

КРИТЕРИИ КЛАССИФИКАЦИИ «ДЕНЕЖНЫХ» ТИПОВ ЛИЧНОСТИ

Работа представлена кафедрой психофизиологии и психологии труда в особых условиях Морского государственного университета им. адм. Г. И. Невельского.

Научный руководитель – кандидат психологических наук, доцент В. В. Калита

В статье предпринят анализ типологий личности, проявляющих характерные особенности отношения к деньгам, и «денежного» поведения. На основании теоретического анализа предложены основные критерии классификации «денежных» типов личности.

Typologies of the personality, which exercise characteristic attitude to money and «money»-behavior, are analyzed. Based on the theoretical analysis, key criteria of personal money-types classification are provided.

Отношение личности к деньгам является одной из наиболее востребованных исследовательских проблем в рамках психологии денег, одного из перспективных и быстро развивающихся направлений экономической психологии¹.

На наш взгляд, в качестве отдельного направления исследований может быть обозначена разработка систем критериев и построение классификаций отношения индивида к деньгам. Являясь важным звеном экономических и социальных отношений, «эквивалентом» труда, вложенного времени, пережитого эмоционального напряжения, с одной стороны, и возможного удовольствия, потенциальных возможностей, степеней свобод – с другой, деньги в современном мире представляют собой особый объект – символ, никого не оставляющий равнодушным. Деньги можно любить или ненавидеть, можно быть их рабом или, напротив, презирать их, но всегда отношение к ним будет достаточно ярким и значимым, несмотря на полюс оценки и форму выражения этого отношения. Отношение к деньгам также влияет на поведение, связанное с деньгами, т. е. как люди добывают, сохраняют и тратят деньги, во многом зависит от того, как они к деньгам относятся. Поэтому именно смыслы, которыми человек наделяет деньги, и поведение, которое он демонстрирует по отношению к деньгам, могут

быть предложены в качестве основных критериев классификации «денежных» типов личности, проявляющих характерные особенности отношения к деньгам и «денежного» поведения.

Впервые «денежные» типы личности были выделены и описаны клиническими психологами Х. Гольдбергом и Р. Льюисом (Goldberg & Lewis, 1978)². В качестве классификационного критерия для построения «денежной» типологии Х. Гольдберг и Р. Льюис взяли психологические *символы денег*, выявленные ими в результате клинических исследований. Самыми распространенными, по их мнению, являются *безопасность, власть, любовь и свобода*. Опираясь на эти психологические смыслы денег, авторы предприняли попытку описать типы личности и характерные признаки поведения по отношению к деньгам.

Людей, воспринимающих деньги как источник *безопасности*, Х. Гольдберг и Р. Льюис разделили на четыре типа:

- «*компульсивный эконом*» (привлекает само по себе накопление денег, присущ страх их потери, недоверия к окружающим; с помощью денег обретает чувство защищенности, безопасности);
- «*аскет*» (находит удовольствие в самоотречении и показной бедности; поведение часто маскирует зависть и враждебность по отношению к более богатым);

- «*компульсивный завсегда́тай распродаж*» (испытывает ощущение превосходства над другими, когда удается купить вещи за меньшие суммы);

- «*Фанатичный собиратель*» (владение материальными предметами заменяет общение, коллекция придает смысл его жизни).

Поскольку за деньги можно купить товары, услуги и лояльность, они также могут быть использованы для приобретения влияния, господства и контроля над другими людьми, т. е. деньги приносят *власть* и, соответственно, ассоциируются с ней у следующих типов личности:

- «*манипулятор*» (использует деньги для того, чтобы эксплуатировать тщеславие и жадность других);

- «*строитель империи*» (строитель социальных систем, демонстрирует огромную независимость и уверенность в своих силах; пытается сделать других зависимыми);

- «*крестный отец*» (использует деньги для взяток и контроля, обеспечивая себе чувство превосходства).

Деньги также могут заменять эмоциональную близость в отношениях и использоваться для того, чтобы купить *любовь*, преданность и привязанность. Деньги как символ *любви* воспринимают следующие типы личности:

- «*покупатель любви*» (покупает любовь и уважение, делая благотворительные взносы; пытается избежать чувства отверженности, угождая другим своей щедростью);

- «*продавец любви*» (он обещает другим любовь, привязанность и ласку, которая льстит его самолюбию);

- «*похититель любви*» (жаждет любви, но чувствует, что не заслуживает ее; он пытается рисковать в других областях, а в любовных отношениях ведет себя поверхностно).

Свобода – самое распространенное значение, приписываемое деньгам, так

как деньги предоставляют человеку время, которое можно посвятить своим увлечениям и интересам, т. е. они освобождают человека от повседневной рутины и ограничений. Х. Гольдбер и Р. Льюис выделили два типа, которые воспринимают деньги как источник свободы:

- «*покупатель свободы*» (деньги – это освобождение от правил, обязательств и даже просьб, которые ограничивают его самостоятельность и независимость);

- «*борец за свободу*» (отвергает деньги и материальные ценности; дружба и товарищество являются для него главной наградой в борьбе против денег).

Н. Форман (N. Forman, 1987)³ минимизировал «денежную» типологию личности до пяти основных типов, оставив достаточно яркие типы «*скряга*» (аналогия с компульсивным экономом) и «*завсегда́тай распродаж*», и добавил три новых типа: «*расточитель*» (демонстрирует навязчивое и бесконтрольное поведение в отношении своих расходов, особенно в моменты депрессии и чувства отверженности), «*азартный игрок*» (ощущает власть, которую приносит выигрыш, а его ожидание компенсирует риски проигрыша) и «*магнат*» (зарабатывает деньги для достижения высокого статуса и одобрения окружающих). Проводя сравнение с классификационным основанием Х. Гольдберга и Р. Льюиса, можно сказать, что тип «магнат» по Н. Форману включает в себя типы «строитель империи» и «крестный отец» (по критерию: деньги как символ власти).

Обобщенная и расширенная типология приведена И. В. Андреевой⁴. В ней представлены несколько новых «денежных» типов личности: «*абстракционист*» (безразличен к деньгам, накоплению, покупкам; охотно поручает распоряжаться заработанными деньгами близким людям, высвобождая время для работы); «*конкретик*» (деньги представляют вполне осознанную и определенную

ценность; недостаток денег воспринимает трагически; придерживается этики «вещизма» и накопительства); «завистник» (испытывает чувство зависти и неприязни к преуспевающим людям, не способен взять на себя ответственность за свои неудачи; в случае денежной удачи кичлив к тем, кто имеет меньше денег); «паразит» (готов жить на подачки, не несет ответственности ни за кого и ни за что); «фальшивомонетчик» (ярко выраженная склонность получения выгоды путем обмана; не обязательно богатый человек).

Следует отметить, что тип «абстракционист», на наш взгляд, выходит за рамки классификационного основания Х. Гольдберга и Р. Льюиса: для данного типа деньги не являются значимым ярким символом, определяющим поведение.

На основании выделенных «денежных» типов личности мы предприняли попытку составить обобщенную таблицу (на с. 189), в основе классификации которой лежит определенный символический смысл денег.

Можно обратить внимание на то, что при увеличении количества выделяемых «денежных» типов они перестают равномерно распределяться по четырем ячейкам «по ведущим смыслам», предложенным Х. Гольдбергом и Р. Льюисом, что характеризует выбранный классификационный критерий как не совсем удачный: хороший классификационный критерий позволяет совокупность объектов распределять при классификации относительно пропорционально по всем выделяемым классификационным группам.

Согласно П. Б. Шошину⁵, при создании классификации необходимо соблюдать следующие условия: 1) классификация должна охватывать все без исключения классифицируемые объекты (возможные «денежные» типы); 2) принадлежность каждого из объектов к тому или иному классу должна определяться однозначно: объект либо принадлежит к

классу, либо нет. Чтобы определить класс, к которому объект относится в большей степени, необходимо проанализировать наличные признаки объекта с последующим отнесением его к классу по этим признакам или сравнить объект с эталонами, репрезентирующими каждый свой класс, и найти наибольшее сходство объекта с эталоном.

Таким образом, при построении классификации «денежных» типов личности необходимо учитывать два основных условия: во-первых, при увеличении количества типов они должны относительно равномерно распределяться по классификационным группам; во-вторых, при отнесении «денежных» типов к классификационным группам по наличным признакам типы должны однозначно определяться в группы по этим признакам. Например, классификационная группа, для которой ведущим символом денег является «безопасность», должна содержать объекты («денежные» типы личности), имеющие общий наличный признак «отношение к деньгам как к источнику безопасности». Однако при классификации «денежных» типов по этому признаку авторы довольствуются простым уравнением: деньги = безопасность.

На наш взгляд, в качестве более удачного критерия классификации «денежных» типов может быть рассмотрен критерий «форма поведения, демонстрируемая по отношению к деньгам» или форма «денежного» поведения. Схема классификации «денежных» типов личности приведена на с. 190.

Первый (верхний) уровень включает два основных направления, характеризующих циркуляцию денежных потоков, а именно: *получение* (приход) и *использование* (расход) денег.

Второй уровень характеризует способы получения и использования денег, или основные поведенческие стратегии по отношению к деньгам. Условно мы

Таблица 1

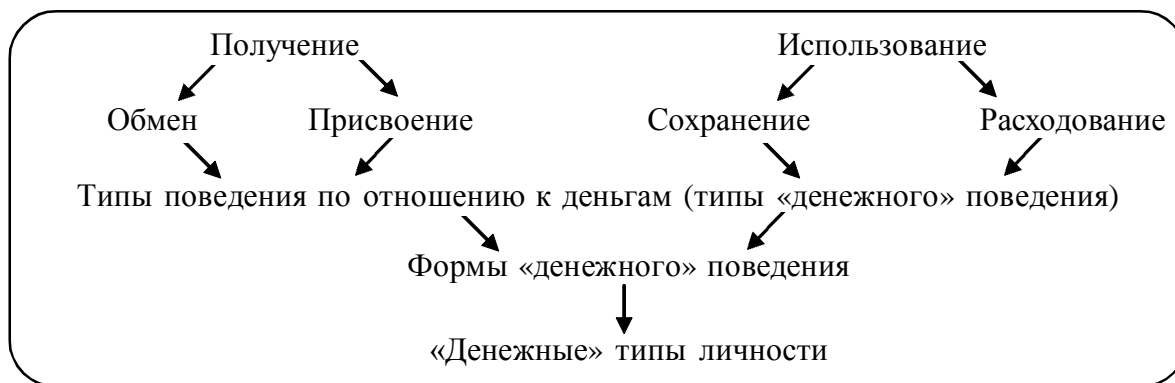
Обобщенная таблица «денежных» типов личности

Символ денег	Типология Х. Гольдберга и Р. Льюиса (1978 г.)	Типология Н. Формана (1987 г.)	Обобщенная типология И. В. Андреевой
Безопасность	Компульсивный эконом	Скряга	Скряга
	-	Расточитель	Транжир
	Компульсивный завсегдатай распродаж	Завсегдатай распродаж	Торгаш
	Аскет	-	Завистник
	Фанатичный собиратель	-	Коллекционер
	-	-	Конкретик
	-	-	Паразит
Власть	Манипулятор	-	Фальшивомонетчик
	Строитель империи	Магнат	Денежный мешок
	Крестный отец		
Свобода	Покупатель свободы	-	-
	Борец за свободу	-	-
	-	Азартный игрок	Игрок
Любовь	Покупатель любви	-	-
Любовь	Продавец любви	-	-
	Похититель любви	-	-
Доп. группа	-	-	Абстракционист

выделили четыре таких стратегии: *обмен, присвоение, сохранение и расходование*.

Каждая разновидность поведенческой стратегии включает несколько типов поведения по отношению к деньгам, или типов «денежного» поведения. В свою очередь каждый тип «денежного» поведения представлен различными *формами поведения*, которые как классификационный критерий и позволяет выделять и описывать «денежные» типы личности.

Получение денег может осуществляться в процессе социально-экономического *обмена* между людьми. Существуют разнообразные цепочки и схемы обмена, в процессе которых реализуются различные модели поведения. Мы выделили три основные: 1) *предпринимательское* поведение, направленное на производство товаров или / и услуг и получение определенного дохода (прибыли) от их реализации; 2) *трудовое* поведение, направленное на получение за результаты труда (интеллектуального,



физического) определенного вознаграждения; 3) *заемное* поведение, направленное на заимствование денежных средств у субъекта, располагающего ими в избытке, в целях удовлетворения актуальной потребности.

Кроме того, получение денег может осуществляться путем их *присвоения*, т. е. предполагается использование различных способов изъятия денег у их владельцев. К таким способам мы отнесли: *иждивенчество*, которое предполагает безвозмездное получение денежных средств от благодетеля (кормильца), и *мошенничество* как один из способов присвоения денег путем обмана или злоупотребления доверием. Одной из форм проявления иждивенческих настроений также является попрошайничество, т. е. вымогательство денежных средств. Таким образом, *иждивенческое* поведение можно выделить как тип «денежного» поведения, направленного на получение денег путем их присвоения на добровольных началах, а *мошенническое* поведение можно выделить как тип «денежного» поведения, направленного на получение денег обманным путем.

Краткая характеристика эксплицированных «денежных» типов личности

Предприниматель. Привлекает сам процесс «делания» денег. Деньги для него – это стимул активности, так как чем больше прибыль, тем больше оборот капитала. Ценит каждую минуту («вре-

При построении «денежной» типологии личности нас также интересуют способы использования денежных средств, т. е. то, как человек распоряжается полученными деньгами. Мы выделили два основных способа: *расходование* и *сохранение* – и, соответственно, два основных типа «денежного» поведения: *расходующее* поведение – расходование денежных средств, находящихся в текущем потреблении, с целью удовлетворения актуальных потребностей; *сберегающее поведение* – сохранение и/или накопление денежных средств, находящихся за рамками текущего потребления, которые откладываются для удовлетворения будущих потребностей.

Описанные выше «денежные» типы личности легко встраиваются в классификационную систему по обозначенному критерию *форма «денежного» поведения*. Таким образом, выбрав несколько отличный классификационный критерий, мы достроили «денежную» типологию личности, введя ряд авторских типов.

Сводная таблица типов «денежного» поведения и «денежных» типов личности приведена в таблице 2 на с. 192.

мя – деньги»). Каждая минута – это рубль, который можно заработать, вложить в дело, т. е. пустить в оборот и получить прибыль.

Кладоискатель. Привлекает сам про-

цесс поиска денег. Деньги для него – это вознаграждение за проявленную активность. С интересом собирает информацию о возможном местонахождении денежных и иных ценностей. Целеустремлен и настойчив в их поиске. Для достижения поставленной цели не жалеет ни сил, ни времени.

Трудяга. Зарабатывает деньги своим трудом. Деньги для него – это оценка (стоимость) труда. Заработанные деньги тратит на удовлетворение насущных потребностей. Денег, как правило, не хватает (живет от «зарплаты до зарплаты»).

Должник. Предпочитает брать деньги в долг. Как правило, берет больше, чем может отдать. Взятые в долг деньги быстро расходует. Зачастую снова берет в долг, чтобы отдать прежние долги.

Денежный мешок (Магнат). Имеет большой капитал и высокий социальный статус. Дает деньги в долг, чувствуя при этом свое превосходство над другими людьми. Обладает независимостью и уверенностью в своих силах. Считает, что положение в обществе зависит от количества денег, т. е. чем больше денег, тем выше статус.

Ростовщик. Обладая сравнительно небольшим капиталом, дает деньги в долг под большие проценты. Заинтересован в быстром обороте денег, так как живет на проценты.

Паразит. Живет за счет «донора», к которому «присасывается», активен в его поиске. Как правило, имеет потребность в удовлетворении асоциальных склонностей.

Иждивенец. Стремится во всем рассчитывать на помощь других, а не на свои силы. Инфантилен. Склонен «сидеть на чужой шее», тунеядствовать. Несамостоятелен, беспомощен, пассивен. В финансовых делах избегает ответственности. Проявляет полную зависимость от того, кто его содержит.

Дармовщик. Любитель «дармовщинки». Будет рад всему, что дается даром и

за что не надо платить. Про таких людей говорят: «На халяву и укус сладкий». Занимает промежуточное положение между паразитом и иждивенцем по шкале социальной активности.

Попрошайка. Живет за счет подаяния, которое в зависимости от его социального статуса и формы прошения именуется по-разному: милостыня, пособие, гуманитарная помощь и т. п. Далеко не всегда занимает такую позицию от большой нужды и безысходности. Терпелив в ожидании подаяния. Не склонен что-то менять, так как привык к такому «вымогательству» денежных средств.

Мошенник (Манипулятор). Добывает материальные блага обманом и изобретательностью. Хорошо владеет различными способами «отъема» денег. Использует жадность, тщеславие, глупость, наивность людей в целях собственного обогащения.

Бандит (Грабитель). Для него деньги – это добыча, а обладатель денег – потенциальная жертва. Не испытывает угрызений совести по поводу методов, которые использует при добывании денег. Жажда наживы делает данного человека хитрым и изворотливым, а страх возмездия – недоверчивым и осторожным.

Скряга (Эконом). Привлекает сам процесс накопления денег. Сбережения являются важной целью жизни. Трата денег воспринимается как угроза. К окружающим относится с недоверием, так как боится потерять свои сбережения. Излишняя бережливость как черта характера нередко превращается в крайнюю скупость. Тогда весь смысл жизни сводится к накоплению денег.

Коллекционер (Фанатичный собиратель). Собирает и накапливает всевозможные вещи, многие из которых не представляют реальной ценности. Его главная цель – накопить как можно больше. Нередко коллекционирование становится основным занятием в жизни.

Завистник (Аскет). Аскет во многом напоминает эконома. При этом находит

Таблица 2

Типы «денежного» поведения и «денежные» типы личности

Способы получения денег	Тип «денежного» поведения	Формы поведения	«Денежный» тип личности
Обмен	Предпринимательское	Делать деньги	Предприниматель
		Искать	Кладоискатель
	Трудовое	Зарабатывать трудом	Трудяга
	Заемное	Брать в долг	Должник
		Давать в долг	Денежный мешок (Финансовый магнат)
			Ростовщик
Присвоение	Иждивенческое	«Присасываться» и оттягивать	Паразит
		Получать даром	Иждивенец
			Дармовщик
	Просить	Попрошайка	
	Мошенническое	Получать обманом	Мошенник (Фальшивомонетчик)
	Криминальное	Отбирать силой	Бандит (Грабитель)
Способы использования денег	Тип «денежного» поведения	Формы поведения	«Денежный» тип личности
Сохранение	Сберегающее	Копить	Скряга (Эконом)
			Коллекционер (Фанатичный собиратель)
			Завистник (Аскет)
	Экономить	Торгаш (Завсегдатай распродаж)	
Инвестиционное	Вкладывать	Инвестор	
Расходование	Расходующее	Тратить деньги	Транжир (Расточитель)
		Играть на деньги	Игрок
		Отдавать даром	Меценат (Спонсор) Благодетель (Кормилец)

удовольствие в самоотречении и показной бедности, с помощью которой маскирует зависть и враждебность по отношению к тем, кто богаче.

Торгаш (Завсегдатай распродаж). Получает удовольствие от приобретения вещей за минимальную цену. Торгуется за каждую копейку. Чувствует себя подавленно, если приходится платить запрашиваемую сумму денег. Чтобы потратить свои сбережения, выжидает время, когда товары продаются со скидками.

Инвестор. Вкладывает деньги в долгосрочные проекты с целью их сохранения и/или приумножения. Иногда рискует потерять все. Однако чувствует себя более уверенно, когда имеет определенную сумму денег в виде вклада.

Транжир (Расточитель). Трата денег для него – это способ получения удовольствия. Любит развлечения, походы в магазины за покупками и т. п. Легко расстаётся с деньгами. Редко делает сбережения, поэтому владение суммой денег носит временный характер.

Игрок. Игра на деньги – это способ развлечения, позволяющий испытать волнующие чувства риска и азарта. Регу-

лярно участвует в лотереях, проводит время за карточным столом, в казино или у игровых автоматов. В момент игры уверен в успехе. Даже если остался в проигрыше, с азартом играет вновь и вновь, получая адреналин от самого процесса игры.

Меценат. Богатый покровитель культурных проектов. Оказывая помощь, зарабатывает себе общественный авторитет. Публичен, честолюбив и амбициозен, всегда в окружении представителей культуры и искусства.

Спонсор. Оказывает финансовую помощь перспективным экономическим проектам. Не имея прямой выгоды, рассчитывает на получение дивидендов в будущем.

Благодетель (Кормилец). Оказывает свое покровительство из милости. Добровольно кормит и содержит иждивенца. Безвозмездно дает ему средства на существование.

Предложенная классификация, так же как и эксплицированные «денежные» типы личности, не является исчерпывающе полной и может быть подвержена коррекции при дальнейшей работе.

ПРИМЕЧАНИЯ

¹ Купрейченко А. Б. Современное состояние исследований в отечественной экономической психологии // Проблемы экономической психологии. Том 1 / Отв. ред. А. Л. Журавлев, А. Б. Купрейченко. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2004. С. 71.

² Фернам А., Аргайл М. Деньги. Психология денег и финансового поведения / Под общей редакцией А. Алексеева. СПб.: Прайм-ЕВРОЗНАК, 2005. С. 160–163.

³ Там же. С. 168.

⁴ Экономическая психология: Социокультурный подход / Под ред. И. В. Андреевой. СПб.: Питер, 2000. С. 211.

⁵ Шошин П. Б. Метод экспертных оценок. М.: Изд-во МГУ, 1987. С. 53–54.