

ВЛИЯНИЕ УРОВНЯ ДОХОДА НА ОТНОШЕНИЕ К ДЕНЬГАМ: ГЕНДЕРНЫЙ АСПЕКТ

А.В. Шперлинь

Представлены результаты анализа взаимосвязи уровня дохода субъекта с его отношением к деньгам. Рассматривается вопрос об обусловленности монетарных отношений уровнем дохода и различиях в характере этой взаимосвязи у обследованных в группах, различающихся по гендерному признаку. По данным факторного анализа результатов проведенного исследования определены основные факторы, определяющие отношение к деньгам: «Финансовая озабоченность», «Финансовый прагматизм», «Финансовое тщеславие», «Экономность/скудость». Установлено сходство в отношении к деньгам у представителей различных групп респондентов, проявляющееся положительной взаимосвязью между увеличением уровня дохода и уменьшением выраженности показателей финансовой озабоченности, финансового прагматизма и ростом показателей финансового тщеславия. При этом показатели обеспокоенности финансовым положением у мужчин и женщин не отличаются между собой и напрямую зависят от уровня благосостояния респондентов. Обнаружено различие в отношении к деньгам у лиц с разным уровнем финансовой обеспеченности: лица с более высоким доходом в меньшей степени обеспокоены своим финансовым положением, менее тревожны в отношении денег, не столь меркантильны и экономны. При этом у них выше уровень показателей финансового тщеславия и значимости монетарных ценностей, чем у лиц с менее обеспеченными респондентами. Установлено, что вызванное состоянием своего финансового положения психологическое напряжение у мужчин и женщин проявляется на разных уровнях дохода.

Ключевые слова: отношение к деньгам, уровень дохода, финансовое благосостояние, монетарная сфера, гендерные различия.

В условиях продолжающейся социально-экономической трансформации российского общества и дифференциации населения по уровню финансового благосостояния особое значение приобретают вопросы, связанные с восприятием человеком монетарной (денежно-кредитной) сферы отношений, которое в итоге определяет выбор субъектом моделей экономического поведения, обуславливающих, в свою очередь, социально-экономические настроения и уровень психологического благополучия людей.

Изучение проблематики восприятия человеком отношений в монетарной сфере и обусловленного этим поведения людей в отечественной психологической науке началось относительно недавно, одновременно с началом трансформации социально-экономических отношений в российском обществе в 80–90-х годах XX века. Однако на сегодняшний день существует большое число исследований, посвященных вопросам и проблемам роли и места личности современного человека в системе денежно-кредитных отношений. Особое место занимает тема отношения личности к деньгам. Монетарные отношения рас-

сматриваются в разных контекстах: личностной зрелости (Семенов, 2004), стратегий экономического поведения (Максименко, 2006), экономического сознания (Журавлев, 2003), социального капитала (Татарко, 2009), финансового поведения (Аникаева, 2008) и т. д.

По нашему мнению, в условиях очевидного и нарастающего расслоения общества по уровню финансового благосостояния проблема влияния фактора размера дохода человека на его отношение к деньгам приобретает особое значение. В связи с этим возникает необходимость исследования связи возможности понимания и прогнозирования социально-экономических представлений у отдельных людей и социально-демографических групп, различающихся по показателям экономического, социального и демографического статуса и их влияния на модели экономического поведения.

В связи с вышеизложенным представляет интерес изучение влияния уровня материального дохода человека на его отношение к деньгам. При этом не исключено, что отношение человека к деньгам связано с уровнем его дохода, обусловлено им и может иметь свои специфические отличия в группах, отли-

чающихся по социально-демографическим характеристикам. При этом одной из самых важных (в дифференциально-диагностическом плане) таких характеристик является гендерная принадлежность.

Начальным этапом такого рода исследования может являться изучение гендерных аспектов отношения личности к деньгам. Такого рода исследование было проведено на выборке 214 взрослых респондентов, жителей г. Новосибирска (студентов, сотрудников государственных и коммерческих организаций, индивидуальных предпринимателей) в возрасте в среднем 34,4 года, в том числе 76 мужчин (35,5 % выборки) и 138 женщин (64,5 %), которые представляют социально-демографические группы, различающиеся по уровню доходов (от 300 до 3000 долларов США в месяц).

Материалами исследования являлись результаты обследования респондентов по следующим методикам:

1. Опросник «Шкала монетарных представлений и поведения» («The Money Belief and Behavior Scale» – далее «опросник MBBS» А. Фернама) в адаптации О.С.Дейнеки, вариант на 47 вопросов (Максименко, 2006). В оригинальном варианте данная методика включает в себя 60 утверждений, ответы на которые позволяют определить характеристики отношения к финансам, деньгам и кредитам по шести факторам модели А. Фернама: 1) Obsессия; 2) Власть/ Расходование; 3) Сохранение; 4) Надежность/Осторожность; 5) Недостаточность; 6) Усилия/Возможности [6].

2. Стандартизованная анкета, включающая в себя вопросы, характеризующие респондентов в социально-демографическом, профессиональном и экономическом плане, с фиксированием размера ежемесячного семейного дохода (в долларах США).

Методы анализа результатов исследования включали в себя обработку данных с помощью компьютерного пакета статистических программ SPSS ver.7.5. При этом использовались методы дескриптивной статистики, корреляционный анализ (расчет статистических коэффициентов корреляции Пирсона), факторный анализ с последующим Varimax-вращением, однофакторный дисперсионный анализ – ANOVA.

Результаты исследования и их обсуждение

Для выделения факторной структуры отношения личности к деньгам был проведен факторный анализ результатов обследования

по опроснику MBBS А. Фернама на общей выборке респондентов. Поскольку оригинальные факторы методики были получены на британской выборке испытуемых, изучение факторно-аналитической структуры полученных при исследовании русскоязычной выборки данных о структуре монетарных аттитюдов среди российских респондентов опиралось на предположение о том, что такая факторно-аналитическая структура материалов исследования отечественной выборки будет иметь несколько иной характер. При выполнении процедур факторного анализа использовался метод анализа главных компонент с последующим Varimax-вращением. Полученные в результате применения таких процедур матрицы нагрузок переменных позволили выделить основные факторы отношения опрашиваемых респондентов к деньгам.

В результате объясняемая дисперсия значений изученных в общей выборке переменных составила 38,2 %. Затем осуществлялась проверка надежности образованных факторов при помощи коэффициента согласованности Alpha-Кронбаха (табл. 1).

Таким образом, в ходе проведенного факторного анализа и обработки данных обследования респондентов с помощью опросника А. Фернама по общей выборке было получено 5 согласованных факторов, характеризующих отношение личности к деньгам.

Первый фактор «Финансовая озабоченность» (значение $\alpha = 0,83$) отражает потребности личности в деньгах, неудовлетворенность/обеспокоенность своим финансовым положением, склонность к волнению и тревожности по поводу денег, наличие повышенного внимания к контролю за своими расходами и сомнения по поводу понесенных трат, что в целом свидетельствует о завышенной значимости денег для респондента.

Второй фактор «Финансовый прагматизм» ($\alpha = 0,80$) включает в себя представления о деньгах как важной части человеческой жизни, экономическом ресурсе, требующем внимательного и прагматичного к себе отношения, основанного на строгом учете и рациональном управлении. Кроме того, такой паттерн отношения к деньгам сочетается со склонностью к меркантилизму, экономизированному типу мышления, стремлением к постоянному финансовому контролю и учету.

Третий фактор «Финансовое тщеславие» ($\alpha = 0,65$) характеризует отношение к деньгам как к высокозначимому явлению, преобладание монетарных ценностей, расчетливость и,

в то же время, склонность к риску из-за денег, которые символизируют успех и уважение, ассоциируются с властью и возможностью оказывать влияние и производить впечатление на окружающих.

Четвертый фактор «Скупость» ($\alpha = 0,36$) отражает склонность к сравнению людей по имеющимся у них деньгам и связанному с ними уровню благосостояния на фоне наличия страха финансовых потерь, нежелания тратить деньги и стремления к их сбережению «на черный день» в случае непредвиденных обстоятельств.

Пятый фактор «Экономность» ($\alpha = 0,41$) раскрывает восприятие денег как гарантии безопасности путем накопительского поведения, формирования сберегательных монетарных стратегий. В силу того, что рассматриваемые порознь четвертый и пятый факторы имеют неудовлетворительную одномоментную надежность, а также в силу того, что их образуют семантически близкие конструкты, было принято решение построить на основе объединения этих факторов новую единую диагностическую шкалу и рассчитать значение одномоментной надежности для этой объединенной шкалы. Полученное в результате такого рода преобразования факторное решение содержало в себе отдельную констелляцию переменных, большинство из которых ранее входили в эти факторы. Полученный фактор был назван «Экономность/скупость» и в этом виде вошел в окон-

чательный вариант опросника. Интерпретация этого четвертого обобщенного фактора «Экономность/скупость» ($\alpha = 0,52$) отражает не только восприятие денег как гарантии безопасности на фоне страха финансовых потерь, но и наличие черт экономности, бережливости, скарденности, нежелания тратить деньги, копить их. Также обнаруживаются склонность к сравнению людей по деньгам и уровню благосостояния.

Вместе с тем, несмотря на то, что α -надежность объединенной шкалы «Экономность/скупость» значительно повысилась, но тем не менее, не дотягивает до удовлетворительного уровня $\alpha = 0,6$, было принято решение ограничиться четырехфакторным решением структуры опросника.

В дальнейшем по результатам обследования нормативной выборки при помощи методов дескриптивной статистики были вычислены средние значения по всем четырем показателям факторов отношения к деньгам (табл. 2).

Анализ результатов опроса по стандартизированной анкете показывает, что распределение испытуемых по уровню дохода неравномерно. Наибольшее количество респондентов по общей выборке отмечается в группах со среднемесячным доходом в 1000 и 2000 долларов (32,9 % и 38,5 % выборки соответственно). Общее распределение испытуемых по размеру ежемесячного дохода указано в табл. 3.

Проводился корреляционный анализ взаимосвязи между монетарными установка-

Таблица 1
Результаты факторного анализа результатов обследования с помощью опросника Фернама

| Фактор | Факторные нагрузки до Varimax-вращения | | | Факторные нагрузки после Varimax-вращения | | |
|--------------------------|--|-------------|----------------|---|-------------|----------------|
| | Сумма | % дисперсии | Кумулятивный % | Сумма | % дисперсии | Кумулятивный % |
| Финансовая озабоченность | 6,99 | 14,88 | 14,88 | 6,25 | 13,30 | 13,30 |
| Финансовый прагматизм | 3,66 | 7,78 | 22,66 | 3,38 | 7,18 | 20,48 |
| Финансовое тщеславие | 2,57 | 5,47 | 28,13 | 3,30 | 7,02 | 27,50 |
| Скупость | 2,40 | 5,10 | 33,23 | 2,55 | 5,43 | 32,92 |
| Экономность | 2,34 | 4,98 | 38,20 | 2,48 | 5,28 | 38,20 |

Таблица 2
Статистические нормы «сырых» значений по шкалам (факторам) адаптированного на русскоязычной выборке опросника MBBS А. Фернама

| Наименования шкал | M | SD |
|--------------------------|-------|-------|
| Финансовая озабоченность | 72,54 | 18,53 |
| Финансовый прагматизм | 57,50 | 15,46 |
| Финансовое тщеславие | 35,17 | 10,07 |
| Экономность/Скупость | 44,32 | 8,98 |

Социальная психология

ми личности уровнем ежемесячного дохода.

Установлено, что значения по фактору «финансовая озабоченность» коррелируют отрицательно с уровнем дохода (значения коэффициента Пирсона $r_{xy} = -0,41$; при $p < 0,0001$), а фактор «финансовое тщеславие» обнаруживает положительную связь ($r_{xy} = 0,34$; при $p < 0,0001$).

По нашему мнению, уровень дохода оказывает влияние не только на восприятие экономических реалий окружающей жизни в целом, но и определяет тип отношения личности к деньгам. Так, с ростом доходов у человека снижается степень тревожности по поводу денег и обеспокоенность своим финансовым положением. Возрастает значимость монетарных ценностей в жизни личности, деньги в большей степени воспринимаются в качестве символа успеха и престижа и ассоциируются с властью и возможностью оказывать влияние и производить впечатление на других.

По результатам проведенного однофакторного дисперсионного анализа ANOVA были установлены различия в отношении к деньгам в группах респондентов с разным уровнем дохода. (Различия в статистиках шкальных показателей представлены в табл. 4).

В целом респонденты с разным уровнем дохода различаются по показателям «Финансовая озабоченность» ($F = 12,654$; при $p < 0,0001$) и «Финансовый прагматизм» ($F = 2,866$; при

$p = 0,024$). При этом наибольшая обеспокоенность своим финансовым положением, волнение по поводу денег, выраженность прагматизма и склонность к меркантильности в монетарной сфере свойственны лицам с низким доходом. С увеличением размера дохода значение этих факторов существенно снижается. Следует отметить и выявленные в исследовании межгрупповые различия показателей респондентов с разным уровнем дохода по шкале «Финансовое тщеславие» ($F = 7,751$; при $p < 0,0001$). С ростом дохода увеличивается уровень финансового тщеславия, повышается значимость монетарных ценностей. В то же время по шкале «Экономность/скупость» значимых различий не выявлено.

Отдельным фрагментом исследования являлось изучение влияния уровня дохода на отношение к деньгам отдельно по мужской и по женской выборке респондентов с разным уровнем ежемесячного дохода (табл. 5).

Как и по выборке в целом, наибольшая финансовая озабоченность присуща мужчинам с низким доходом (различия по показателю «Финансовая озабоченность» между группами составляют $F=15,164$, при $p < 0,0001$). Также у мужчин с разным уровнем дохода обнаружены различия по показателям шкал «Финансовый прагматизм» ($F=2,998$; при $p=0,036$), «Финансовое тщеславие» ($F=3,066$; при $p = 0,033$), «Экономность/скупость» ($F=6,436$; при

Таблица 3

Распределение респондентов выборки по размеру ежемесячного дохода

| Респонденты | | | Уровень ежемесячного дохода, долл. США | | | | |
|-------------|------------------|------|--|-------|-------|-------|-------|
| | | | 300 | 500 | 1000 | 2000 | 3000 |
| Мужчины | Абс. число | 76 | 0 | 4 | 23 | 40 | 9 |
| | Удельная доля, % | 35,5 | 0 | 5,26 | 30,26 | 52,63 | 11,84 |
| Женщины | Абс. число | 138 | 4 | 31 | 48 | 42 | 13 |
| | Удельная доля, % | 64,5 | 2,92 | 22,63 | 34,31 | 30,65 | 9,49 |
| Всего | Абс. число | 214 | 4 | 35 | 71 | 82 | 22 |
| | Удельная доля, % | 100 | 1,88 | 16,43 | 32,86 | 38,50 | 10,33 |

Примечание: все значения в процентах приведены в долях от размера общей выборки

Таблица 4

Различия в статистических показателях шкал методики MBBS, характеризующих особенности отношения к деньгам в группах респондентов, отличающихся по размеру ежемесячного дохода

| Размер дохода, долл. США | N | Шкалы методики MBBS | | | | | | | |
|--------------------------|----|--------------------------|-------|-----------------------|-------|----------------------|-------|----------------------|------|
| | | Финансовая озабоченность | | Финансовый прагматизм | | Финансовое тщеславие | | Экономность/скупость | |
| | | M | SD | M | SD | M | SD | M | SD |
| 300 | 4 | 102,75 | 31,39 | 76,25 | 28,89 | 31,50 | 8,88 | 50,25 | 6,89 |
| 500 | 35 | 79,68 | 13,40 | 61,71 | 16,28 | 31,08 | 8,06 | 47,28 | 9,63 |
| 1000 | 71 | 76,30 | 18,61 | 56,13 | 16,38 | 33,43 | 9,23 | 43,98 | 9,49 |
| 2000 | 82 | 69,71 | 16,73 | 57,09 | 13,69 | 36,11 | 9,69 | 43,85 | 7,82 |
| 3000 | 22 | 54,41 | 12,31 | 52,82 | 11,84 | 44,41 | 11,64 | 41,36 | 9,84 |

Таблица 5
Различия в статистических показателях шкал методики MBBS, характеризующих особенности отношения к деньгам в группе респондентов-мужчин с разным размером ежемесячного дохода

| Размер дохода, долл. США | N | Шкалы методики MBBS у мужчин | | | | | | | |
|------------------------------|----|------------------------------|-------|-----------------------|-------|----------------------|-------|-----------------------|-------|
| | | Финансовая озабоченность | | Финансовый прагматизм | | Финансовое тщеславие | | Экономность/ Скупость | |
| | | M | SD | M | SD | M | SD | M | SD |
| 500 | 4 | 82,25 | 20,28 | 59,75 | 16,50 | 24,25 | 4,50 | 36,25 | 4,78 |
| 1000 | 23 | 84,17 | 16,41 | 61,00 | 11,45 | 37,69 | 10,55 | 44,17 | 8,14 |
| 2000 | 40 | 68,07 | 14,23 | 55,37 | 13,94 | 38,25 | 7,65 | 42,35 | 7,70 |
| 3000 | 9 | 46,66 | 11,31 | 46,33 | 8,60 | 36,55 | 10,45 | 32,22 | 4,68 |
| Шкалы методики MBBS у женщин | | | | | | | | | |
| 300 | 4 | 102,75 | 31,39 | 76,25 | 28,89 | 31,50 | 8,88 | 50,25 | 6,89 |
| 500 | 31 | 79,35 | 12,71 | 61,96 | 16,51 | 31,96 | 8,03 | 48,71 | 9,19 |
| 1000 | 48 | 72,44 | 18,56 | 53,74 | 17,94 | 31,34 | 7,81 | 43,89 | 10,17 |
| 2000 | 42 | 71,26 | 18,84 | 58,73 | 13,41 | 34,07 | 11,01 | 45,28 | 7,75 |
| 3000 | 13 | 59,77 | 10,19 | 57,30 | 11,95 | 49,84 | 9,29 | 47,69 | 6,99 |

$p=0,0006$). Причем для группы с ежемесячным доходом в 1000 долларов увеличивается значение факторов «Экономность/скупость» и «Финансовый прагматизм», и отмечается снижение их значения у респондентов с доходом на уровне в 2000 долларов. Наибольшая выраженность финансового тщеславия и значимость монетарных ценностей отмечается в группе мужчин с доходом в 2000 долларов, но при увеличении дохода до 3000 долларов в месяц значение этого фактора понижается.

Финансовая озабоченность у женщин также тем ниже, чем выше размер ежемесячного дохода: различия по показателю ($F = 6,015$; при $p = 0,0001$). Кроме того, у респонденток разных групп обнаружены различия по показателям шкал «Финансовый прагматизм» ($F=2,574$; при $p=0,040$), «Финансовое тщеславие» ($F=11,260$; при $p<0,0001$). Показатели финансового прагматизма выше в группах женщин с низким доходом, несколько снижаются при уровне дохода в 1000 долларов и имеют неустойчивую тенденцию к росту при увеличении размеров ежемесячного дохода. Финансовое тщеславие у женщин прогрессивно повышается вместе с ростом доходов. По фактору «Экономность/скупость» значимых различий не выявлено.

Выводы

1. В результате статистического и факторного анализа результатов обследования респондентов с разным уровнем ежемесячного дохода был адаптирован русскоязычный вариант методики «Шкала монетарных представлений и поведения» («The Money Belief and Behavior Scale»), «опросник MBBS» А. Фернама), в кото-

ром выделены четыре основных фактора (шкалы), определяющие отношение к деньгам: «Финансовая озабоченность», «Финансовый прагматизм», «Финансовое тщеславие», «Экономность/скупость» и определены их нормативные статистические показатели.

2. Установлено, что уровень дохода оказывает влияние на отношение человека к деньгам. Обнаружена положительная взаимосвязь между показателями фактора «финансовое тщеславие» методики MBBS А. Фернама и размером дохода и отрицательная корреляция между результатами по фактору «финансовая озабоченность» и доходом.

3. В группах респондентов, отличающихся по полу, обнаруживаются сходные тенденции в их отношении к деньгам: уменьшение выраженности показателей финансовой озабоченности, финансового прагматизма и рост финансового тщеславия по мере увеличения размера ежемесячного дохода. Как для мужчин, так и для женщин обеспокоенность финансовым положением напрямую зависит от уровня благосостояния.

4. Выявленные различия в монетарных представлениях и поведении позволяют сделать вывод о существовании особенностей отношения к деньгам, проявляющихся в зависимости от уровня финансовой обеспеченности. Так, лица с более высоким доходом очевидно в меньшей степени обеспокоены своим финансовым положением, менее тревожны в отношении денег, не столь меркантильны и экономны. У них выше уровень финансового тщеславия и значимость монетарных ценностей, по сравнению с менее обеспеченными респондентами.

5. Различия между показателями в группах мужчин и женщин с разным уровнем дохода указывают на то, что мужчинам с доходом в 1000 долларов (при среднестатистических показателях по выборке 1494 доллара) свойственна большая психологическая напряженность, вызванная их финансовым положением. У них выше тревожность, меркантильность и скупость в отношении денег, чем у мужчин в других группах. Женщины с таким уровнем дохода имеют более низкие показатели по этим факторам (за исключением значений фактора финансовой озабоченности, снижающихся линейно по мере роста их дохода). Для женщин с таким уровнем дохода, в отличие от мужчин, такое положение является скорее точкой снижения психологического напряжения в монетарной сфере, проявляющегося по ряду факторов отношения к деньгам.

Литература

1. Аникаева, Е.А. Социальные установки в отношении денег как фактор финансового

поведения населения: дис. ... канд. социол. наук / Е.А. Аникаева. – М.: ГУ ВШЭ, 2008. – 170 с.

2. Журавлев, А.Л. Нравственно-психологическая регуляция экономической активности / А.Л. Журавлев, А.Б. Купрейченко. – М.: Изд-во Института психологии РАН, 2003. – 436 с.

3. Максименко, А.А. Стратегии экономического поведения российской молодежи / А.А. Максименко. – Кострома: Изд-во КГУ им. Н.А. Некрасова, 2006. – 224 с.

4. Семенов, М.Ю. Особенности отношения к деньгам людей с разным уровнем личностной зрелости: дис. ... канд. психол. наук / М.Ю. Семенов. – Ярославль, Ярославский гос. ун-т им. П.Г. Демидова, 2004. – 177 с.

5. Татарко, А.Н. Социальный капитал: теория и психологические исследования: моногр. / А.Н. Татарко, Н.М. Лебедева. – М.: РУДН, 2009. – 233 с.

6. Фернам, А. Деньги. Секреты психологии денег и финансового поведения: под общ. ред. А.А. Алексеева / А. Фернам, М. Аргайл. – СПб.: Прайм – ЕВРОЗНАК, 2006. – 478 с.

Шперлин Або Вольфович, соискатель кафедры коррекционной педагогики и специальной психологии, Новосибирский институт повышения квалификации и переподготовки работников образования, г. Новосибирск, abo – 1969@mail.ru

**Bulletin of the South Ural State University
Series "Psychology"
2013, vol. 6, no. 4, pp. 67–72**

THE INFLUENCE OF INCOME ON ATTITUDES ABOUT MONEY IN DIFFERENT GROUPS BY GENDER

A.W. Schperlin, Novosibirsk Institute of Advanced Training and Retraining of Education, Novosibirsk, Russian Federation, abo – 1969@mail.ru

The article explores the interconnection between income level and person's attitude to money. The question about conditionality of monetary relations income and the different character of this relationship in groups that differ by gender was raised.

The study identified the main factors determining the attitude towards money among respondents: "Financial concerns", "Financial pragmatism", "Financial vanity", "Thrift / avarice".

The similarities in relation to the money between different groups of respondents were revealed. This similarity is manifested itself in a positive relationship between increasing income and reducing the severity of the financial concerns of the financial pragmatism and the growth of financial vanity. For both men and women, the concern about financial position depends on the income level directly.

Difference in the relation to money depending on wealth manifested in the fact that people with high incomes are not concern about their financial situation, less anxious about money, not so materialistic and frugal. They have higher levels of financial vanity and the importance of monetary values, compared to less affluent respondents. Found that psychological stress in men and women – for their own financial situation manifests itself at different levels of income.

Keywords: attitude to money, income, financial well-being, the monetary sphere, gender differences.

Поступила в редакцию 2 июля 2013 г.