УДК 159.9.019.4 : 336

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

Соціально-психологічні чинники фінансової поведінки особистості

Анотація:у статті вивчаються основні соціально-психологічні чинники, які впливають на формування фінансової поведінки особистості. Розглянуто стратегії фінансового розподілу в сім'ях та їх психологічний вплив на дітей. Аналізуються такі чинники фінансової поведінки, як: сім'я, культурні традиції, ЗМІ, вік та стать, особистісні особливості.

Ключові слова:фінансова поведінка, гроші, фінансовий розподіл в сім'ї, культурні традиції та цінності, менталітет, накопичування, бюджет, марнотратство, самообмеження, духовні цінності.

Аннотация: в статье изучаются основные социально-психологические факторы финансового поведения личности. Рассматриваются стратегии финансового распределения в семьях, а также их влияние на детей. Анализируются такие факторы финансового поведения, как: семья, культурные традиции, СМИ, возраст и пол, личностные особенности.

Ключевые слова: финансовое поведение, деньги, финансовое распределение в семье, культурные традиции и ценности, менталитет, накопление, бюджет, расточительство, самоограничение, духовные ценности.

Постановка проблеми:

Досліджуючи ставлення людини до грошей, вчені виявили досить різноманітну палітру індивідуального смислового наповнення даного явища. Таких висновків дійшли: І. Зубіашвілі, А. Фенько, О.С. Дейнека, П. Ліер, Е. Херр, Е. Фермен, Дж. Паль та ін.. Гроші сприймаються як мірило успішності та добробуту, оцінка ефективності діяльності людини, показник цінності роботи яку вона виконує. Вони розцінюються і як соціально схвалюваний атрибут буття, і як об'єкт зневаги, навіть визнаються моральним злом. Гроші

можуть як забезпечувати комфорт та свободу, так і бути засобом для маніпуляцій.

Дана стаття присвячена дослідженню соціально-психологічних чинників формування смислового наповнення грошей в індивідуально-психологічному просторі індивіда.

Мета дослідження

полягає у дослідженні соціально-психологічних чинників фінансової поведінки індивіда та встановленні можливостей їх впливу на нього.

Ставлення людини до грошей неоднозначне та різноманітне. Воно може відрізнятись в різні періоди життя так само як воно відрізняється в різних людей. Тема грошей приховує за собою велику кількість емоцій та переживань. Процес формування фінансових атитюдів та поведінки є тривалим і складним. На уявлення особистості щодо економічно поведінки можуть впливати: батьківська сім'я, культурні традиції, ЗМІ та реклама, вік і стать, внутрішні особливості особистості та ін. Розглянемо яким чином вони можуть формувати наші уявлення та ставлення щодо грошей.

Сім'я є соціальним середовищем, в якому людина, в перші роки життя, проводить найбільше часу, відтак її вплив на формування світоглядних позицій дитини, виявляється дуже вагомим. Тому, в рамках даної статті, вплив сім'ї на формування економічної поведінки особистості розглянемо досить детально.

В сім'ї , як привило, формуються тривалі, сталі та глибоко особистісні стосунки. Члени однієї сім'ї, частіше за все, не платять одне одному грошей та не укладають угод. Якщо гроші переходять від одного члена сім'ї до іншого, то, зазвичай, не в якості оплати за роботу, а задля задоволення потреб одного чи всіх її членів. Власність та дохід розподіляються на неформальній основі та без укладання договору [1, 77 -93].

Але саме неформальність і, часто, непрозорість розподілу та перетікання фінансових потоків може призводити до різноманітних, часом, непослідовних і нелогічних економічних виборів. Е. Берн відмічає, що велика кількість розладів, пов'язаних з грошима беруть свій початок саме з сім'ї, в якій зростала людина. Вже нікого не здивуєш спостереженням, що батьки, за допомогою грошей, часто висловлюють власні почуття до дітей, заохочуючи їхні гарні звички та шкільні успіхи, таким чином просто підмінюючи прояви справжніх почуттів любові та опіки. В рамках транзактного аналізу Е. Берна було добре продемонстровано, що батьківські настанови, як загалом, так і стосовно грошей бувають одночасно відкритими та прихованими і можуть виявлятися непослідовними та заплутаними, так що дитині складно однозначно зрозуміти їх [2, 25 - 48]. Навіть сьогодні ще більшість дорослих людей залишаються неграмотними в питаннях пов'язаних з їхніми переконаннями та установками щодо грошей. Багато дорослих людей обирають просто не помічати або ігнорувати дане коло питань, тому що тут приховується багато острахів, побоювань, негативних емоцій та переживань людини. Відтак, їхня поведінка, виявляється досить хаотичною та ззовні не зрозумілою.

Такі ж стереотипи вони транслюють і своїм дітям. Страх подивитись на власні фінансові досягнення або й взагалі ввійти в прямий і безпосередній контакт зі своїми стереотипами, цінностями, світоглядними позиціями, пов'язаними з економічними питаннями не дає їм можливості бути свідомими даного кола питань. Загалом, тема грошей в багатьох сім'ях залишається татуйованою і спроби її обговорення можуть призводити до розгубленості, сварок, викликати почуття сорому та страху. Що ж, тоді дивного, що дані питання так рідко обговорюються в сім'ях?

Обговорення може виявлятись у формі вказівок та заборон. Методи обговорення та роз'яснення використовуються надзвичайно рідко. Через це інколи трапляється, що діти відповідають на батьківські настанови прямо протилежною поведінкою. Наприклад, у надобережних батьків можуть

вирости марнотратні та необачні діти. Інші діти намагаються перевершити батьків в фінансовому плані. Деякі здаються байдужими щодо грошей. В таких дітей, коли вони виростають, часто трапляються фінансові складності.

Часто неявно здійснюється і розподіл зароблених грошей в сім'ї. Так, британська вчена Я. Паль, в своїх дослідженнях показала, що в багатьох сім'ях доходи чоловіка вважаються власністю всієї сім'ї, в той час як жінчині, розглядаються як такі, що належать лише їй [3, 45 - 56].

Я. Паль і К. Фоглер виокремили декілька способів розподілу доходів між членами сім'ї [4, 63 - 77].

1. «Загальний котел» - чоловік і жінка на рівних порядкують спільними доходами. Такий спосіб є найбільш характерним для молодят та сімейних пар, які знаходяться в пізньому періоді шлюбу, коли жінка працює.

2. Гроші на господарювання - один з подружжя заробляє гроші, а інший порядкується по господарству. Частіше за все заробляє чоловік, який і вирішує скільки грошей віддавати жінці. Нерідко, жінка не знає скільки заробляє чоловік.

Такий тип сімейного устрою характерний для сімей, де є маленькі діти, а також сімей кваліфікованих робітників із тих галузей, де використовується лише чоловіча сила.

3. Вся зарплата дружині – чоловік працює і віддає свою зарплату дружині, а вона господарює, піклується про дітей і вирішує як витрачати гроші. Жінка порядкує всім або майже всім сімейним бюджетом, а чоловіку видає лише на кишенькові витрати.

4. Незалежне управління. Цей спосіб зустрічається найрідше. Партнери порядкують доходами окремо і кожен сплачує свою частину рахунків [4, 263-288].

Очевидно, що кожен з цих типів сімейного укладу щодо грошей має право на життя і може бути найбільш ефективним для різних людей.

Спробуємо коротко проаналізувати які «мета-послання» дітям можуть давати батьки, обираючи ту чи іншу стратегію фінансової поведінки.

«Загальний котел» - послання рівності, взаємопідтримки та взаємодопомоги чоловіка і дружини. Кожен з членів подружжя є рівноцінно важливим та має однакові можливості в сім'ї. Діти в такій сім'ї навчаються домовлятись, відстоювати свої потреби та поступатись ними заради більш значимих для сім'ї. Також батьки таким чином демонструють рівноправність чоловіка та жінки з гендерної точки зору.

«Гроші на господарювання» - один з членів подружжя, частіше за все, чоловік, має більше прав і більше впливу в сім'ї, адже саме він заробляє гроші. Тоді іншому, менш впливовому члену подружжя, доводиться або підкорюватись, або вигадувати різні непрямі, часом маніпулятивні способи, заради задоволення власних потреб. Тут діти засвоюють владно-підвладну модель поведінки, навчаються вирішувати різні життєві складності з позицій сили або маніпуляції. Про можливості вільно домовлятись та вирішувати на рівних, за такого укладу, можна говорити вкрай рідко. Так само, з гендерної точки зору, дітям демонструється зверхність однієї статі над іншою, в більшості випадків, - чоловіка над дружиною.

«Вся зарплата дружині» - протилежний попередньому спосіб фінансового розподілу. Власне, наслідки виховання дітей в такій моделі аналогічні попередній. Щодо гендерного розподілу, то він також тут проявляється у формі домінування однієї статі над іншою, зокрема, жінки над чоловіком. Відповідно, хлопчики, які виховувались в такій системі, в дорослому житті можуть робити спроби відтворення таких стосунків у власних сім'ях, або ж тривалий час залишатись під сильним впливом своїх матерів. Так чи інакше, вони потребують материнської опіки від жінок, які знаходяться з ними поруч. Так само і дівчатка, вивчаються сприймати чоловіків як залежних та слабких, а відтак статусно нижчих за жінок. Закономірно, що жінка, яка вирішує будувати стосунки з чоловіком, ґрунтуючись на зазначених світоглядних позиціях, буде займати материнську роль.

«Незалежне управління» - дана стратегія постулює членів подружжя як вільних і незалежних людей, які знаходяться разом лише в тому випадку, якщо обоє цього бажають та їм вдається домовлятись. Вони не пов'язані жодними формальними факторами і, в цілому, завжди залишаються цілком самодостатніми та автономними особистостями. Діти, в такій системі, засвоюють принципи свободи, незалежності, права на особистий простір та стратегію вирішення важливих питань, які виникають в ході будь-яких стосунків за допомогою договору, в широкому значенні цього слова.

Вводячи «твій, мій і наш» рахунки – батьки показують дітям, що кожен з членів подружжя є незалежним та самобутнім, але вони обирають і хочуть бути разом. При чому, кількісний вимір внесення кожного з подружжя в «наш» рахунок менш важливий від готовності кожного до співпраці та поваги до можливостей іншого.

Отже, сім'я найбільшою мірою впливає на індивіда у виборі його фінансової поведінки, її вплив складно переоцінити, адже в певний період життя батьки є найбільшими авторитетами для дитини і їхні настанови сприймаються буквально та некритично. Тому й батьківські настанови стосовно фінансової поведінки часто є глибоко вкоріненими в ціннісну структуру особистості.

Крім сім'ї, на формування фінансової поведінки дитини можуть впливати також: культурні традиції, ЗМІ та реклама, стать і вік. Коротко розглянемо кожен з них.

В будь-якому суспільстві існує певний набір ***культурних традиції та цінностей*** у відповідності з якими необхідно провадити власний побут, ставитись до навколишнього середовища та ближніх, так само вони стосуються і грошей. Так як гроші – є витвором людської думки, вони мають певну цінність (і не лише номінальну), а розуміння їх сутності передається певним традиційним чином.

«Культура – стверджує Т.А. Арефьева, – це комплекс типових для кожної конкретної групи форм поведінки» [5, 38]. Саме тому існують культурно закріплені параметри, за якими визначається, кого вважати багатими, а кого бідними; як заробляти гроші і на що їх витрачати; хто є фінансовим героєм, а хто антигероєм. Так, можемо говорити про «культуру багатих», «культуру бідних», «культуру середнього класу», «культуру фінансової поведінки», «культуру національного ставлення до багатства, грошей» і т.д. Через культуру людина засвоює моделі, яким необхідно дотримуватись, щоб бути достойним членом суспільства. Формується те, що ми називаємо менталітет. Не зважаючи на загальні тенденції глобалізації та стирання етнонаціональних особливостей націй, вплив культури на економічну поведінку особистості через менталітет, ще є досить значним.

Часто культурне середовище, в якому перебуває індивід, формує власні, специфічні елементи моделі фінансової поведінки особистості які ґрунтуються не на принципах економічної раціональності, а на моральних позиціях специфічних саме для нього. Зокрема, розповсюдженим є думка про культуральну схильність євреїв до взаємопідтримки та взаємовиручки, так само як цінність досягнення всього самостійно, без допомоги інших, для американців. [6, 1-15]

Засоби масової інформації закріплюють прийняті в суспільстві цінності та звички, пов’язані з фінансовою поведінкою, за допомогою реклами, розважальних програм та благодійних марафонів.

Має місце посилення зовнішнього тиску на споживача, пов’язане з незмірним зростанням можливостей маніпуляції поведінкою людей в інформаційному суспільстві. Реклама, разом з розповсюдженням необхідної споживачеві інформації, полегшенням пошуку потрібних товарів та послуг, цілеспрямовано розробляє і вдосконалює засоби впливу на людину «в обхід» свідомості, спонукує до все нових витрат, стимулює виникнення нових потреб, далеко не завжди обґрунтованих реальною необхідністю, закріплює у

психології споживача стереотипи масової поведінки «розпещеного панича», про які попереджав Х. Ортега-і-Гасет [7, 138]. Використовуючи психологічно привабливі іміджі для просування на ринку потрібних товарів, реклама завзято натреновує у сприйнятті споживача необхідні схеми та патерни поведінки. Характерно те, що ці схеми часто «профільтровані» на наявність національної складової і повністю «очищені» від неї. Таким чином, підтримуються глобалізаційні процеси і відбувається поступове «вивіювання» власної культурної самобутності. Це призводить до дезорієнтації особистості як у власному культурному середовищі, так і в світовому контексті, а відтак, провокує загальне підвищення рівня тривожності суспільства в цілому та особистості, зокрема [8, 486].

У найрізноманітніших рекламних образах рефреном повторюється формула: англійська мова – це легко, прання – це легко, цілий світ біля твоїх ніг – це легко, все одержати тут і тепер – це легко. Гроші стають у цих контекстах символом «життя легкого, багатого, позбавленого трагічних обмежень» [7, 96 - 103]. Показне споживання стає розвагою та відпочинком, такий стиль життя передбачає споживання в дедалі ширших і ширших масштабах [9, 76]. Відтак, пропаганда накопичувальної поведінки набуває небачених до цього розмахів.

Також на фінансову поведінку особистості впливають ***стать і вік***. У чоловіків спостерігається тенденція надавати грошам підвищену цінність. Вони виявляються більш компетентними в обходженні з грошима, так само і більш схильними до ризику з ціллю їх заробітку. Жінки виражають більшу фрустрованість з приводу відсутності грошей і більше заздрять тим у кого вони є [10, 459 - 483].

Хлопчики та юнаки виявляють більшу, у порівнянні з дівчатками та дівчатами здатність накопичувати, щоб, з часом, придбати якусь важливу річ. Результати досліджень показують, що у хлопчиків, на відміну від дівчаток, більш виражена здатність до фінансового самоконтролю [11, 125 - 130]. Така

поведінка в дитячому віці є досить закономірною, адже саме від хлопчиків суспільство очікує більшої відповідальності в економічній сфері життя.

З віком пов'язана здатність планувати бюджет та співвідношення мотивів споживання та накопичування (зокрема, з віком може збільшуватись кількість накопичень на випадок хвороб).

Вчені зазначають, що жінки, більше ніж чоловіки і молодь загалом, використовують витрати, як засіб самозаспокоєння та «самопсихотерапії».

Вплив ***особистісних особливостей*** на формування фінансової поведінки вивчено ще вкрай мало. Проте, останнім часом, їх дослідженню приділяється все більше уваги [1, 8, 12].

Виявилось, що екстраверти ставляться до грошей більш відкрито, комфортно, безтурботно, ніж інтроверти [8, 763 - 765]..

Низька самооцінка та невпевненість в собі, згідно зі спостереженням А. Б. Фенько, провокує поведінку перебільшеного самообмеження, а інколи, навпаки, марнотратство. Зокрема, марнотрати, в глибині, виявляються людьми не самовпевненими та мають нижчу самооцінку ніж звичайні споживачі. Так само, люди, які в своїх цінностях орієнтовані на володіння речами та їх накопичення, на противагу духовним цінностям, виявляються менш задоволеними власним життям [1, 237 - 255].

Опираючись на дослідження Дж. Роттера, можемо казати, що, в залежності від того, який локус контролю превалює у індивіда – екстернальний чи інтернальний, він характеризується тією чи іншою мірою свідомої, відповідальної поведінки в економічних питаннях. Так, екстернали схильні приписувати власні біди та невдачі зовнішнім обставинам та факторам. Це категорія людей може винуватити владу, чари, злих людей чи несприятливі кліматичні умови, в тому, що їм не вдалось (чи, рідше, вдалось) заробити достатню кількість грошей для задоволення власних потреб. Так само, вони характеризуються перебільшеною імпульсивністю та ірраціональністю щодо економічних питань. На противагу їм, інтернали як

поразки так і перемоги, більшою мірою приписують собі, власним здібностям та навичкам. В разі невдачі, дана категорія людей схильна до аналізу власних дій та інтегрування причин та наслідків невдачі у власний досвід з ціллю запобігання подібних повторень у майбутньому. Отже, інтернали, характеризуються свідомим та раціональним ставленням до питань, пов'язаних з грошима [12, 607 - 623].

Загалом, вчені сходяться на думці, що специфічні особливості людини безпосередньо впливають на вибори, які вона приймає щодо грошей, зокрема: де заробляти, скільки заробляти, накопичувати чи все витрачати, як і на що витрачати, вести бюджет та його планування чи витрачати спонтанно і т.д.

Висновки

В своєму розвитку та становленні, фінансова поведінка особистості зазнає впливу з найрізноманітніших сфер та пластів життя. Вони проявляються різними посланнями, часто досить суперечливими та конфліктними. Наприклад: глобалізаційні устремління, до яких нас закликають ЗМІ та послання культурної ідентичності, що надходять із етнонаціонального середовища; ідеали гендерної рівноправності, що постулюються в багатьох суспільствах та владно-підвладні стосунки, які прийняті в багатьох сім'ях. Все це може призводити до замішання молодої людини з приводу обрання стратегії фінансової поведінки. А якщо врахувати, що питання, пов'язані з грошима до цих пір виявляються табуйованими як в сім'ях, так і в суспільстві в цілому, ситуація тим більш ускладнюється.

Тому, адекватна оцінка значення впливу на формування фінансової поведінки таких чинників як сім'я, ЗМІ, культурні традиції, стать, вік, особистісні особливості виявляються надзвичайно важливими для формування успішної, самодостатньої та розвинутої особистості.

Список використаних джерел

1. Фенько А. Б. Люди и деньги. – М.: Класс, 2005, 416 с.

2. Берн Э. Люди которые играют в игры. Игры в которые играют люди. – Екатеринбург: ЛИТУР, 1999, 347 с.

3. Pahl J. Money and marriage. – London: Macmillan, 1989, 323 p.

4. Volger C., Pahl J. Money, power, and inequality within marriage. – Social review, Vol. 42, 1994, 263 – 288 p.

5. Арефьева Т.А. Дети и деньги. – СПб.: Речь, 2006, 246 с.

6. E.L. Herr and P.B. Lear The family as an influence on career development. // Perspectives on work and the family – editor Hansen J., Cramer S., Rockville: An aspen publication, 1984, 1 - 15 p.

7. Ортега-і-Гасет Х. Бунт масс. – К., 1994, 164 с.

8. Психологическая энциклопедия. – под ред. Корсики Р., Ауэрбах А., СПб.: Питер, 2006, 1096 с.

9. Лебедев – Любимов А.Н. Психология рекламы. – СПб.: Питер, 2006, 384 с.

10. Крайг Г., Бокум Д. Психология развития. – СПб.: Питер, 2005, 940 с.

11. Дейнека О. С. Экономическая психология: Учебное Пособие. – СПб: Изд-во С-Петерб. ун-та, 2000, 160 с.

12. Фейдимен Р., Фрейджер Д. Личность. Теории, упражнения, эксперименты. – СПб.: Прайм – Евразия, 2006, 704 с.

Annotation: The article deals with socio-psychological determinants, which shaping financial behavior of a man. Different strategies of financial distribution in family are considered, analyzed their influence on children. Determinants, overviewed in the article are: family, culture, mass media, age and sex, personality features.

Key words: financial behavior, money, financial distribution in a family, cultural traditions and values, mentality, accumulation, budget, wastefulness, self-restriction, mental valuables.