відчуття щастя та контролю над власним життям. “Мисливець за знижками” завжди намагається робити вигідні покупки і це приносить йому задоволення. Також у нього зазвичай псується настрій, коли потрібно платити за товар повну вартість. В “азартного гравця” з'являється відчуття збудження і задоволення, коли він має можливість виграти. Йому важко зупинися навіть у випадках невдачі, причиною чого є відчуття влади, яке проявляється в разі перемоги [за 12].

Дослідники Мерріл і Рейд розробили типологію, 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 і тому намагаються уникати їх. 2. “Думаючі” (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. "Сприймаючі" (імпульсивний тип) – реалістичні, незалежні, рішучі, однак можуть бути жорстокими та різкими. У фінансовій сфері рішучі та вимогливі, проте схильні переоцінювати власні можливості. 4. "Інтуїтивні" (експресивний тип) – честолюбні, ентузіасти, але імпульсивні та недисципліновані. У фінансових питаннях оптимісти [за 5].

ВИСНОВКИ. У цій статті проаналізовано соціально-психологічні аспекти грошей, а саме: ставлення людей до грошей, грошові установки, проблему доходів і витрат та грошові типи особистості.

Проблему ставлення до грошей та монетарні установки вивчають такі вчені, як В. Москаленко, І. Зубіашвілі, Ю. Семенов, А. Фернем та ін. Проведені дослідження свідчать про наявність статевих та вікових відмінностей стосовно ставлення до грошей та грошових установок. Виявлено зв'язок між особистісними характеристиками та грошовими установками. Також цей феномен часто вивчають у взаємозв'язку з рівнем доходу людей.

Психологічні особливості доходів та витрат досліджують здебільшого у Західній Європі та США (А. Фернем, Г. Катона, П. Лант та С. Лівінгстоун та ін.). Результати дослідження засвідчили, що на процес грошових заощаджень, отримання доходів та заборгованості впливають особистісні риси (ощадливість, самоконтроль, самооцінка, локус контролю), вік, стать, рівень освіти та фінансове становище людини.

У сучасній психологічній науці існує три типології особистості в контексті грошової поведінки. Г. Голдберг та Р. Льюїс описали грошові типи особистості, в основі яких лежать гроші як символ безпеки, влади, любові та свободи. П. Форман розробив свою класифікацію грошових типів особистості в результаті дослідження грошових неврозів. Третя типологія, яку виокремили Мерріл і Рейд, ґрунтується на типології особистості К. Юнга.

Отже, гроші є не тільки суто економічним явищем, а й певною мірою соціально-психологічним.

## Література

1. Авер'янова Г., Москаленко В. Особливості економічної соціалізації молоді в умовах трансформації українського суспільства // Соціально-психологічний вимір демократичних перетворень в Україні. К.: Укр. центр політичного менеджменту, 2003. С. 296–318.
2. Белицкая Г. Особенности отношения к деньгам: деньги как предмет личностного осмысления // Ежегодник Российского психологического общества: Материалы 3-го Всероссийского съезда психологов 25–28 июня 2003 года: В 8 т. СПб.: Изд-во СПб. ун-та, 2003. Т. 1. С. 120–125.
3. Дейнека О. 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 СПб. ун-та, 2003. Т. 2. С. 28–33.
4. Диттмар Х. Экономические представления подростков // Иностранная психология, 1997. № 9. С. 25–36.
5. Зубіашвілі І. Соціально-психологічна сутність грошей // Соціальна психологія, 2008. № 1 (27). С. 128–141.



6. *Зубіашвілі І.* Ставлення до грошей як фактор економічної соціалізації старшокласників: Автореф. дис. канд. психол. наук. К., 2009.
7. *Москаленко В.* Сучасні напрямки досліджень в економічній психології // Соціальна психологія, 2004. № 3(5). С. 3–21.
8. *Мяленко В.* Соціально-психологічні механізми фінансової поведінки молоді: Автореф. дис. канд. психол. наук. К., 2008.
9. *Резцова І.* Экономическая психология: установки по отношению к деньгам // Ежегодник Российского психологического общества: Материалы 3-го Всероссийского съезда психологов 25–28 июня 2003 года: В 8 т. СПб.: Изд-во СПб. ун-та, 2003. Т. 5. С. 99–103.
10. *Семенов М.* Особенности отношения к деньгам людей с разным уровнем личностной зрелости: Дис... канд. психол. наук. Ярославль, 2004.
11. *Фенько А.* Проблема денег в зарубежных психологических исследованиях // Психологический журнал, 2000. № 1. С. 50–62.
12. *Furnham A., Argyle M.* The psychology of money. New York: Routledge, 1998.
13. *Tang T.* The meaning of money revisited // J. of Organizational Behavior, 1992. № 13. P. 197–202.

## **SOCIO-PSYCHOLOGICAL ASPECTS OF ATTITUDE TO MONEY**

***Mariana Simkiv***

Ivan Franko National University of Lviv,  
Universytetska str., 1, Lviv, 79000, Ukraine,  
e-mail: masja7@ukr.net

*Money stopped to be particularly economic phenomenon long ago, and gradually got social and psychological features. Investigations connected with the socio-psychological aspect of money are extremely diverse. In this work we described and analysed research of attitude towards money, psychological features of economies, profits, charges, consumer conduct, and also typology of a personality in the context of money conduct in this article.*

*Keywords: attitude toward money, money settings, psychology of profits and charges, are money typologies.*

*Стаття надійшла до редколегії 15.02.2010*

*Прийнята до друку 28.03.2010*