

УДК 159.9.019.4 : 336

О.М. Чигир, аспірант Київського національного університету імені Тараса Шевченка, завідувачий навчальної лабораторії загальної психології ім. Г.І. Челпанова, м. Київ.

Глибинні мотиви фінансової поведінки особистості: теоретичне вивчення феномену.

Анотація: У статті розглядаються ключові теоретичні розробки вивчення фінансової поведінки особистості. Наведено різні стратегії поведінки людини стосовно грошей. Аналізуються основні аспекти глибинної мотивації фінансової поведінки особистості. Виділяється чотири мотиви такої поведінки: відчуття безпеки, прагнення влади, прагнення любові та прагнення свободи.

Ключові слова: фінансова поведінка, гроші, гедоністична спрямованість, накопичення, борги, ієрархія накопичувальних виборів, стратегії витрачання, глибинні мотиви фінансової поведінки, типи фінансової поведінки, установки щодо грошей.

Аннотация: В статье рассматриваются ключевые теоретические разработки изучения финансового поведения личности. Приведены разные стратегии поведения человека с деньгами. Анализируются основные аспекты глубинной мотивации финансового поведения личности. Выделены четыре мотива такого поведения: безопасность, власть, любовь и свобода

Ключевые слова: финансовое поведение, деньги, гедонистическая направленность, долги, иерархия накопительных выборов, стратегии растрат, глубинные мотивы финансового поведения, типы финансового поведения, установки касательно денег.

Постановка проблеми:

В умовах демократичного суспільства, в якому всі ми опинились, питання фінансової поведінки особистості як такої є все ще новими. А в світлі нашого минулого, сповненого трагічних обмежень і несвободи, дана проблематика набуває надзвичайного значення. Адже, досить неочікувано отримавши свободу, ми ще не навчилися добре нею управляти. Дослідженню фінансової складової життєдіяльності особистості, в психології, присвячено

критично мало праць. Постановка даного кола питань та їх наукова проблематизація видається дуже доцільною та вчасною.

Мета дослідження

полягає у визначенні особливостей фінансової поведінки особистості, дослідженні основних теоретичних напрямків, в рамках яких вона вивчалась та вивченні глибинних мотивів такої поведінки.

«Гроші – один із знакових набутків людства. В них прихована величезна сила, що зачаровує та заворожує людей. Заради них людина працює та страждає, вигадуючи витончені чесні та нечесні способи їх отримання та способи позбутися їх» [1].

Можемо констатувати, що для суспільства постмодерну, характерне посилення гедоністичної спрямованості моделей споживацької поведінки. Як зазначає Х. Ортега-і-Гасет: «звичайна людина вважає життя легким, багатим, позбавленим обмежень, а «завтра» ще багатшим і щасливішим» [2, с. 15]. Вона «просякнута почуттям влади й тріумфу». По суті, це позиція розпещеної дитини, яка у дорослих людей виявляється як тип «самовдоволеного панича» - людини, яка прийшла у світ, щоб робити те, що їй заманеться. Щедроти та переваги цивілізації така людина сприймає не як плоди важкої та виснажливої праці, непересічних творчих здібностей та самопожертви, а як природну даність [2, с. 8 - 63].

На противагу позиціям Х. Ортеги-і-Гасета, Р. Інгалгарт відстоює точку зору, згідно з якою наразі відбувається зміна матеріалістичної мотивації на постматеріалістичну. Він припускає, що при переході суспільства від індустріального до постіндустріального ладу відбувається поступова зміна ціннісних орієнтирів у ставленні до стандартів споживання людей. З точки зору вченого економічні критерії, що превалювали в модерністську добу замінюються розумінням сенсу буття як такого [3, с. 83 - 96].

Позиція психоаналітиків щодо мотивації фінансової поведінки людини ближче все ж до Ортеги-і-Гасетової, ніж до Інгелгартової [4].

Першим, хто звернув увагу на мотивацію фінансової поведінки особистості був Зігмунд Фройд. Як і більшість концептів своєї теорії і особливості стосунків з грошима особистості у зрілому віці, він базував на палітрі дитячих бажань. В своїй праці «Характер та анальний еротизм», він зазначає: «Щастя – це відкладена реалізація інфантильного бажання. Ось чому багатство приносить так мало щастя: гроші не можуть бути об'єктом бажання немовляти» [5, с. 5].

Думки З. Фрейда розвинув його послідовник Ш. Фаренці. Процес розвитку цього потягу в онтогенезі, він вкладав в час, коли малюк отримує задоволення від грязюки та екскрементів, до любові до грошей.

Згідно теорії психоаналізу, всі діти відчують задоволення при дефекації. Приблизно у віці двох років батьки починають привчати дітей до горщика. Дана практика провадиться в два способи: або через заохочення та ентузіазм в процесі дефекації дитини, або через покарання, погрози та насилля, коли він відмовляється це зробити.

Призвичаєння до горщика співпадає зі стадією розвитку дитини, коли вона бореться за автономію та незалежність. Часто даний процес стає причиною конфлікту між батьками та дітьми.

В результаті стосунків з батьками і того способу, який вони обирають в привчанні дитини до горщика формується і ставлення дитини до грошей, відтак, формується її фінансова поведінка. Так, діти, яких постійно хвалили за успішне випорожнення, ставились до цього процесу як до свята та подарунка дитини їм (власне єдиний подарунок, який дитина, на даному етапі може дати батькам), коли виростають, із задоволенням витрачають гроші та роблять подарунки. Ті ж діти, які відмовлялись це зробити і їх так чи інакше примушували – в результаті мають складності у розлученні з грошима, вони можуть нераціонально утримувати гроші, занадто триматися за них, бути скупими [5, с. 3 - 9].

Жадібна до грошей людина, розглядається як відображення дитячої відмови від дефекації при наказі батьків. Людина ж, яка легко, а часом і бездумно, витрачає гроші, нагадує дитину, яка прагне до схвалення батьками її «подарунків».

П. Лант та С. Лівінгстоун досліджували фінансову поведінку особистості за таким критерієм, як наявність чи відсутність накопичень та боргів. Вони виявили, що люди, які схильні накопичувати гроші відрізняються від тих, яким це не властиво за деякими соціально-психологічними параметрами, серед них: схильність брати відповідальність на себе, використовувати соціальну підтримку (обговорення питань пов'язаних з грошима з родичами та друзями), а також провадити жорстку та чітку політику в управлінні власними фінансовими ресурсами [6].

Крім іншого, з грошима дуже часто пов'язується почуття вини. Це почуття запускається внаслідок того, що пуританські переконання тлінності земного буття та недостойності матеріальних цінностей, порівняно з цінностями вічного та духовного, все ще надзвичайно живі. Подібні переконання, які виражаються в поведінці покірності, скромності, невибагливості примушують людей відчувати вину не за накопичення, а за витрату грошей.

Відчуття вини, в свою чергу, може провокувати депресію, недовіру і навіть відразу до себе. Психопсихологи навіть приводять приклади клінічних випадків страху багатства у пацієнтів. Основа такого страху, як не парадоксально, – втрата контролю. Гроші, точніше їх кількість, контролюють людину, вони диктують де їй жити і з ким спілкуватись, вони обмежують соціальну активність так само як і сприяють їй. А якщо грошей занадто багато, смисл в особливо прискіпливому їх контролі зникає. Тому, багата людина легко може втратити контроль над собою. Відповідно, людина витрачає і відчуття безпеки, адже збереження контролю над зовнішніми обставинами та над власними емоціями, зберігає таку ілюзію.

З точки зору психоаналізу, нездатність швидких багатіїв справитись зі своїм багатством пояснюється втратою самодисципліни. Адже індивід, у якого навички самоконтролю та самообмеження не сформовані, потребує зовнішніх обмежень, які забезпечують йому відчуття безпеки.

Особливості фінансової поведінки особистості вивчались також і в рамках біхевіористської традиції. Так Б. Скіннер, позиціонував гроші як умовне підкріплення поведінки особистості. Грунтуючись на цих позиціях, було проведено ряд експериментів на тваринах. В результаті встановлено, що криси та примати доволі швидко навчались реагувати на фішки чи інші заохочення, які можна було обміняти на будь-яку їжу. Така поведінка у тварин видалася Б. Скінеру надзвичайно схожою на людську і він виснував, що гроші – це, всього-на-всього, узагальнене умовне підкріплення, пов'язане з великою кількістю товарів та послуг, які можуть виступати в якості безумовного підкріплення [4].

А. Ліндквіст ґрунтував своє дослідження на основі ієрархії накопичувальних виборів, аналогічній піраміді А. Маслоу. Базисною потребою стало управління запасами наявних грошей для підтримки процесу споживання. Другу сходинку посіла потреба створення більш довготривалого запасу грошей на випадок непередбачуваних обставин. На наступному рівні індивід займається створенням фінансового резерву задля значних витрат, наприклад придбання нерухомості. Завершає піраміду управління портфелем накопичених активів [7].

Як щось конкретне та кількісно вимірюване, гроші, можуть маскувати конфлікти та проблеми психологічної природи. Суперечки через гроші, прибутки, витрати, пріоритети в придбаннях виступають захисним бар'єром від глибинних тривог, страхів, відчуття самотності, різного роду комплексів. Суперечки та конфлікти через гроші – часто є просто відвідним клапаном для негативних емоцій та проблем, особливо тих, які не допускаються до усвідомлення, щоб не обмірковувати та не обговорювати їх [8].

Тому, постає питання мотиваційної складової фінансової поведінки.

Найбільш популярною теорією глибинної мотивації фінансової поведінки особистості є теорія, викладена Х. Голдберг та Р. Льюїс [9]. Вчені виділяють чотири мотиви фінансової поведінки:

1. Відчуття безпеки.

Результати дослідження дуже багатих американців, які самі заробили свої капітали, показали, що в ранньому дитинстві вони набагато частіше ніж інші люди отримували різного роду психологічні травми, як то розлучення батьків, смерть одного з них і т. п.

Ймовірно, що в дорослому віці ці люди обирають єдиний для себе спосіб захисту та отримання цілковитої безпеки, тобто накопичення капіталу.

Але, парадоксальним чином, намагаючись за допомогою грошей купити собі безпеку вони часто отримують відчуття самотності. Відгороджуючись за допомогою свого капіталу від небезпек зовнішнього світу, вони влаштовують довкола себе емоційну стіну. У таких людей часто розвиваються параноїчні тенденції: вони бояться всього, що може вплинути на їх капітал (тобто безпеку) – крадії, вороги, фінансові катаклізми, - і всіляко намагаються уникнути цього. Таким чином стіна, безупинно збільшується. Вся трагічність ситуації, в якій опиняється дана категорія людей полягає в тому, що на підсвідомо-емоційному рівні вони, в силу досвіду свого дитячого віку, не здатні зрозуміти, що справжнє відчуття безпеки можуть забезпечити лише інші люди і теплі та емоційно насичені стосунки з ними.

З даними Х. Голдберга та Р. Льюїса добре співставляється теорія типів фінансової поведінки Н. Формана [10]. Він виокремлює наступні типи людей, для яких гроші є символом відчуття безпеки:

- *Скупар* – для даного типу людей економія грошей є цінністю сама по собі. Вони обмежують себе буквально у всьому і сам цей процес, незважаючи на кількість заощаджень, дарує їм відчуття безпеки. Багато хто з них може навіть захворіти, відмовляючи собі в достойному харчуванні, теплі чи освітленні.

- *Подвижник.* Дана категорія людей теж бережлива, але їх особливістю є те, що особливе задоволення вони знаходять у самозреченні та показній бідності. Ці люди можуть навіть витратити невелику кількість грошей на інших, щоб підкреслити власне мучеництво. З точки зору психоаналізу, така поведінка покликана приховувати стидкі емоції заздрощів та ворожості у відношенні до багатших.

- *Мисливець за знижками,* не розлучається з грошима до тих пір, поки ситуація не виявиться «ідеальною» і лише тоді може дозволити собі їх витратити. Найбільший інтерес для нього в тому, щоб всіх перехитрити: і продавців і тих, хто купує товар за повну вартість. Відчуття тріумфу часто компенсує нерациональність придбання речі, яка насправді зовсім і не потрібна.

- *Колекціонер-фанатик.* Навіжені колекціонери можуть збирати найрізноманітніші речі, багато з яких не мають ніякої цінності. Володіння матеріальними предметами підміняє спілкування з людьми та відчуття причетності. Колекція надає смислу їх життю та рятує від самотності. Адже предмети не просять і не вимагають.

2. Прагнення влади.

Для людей, у яких домінує дана мотивація, гроші – це влада, якої вони не мали в дитинстві, наслідок переборення бар'єру між собою та світом, що загрожує.

Завдяки грошам можна купити лояльність ворогів та розчистити собі шлях. Гроші та владу, яку вони дають, психоаналітики розглядають як спробу регресу до інфантильної стадії, коли дитина вважає себе всемогутньою.

В дитинстві, дана категорія людей, в силу різних причин, частіше відчуває гнів, ніж страх. Ця емоція домінує в них і в зрілому віці. Жертви властолюбців відчувають себе безпомічними та незахищеними, самі ж суб'єкти такої агресії отримують відчуття власної недоступності, а відтак і безпеки. Серед причин, які призводять до такого виду фінансової поведінки

можемо вважати систематичне насилля, яке коїлось над дитиною в ранньому віці. Саме задля того, щоб компенсувати власну «вивчену» малу значущість та нікчемність і довести собі та оточуючим, а насамперед, тому, хто кривдив дитину, ці люди всіляко намагаються вивищитись над іншими, підкорити собі їх всіма доступними засобами.

Серед людей, які прагнуть до влади за допомогою грошей, виокремлюють такі типи:

- *Маніпулятор*. Маніпулювання людьми дозволяє їм відчувати себе менш безпомічними та фрустрованими. Багато з них ведуть насичене життя, але, з часом, їхня енергія знижується через постійне приниження оточуючих та зневагу до них. Їх завжди чекає розчарування.

- *Імперіалісти* справляють враження незалежних та впевнених у власних силах людей. Пригнічуючи власну залежність від інших людей, вони намагаються зробити інших залежними від себе. Багато з них, в кінці-кінців, залишаються самотніми та ізольованими, особливо в старості.

- *Хрещений батько*. Люди, які належать до даного типу використовують гроші задля хабарів та контролю, забезпечуючи собі відчуття зверхності. За цією потребою в публічній повазі, приховуються гнів та підвищена чутливість до приниження, на яке вони, зазвичай, надто емоційно реагують. Купуючи собі вірність та відданість, вони залучають собі в прихильники лише людей слабких та беззахисних, пригнічуючи їхню ініціативу та незалежність. Зустрічей із людьми сильними вони намагаються уникати.

3. Прагнення любові.

Гроші часто використовують задля того, щоб купити відданість, прихильність, самоповагу. Дана категорія людей через подарунок підмінюють поняття любові. Вважаючи, що як в основі першого так і в основі другого лежить принцип взаємності і тому вони тотожні, вони забувають, що любов набагато більше.

Можливо, батьки цих людей так само обдаровували їх не тому, що любили, а замість любові. Так як, в дитинстві вони не отримали досвіду безкорисної любові, вони змушені купувати, продавати чи красти любов.

- *Купці любові.* Багато людей намагаються купити любов та повагу. До таких можна віднести тих, хто відвідує проститутток, вносить щедрі благодійні пожертви, одаряє дітей. Такі люди відчують себе нелюбимими та намагаються уникнути відчуття знехтуваності та нікчемності, догоджаючи іншим власною щедрістю. Їм буває важко приймати любов у відповідь, що робить досвід істинної близькості майже неможливим.

- *Продавці любові* обіцяють іншим любов, прихильність та ласку, яка лестить їх самолюбству. Вони легко можуть імітувати подібну поведінку і, звісно, найбільше приваблюють купців любові. Продавці любові схильні обирати «допомагаючі» професії, зокрема і професію психотерапевта.

- *Викрадачі любові* прагнуть її, але відчують, що не заслуговують. Зокрема, це можуть бути і kleptomани, які крадуть лише ті речі, які мають для них якесь власне символічне значення.

4. Прагнення свободи.

Даний вид мотивації фінансової поведінки, більшість вчених вважає найбільш адекватним та закономірним смислом, який люди можуть приписувати грошам. Справді, завдяки грошам людина може дозволити собі те, про що за їх відсутності може лише мріяти: вільно пересуватися, звільнити собі час, займатися тим що насправді цікавить, викликає інтерес та захоплення, звільнитися від повсякденної рутини та обмежень, зрештою, гроші надають людині повну автономію.

Виділяють два типи людей, для яких смисл грошей – це прагнення свободи:

- *Купці свободи* – це люди, для яких гроші означають звільнення від правил, зобов'язань та навіть прохань, які можуть обмежувати їхню самостійність та незалежність. Власне, дана категорія людей прагне свободи а не любові, хоча, скоріш за все, прагнення любові, а отже і певної міри

залежності, вони пригнічують. Частіше за все купці свободи мріють про стосунки, де обоє були б одночасно і вільними і духовно спорідненими.

- *Борці за свободу* нехтують грошима та матеріальними цінностями, які отримані в результаті пригнічення людей. Вони часто стають політичними радикалами, хіпі або технократами. Зазвичай характер цих людей пасивно-агресивний, але вони намагаються розібратися у власних внутрішніх конфліктах та, доволі заплутаних, цінностях. Головна цінність для них – це дружба.

Отже, мотивація фінансової поведінки особистості є складним внутрішньопсихологічним явищем, яке формується на основі ранніх вражень дитини від контакту із оточуючим середовищем та відображає те, як ця дитина сприймає його ставлення до себе. «Гроші можуть концентрувати на собі фантазії, страхи та бажання, а також можуть бути об'єктом витіснення, спотворення та захисту. Гроші можуть бути пов'язані з оточенням, пристрастю, захопленням, свободою, владою та авторитетом, захватом та збудженням, виживанням та безпекою, сексуальним потенціалом, перемогою та нагородою. Вони можуть сприйматися як зброя та як захист, транквілізатор та стимулятор, талісман чи приворотне зілля, ласа здоба чи тепла ковдра. Те, що ми носимо гроші в кишені, витрачаємо їх та відкладаємо, сповнює нас почуттями гордості, сексуальної привабливості, невразливості та, можливо, навіть безсмертя. І навпаки, нестача грошей може викликати у нас відчуття спустошеності, занедбаності, приниження, неповноцінності, тривоги, гніву та заздрощів» [11].

Ставлення до грошей є важливим компонентом економічної свідомості індивіда. Економічна поведінка здійснює вплив не лише на те, як людина керує власними фінансовими потоками, а й на те наскільки щасливою, вдоволеною та самореалізованою вона відчуває себе та як вона організовує свою взаємодію з іншими.

Джерелом установок щодо грошей, вважає А. Метьюз, може виступати батьківська сім'я, особистий досвід людини, а також досвід значимих для неї людей [11].

Особливий інтерес виявляє наукове дослідження особистісного ставлення до питань пов'язаних з грошима, а також свідомих та несвідомих чинників фінансової поведінки особистості.

Висновки

1. Для нашого часу, характерне посилення гедоністичної спрямованості моделей споживацької поведінки.

2. Першим, хто звернув увагу на мотивацію фінансової поведінки особистості був З. Фрейд. Особливості стосунків з грошима особистості у зрілому віці, він базував на палітрі дитячих бажань.

3. В результаті стосунків з батьками і того, способу, який вони обирають в привчанні дитини до горщика формується ставлення дитини до грошей, відтак, формується її фінансова поведінка.

4. Люди, які схильні накопичувати гроші відрізняються від тих, яким це не властиво за деякими соціально-психологічними параметрами, серед них: схильність брати відповідальність на себе, використовувати соціальну підтримку, а також провадити жорстку та чітку політику в управлінні власними фінансовими ресурсами.

5. Як щось конкретне та кількісно вимірюване, гроші, можуть маскувати конфлікти та проблеми психологічної природи. Суперечки та конфлікти через гроші – часто є відвідним клапаном для негативних емоцій та проблем, особливо тих, які не допускаються до усвідомлення.

6. Найбільш популярною теорією глибинної мотивації фінансової поведінки особистості є теорія, викладена Х. Голдберг та Р. Льюїс. Вчені виділяють чотири мотиви фінансової поведінки: відчуття безпеки, прагнення влади, прагнення любові, прагнення свободи.

Список використаних джерел

1. Пыхтин В.Я. О двух сторонах денег. - *Економічні науки*. - 2009. - № 15. - с. 36 - 43.
2. Ортега-і-Гасет Х. Бунт масс. - К., 1994. - 164 с.
3. Инглегарт Р. Культурный сдвиг в зрелом индустриальном обществе. - М., 1999. - 298 с.
4. Фенько А.Б. Люди и деньги: очерки психологии потребления. - М.: Класс, 1995. - 416 с.
5. Фрейд З. Характер и анальная эротика. – Минск: Попурри, 1997. – 513 с.
6. Lunt P., Livingstone S.M. Mass consumption and personal identity. *Everyday economic experience*. - Buckingham: O. U. P., 1992. – 365 p.
7. Lindqvist A. A note on determinants of household saving behaviour. - *Journal of Economic Psychology*, 1981. - №1. - p. 39-57.
8. Дейнека О. С. Экономическая психология: Учебное Пособие. - СПб: Изд-во С-Петербур. ун-та, 2000/ - 160 с.
9. Goldberg H., Lewis R. Money madness: the psychology of saving, spending, loving and hunting money. - London: Springwood, 1978. - 213 p.
10. Forman N. Mind over money. - Toronto: Doubleday, 1987. - 314 p.
11. Matthews A. I think about money so much, why can't I figure it out. - New York: Summit Books, 1991. - 153 p.

Annotation: The article deals with the main theoretical studies of financial behavior of a person. Different people's money behavior strategies are overviewed. Main aspects of profound motivation of financial behavior are analyzed. There are fore motive for such behavior: feeling of safety, ambition for power, ambition for love and ambition for freedom.

Key words: financial behavior, money, hedonistic focus, money making, debts, hierarchy of money making strategies, strategies of expenditure, profound motivation of financial behavior, types of financial behavior, money attitudes.