

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»; «трудолюбия».*

*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)<sup>1</sup>, «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.

<sup>1</sup> В скобках дана величина факторной нагрузки.