

3. *Полещук, Ю. А.* Метод проектов как форма активизации профессионального самоопределения студентов-психологов / Ю. А. Полещук, Т. Е. Черчес // Научные труды Республиканского института высшей школы. Исторические и психолого-педагогические науки: сб. науч. ст. Вып. 21. В 4 ч. – Минск: РИВШ, 2021. – Ч. 4. – С. 312–318.

(Дата подачи: 24.02.2022 г.)

В. А. Поликарпов

Белорусский государственный педагогический
университет имени Максима Танка, Минск

V. A. Polikarpov

Belarusian State Pedagogical University named after Maxim Tank, Minsk

УДК 316.627

ПРИКЛАДНОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ МОНЕТАРНЫХ СТРАТЕГИЙ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ СТУДЕНТОВ

APPLIED RESEARCH OF MONETARY STRATEGIES OF STUDENTS' ECONOMIC BEHAVIOR

Представлены результаты прикладного психологического исследования монетарных стратегий экономического поведения студентов. Показаны детерминанты выбора стратегий. Установлено, что люди с внутренним локусом контроля более бережливы относятся к деньгам. А люди с внешним локусом контроля склонны переоценивать значение денег в жизни и надеяться на то, что деньги способны решить их проблемы. Установлено, что, по мнению студентов, наиболее важными средствами для «делания» денег являются «мозги», талант, способности, трудолюбие, усердие.

Ключевые слова: монетарные стратегии; экономическое поведение; интернальность; экстернальность; «романтики»; «скептики»; «трудолюбие».

The article presents the results of an applied psychological study of monetary strategies of students' economic behavior. Determinants of the choice of strategies are shown. It has been found that people with an internal locus of control are more frugal with money. And people with an external locus of control tend to overestimate the importance of money in life and hope that money can solve their problems. It was found that, according to students, the most important means for «making» money are «brains», talent, abilities, hard work, diligence.

Keywords: monetary strategies; economic behavior; internality; externality; «romantics»; «skeptics»; «hard workers».

Исследование выполнено с применением количественной методологии. При этом использованы методы опроса и анкетирования. Проведение эмпирического исследования с целью изучения монетарных стратегий экономического поведения студентов включало использование следующих методик. Для изучения отношения к деньгам был использован опросник А. Фенема «Отношение к деньгам», адаптированный О. С. Дейнека [1], для изучения

способов активности с целью зарабатывания денег применялась методика А. Фенема «На что бы вы решились ради денег?» [2], для изучения факторов, влияющих на «делание» денег – методика К. Рубинштейна «Что важно, чтобы “делать деньги”»?», [3] методика для измерения уровня субъективного контроля [4].

В методике измерения уровня субъективного контроля интерес для исследования представляла шкала общей интернальности.

В результате проведенного эмпирического исследования было опрошено 77 студентов дневной формы обучения, самостоятельно зарабатывающих себе на жизнь, участвуя в том или ином бизнесе. Данные проведенного исследования свидетельствуют о том, что монетарные стратегии экономического поведения в Беларуси отличаются сочетанием тенденций оптимизма и в то же время содержат в себе элементы социальной инкапсуляции. Следует отметить, что, по мнению респондентов, наиболее важными средствами для «делания» денег являются «мозги», талант, способности, трудолюбие, усердие, а также значимы желание и амбиции. Это может являться свидетельством тому, что люди рассчитывают, в основном, на свои силы, проявляя недоверие к окружающей среде. Неуверенность в завтрашнем дне, опасения, вызванные динамикой экономических процессов, подталкивают людей все больше надеяться только на себя в средствах и способах зарабатывания денег, достижении успеха.

Наименее подходящим способом, чтобы делать деньги, по мнению респондентов, является нечестность и непорядочность, а также жадность и скупость.

Помимо этого, были проанализированы данные по опроснику А. Фенема «На что бы вы решились ради денег?».

В таблице 1 приведена средневзвешенная оценка по различным параметрам. Большая часть людей ради денег готова уехать в другую страну. Такая тенденция может быть связана с несколькими особенностями. Прежде всего, с нестабильной экономической ситуацией в настоящее время. Либо же в целом, с представлением респондентов о том, что в других странах люди живут более благополучно, материально обеспеченно. С другой стороны, ценности и нормы респондентов не привязывают их к дому, к окружению в такой степени, как более старшее поколение. Они чувствуют себя более свободно и готовы, с оптимизмом глядя в будущее, рискнуть, даже покинув страну, чтобы заработать денег.

Чуть меньше респондентов согласны выполнять работу, которая им не нравится, еще меньше – дать или получить взятку. Менее всего они склонны к краже и обману с целью получения денежной прибыли.

Существует вероятность того, что при дальнейшем изучении монетарных стратегий экономического поведения студентов в Республике Беларусь можно выявить значимые различия в уровне распределения признаков, в том числе и различия в способах приобретения денег и в отношении к деньгам.

Таблица 1

«На что бы вы решились ради денег?»

Жениться (выйти замуж) по расчету	2,34
Иметь сексуальный контакт с незнакомым человеком (один раз)	1,73
Обмануть бизнес-компаньона	1,63
Украсть что-либо	1,40
Расстаться с супругом, boy (girl)-friend-ом	1,70
Уехать в другую страну	5,26
Выполнять работу, которая мне не нравится	3,74
Дать взятку	3,43
Получить взятку	2,86

Факторный анализ, проведенный на основе данных, полученных по опроснику К. Рубинштейна «Что наиболее важно, чтобы “делать деньги”?» позволил выделить следующие группы факторов (таблица 2).

Таблица 2

«Что наиболее важно, чтобы “делать деньги”?»

Что важно, чтобы «делать деньги»?	Фактор 1	Фактор 2	Фактор 3
Везение, удача	0,84		
«Мозги», талант, способности	0,79		
Нужные связи, друзья		0,57	
Жадность, скупость		0,81	
Нечестность, непорядочность		0,69	
Терпение, бережливость			0,67
Риск, авантюра		0,53	
Трудолюбие, усердие			0,75
Образование			0,58
Желание, амбиции	0,68		
Удельный вес фактора	12,7	6,2	4,6

Первый фактор (удельный вес 12,7) назван нами «романтики». Эти люди полагают, что для успешного делания денег необходимы везение, удача (0,84)¹, «мозги», талант, способности (0,79), что тоже может быть понято в «романтическом» ключе, и желания, амбиции (0,68). Эта стратегия выглядит идеалистически. Возможно, таким образом деньги действительно зарабатывают, но не делают.

Второй фактор (удельный вес 6,2) назван нами «скептики». Эта группа людей считает основным мотивом делания денег жадность, скупость (0,81). Нечестность, непорядочность (0,69), нужные связи и друзья (0,57), а также риск и авантюра (0,53), по их мнению, позволяют заработать деньги.

¹ В скобках дана величина факторной нагрузки.

Третий фактор (удельный вес 4,6) назван нами «трудолюбие». Такие люди полагают, что обеспечить себя деньгами можно трудолюбием и усердием (0,75), терпением и бережливостью (0,67), а также немаловажную роль для них играет образование (0,58).

В ходе эмпирического исследования также была изучена роль локуса контроля в выборе монетарных стратегий экономического поведения. Положительная корреляция между интернальностью и компонентами отношения к деньгам была выявлена в пунктах: «Я всегда знаю почти до копейки сколько денег у меня в кошельке или в кармане» (0,232, при $p < 0,05$), «Я всегда знаю сумму моих сбережений (в банке или в наличности)» (0,241, при $p < 0,05$). Такая корреляция может свидетельствовать о более бережливом отношении к деньгам со стороны людей с внутренним локусом контроля. Такое утверждение, как «Я часто оставляю мелкую сдачу при покупке продуктов в коммерческих магазинах или за какие-то услуги тем, кто мне понравился (парикмахеру, официантке, таксисту)» также положительно коррелирует с интернальностью (0,335, при $p < 0,01$). Возможно, это связано с тем, что люди с внутренним локусом контроля сознательно или бессознательно постоянно стремятся быть причиной своих действий, в том числе и заплатив служащему не потому, что это предписано нормами или правилами, а по своей собственной инициативе, по своему собственному желанию.

Отрицательная корреляция выявлена в пунктах «Я твердо верю, что деньги могут решить все мои проблемы» (–0,246, при $p < 0,05$), «Я чувствую, что деньги – это единственная вещь, на которую я могу рассчитывать» (–0,339, при $p < 0,01$). Экстерналы как люди, приписывающие окружению более весомую роль в развитии событий, в том числе и происходящих в их собственной жизни, имеют тенденцию приписывать такую значительную роль не только людям, но и деньгам. Такие люди готовы пойти практически на все, чтобы обеспечить себя достаточным количеством денег, которые, по их мнению, могут избавить их от жизненных проблем. О чем также свидетельствует отрицательная корреляция между интернальностью и компонентом «Я сделал(а) бы практически все возможное ради денег, чтобы их стало достаточно» (–0,247, при $p < 0,05$). При этом они стремятся получать все больше и больше денег, чтобы решить все возникающие проблемы: «Та сумма денег, которую я имею, всегда недостаточна» (–0,327, при $p < 0,01$). И вместе с этим молодые люди с внешним локусом контроля довольно скрытны в своей прибыли и доходах, а также стремятся выглядеть более респектабельно в денежном плане: отрицательная корреляция интернальности и пункта «Мое финансовое положение хуже, чем думает большинство моих друзей» (–0,335, при $p < 0,01$).

Мы пришли к выводу, что понятие стратегии можно рассматривать как прогнозирование различных альтернативных исходов. Процесс такого прогнозирования неразрывно связан с процессом целеполагания и антиципации.

Результаты многих исследований свидетельствуют о том, что в настоящее время у людей усиливается стремление к материальному достатку в ущерб духовному развитию, а жизненные стратегии направлены в большей мере на достижение социального успеха, признания, обеспеченности в ущерб собственной индивидуальности и самореализации.

Экономическое поведение – это система специализированных социальных действий, которые, во-первых, связаны с использованием различных по функциям и назначению ограниченных экономических ценностей (ресурсов) и, во-вторых, ориентированы на получение пользы (выгоды, вознаграждения, прибыли) от их обращения.

Важными аспектами экономического поведения являются отношение к деньгам и «денежное» поведение. Восприятие денег субъективно и влияет на их использование.

Данные проведенного исследования свидетельствуют о том, что монетарные стратегии экономического поведения студентов отличаются сочетанием тенденций оптимизма и в то же время содержат в себе элементы социальной инкапсуляции.

По мнению респондентов, наиболее важными средствами для «делания» денег являются «мозги», талант, способности, трудолюбие, усердие, а также значимы желание и амбиции. Молодые люди рассматривают свои способности, ум и таланты как наиболее значимый фактор в зарабатывании денег.

Можно сделать вывод, что люди с внутренним локусом контроля более бережливо относятся к деньгам. А люди с внешним локусом контроля склонны переоценивать значение денег в жизни и надеяться на то, что деньги способны решить их проблемы.

Список использованных источников

1. Методика А. Фенема [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://my-psy.ucoz.ua/publ/metodika_a_fernema/1-1-0-312. – Дата доступа: 22.11.2020.
2. Монетарные стратегии экономического поведения молодежи [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://findout.su/1x7355.html>. – Дата доступа: 22.11.2020.
3. Оценка различий в стратегиях экономического поведения в зависимости от уровня субъективного экономического благополучия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-razlichiy-v-strategiyah-ekonomicheskogo-povedeniya-v-zavisimosti-ot-urovnya-subektivnogo-ekonomicheskogo-blagopoluchiya>. – Дата доступа: 22.11.2020.
4. Опросник уровня объективного контроля [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.miu.by/kaf_new/mpp/120.pdf. – Дата доступа: 22.11.2020.

(Дата подачи: 09.02.2022 г.)