

DOI: 10.12731/2218-7405-2014-9-16

УДК 159.9

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ОТНОШЕНИЯ К ДЕНЬГАМ ПРЕПОДАВАТЕЛЕЙ КОЛЛЕДЖА В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ВЫРАЖЕННОСТИ ТИПА МОТИВАЦИИ

Пацакула И.И., Нечаева О.А., Иванихин А.А.

В статье представлены результаты исследования 40 респондентов – преподавателей педагогического колледжа. Основная цель исследования: выявить психологические особенности связи между выраженной мотивацией личности и ее отношением к деньгам. Проведенное исследование показало, что выраженность мотивационного профиля личности определяется особенностями отношения к деньгам. В частности, деньги как средство накопления приобретает важность для тех педагогов, для которых работа не является сколько-нибудь значимой ценностью. Профессионалы, которые ценят в работе содержание, рассматривают деньги как средство обращения. Педагоги, выполняющие работу с максимальной отдачей, не настаивая на ее особой интересности или высокой оплате, не требуя ни дополнительных указаний, ни постоянного контроля рассматривают деньги как меру состояния человека, его достатка, определитель его благосостояния, обеспеченности, благополучия и надежности. Большинство из тех респондентов, кто имеют слабую мотивацию к эффективной работе, чаще, чем другие будут пересчитывать сдачу, но при этом, они считают, что не все в жизни определяют деньги. Для респондентов, имеющих выраженность патриотического типа мотивации, основанного на высоких моральных, религиозных, идеологических соображениях, на убеждении работника в своей нужности для организации, не значимым является размер заработной платы.

Ключевые слова: экономическое поведение; отношение к деньгам; мотивация; установка.

PSYCHOLOGICAL ANALYSIS OF TEACHERS' MONEY ATTITUDE BASED ON THEIR MOTIVATION PROFILE

Patsakula I.I., Nechaeva O.A., Ivanihin A.A.

The article presents the results of the survey 40 respondents, teachers' training college staff took part in. The main objective of the study is to identify psychological characteristics of the connection between expressed individual's motivation and his/her money attitude. The study explores the dependence of a motivational profile identity on money attitude. In particular, money as a means of raising funds is of high importance for those teachers, for whom work is not of any significant value. Professionals, who value the very work, consider money as a means of treatment. Teachers, performing work with maximum impact, neither insisting on its entertaining content or high payment, or requiring any additional guidance, or the permanent monitoring shall consider money as a status measure, an indicator of his wealth, sustainability, and reliability. Most of the respondents, who have little motivation to work effectively, more often, than others will check tips, but doing so, they believe, that money is not something determines their whole lives. For respondents, who show a patriotic type of motivation, based on high moral qualities, religious, ideological ideas, the employee's belief in his necessity for the organization, the amount of salary is not that meaningful.

Keywords: *economic behavior; attitude towards money; motivation; set.*

Введение

С возникновением рыночных отношений в России постепенно происходят изменения в общепринятой системе ценностей связанных с экономикой. Они способствовали формированию нового вида мышления и экономического поведения во многом противоречащего особенностям исторически сложившегося российского менталитета, что делает часто непредсказуемым процесс выбора, психологические установки и ожидания, препятствует экономической стабилизации [14]. Поэтому эффективность экономических преобразований в России во многом зависит от того, насколько полно и правильно оценивается и учитываются специфика, особенности психологического склада россиян.

Обзор литературы

Интерес к изучению отношения к деньгам возникал у многих отечественных и зарубежных авторов. В теории отношений (А.Н. Леонтьев, В.Н. Мясищев) разработанной в отечественной психологии предмет нашего исследования рассматривается как индивидуальные, избирательные и сознательные связи личности с объективной действительностью, то есть с деньгами [10].

О.С. Дейнека считает, что отношением к деньгам это экономико-психологический феномен, представленный познавательным, эмоциональным и мотивационно-волевыми компонен-

тами, сопровождает социальный обмен и способен выполнять компенсаторно-терапевтическую функцию [3].

У. Джеймс, Г. Хайман, Р. Инглхарт и др. связывают отношение к деньгам с основными социальными потребностями человека (потребности в безопасности, свободе, власти и любви) [5].

В свою очередь, *К. Ямамучи и Д. Темпер* создали стандартизованную Шкалу денежных установок. Они обнаружили, что установки по отношению к деньгам практически не зависят от уровня доходов. Были выявлены гендерные различия по фактору времени (планирование, откладывание на будущее), а также было установлено, что женщины чаще используют деньги как орудие в борьбе за власть [2].

Исследование *С.Л. Рубинштейна* было первая попытка измерения установок по отношению к деньгам. Полученные результаты свидетельствовали о том, что люди думают о деньгах почти постоянно, но говорят о них очень мало и с очень ограниченным кругом людей. С ростом доходов возрастает стремление скрыть свое богатство. Эти данные позволили классифицировать людей на материально удовлетворенных и материально неудовлетворенных и дать им общую характеристику [9]. У представителей второй группы часто наблюдаются психосоматические заболевания и эмоциональные расстройства. Об этом свидетельствуют и работы *Paul Dolana, Tessa Peasgooda, Mathew White*, которые анализируют экономическое поведение и субъективное благополучие личности, а также его детерминанты [16].

С.Д. Фарнэм разработал опросник, позволяющих определить широкий круг установок, мнений и ценностей, связанных с деньгами. Полученные данные показали, что пожилые и богатые люди больше озабочены своим будущим, чем молодежь и бедняки, что люди склонные к импульсивным тратам (навязчивые покупатели), имеют более низкую самооценку и мотивацию, чем рациональные потребители. [4]. *Т. Танг* установил, что люди с высокими доходами более склонны видеть связь денег и достижений, чем люди с низкими доходами [7].

В целом исследования установок по отношению к деньгам за последние 20 лет выявили их связь с демографическими (пол, возраст, социальный класс), национальными и личностными факторами [12]. Существуют исследования, раскрывающие проблему денег через призму вопросов целеполагания [15]. Анализ научной литературы, позволяет утверждать, что тема психологии денег разработана недостаточно.

Постановка задачи

В качестве основы исследования нами была взята теория мотивации *В.И. Герчикова*, которая позволяет понять, что одни и те же приемы мотивирования персонала действуют по-

разному [1]. Поэтому основной задачей исследования было изучение взаимосвязи между отношением к деньгам и особенностями мотивации сотрудников образования.

Описание исследования

В исследовании приняли участие 40 работников образования ГБОУ СПО «Кондровский индустриально-педагогический колледж».

В качестве основных методов исследования выступило анкетирование, которое позволило выявить отношение к деньгам у работников образования, ассоциативный эксперимент, а так же опросник «Отношение к деньгам» (идея конструирования опросника была взята из работы Н.Ю. Рыжовой), Анкета для определения типа трудовой мотивации (автор В.И. Герчиков), Тест, направленный на диагностику мотивации достижений (автор А. Мехрабиан) [11].

Анализ результатов по опроснику «Отношение к деньгам» свидетельствует о том, что в наименьшей степени представлена мотивация по такой ценности как *«отсутствие работы»*. Средний показатель значений составляет 28%. Это свидетельствует о том, что данная мотивация не является значимой, следовательно можно сделать вывод о том, что респонденты понимают, для того что бы получать достойную зарплату, необходимо работать. Ценностная мотивация с точки зрения количества заработанных денег составляет 46%. Это говорит о том, что количество заработанных денег для респондентов является значимым, однако данная мотивация не является преобладающей среди работников образования. Наибольшее значение по показателю ценностной мотивации «признание заслуг» соответствует 85%, это позволяет нам предполагать, что самореализация в работе является наибольшим стимулом. Для респондентов важным является возможность уделять достаточное количество времени не только работе, но и своим увлечениям, себе (ценностная мотивация – «вне работы» составляет 63%. «Мотивация–процесс» и «мотивация-результат» представлены значениями 56% и 62% соответственно. Полученные результаты свидетельствуют о том, что респонденты заинтересованы в вовлечении в рабочий процесс, респондентам важен результат проделанной ими работы. Значением 58% представлена «мотивация-следование за коллективом». Это свидетельствует о том, что не малую ценность для респондентов представляет коллектив, в котором они работают.

В осуществлении трудового процесса важным для респондентов является психологическая составляющая процесса, а именно наличие хороших отношений в коллективе, сам коллектив как ценность. Так же значимым является вовлеченность в трудовой процесс, самореализация и результат проделанной ими работы. Однако работники образования думают не только о работе, для них ценностной мотивацией является еще и возможность уделять достаточное количество

времени своим увлечениям, себе. Мотивация на количество заработанных денег не является преобладающей среди респондентов. Важным выводом является и тот факт, что работники образования понимают значимость того, что для того что бы получать достойную зарплату, все же необходимо работать.

Анализ результатов, полученных по мотивационному тесту В.И. Герчикова, свидетельствует о том, что у опрошенной нами группы работников сферы образования представлены все пять типов мотиваций (инструментальный, профессиональный, патриотический, хозяйский, люмпенизированный). Наиболее преобладающими типами мотивации оказались профессиональный тип мотивации – (на первом месте – 28%) и инструментальный тип мотивации (на втором месте – 23%). Это означает, что 28% респондентов ценят в работе ее содержание, возможность проявить себя и доказать (не только окружающим, но и себе), что могут справиться с трудными заданиями, которые не каждому посильны. Респонденты этого типа мотивации предпочитают самостоятельность во всем и отличаются развитым профессиональным достоинством. Респонденты с профессиональным типом мотивации достаточно быстро становятся лучшими специалистами на данном типе рабочих мест, в свою очередь для 23% респондентов работа не является значимой ценностью и рассматривается только как источник заработка и других благ. Респонденты данного типа мотивации работают с максимальной отдачей, если труд будет справедливо и высоко оплачиваться.

Наименее преобладающими оказались патриотический и люмпенизированный типы мотивации (соответственно по 18%), это свидетельствует о том, что респонденты патриотического типа мотивации, это люди преследующие целью своей деятельности принести другим людям добро и гуманизм. Им свойственна убежденность в нужности своей организации, готовность брать на себя дополнительную ответственность ради достижения результатов общего дела.

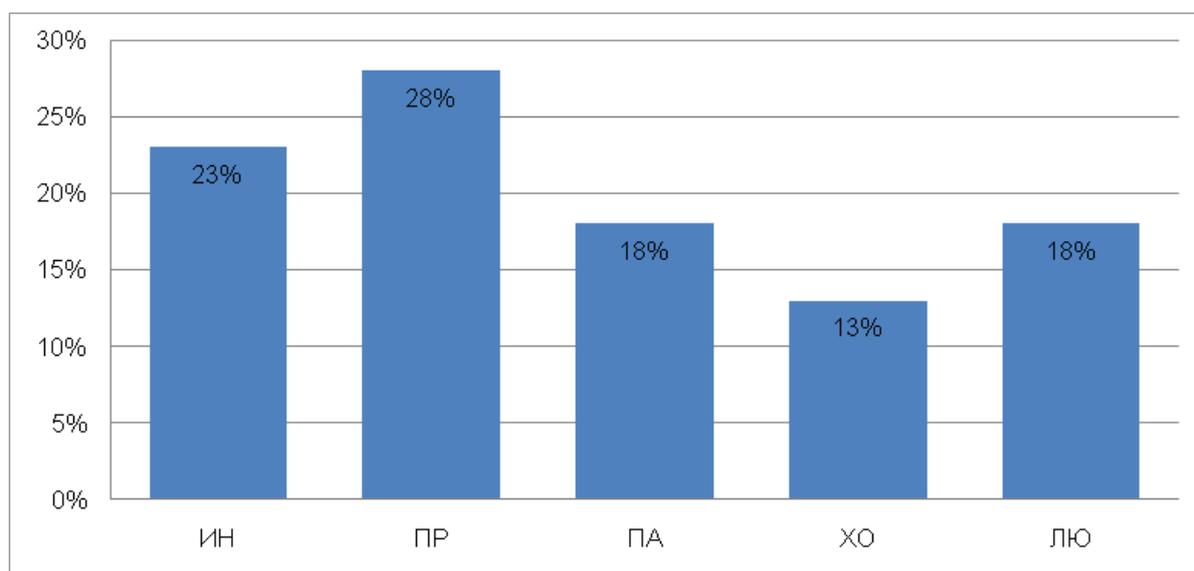
Респонденты люмпенизированного типа мотивации обладают очень слабой мотивацией к эффективной работе. Как правило, у них низкая квалификация и они не стремятся повышать ее; они безответственны и стараются избежать любой работы связанной с личной ответственностью; сами не проявляют никакой активности и негативно относятся к активности других. Они стремятся минимизировать свои трудовые усилия настолько, насколько это позволит руководитель и постоянно надеются на его благосклонность

Наименее выраженным типом оказался хозяйский тип мотивации (его имеют 13% респондентов). Это свидетельствует о том, что респонденты с таким типом будут выполнять свою работу с максимальной отдачей, не настаивая на ее особой интересности и высокой оплате, не требуя ни дополнительных указаний, ни постоянного контроля.

Таким образом, преобладающими типами мотивации у работников образования ГБОУ СПО «Кондровский индустриально – педагогический колледж» являются: профессиональный тип мотивации (*на первом месте – 28%*), инструментальный тип мотивации (*на втором месте – 23%*). Наименее преобладающими – патриотический тип мотивации (*на третьем месте – 18%*) и люмпенизированный тип мотивации (*на четвертом месте – 18%*). И самым менее выраженным оказался хозяйский тип мотивации (*на пятом месте – 13%*) (диаграмма 1).

Диаграмма 1

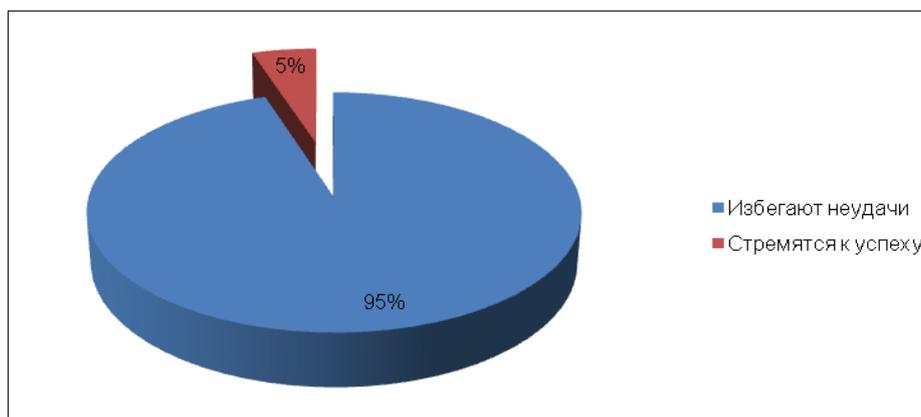
**Выраженность преобладания типов мотивации
по мотивационному тесту В.И. Герчикова**



Анализ результатов полученных по методике «Диагностика мотивации достижения» позволяет нам заключить следующее: из общего объема респондентов 95% демонстрируют тенденцию к стремлению избегать неудачи. Это означает, что у большинства респондентов мотивация достижения выражается в потребности преодолевать препятствия и добиваться высоких показателей в труде, самосовершенствоваться, соперничать с другими и опережать их, реализовывать свои таланты и тем самым повышать самоуважение, в свою очередь 5% демонстрируют тенденцию в стремлении к успеху. Это свидетельствует о том, что мотивация достижения выражается в достижении более высоких показателей в труде, так же в самосовершенствовании и самореализации. Таким образом, большинство представителей педагогического коллектива имеют установку на преодоление трудностей и незначительное количество респондентов (5%) настроены на самореализацию и самосовершенствование диаграмма 2.

Диаграмма 2

Выраженность мотивации достижения у работников образования



Полученные нами результаты по мотивационному тесту В.И. Герчикова были соотнесены с результатами, полученными при анкетировании, ассоциативном эксперименте и по методике «Отношение к деньгам».

Заключение

Таким образом, результаты полученного исследования позволяют нам сделать следующие **выводы:**

1. Для преподавателей колледжа, имеющих *инструментальный тип* трудовой мотивации, отношение к деньгам выражается значимостью размера заработной платы: «чем больше, тем лучше», деньги для них существенно важнее, чем похвала, благодарности, доска почета. Деньги воспринимают как средство накопления. Их трудовые девизы: «Делу время, потехе час», «Птицу узнают в полете, а человека в работе», «Глазам страшно, а руки сделают».
2. Для преподавателей колледжа, имеющих *профессиональный тип* трудовой мотивации, отношение к деньгам не влияет на эмоциональное состояние: их эмоциональное состояние мало зависит от того, есть ли у них деньги в данный момент. Деньги для них всего лишь средство обращения. Если деньги у них появятся случайным образом (найдут), то найденную сумму вложат в образование. Их трудовой девиз: «Глазам страшно, а руки сделают».
3. Для преподавателей колледжа, имеющих *хозяйский тип* трудовой мотивации, отношение к деньгам определяется значимостью размера заработной платы. Для них важность

приобретает то, что деньги могут служить мерой состояния человека, его достатка, определять его благосостояние, обеспеченность, благополучие и надежность. Их трудовые девизы определяются пословицами, которые отражают мотивацию на процесс и мотивацию на результат. Для этого типа важность приобретает результат своего труда, направленность не на деньги, а на процесс работы. Это тот тип людей, которые знают цену своей работы и отдыху. Сюда принадлежат люди, которые будут проявлять повышенную активность при отсутствии денег, понимая, что многое от того, что есть у них, зависит от них лично.

4. Преподаватели колледжа, имеющих *патриотический и люмпенизированный типы* трудовой мотивации, оказались похожи в их отношении к деньгам. Сходство проявляется в следующих отношениях к деньгам. Для этих типов значим размер заработной платы, причем, «чем больше, тем лучше». Они из тех, кто иногда будет пересчитывать сдачу. Они не станут проявлять активность по отношению к тем, кто им должен деньги и кто им не отдает долг. Их трудовые девизы, определяют следующую особенность: для них четко определено время работы и время отдыха. Они считают, что не все в жизни определяют деньги.
5. Не зависимо от типа трудовой мотивации (за исключением патриотического) для всех преподавателей колледжа значимым является размер заработной платы и определяется формулой: «чем больше, тем лучше». Такая установка на деньги существует у большинства педагогов, принимавших участие в исследовании.

Список литературы

1. Особенности отношения к деньгам: деньги как предмет личностного осмысления / Белицкая Г.Э. // Тезисы доклада 3-го Всероссийского съезда психологов: В 8 т. – М., 2003. Т. 1. С. 120-125.
2. Бункина М.К., Семенов В.А. Экономика и психология. – М., 2008. 256 с.
3. Дейнека О.С. Экономическая психология: Учеб. пособие. – СПб: Изд-во С-Петербур. ун-та, 2000. 160 с.
4. Дейнека О.С. Динамика макроэкономических компонентов образа денег в обыденном сознании // Психологический журнал. 2002. № 2. С. 36-46.
5. Джемс У. Психология. – М., 2011. 318 с.

6. Ермолаева Е.П., Ермаков А.Г., Спасенников В.В. Экономическая психология предпринимательской деятельности. – М., 1999. 253 с.
7. Проблемы экономической психологии / Под ред. А.П. Журавлева, А.Б. Купрейченко. – М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2012. Т. 1. 576 с.
8. Попов В.Д. Психология и экономика. Социально-психологические очерки. – М., 1989. С. 304.
9. Спасенников В.В. Экономическая психология: учеб. пособие. – М.: Изд-во ПЭР СЭ, 2006. 447 с.
10. Фенько А.Б. Проблема денег в зарубежных психологических исследованиях. Психологический журнал, 2000. Т. 21, №1. С. 50-62.
11. Хекхаузен Х. Мотивация и деятельность. – СПб.: Питер; М.: Смысл, 2003. 860 с.
12. Alex Coad, Martin Binder Causal linkages between work and life satisfaction and their determinants in a structural VAR approach *Economics Letters*. Vol. 124. Iss. 2. August 2014. Pp. 263-268. www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0165176514001980
13. Christopher L. Ambrey, Christopher M. Fleming The causal effect of income on life satisfaction and the implications for valuing non-market goods *Economics Letters*. Vol. 123. Iss. 2. May 2014. Pp. 131-134. www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0165176514000457
14. I.Patsakula Socio-psychological aspects of parent-child relationship in a situation of cultural and historical changes // *World Applied Sciences Journal 27 (Education, Law, Economics, Language and Communication)*: 552-556, 2013 [http://www.idosi.org/wasj/wasj27\(elelc\)13/114](http://www.idosi.org/wasj/wasj27(elelc)13/114).
15. J. Gómez-Miñambres Motivation through goal setting *Journal of Economic Psychology*. Vol. 33. Iss. 6. December 2012. Pp. 1223-1239. www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0167487012000967
16. Paul Dolana, Tessa Peasgooda, Mathew White Do we really know what makes us happy? A review of the economic literature on the factors associated with subjective well-being *Journal of Economic Psychology*. Vol. 29. Iss. 1. February 2008. Pp. 94-122. www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0167487007000694

References

1. Belitskaya G.E. *Osobennosti otnosheniya k den'gam: den'gi kak predmet lichnostnogo osmysleniya*, Tezisy doklada 3-go Vserossiyskogo s'ezda psikhologov: V 8 t. – М., 2003, Т. 1. Pp. 120-125.

2. Bunkina M.K., Semenov V.A. *Ekonomika i psikhologiya*. – M., 2008. 256 p.
3. Deyneka O.S. *Ekonomicheskaya psikhologiya: Ucheb. posobie*. – SPb: Izd-vo S-Peterb. un-ta, 2000. 160 p.
4. Deynka O.S. *Psikhologicheskiy zhurnal*, no. 2, 2002. Pp. 36-46.
5. Dzhems U. *Psikhologiya*. – M., 2011. 318 p.
6. Ermolaeva E.P., Ermakov A.G., Spasennikov V.V. *Ekonomicheskaya psikhologiya predprinimatel'skoy deyatelnosti*. – M., 1999. 253 p.
7. *Problemy ekonomicheskoy psikhologii* / Pod red. A.P. Zhuravleva, A.B. Kupreychenko. – M.: Izd-vo «Institut psikhologii RAN», 2012. T. 1. 576 p.
8. Popov V.D. *Psikhologiya i ekonomika. Sotsialno-psikhologicheskie ocherki*. – M., 1989. 304 p.
9. Spasennikov V.V. *Ekonomicheskaya psikhologiya: ucheb. posobie*. – M.: PER SE, 2006. 447 p.
10. Fenko A.B. *Psikhologicheskiy zhurnal*, no.1, 2000. Pp. 50-62.
11. Khekkhauzen Kh. *Motivatsiya i deyatelnost*. – SPb.: Piter; M.: Smysl, 2003. 860 p.
12. Alex Coad, Martin Binder Causal linkages between work and life satisfaction and their determinants in a structural VAR approach *Economics Letters*. Vol. 124. Iss. 2, August 2014. Pp. 263-268. www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0165176514001980
13. Christopher L. Ambrey , Christopher M. Fleming The causal effect of income on life satisfaction and the implications for valuing non-market goods *Economics Letters*. Vol. 123. Iss. 2. May 2014. Pp. 131-134. www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0165176514000457
14. I.Patsakula Socio-psychological aspects of parent-child relationship in a situation of cultural and historical changes // *World Applied Sciences Journal 27 (Education, Law, Economics, Language and Communication)*: 552-556, 2013 [http://www.idosi.org/wasj/wasj27\(elelc\)13/114](http://www.idosi.org/wasj/wasj27(elelc)13/114).
15. J. Gómez-Miñambres Motivation through goal setting *Journal of Economic Psychology*. Vol. 33. Iss. 6. December 2012. Pp. 1223-1239. www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0167487012000967
16. Paul Dolana, Tessa Peasgooda, Mathew White Do we really know what makes us happy? A review of the economic literature on the factors associated with subjective well-being *Journal of Economic Psychology*. Vol. 29. Iss. 1. February 2008. Pp. 94-122. www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0167487007000694

ДАнные ОБ АВТОРАХ

Пацакула Ирина Ивановна, заведующая кафедрой «Общественные науки», к. психол. н.,
доцент

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

17, Чижевского, Калуга, 248016, Россия

SPIN-код в SCIENCE INDEX: 6059-9964

Нечаева Ольга Алексеевна, доцент кафедры «Общественные науки», к.п.н.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

17, Чижевского, Калуга, 248016, Россия

necholgak@mail.ru

SPIN-код в SCIENCE INDEX: 6891-6604

Иванихин Алексей Александрович, доцент кафедры «Общественные науки», к.ф.н., до-

цент

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

17, Чижевского, Калуга, 248016, Россия

SPIN-код в SCIENCE INDEX: 8153-9301

DATA ABOUT THE AUTHORS

Patsakula Irina Ivanovna, head of the department of Social Sciences, candidate of psychology, assistant professor

Financial University under the Government of the Russian Federation

17, Chizevski St., 248016, Russia

Nechaeva Olga Alexeyevna, assistant professor of the department of social sciences, candidate of pedagogics

Financial University under the Government of the Russian Federation

17, Chizevski St., 248016, Russia

e-mail: necholgak@mail.ru

Ivanikhin Alexei Alexandrovich, assistant professor of the department of social sciences, the candidate of philosophy

Financial University under the Government of the Russian Federation

17, Chizevski St., 248016, Russia

Рецензент:

Белинская Татьяна Владимировна, доцент кафедры общая и юридическая психология, кандидат психологических наук, ФГОБУ ВПО Калужского государственного университета им. К.Э. Циолковского