

© 2005 г.

А. А. МАКСИМЕНКО

КАК РОССИЙСКАЯ МОЛОДЕЖЬ НАМЕРЕНА «ДЕЛАТЬ» ДЕНЬГИ?

МАКСИМЕНКО

Российские умы всегда волновали вопросы «Кто виноват?», «Что делать?» и «Где деньги, Зин?». Последний приобрел особую актуальность в последние пятнадцать лет, когда деятельность, ориентированная на получение прибыли, утратила моральное осуждение, а сами деньги заняли прочное место в жизни нашего соотечественника, став мощным источником формирования обыденного сознания и регулятором экономического поведения.

В современном научном знании деньги уже не рассматриваются исключительно как эквивалент стоимости товара или затраченного труда, как это было прежде, а превратились, по точному определению Дж. М. Кейнса, в самостоятельный институт. Сквозь призму денег происходит выработка системы ценностей, рождается новая аксиология, «обновляется» этика. По справедливому замечанию О. С. Дейнека, разносторонность денег как фактора детерминации абстрактных межличностных процессов экономического обмена делает их инструментально–символическим средством социального взаимодействия и достаточно психологизированным явлением [1].

Конкуренция на уровне массового сознания национальных и так называемых «западных» ценностей не могла не привести российское население в состояние растерянности, непосредственным образом повлиявшее на ценностный мир молодежи, ставший крайне противоречивым и хаотичным. В этом усматривается релятивизация ценностей, как глобальная тенденция нравственной динамики современного общества:

человеку все труднее разобраться, что хорошо, а что плохо, что одобряется, а что осуждается. В такой аморфной культуре резко возрастает психологическая нагрузка на живущего в ней человека, его психика несет бремя ценностной конфликтности.

В связи с этим особый интерес представляет отношение молодежи к различным способам обогащения. Поэтому является важным исследование представлений молодежи о том, как «сделать» деньги, «сколотить» капитал. В качестве *объекта исследования* выступила молодежь вузов городов Центрального Федерального округа – Иванова, Костромы, Москвы, Ярославля и Хабаровска (всего 529 человек). Возрастной диапазон всей молодежи – 17–22 года, средний возраст опрошенных 19,5 лет.

Методика исследования. В исследовании использовалась компактная методика К. Рубинштейн «Что важно, чтобы “делать” деньги?» (в адаптации А. Фенема), основанная на прямом ранжировании ценностей, служащих средством для того, чтобы «делать» деньги.

Статистические методы обработки и анализа данных. Факторный анализ [2] выполнялся методом главных компонент, после чего производилось ортогональное вращение осей до линии регрессии, максимизирующее дисперсию и минимизирующее разброс (Varimax). Все процедуры произведены в программе Statistica 6.0.

Результаты исследования и обсуждение. А. Фенем и Р. Окамура [3] получили в 1998 году на британской выборке следующие результаты, представленные в табл. 1.

Следуя формулировке К. Рубинштейн, первый фактор, имеющий вес 2,76, назван авторами исследования «Кошмар» (как антоним устоявшегося понятия «Американская мечта»), поскольку он указывал, что деньги приобретаются благодаря нечестности и непорядочности (факторная нагрузка 0,84), жадности и скупости (0,82), нужным связям и друзьям (0,73), везению и удаче (0,50) при отсутствии каких-либо способностей (-0,50). Второй фактор (вес 1,90) названный «Мечта», так как именно способности

(«мозги», талант) и усилия (терпение, бережливость, упорная работа) требовались, чтобы «сколотить состояние». Третий фактор, названный «Амбиции», включал такие позиции, как желание, устремления (факторная нагрузка 0,82) и риск (0,58).

Полученные нами результаты выявили иную по сравнению с обследованием А. Фенема и Р. Окамура картину структурных показателей (табл. 2).

Первый фактор, названный нами «Дон Кихот», отражает получение денег при помощи способностей (0,76), честности и порядочности (0,84) и отсутствию жадности и скупости (-0,86). Это, безусловно, праведный путь к достижению денег. Однако на фоне хотя и небольших, но положительных факторных нагрузок таких признаков, как образование (0,40), трудолюбие (0,42) рассматриваемая стратегия получения денег выглядит как идеалистическое благородство. Похоже, таким способом деньги действительно зарабатывают, а не «делают».

Второй по весу фактор (1,78) «Емеля». Включает такие признаки, как нужные связи (0,69), везение, удача (0,52). Кроме того, сюда вошли с отрицательным знаком образование (-0,62), трудолюбие, усердие (-0,64). Это наиболее легкий способ получения денег, портрет истинного «халявщика», бездельника, ловца удачи, верующего в то, что деньги могут придти сами

Факторная матрица «Что важно, чтобы “делать” деньги»
(британская выборка)

Что важно, чтобы “делать” деньги	«Кошмар»	«Мечта»	«Амбиции»
Везение, удача	<u>0,50</u>	-0,30	0,23
«Мозги», талант, способности	<u>-0,50</u>	<u>0,69</u>	0,32
Нужные связи, друзья	<u>0,73</u>	-0,20	0,18
Жадность, скупость	<u>0,82</u>	-0,12	0,09
Нечестность, непорядочность	<u>0,84</u>	0,00	-0,16
Терпение, бережливость	0,18	<u>0,74</u>	0,06
Риск, авантюра	0,33	0,12	<u>0,58</u>
Трудолюбие, усердие	-0,27	<u>0,62</u>	0,39
Образование	-0,27	<u>0,64</u>	-0,21
Желание, амбиции	-0,40	<u>0,50</u>	<u>0,82</u>
Вес фактора	2,76	1,90	1,11

Факторная матрица «Что важно, чтобы “делать” деньги»
(российская выборка)

Что важно, чтобы “делать” деньги	«Дон Кихот»	«Емеля»	«Скупой рыцарь»
Везение, удача	0,29	<u>0,52</u>	-0,22
«Мозги», талант, способности	<u>0,76</u>	0,14	0,14
Нужные связи, друзья	0,20	<u>0,69</u>	0,13
Жадность, скупость	<u>-0,86</u>	0,03	0,17
Нечестность, непорядочность	<u>-0,84</u>	0,09	0,16
Терпение, бережливость	-0,13	-0,26	<u>0,75</u>
Риск, авантюра	-0,37	0,28	-0,39
Трудолюбие, усердие	0,42	<u>-0,64</u>	0,11
Образование	0,40	<u>-0,62</u>	-0,01
Желание, амбиции	0,06	-0,31	<u>-0,77</u>
Вес фактора	2,74	1,78	1,36

собой, «по щучьему веленью» без затрат специальных трудовых усилий. И хотя мечта о таком способе достижения денег имеет общечеловеческую природу, и наверняка представлена не только в русском фольклоре, но и народов других стран. Однако «...специфика России в том, что эти мечты о «поле чудес» получили мощное психологическое подкрепление, связанное с переходом к принципиально новому строю общественной и экономической жизни, который сопровождался взлетом ожиданий и надежд, в том числе и на легкие способы обогащения» [3].

Третий фактор «Скупой рыцарь» выражает степень согласия с тем, что деньги можно «сделать» благодаря сочетанию терпения, бережливости (факторная нагрузка 0,75) и отсутствию желаний, амбиций (-0,77) – позиция, направленная на пресечение всякого рода трат, имеет явно выраженный пассивный характер.

Таким образом, в рассмотренных выше факторах нашло отражение идеалистическое и противоречивое представление российской вузовской молодежи по поводу того, как «делать» деньги. И если М. Бэринг в собирательном образе русского человека видит Петра Великого, князя Мышкина и Хлестакова, то портрет российского молодого человека, задумавшего «сколотить» состояние, обозначится в синтетическом триединстве Дон Кихота, Емели и скупого рыцаря.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Дейнека О. С.* Экономическая психология: социально–политические проблемы. СПб.: Изд–во С.–Петербургского ун–та, 1999. 240 с.
2. *Иберла К.* Факторный анализ. М.: Статистика, 1980. 398 с.
3. *Furnham A., Okamura R.* Your money or Your life: behavioral and emotional predictors of money pathology // Human relations. Vol. 52. № 9. Sept, 1999. P. 1157–1177.
4. *Магун В. С.* Трудовые ценности российского населения // Вопросы экономики. 1996. № 1. С. 58–59.