

3. Реан, А. А. Психология адаптации личности. Анализ. Теория. Практика / А. А. Реан, А. Р. Кудашев, А. А. Баранов. – СПб.: ПРАЙМ-ЕВРОЗНАК, 2006. – 479 с.
4. Крюкова, Т. Л. Психология совладающего поведения: современное состояние и психологические, социокультурные перспективы / Т. Л. Крюкова // Вестник КГУ им. Н. А. Некрасова. – 2013. – № 5. – С. 184–188.
5. Ребер, А. Большой толковый психологический словарь / А. Ребер; пер. с англ. – М.: АСТ; Вече, 2001. Т. 2 (П–Д). – 560 с.
6. Муздыбаев, К. Стратегия совладания с жизненными трудностями: теоретический анализ / К. Муздыбаев // Журнал социологии и социальной антропологии. – 1998. – Т. 1. – № 2. – С. 100–111.
7. Пергаменщик, Л. А. Кризисная психология / Л. А. Пергаменщик. – Минск: Выш. шк., 2004. – 240 с.
8. Василюк, Ф. Е. Психология переживания (анализ преодоления критических ситуаций) / Ф. Е. Василюк. – М.: МГУ, 1984. – 200 с.
9. Холодная, М. А. Структура стратегий совладания в юношеском возрасте (к проблеме валидности опросника «Юношеская копинг-шкала» / М. А. Холодная, О. Г. Берестнева, Е. А. Муратова // Вопросы психологии. – 2007. – № 4. – С. 143–157.
10. Лэнгле, А. Эмоции и экзистенция / А. Лэнгле. – Харьков: Гуманитарный Центр, 2007. – 332 с.

(Дата подачи: 16.02.2017 г.)

И. Ю. Лемец, В. А. Поликарпов

Белорусский государственный университет, Минск

I. U. Lemetz, V. A. Polikarpov

Belorussian State University, Minsk

УДК 159.9.05

МОНЕТАРНЫЕ СТРАТЕГИИ СТУДЕНТОВ БЕЛОРУССКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА

MONETARY STRATEGY FOR STUDENTS BELORUSSIAN STATE UNIVERSITY

В статье представлен анализ основных стратегий монетарного поведения студентов Белорусского государственного университета. Монетарные стратегии соотнесены с особенностями характера изучавшихся личностей. Описаны психологические особенности монетарного поведения. Обращается внимание на необходимость четкого научного определения понятий монетарного поведения и монетарных стратегий.

Ключевые слова: монетарная стратегия; монетарное поведение; личность; акцентуации характера.

The article presents an analysis of the main strategies of the monetary behavior of students of Belarusian State University. Monetary policies are related to character traits studied individuals. We describe the psychological characteristics of monetary behavior. Attention is drawn to the need for clear definitions of the scientific conduct of monetary and monetary policies.

Key words: monetary strategy; monetary behavior; personality; accentuation nature.

Методы и организация исследования. Нами было праведно исследование, имевшее целью выявить стратегии монетарного поведения у студентов БГУ. Исследование проводилось в два этапа: на первом этапе проводилось исследование студентов при помощи опросников, на втором этапе проводилась обработка данных при помощи статистического пакета и их психологическая интерпретация.

В исследовании использовался ряд методик. Для изучения отношения к деньгам и выявления доминирующих стратегий монетарного поведения использовался опросник А. Фенема, адаптированный М. Ю. Семёновым [3]. Методика представлена в виде опросника из 45 утверждений, где испытуемому необходимо отметить степень согласия с последними указав ответ в баллах по шкале от 1 до 7. Методика предназначена для испытуемых в возрасте от 14 до 19 лет и направлена на выявление доминирующих факторов, объясняющих отношения к деньгам, в результате чего выявляются основные тенденции монетарного поведения.

Для того, чтобы определить доминирующие особенности характера у испытуемых был использовано опросник МПДО, который является модифицированной версией опросника ПДО, разработанного А. Е. Личко. Разработка МПДО была проведена самим А. Е. Личко и Н. Я. Ивановым, ими же была доказана его валидность. Сам диагностический опросник состоит из 143 утверждений, где испытуемому предлагается выразить своё согласие или несогласие с последними: согласие определяется обведением вопроса в кружок в бланке ответов, несогласие интерпретируется если вопрос остается без отметки. Методика предназначена для испытуемых в возрасте от 14 до 18 лет.

В исследовании приняли участие 180 респондентов, из которых 102 мужского пола и 78 женского, каждый из которых является студентом первого курса в возрасте от 17 до 18 лет. Из них студенты ФПМИ составили 50 человек (42 мужского пола и 8 женского), студенты ГИУСТ составили 52 человека (36 женского пола и 16 мужского), студенты экономического факультета составили 48 человек (29 мужского пола и 19 женского) и студенты ФФСН в количестве 30 человек (5 человек мужского пола и 25 женского).

Статистическая обработка полученных данных производилась с использованием непараметрических статистик. Для обнаружения корреляционных связей использовался коэффициент Пирсона. Факторный анализ выполнялся методом главных компонент. Для определения числа факторов использовались критерии Монте-Карло и Кэттела (тест «каменистой осыпи»).

Взаимосвязь основных тенденции монетарных стратегий поведения студентов с акцентуациями характера. Для получения данных о связи акцентуаций характера со стратегиями монетарного поведения был проведён корреляционный анализ в рамках каждого из факультетов, чтобы

выделить доминирующие акцентуации характера и соответствующие им стратегии монетарного поведения. В результате были получены следующие данные.

У студентов ФПМИ наблюдается значимая отрицательная взаимосвязь между «Неустойчивым» типом акцентуации и «Мотив экономии» по А. Фернаму ($R = -0,520^*$), что говорит о том, что студентам с выраженной акцентуацией «неустойчивого» типа, свойственно нерационально относиться к деньгам, расходовать их на одежду, предметы и услуги в соответствии с ожиданиями окружающих, и наоборот студенты имеющие ярко выраженный «Мотив экономии» отличаются силой воли, инициативностью и слабой зависимостью собственного поведения от давления окружающих. Также у студентов указанной специальности была отмечена положительная взаимосвязь «Интровертированной» акцентуации и «Мотива финансовой безопасности», т.е. тревожности из-за денег ($R = 0,543^*$). Что в сущности означает, что замкнутость и социальная изолированность взаимокоррелирует с желанием обогащения, завистью благополучию окружающих и другими чертами свойственным личностям, чье поведение определяет тревожность из-за денег. В результате проведенного исследования студентов ФПМИ можно сделать вывод о том, что людям выбирающим профессию программиста свойственно проявление «интровертированных» и «неустойчивых» типов акцентуаций, которые тесно взаимосвязаны с «Мотивом финансовой безопасности» и «Мотивом экономии», как доминирующими стратегиями монетарного поведения. Последнее можно объяснить тем, что профессия программиста в нашей стране является одной из самых оплачиваемых. Люди, для которых деньги представляют необходимое условие успеха, за счёт которых последние стараются обезопасить себя от контактов с окружающими, выбирают по результатам нашего исследования именно ее. Что в свою очередь подтверждает стереотип о замкнутом в себе и отгороженном от мира программисте.

В свою очередь у студентов ГИУСТ была отмечена не менее интересная закономерность. Обучающиеся на указанном выше факультете продемонстрировали отрицательную взаимокорреляцию «Сенситивной» акцентуации с двумя стратегиями монетарного поведения, а именно «Мотив финансовой безопасности» ($R = -0,538^*$) и восприятием денег как «Терапевтического удовольствия» ($R = -0,582^*$). Полученные данные говорят о том, что люди имеющие выраженную «сенситивную» акцентуацию не завидуют благосостоянию окружающих, не переживают о потере финансовых источников и не придают деньгам определяющего значения, а также, вместе с тем, не обращают внимание на цену вещей и покупают их, исходя из насущных потребностей, редко переживают из-за потери денег или финансового ущерба. Была также отмечена отрицательная взаимосвязь «Лабильной» акцентуации и «Напряжения из-за денег» ($R = -0,530^*$), что выражается в том, что людям с непостоянным настроением, склонным расстраиваться из-за

мелочей, но при этом и способным прийти в восторг из-за чего-то, кажется, совсем незначительного, свойственно уважительное отношение к деньгам и получение от последних положительных эмоций, либо же не получение эмоционального отклика вовсе. Полученные данные свидетельствуют в пользу того, что люди выбирающие творческую профессию дизайнера, маркетолога и менеджера в основном проявляют черты «Сенситивной» и «Лабильной» акцентуации характера, что отрицательно взаимоскоррелирует с «Терапевтическим удовольствием» из-за денег и «Напряжением из-за денег». Данное распределение соответствует классическому представлению о творческих людях как «человеке настроения» отличающегося повышенной чувствительностью к окружающим и при этом занимающихся творчеством по призванию, а не из-за финансовой выгоды.

Исследованные студенты экономического факультета БГУ продемонстрировали следующие закономерности. «Лабильной» акцентуации свойственна взаимосвязь с «Мотивом экономии» ($R = 0,605^*$) как стратегии монетарного поведения. Что в свою очередь говорит о том, что люди с легко переменчивым настроением, на работоспособность которых последнее оказывает прямое влияние, склонны переоценивать значимость денег и проявлять высокую тревогу в случае их нехватки или возможности потерять источники дохода. Так же отмечается взаимоскорреляция «Возбудимой» акцентуации с «Напряжением из-за денег» ($R = 0,551^*$), что показывает взаимосвязь аффективных вспышек, поиска скандалов и резкого отношения к окружающим с негативным отношением к материальному благосостоянию окружающих, восприятию денег в качестве зла и средства манипуляции окружающими. В результате анализа приведённых данных можно заключить, что студентам экономического факультета с «Лабильной» и «Возбудимой» акцентуациями свойственно противоположное отношение к деньгам, для одних это средство выживания, для других это корень зла. Данное распределение является объяснимым, исходя из данных исследования явственно следует, что на экономическую специальность, как сферу образования напрямую обучающую использованию денег, поступают молодые люди которые либо ищут в деньгах средство стабильности собственной жизни, фактор защиты от влияния мира, либо люди желающие понять механизм влияния денег на общество, а значит ещё больше утвердится в собственных убеждениях о негативной функции последних. Объединяет оба типа желаемые понять принципы работы денежной системы для собственных целей.

И наконец, приведём данные исследования ФФСН. Студентам указанного факультета свойственен обширный перечень акцентуаций. Ярко выраженная отрицательная взаимосвязь наблюдается между «Гипертимной» ($R = -0,698^{**}$) и «Демонстративной» ($R = -0,669^{**}$) акцентуацией характера с «Рациональным отношением к деньгам», что свидетельствует пользу того, что люди не умеющие управлять деньгами, не внимательные к денежным отношениям, из-за чего часто получают проблемы, склонны проявлять в

поведении черты позитивного настроения, жажды деятельности и готовности к контактам с окружающими, либо же проявляют стремление привлечь к себе внимание окружающих, однако в диагностическом опроснике А. Е. Личко данные типы акцентуаций сочетаемы, что при учёте хорошей значимости данных говорит, что студентам с отмеченным типом монетарного поведения свойственны черты обеих акцентуаций. Так же было отмечено, что «Астено-невротическая» акцентуация взаимосвязана с «Мотивом экономии» ($R = 0,530^*$), что свидетельствует о том, что студенты, которым свойственна повышенная утомляемость от умственной работы, а так же яркая ипохондрия проявляют черты бережного отношения к деньгам, выраженных в преувеличении значимости денег над отношением окружающих, а так же склонности одеваться неброско и экономно и в целом не тратить деньги без необходимости на то. В свете указанного сравнения можно уточнить, что ввиду отмеченной взаимосвязи астено-невротикам просто лень пытаться заслужить одобрение окружающих путём трат денег. Не менее интересным, однако менее значимым в корреляционном анализе, является отрицательная взаимосвязь «Гипертимной» акцентуации с «Мотивом финансовой безопасности» ($R = -0,532^*$), что позволяет нам утверждать о взаимосвязи уверенности в финансовом плане и отсутствием тревожности из-за денег с пребыванием в хорошем дружелюбном настроении, контактностью и словоохотливостью. И наконец, последняя, выделенная нами, закономерность состоит в отрицательной взаимокорреляции «Интровертированности» как акцентуации характера с «Терапевтической функцией денег» ($R = -0,552^*$), что говорит нам о том, что замкнутость и отгороженность от окружающего мира тесно взаимосвязана с редким помещением денег в центр внимания и игнорированием своих финансовых возможностей и проблем. Отмеченные закономерности объясняются тем, что в силу специфики факультета он притягивает к себе различных личностей, что и объясняет в некоторой степени контрастные результаты. Однако общий вывод по полученным данным сделать возможно: все проявленные акцентуации объединяет определённое безразличие к деньгам как к части жизнедеятельности, что выражается либо в нерациональных тратах, либо в исключении последних из своего поля внимания. Однако богатый набор выделенных акцентуаций может быть не специфической чертой отобранного факультета, а результатом ответственного подхода к заполнению предложенных опросников студентами по причине того, что они сами знакомы с важностью внимательного заполнения предложенных бланков, что даёт основания для более детального изучения как упомянутых выше факультетов, так и ФФСН непосредственно.

Схожее исследование было проведено в 2012 г. Т. Ю. Мироновой с применением, используемой нами методики М. Ю. Семенова. Исследователям удалось установить определённое соответствие между монетарными стратегиями и значимыми личностными чертами. [2] Так стратегии поведения,

основывающейся на негативном отношении к деньгам ($R = -0,22^*$) тревожности из-за денег ($R = -0,3^{**}$) коррелируют с неконформным поведением в группе, что в сути означает, чем выше зависимость индивида от группы, чем сильнее он стремится следовать общественному мнению, тем сильнее развивается указанное выше отношение к деньгам. В нашем исследовании мы наблюдаем скорее корреляцию с неконформным поведением, с учетом соответствующих акцентуаций в приведённой корреляционной матрице. Так же приведённые типы отношения к деньгам характеризуются коммуникативностью и хорошей способностью к установлению социального контакта. Негативное отношение к деньгам коррелирует по факультетам как с «Лабильной» ($R = 0,53^*$), так и с «Возбудимой» ($R = 0,45^*$) акцентуацией, что в первом случае имеет характеристики конформного поведения, однако в случае второй акцентуации резко наоборот. Тревожность из-за денег в свою очередь коррелирует с «Сенситивной» ($R = 0,53^*$), «Интровертированной» ($R = 0,54^*$) и отрицательно взаимосвязано с «Гипертимной» ($R = -0,69^{**}$) акцентуацией, что снова свидетельствует не в пользу конформного поведения, а скорее говорит о поведении направленном на ограждении от общества. Так же автор выделяет такую особенность человека, использующего такую стратегию как фиксирование на деньгах ($R = 0,17^*$), желание достичь успеха, получить признание со стороны окружающих. В свою очередь в нашем исследовании указанная стратегия связывается с «Астено-невротической» ($R = 0,53^*$) и отрицательно «Неустойчивой» ($R = -0,52^*$) акцентуациями, что в свою очередь опять протеворечит данным Т. Ю. Мироновой, т.к. данные типы акцентуаций скорее характеризуются низкой социальной активностью и слабой мотивацией достижений. Также исследователи определяют связь терапевтической функции денег ($R = -0,18^*$) с асоциальной направленностью поведения и использованием материальных ресурсов в качестве в определённой степени лекарства от депрессии и скуки. Однако в нашем исследовании существует взаимокорреляция отмеченной монетарной стратегии с «Сенситивной» ($R = 0,58^*$) и отрицательно с «Интровертированной» ($R = -0,55^*$) акцентуацией характера, что в целом не противоречит данным Т. Ю. Мироновой, так как приведенные акцентуации характеризуются стремлением к социального контакту и вполне способны относиться к деньгам как к средству реализации удовлетворения своей потребности.

В результате анализа и интерпретации данных, а также сравнения их со схожими исследованиями в предметной области можно сделать вывод о том, что исходная гипотеза о наличии взаимосвязи у студентов доминирующих акцентуаций характера со стилями монетарного поведения частично подтвердилась. Указанный вывод выражается в том, что значимые взаимосвязи были обнаружены, однако не на одном из факультетов не было абсолютного соответствия всех монетарных стратегий определённым акцентуациям характера, что объясняется скорее всего особенностями эмпирического сбора данных, что может решить расширение выборки, более доскональный кон-

троль за ответами испытуемых, а также введение дополнительных методов определения как стиля монетарного поведения, так и акцентуаций характера.

Основные типы отношений по цели реализации монетарных стратегий. В результате общего факторного анализа, проведённого на данных по всем факультетам, было получено пять факторов.

Таблица 1

«Факторная матрица основных стратегий монетарного поведения и акцентуаций характера»

	Фактор 1	Фактор 2	Фактор 3	Фактор 4	Фактор 5
Рациональное отношение к деньгам	0,312	0,282	0,338	0,592	-0,247
Фиксация не деньгах	0,180	0,216	0,417	0,325	-0,200
Тревожность из-за денег	0,163	0,165	0,313	-0,027	0,459
Напряжение из-за денег	0,254	0,452	0,098	0,029	0,065
Терапевтическая функция денег	0,446	0,349	0,180	-0,404	0,199
Гипертимный	0,378	0,459	-0,670	0,053	0,009
Циклоидный	0,506	-0,029	-0,103	-0,524	-0,230
Лабильный	0,673	-0,108	0,107	0,067	0,035
Астено-невротический	0,551	-0,541	0,385	-0,228	0,132
Сенситивный	0,796	-0,578	0,022	0,253	-0,131
Тревожно-педантичный	0,343	0,077	0,140	-0,394	-0,498
Интровертированный	0,531	-0,198	-0,049	-0,069	0,178
Взрывной	0,657	0,069	0,023	-0,038	0,344
Демонстративный	0,198	0,068	-0,699	0,442	0,069
Неустойчивый	0,210	-0,543	0,010	0,217	0,538
Вес фактора	5,4	2,9	2,4	1,5	1,1

В **первый фактор** вошли такие акцентуации характера, как циклоидность (0,506), лабильность (0,673), астено-невротичность (0,551), сенситивность (0,796), интровертированность (0,531), взрывная (0,657) акцентуация и стратегия монетарного поведения, суть которой состоит в восприятии денег как лучшего источника удовольствия (0,446). Внимательно проанализировав отмеченные акцентуации в работах А. Е. Личко можно выделить одно из явных сходств. Каждая из приведенных типов акцентуаций выделяется переменчивостью настроения носителя, что выражается в аффективных вспышках у взрывного типа, переменах настроения циклоидного и лабильного типа, зависимостью настроения от окружающих сенситивного типа, вспышками гнева у астено-невротиков. Учитывая, что в данном факторе

фигурирует восприятие денег как лекарства, а также инвертированная акцентуация характера, для которой эмоциональность вообще не характерна. Можно сделать вывод, что данный фактор объединяется по принципу отношения к деньгам как к средству эмоционального контроля, т. е. через трату денег происходит реализация энергетического потенциала, который обычно выплёскивается в виде эмоций. Данный фактор мы считаем возможным назвать «**Эмоциональность**».

Второй фактор включил в себя стратегию денежного поведения, основывающуюся на испытывании напряжения из-за денег (0,452), а также такие акцентуации как гипертимность (0,459), с отрицательным знаком астено-невротичность (-0,541), неустойчивость (-0,543) и сенситивность (-0,578). Мы можем выделить общий признак связывающий фактор, а именно определённая уверенность в себе, трезвый взгляд на вещи, социальная адаптированность, что доказывается переносимостью давления окружающих (отрицательное значение фактора сенситивности), энергичность и открытость контакту (гипертимность и отрицательное значение астено-невротичности и неустойчивости), вместе со всем перечисленным мы наблюдаем отношение к деньгам как пренебрежительное. Что представляет нам внешне уверенную в себе, независимую социально-активную личность, в силу чего фактор получает название «**Уверенность**».

Третий фактор объединил в себе такие акцентуации как гипертимность (-0,670) и демонстративность (-0,699), обе с отрицательным знаком, и стратегию монетарного поведения «фиксация на деньгах» (0,417). В сути своей анализирую акцентуации вошедшие в фактор мы говорим об не социально-активной, не стремящейся оказаться на публике личности, которая в свою очередь чрезмерно дорожит своим материальным положением, что позволяет нам говорить об изолированном от обществе индивиде, для которого деньги являются одним из важных смыслов жизни и средством поддержания своего изолированного положения, эдаким механизмом защиты. В силу чего считаем правильным назвать данный фактор «**Защищённость**».

Четвертый фактор включает в себя демонстративную (0,442), также циклоидную (-0,524) акцентуации с отрицательным знаком, помимо перечисленного в фактор входят стратегии поведения: «терапевтическая функция денег» (-0,404) с отрицательным знаком и «рациональное отношение к деньгам» (0,592). В результате анализа можем сказать, что данный фактор представляет сильную, уверенную в себе, стабильную в настроении личность (отрицательная циклоидность), использующая деньги как средство (отрицательная терапевтическая функция денег) для выдвижения себя на первый план, получения внимания, при этом средство расходуются умело и расчётливо (рациональное отношение к деньгам). Данный фактор считаем целесообразным назвать «**Властность**».

Пятый фактор объединил неустойчивую (0,538) акцентуацию и психастеническую (-0,498) с отрицательным знаком, также в фактор вошла

«тревожность из-за денег» (0,459) как стратегия монетарного поведения. В результате анализа явственно следует, что данный фактор отражает личностные особенности, подверженную стремлению к удовлетворению своих потребностей (неустойчивость и отрицательная психостеничность), нежеланием выполнять трудовую деятельность, однако переживающим возможность потери источника доходов, в силу того, что последнее приведёт к невозможности гедонистического удовлетворения собственных потребностей. Указанные особенности позволяют нам назвать фактор «Гедонизм».

Стоит отметить, что схожее исследование было проведено А. Н. Татарко в 2012 г., где была предпринята попытка объединить в единый фактор личностные особенности и монетарные аттитюды, что в результате позволило автору выделить четыре значимых фактора: Сохранение, Неадекватность, Безопасность, Власть. Указанные факторы по своему описанию во многом повторяют факторы определённые в нашем исследовании [4].

Исходя из анализа указанных выше факторов, можно сделать выводы, что в среде современной студенческой молодёжи выраженность определённых акцентуаций характера тесно связана с реализацией значимой для личности потребности, в контексте, которой деньги выполняют функцию средства. Для одних это эмоциональная разрядка, как в случае первого фактора, для других средство защиты личного пространства, как в случае фактора номер три.

Анализ полученных в результате обследования студентов данных позволил выявить важные взаимосвязи стратегий монетарного поведения студенческой молодёжи БГУ с характерными для последних акцентуациями характера, как в рамках факультетов, так и на уровне университета, исследовать взаимосвязи системы ценностных ориентаций со стратегиями экономического поведения молодёжи. Представляется на наш взгляд весьма интересным то, что типы отношений по цели реализации монетарных стратегий отражают тенденции социальной недоверия к окружающей социальной среде. Подобное обычно проявляется в социально агрессивной опасной среде, что объясняется чаще всего тем, что в наше время весьма опростетливо строить какие-либо планы на будущее [1].

Вместе с тем, наряду с вышеприведенными выводами, в работе получены результаты, требующие более глубокого изучения. Так, в дальнейших исследованиях следует более глубоко изучить факторы обуславливающие взаимосвязи определённых стратегий монетарного поведения с конкретными акцентуациями характера как в рамках университета, так и комплексно в рамках определённого региона.

Список использованных источников

1. Дейнека, О. С. Экономико-психологические последствия политики переходного периода / О. С. Дейнека // Общество и политика: современные исследования, поиск концепций / под ред. В. Ю. Большакова. – СПб.: Изд-во СПбГУ, 2000. – С. 442–474.

2. Миронова, Т. Ю. Некоторые факторы отношения подростков и юношей к деньгам / Т. Ю. Миронова // Известия Саратовского университета. – 2012. – Т. 12. – Вып. 3. – Сер.: Философия. Психология. Педагогика. – С. 74–78.

3. Семенов, М. Ю. Методы изучения монетарных отношений (отечественная практика) / М. Ю. Семенов // Экономическая психология: актуальные теоретические и прикладные проблемы: материалы седьмой науч.-практ. конф. для Круглого стола IV Байкальского экономического форума / под общ. ред. д-ра психол. наук, проф. А. Д. Карнышева. – Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2006. – С. 175–179.

4. Татарко, А. Н. Монетарные аттитюды и социальный капитал / А. Н. Татарко // Известия Саратовского университета. – 2012. – Т. 12. – Сер.: Философия. Психология. Педагогика. – Вып. № 9. – С. 1157–1177.

(Дата подачи: 06.02.2017 г.)

А. П. Лобанов, А. А. Морозов,

Белорусский государственный педагогический университет
имени М. Танка, Минск

A. Lobanov, A. Marozau

Belarusian State Pedagogical University M. Tank, Minsk

УДК 159.923

**ЛИЧНОСТНЫЕ КАЧЕСТВА И СТИЛЕВЫЕ
ХАРАКТЕРИСТИКИ ВОЕННОСЛУЖАЩИХ
В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ПОДХОДА К ПРИНЯТИЮ РЕШЕНИЙ
PERSONAL QUALITIES AND STYLE CHARACTERISTICS
OF THE MILITARY PERSONNEL DEPENDING ON APPROACH
TO DECISION MAKING**

В статье представлены результаты психологического исследования личностных качеств и стилевых характеристиках военнослужащих, в зависимости от предпочтения ими интеллектуального или аффективного подхода к принятию решений. Исследование показало, что существующие различия обусловлены опытом учебной (служебной) деятельности и категорией (курсант, сержант, офицер) военнослужащего. Выявлены общие тенденции в проявлении различий в личностных качествах среди военнослужащих разных категорий.

Ключевые слова: принятие решений; интеллектуальный подход; аффективный подход; различия; военнослужащие.

In article results of a psychological research of distinctions in personal qualities and style characteristics of the military personnel, depending on preference by them intellectual or affective approach to decision making are provided. The empirical research showed that the existing distinctions are caused by experience of educational (office) activities and category (the cadet, the sergeant, the officer) of the serviceman. Besides, as a result of a research general tendencies in manifestation of distinctions in personal qualities among the military personnel of different categories are revealed.

Key words: decision-making; intellectual approach; affective approach; distinctions; military personnel.