



Министерство образования Республики Беларусь

Учреждение образования
«Белорусский государственный педагогический университет
имени Максима Танка»

Факультет психологии

Студенческое научное общество «ИНСАЙТ»

**ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРИКЛАДНЫЕ ПРОБЛЕМЫ
СОВРЕМЕННОЙ ПСИХОЛОГИИ**

**Материалы XV Международной
студенческой научно-практической конференции**

г. Минск, 14 апреля 2015 г.

Научное электронное издание локального распространения

Минск 2015

МОТИВАЦИЯ ДОСТИЖЕНИЯ И ОТНОШЕНИЕ К ДЕНЬГАМ

Е. Г. Гончарова, 4 курс, факультет психологии, БГПУ

Научный руководитель: Н. В. Азаренок, кандидат психологических наук, доцент, доцент кафедры социальной психологии

В последние десятилетия психология денег становится все более популярной областью зарубежных и отечественных исследований. В связи с экономическими ценностями рыночного общества, со стремительно возрастающей тенденцией имущественного расслоения, в зависимости от уровня материального благосостояния, все большее значение придается исследованиям личностного отношения к деньгам молодежи, их социальным представлениям о том, как создать капитал, их решимости на определенные поступки ради денег. У молодых людей имеется разное отношение к деньгам, обусловленное как субъективными, так и объективными причинами, в том числе экономическими, демографическими, социальными и многими другими. Степень ценности денег для жителей страны тесно связана с показателями ее экономического роста, то есть важность денег в жизни людей стимулирует их экономическую активность, а следовательно, и экономический прогресс страны.

В зарубежной психологии для описания отношения к деньгам используется термин «attitudes towards money». Под ним подразумеваются социальные установки по отношению к деньгам или психологические особенности отношений людей к деньгам. Отечественные психологи используют понятие «психология денег» [1].

Отношение личности к деньгам отличается относительной устойчивостью и представляется сложным многокомпонентным образованием, включающим разные уровни понимания и исследования.

На уровне личности психология денег изучается в классических направлениях психологии, таких, как бихевиоризм, когнитивная психология, психоанализ, теория развития Ж. Пиаже. Однако на сегодняшний день не существует единой теории психологии денег. Зарубежные и отечественные психологи занимаются исследованием таких аспектов, как базовые установки по отношению к деньгам, сакральный и профанный смысл денег, повседневные привычки, связанные с тратами и сбережениями, уплата налогов и азартные игры, специфика психологии богатых людей, соотношение богатства и счастья, проблемы экономической социализации и т. д. [2].

Проблема мотивации также достаточно актуальна, так как в современных условиях проблема человеческой активности занимает особое место. В настоящее время в науке не выработан единый подход к проблеме мотивации поведения человека, не устоялась терминология, нет четко сформулированных основных понятий. Поскольку у современного человека неотъемлемой частью жизни становится достиженческая деятельность в различных областях, особую актуальность приобретают работы, посвященные изучению психологических характеристик, которые определяют его успешность, продуктивность и стремление к высокому качеству жизни. Многие авторы в качестве такого внутреннего фактора называют мотивацию достижения (Д. Макклелланд, Х. Хекхаузен, Т. О. Гордеева и др.).

«Мотивация достижения – попытка увеличить или сохранить максимально высокими способности человека ко всем видам деятельности, к которым могут быть применены критерии успешности и где выполнение подобной деятельности может, следовательно, привести или к успеху, или к неудаче» [3, с. 33].

Мотив достижения является относительно устойчивым личностным образованием. Он дифференцирует людей по их стремлению к успеху. Люди с высоким показателем мотива достижения стремятся достичь высоких результатов в деятельности, с низким – безразличны к успехам, их не интересуют высокие результаты, и они ничего не делают для их достижения.

В зарубежной психологии исследования мотивации проводились в русле психоаналитического, бихевиорального, когнитивного направлений

психологии. В рамках последнего разработана «базовая теория мотивации достижения». В новейших концепциях мотивации достижения преобладающим является когнитивный подход. Авторы этих концепций поднимают различные вопросы, связанные с ее источниками, структурой и функционированием.

В отечественной психологии исследования проблемы мотивации поведения освещались А. Ф. Лазурским, Н. Н. Ланге, Л. С. Выготским, А. Н. Леонтьевым, Д. Н. Узнадзе, В. Й. Мясичевым, В. М. Боровским. В современной отечественной психологии этой темой занимаются Т. О. Гордеева, которая рассматривает достиженческую деятельность, М. Ш. Магомед-Эминов, рассматривающий мотивацию достижения как системное образование и др.

В данном исследовании была сформулирована и эмпирически проверена следующая гипотеза: существует связь между мотивацией достижения и отношением к деньгам.

В исследовании участвовали студенты 1–3 курса факультета психологии БГПУ. Выборка составила 30 человек. Возрастной диапазон выборки 17–21 год, средний возраст опрошенных – 19 лет. Выборка составлена на 26 % из юношей и 73 % из девушек.

На первом этапе, целью которого было измерение уровня мотивации достижения, применялась методика Ю. М. Орлова «Шкала оценки потребности в достижении». На втором – проводилось тестирование отношения к деньгам студентов с использованием методики М. Ю. Семенова «Оценка монетарных отношений у школьников».

Далее проводилась обработка и интерпретация полученных в ходе исследования данных, с целью проверки выдвинутой гипотезы. Характер связи определялся с помощью коэффициента корреляции Пирсона. Обработка данных проводилась в программе Statistica 7.0.

В результате исследования уровня мотивации достижения было установлено, что в нашей выборке у большей половины студентов (53 %) мотивация достижения находится на низком уровне. Они могут быть безразличны к успехам, не заинтересованы в высоких результатах, и ничего не делают для их достижения.

Данные полученные в ходе обработки проведенной методики «Оценка монетарных отношений у школьников» М. Ю. Семенова показывают, что большинство испытуемых в выборке имеют средний уровень показателей по всем шкалам (70–80 % испытуемых). Это свидетельствует о том, что прослеживается достаточно устойчивая выраженность описанных в каждой шкале свойств, но без особых акцентуаций по полюсам. Студенты испытывают нейтральные или позитивные эмоции по отношению к деньгам, достаточно рационально могут ими управлять, не испытывают тревоги из-за денег, не имеют на них фиксации.

В результате статистической обработки данных о характере связи между мотивацией достижения и факторами отношения к деньгам были получены следующие коэффициенты корреляции: $r = -0,06$ ($p = 0,766$); $r = 0,1$ ($p = 0,600$); $r = 0,13$ ($p = 0,507$); $r = 0,12$ ($p = 0,315$); $r = -0,01$ ($p = 0,968$). Все коэффициенты показали очень слабую связь, следовательно, результаты оказались статистически не значимыми. Возможно, это объясняется достаточно низким уровнем мотивации достижения большей части нашей выборки, что не способствует разностороннему изучению феномена.



ЛИТЕРАТУРА

1. Семенов, М. Ю. Деньги и люди: Психология денег в России : монография / М. Ю. Семенов. – Киев : Изд-во «Простобук», 2011. – 149 с.
2. Фенько, А. Б. Проблема денег в зарубежных психологических исследованиях / А. Б. Фенько // Психологический журнал. – 2000. – № 1. – С. 50–62.
3. Хекхаузен, Х. Психология мотивации достижения / Х. Хекхаузен. – СПб. : Речь, 2001. – 256 с.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРИКЛАДНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОЙ ПСИХОЛОГИИ

**Материалы XV Международной
студенческой научно-практической конференции**

г. Минск, 14 апреля 2015 г.

Корректор О. В. Юхновец

Техническое редактирование и компьютерная верстка М. А. Климович

Дизайн обложки М. С. Татаржицкая

Гарнитура Times. 6,88 Мб. Тираж 5 электрон. экз. Заказ 412.

Издатель и полиграфическое исполнение:

Учреждение образования «Белорусский государственный педагогический университет имени Максима Танка».

Свидетельство о государственной регистрации издателя

печатных изданий № 1/236 от 24.03.14.