

ПСИХОЛОГИЯ МОНЕТАРНОГО ПОВЕДЕНИЯ ЧЕЛОВЕКА

Магомедова Хава Нурудиновна

канд. пед. наук, доц. кафедры общей и социальной психологии, факультет психологии и философии, ФГБОУ ВО «Дагестанский государственный университет», РФ, РД, г. Махачкала

PSYCHOLOGY OF HUMAN MONETARY BEHAVIOR

Magomedova Khava Nurudinovna

Candidate of Pedagogical Sciences, Associate Professor of the Department of General and Social Psychology, Faculty of Psychology and Philosophy Dagestan State University, Russia, Republic of Dagestan, Makhachkala

Аннотация. Статья посвящена теоретическому исследованию взаимозависимости денежной психологии, человеческих предпочтений, поступков. Утверждается, что финансовые решения часто принимаются заблаговременно, задолго до непосредственного события. Теоретические положения подчеркивают важность изучения психологического восприятия денежных средств, поскольку оно способно позитивно повлиять на финансовое благополучие индивидов посредством изменения их установок относительно материальных благ. Анализ текущего состояния российских исследований экономического поведения выявил, что изучение особенностей денежного поведения и формирования отношений к финансовым ресурсам представляет собой одну из наиболее востребованных и перспективных областей научной деятельности.

Annotation. The article is devoted to a theoretical study of the interdependence of monetary psychology, human preferences, and actions. It is argued that financial decisions are often made in advance, long before the actual event. The theoretical framework emphasizes the importance of studying the psychological perception of money, as it can positively impact individuals' financial well-being by changing their attitudes towards material possessions. An analysis of the current state of Russian research on economic behavior reveals that studying the characteristics of monetary behavior and the formation of attitudes towards financial resources is one of the most relevant and promising areas of scientific research.

Ключевые слова: деньги, психология денег, отношение к деньгам, эмоциональное мышление, психологические эффекты, экономическое поведение, монетарное поведение, монетарные установки, жизнестойкость.

Keywords: money, psychology of money, attitude towards money, emotional thinking, psychological effects, economic behavior, money behavior, money attitudes, and resilience.

Современная эпоха развития рыночных отношений в российском обществе привела к значительному росту интереса к исследованию природы денег. Денежные средства играют

ключевую роль в экономической активности индивидов и организаций, определяя реальные границы возможностей социальных агентов, оказывая влияние на выбор ими конкретных стратегий поведения и направлений участия в различных сферах экономики и этапах циклического воспроизводства.

Денежные отношения существенно ограничивают или расширяют спектр действий большинства участников социально-экономической системы. Основополагающими теоретическими работами, раскрывающими социальную сущность денежного обращения, стали концепции Адама Смита, Карла Маркса и Георга Зиммеля [5].

Сегодня деньги выступают своеобразным символом, наполненным множеством смыслов, приписываемых обществом. Восприятие финансов закладывается ещё в детстве и впоследствии эволюционирует, испытывая воздействие множества факторов окружающей среды, а также личностных особенностей каждого отдельного индивидуума [3, стр.218].



Рис.1. Модели монетарного поведения

Финансовая сфера представляет собой инструмент, способствующий достижению ряда общественно значимых и хозяйственных результатов, однако сама по себе не обладает безусловной позитивной природой, выступая исключительно средством реализации поставленных целей. Тем не менее, в реальной общественной практике нередко наблюдается тенденция переоценивания роли денег, выражающаяся в превращении их в универсальный знак благосостояния и успеха. Подобная идеализация ведет к искажению изначальной экономической функции денег как посредника товарообмена, следствием чего становится нарушение объективных критериев принятия эффективных управленческих решений и осуществления разумных поступков. Следует учитывать, что удовлетворение, обусловленное наличием финансовой обеспеченности, носит преходящий характер. Вместе с тем, существует ряд ситуаций, при которых экономический агент утрачивает понимание относительной ценности собственных устремлений, подчиняя себя длительным мотивам и стимулам, направляющим его деятельность и поведенческие стратегии.

Некоторые источники упоминают о важности изучения психологии денег по двум причинам.

Первая причина заключается в том, чтобы узнать особенности воздействия на все сферы деятельности человека, так как это одна из важных ценностей человека, живущего в современной экономической сфере, а вторая причина заключается в том, что реакция человека на финансовые факторы коренным образом влияет на его жизнь [7].

Одним из существенных недостатков эмоционального мышления является его зависимость от инстинктов, зачастую неуместных и неэффективных в современных реалиях. Например, мы можем легко попасть под влияние соблазнительной рекламы банковских кредитов или азартных игр. Одним из действенных методов предотвращения подобного влияния служит регулярная практика ментальных упражнений и критическая проверка собственных чувств путем элементарных расчетов. Однако даже такие меры не гарантируют принятие оптимально верного решения во всех ситуациях.

Может быть, самый дешевый стул действительно некачественный или его внешний вид не в нашем вкусе. Стоит ли при покупке машины или квартиры пользоваться только нашим рациональным мышлением? [6, стр. 13]. Потребность в деньгах и отношение людей к деньгам не всегда связаны с финансовыми трудностями. Это правда, что люди, имеющие финансовые проблемы, жалуются на тот факт, что они могут свободно платить за свои повседневные нужды. Однако во многих случаях это вызвано психологическими факторами, а не свободой.

Психологические исследования демонстрируют, что предпочтение материальных ценностей коррелирует с пониженным субъективным ощущением счастья среди индивидов. Следовательно, углубленное изучение психологии денежного поведения способно содействовать повышению уровня удовлетворенности жизнью. Современная наука располагает ограниченными знаниями о влиянии финансовой психологии на поведенческие паттерны человека, однако данная область представляет значительный интерес для дальнейших исследований, включая исследование взаимосвязей между деньгами и когнитивными функциями, такими как интеллект, бессознательное восприятие, память и другие. В маркетинговых исследованиях воздействие финансовых факторов на мотивацию потребителей учитывается в контексте взаимодействия рациональных и эмоциональных компонентов мыслительного процесса. Так, согласно концепции известного французского социолога Жака Бодрийяра, потребительские предпочтения формируются преимущественно под влиянием визуальной привлекательности товаров, транслируемой средствами массовой коммуникации. Тем не менее важно учитывать индивидуальные различия в принятии решений, обусловленные личностными характеристиками, жизненным укладом и возрастными особенностями респондентов [4, стр. 42].

Находясь в ситуации ограниченности ресурсов, человек вынужден чаще принимать экономические решения. Экономический взгляд на принятие решения сводится к двум вопросам: «Какова ценность этого?» и «Что я должен за это отдать?» Отсюда выбор между тем или этим, «сейчас» или «потом».

И не всегда человек может сделать рациональный выбор. Например, Х. Лейбенстайн, внесший большой вклад в теорию потребительского поведения и теорию фирм, установил, что экономическое поведение субъекта не ведет к максимизации экономического результата. Субъекты не реагируют на изменения в экономической жизни до тех пор, пока потребность в принятии нового решения не становится слишком очевидной. Соответственно, возможно, что в течение некоторого промежутка времени индивид даже не будет предпринимать попыток улучшить свое материальное положение [1, стр. 332].

Тем не менее, уменьшение уровня дохода оказывает негативное влияние на эмоциональное состояние человека. Отрицательные переживания, вызванные снижением материального благополучия, приводят к сокращению потребительской активности и снижению ожиданий благоприятного будущего. Как следствие, в условиях уменьшения заработка усиливается склонность к экономии, возрастает желание сократить необдуманные расходы и избегать ненужных покупок.

В рамках исследования связи психологических особенностей и монетарных установок авторы [2, стр. 31]. показали, что высокая ценность денежного ресурса отрицательно взаимосвязана с показателями жизнестойкости. Выявлено, что такие монетарные установки как «излишняя

бережливость», «поклонение деньгам», «обеспокоенность деньгами», «стремление к высокому социально-экономическому статусу», сопровождаются неуверенностью в себе, неверием в себя в ситуациях риска и неопределённости.

В заключение, хотелось бы отметить, что понимание индивидуальных особенностей восприятия денег, модели финансового поведения и мотивации экономической активности остается недостаточно разработанным направлением научных исследований. Финансовая сфера занимает центральное место в жизнедеятельности современного общества, оказывая значительное влияние на психоэмоциональное состояние, социальные связи и поведенческую стратегию человека.

Список литературы:

1. Врублевский, В. О. Изменение экономического поведения личности в условиях снижения доходов / В. О. Врублевский. — Текст : непосредственный // Молодой ученый. — 2022. — № 52 (447). — С. 331-333. — URL: <https://moluch.ru/archive/447/98346/>
2. Горчакова О.Ю., Ларионова А.В., Обуховская В.Б., Козлова Н.В. — Исследование экономического поведения личности: связь психологических особенностей и монетарных установок // Психолог. — 2021. — № 5.с. 18-35
3. Кравченко А. И., Тюрина И. О. Социология управления. М.:Академический Проект. 2005. — 1136 с. 218
4. Нифталиев Н.Ф., Нифталиева Н.Н. Экономические и психологические факторы влияния психологии денег на поведение человека // Endless light in science. 2022. С. 40-43
5. Совалева, Д. А. Теоретические основы исследования монетарного поведения / Д. А. Совалева. — Текст : непосредственный // Молодой ученый. — 2015. — № 4 (84). — С. 704-707. — URL: <https://moluch.ru/archive/84/15770/>
6. Bayramova, F.Ə. Cins və yaş xüsusiyyətlərinin qərar qəbulunun səmərəliliyinə təsirinin psixoloji cəhətləri. Psixologiya jurnalı, Bakı, 2020, №2, səh.13
7. Burgoyne, C.B., Lea, S.E. Money is material. Science, 314, 1091-1092