



Оригинальное исследование

УДК 159.99

DOI: 10.18413/2313-8971-2023-9-4-0-9

Воеводина К.Д. 

**Особенности взаимосвязи между монетарными аттитюдами
и межличностным взаимодействием у юношей и девушек**

Пензенский государственный университет,
ул. Красная, д. 40, Пенза, 440026, Россия
kri.voevodina@yandex.ru

*Статья поступила 08 августа 2023; принята 15 декабря 2023;
опубликована 30 декабря 2023*

Аннотация. *Введение.* В нашем обществе считается, что если человек придает большое значение деньгам, то он испытывает трудности при построении близких отношений. Причиной служит противопоставление материальных ценностей духовным, из чего следует представление о их несовместимости. Однако существует недостаток исследований, которые бы ставили перед собой задачу доказать данное утверждение. *Цель статьи:* выявление особенностей взаимосвязи между монетарными аттитюдами и межличностным взаимодействием у юношей и девушек. *Материалы и методы.* Исследование проводилось на базе Пензенского государственного университета. Объем выборки составил 70 человек в возрасте от 18 до 25 лет, среди которых 36 девушек и 34 юноши. С целью исследования монетарных установок был использован опросник монетарных аттитюдов Б. и Т. Клонц (адаптация Д.А. Баязитова, Т.А. Лапшова). Для изучения межличностного взаимодействия применялся опросник межличностных отношений (ОМО) В. Шутца (адаптация А.А. Рукавишниковой). В качестве методов статистической обработки данных использовались U-критерий Манна-Уитни и критерий корреляции Пирсона. *Результаты исследования.* Выявлено, что существует различие между юношами и девушками в монетарном аттитюде «обеспокоенность деньгами». Данная установка наиболее выражена у девушек, чем у юношей. У юношей получены достоверные взаимосвязи между монетарными аттитюдами и межличностным взаимодействием. Выявлены положительные взаимосвязи между монетарным аттитюдом «избегание денег» и потребностью в контроле со стороны; монетарным аттитюдом «поклонение деньгам» и требуемым поведением в области включения и выраженным поведением в области «контроля». Получены отрицательные взаимосвязи между монетарным аттитюдом «обеспокоенность деньгами» и требуемым поведением в области включения, выраженным поведением в области «аффекта», требуемым поведением в области «аффекта». *Заключение.* Исследование выявило различия в монетарных аттитюдах у юношей и девушек. Получены достоверные взаимосвязи между монетарными аттитюдами и межличностным взаимодействием у юношей. Данные исследования могут быть использованы в психотерапевтических целях для объяснения причин возникновения трудностей в межличностном взаимодействии.

Ключевые слова: монетарные аттитюды; межличностное взаимодействие; деньги; монетарное поведение; межличностные отношения

Информация для цитирования: Воеводина К.Д. Особенности взаимосвязи между монетарными аттитюдами и межличностным взаимодействием у юношей и девушек // Научный результат. Педагогика и психология образования. 2023. Т.9. №4. С. 111-120. DOI: 10.18413/2313-8971-2023-9-4-0-9.

К.Д. Voevodina 

The features of the relationship between money attitudes and interpersonal interaction in young men and young women

Penza State University,
40 Krasnaya Str., Penza, 440026, Russia
kri.voevodina@yandex.ru

*Received on August 08, 2023; accepted on December 15, 2023;
published on December 30, 2023*

Abstract. *Introduction.* There is an opinion in our society that if a person attaches great importance to money, he/she experiences difficulties in building close relationships. The reason is the opposition of material values to spiritual values, which implies the idea of their incompatibility. However, there is a lack of research that would set itself the task of proving this statement. *The purpose of the article* is to identify the features of the relationship between money attitudes and interpersonal interaction in young men and young women. *Materials and methods.* The study was conducted on the basis of Penza State University. The sample size was 70 people aged 18 to 25 years, including 36 girls and 34 boys. The questionnaire of money attitudes by B. and T. Klontz (adaptation by D.A. Bayazitova, T.A. Lapshova) was used in order to study money attitudes. The questionnaire of interpersonal relations (QIR) by V. Schutz (adaptation by A.A. Rukavishnikov) was used to study interpersonal interactions. The U-Mann-Whitney criterion and the Pearson correlation criterion were used as methods of statistical data processing. *The results of the study.* It was revealed that there was a difference in money attitude “money vigilance” among young men and young women. This attitude was more pronounced in young women than in young men. The reliable relationships between money attitudes and interpersonal interaction were obtained in young men. The positive correlations were revealed between the money attitude “money avoidance” and the need for control from others; the money attitude “money worship” and the required behavior in the area of inclusion and pronounced behavior in the area of “control”. The negative correlations were obtained between the money attitude “money vigilance” and the required behavior in the inclusion area, expressed behavior in the “affect” area, the required behavior in the “affect” area. *Conclusion.* The study revealed differences in money attitudes among young men and young women. The reliable correlations between money attitudes and interpersonal interaction in young men were obtained. The data obtained can be used for psychotherapeutic purposes to explain the causes of difficulties in interpersonal interaction.

Keywords: money attitudes; interpersonal interaction; money; money behavior; interpersonal relations

Information for citation: Voevodina, K.D. (2023), “The features of the relationship between money attitudes and interpersonal interaction in young men and young women”,

Research Result. Pedagogy and Psychology of Education, 9 (4), 111-120, DOI: 10.18413/2313-8971-2023-9-4-0-9.

Введение (Introduction). На протяжении многих веков стремление к деньгам является основой сотрудничества людей вне зависимости от их ценностей, убеждений и мировоззрения. Так, Ю.Н. Харари отмечает: «Деньги – единственная созданная людьми система доверия, которая перебрасывает мост через любые пропасти и не предполагает дискриминации по религиозному или половому принципу, на основании расы, возраста или сексуальной ориентации» (Харари, 2020: 230). В наше время с развитием процесса глобализации наиболее заметна объединяющая роль денег. Так, например, торговые точки международной сети общественного питания KFC находятся в 134 странах мира. Под брендом работают примерно 820 тысяч сотрудников. Стремление к получению прибыли данной компании способствует развитию взаимовыгодных отношений между странами, а также сближению народов. Еще одним ярким примером сотрудничества людей с разным мировоззрением с целью получения прибыли является производство смартфона «iPhone». Несмотря на напряженные отношения США и Китая, «iPhone» является продуктом этих двух стран (Mickle, 2022). Однако, в обществе принято считать, что «деньги портят человека». Существует мнение, что чем больше у человека денег, тем более он становится высокомерным и циничным. Само стремление к высокому материальному положению может означать, что человек двуличен и ради своей цели готов «пойти по головам». Учитывая, что мы живем в капиталистическом обществе, в котором доминирует идея постоянного стремления к экономическому росту, можно ли при взаимодействии с другими людьми руководствоваться только духовными ценностями? Стоит предположить, что ответ на данный вопрос зависит от того, какое значение человек придает деньгам. В зависимости от воспитания и окружающей социально-культурной среды каждый наделяет

деньги особым смыслом. Вопрос о том, каким образом установки по отношению к деньгам оказывают влияние на межличностное взаимодействие обуславливает актуальность данного исследования.

Целью статьи является выявление особенностей взаимосвязи между монетарными установками и межличностным взаимодействием у юношей и девушек. **Гипотеза исследования:** существуют различия в монетарных установках во взаимосвязи с межличностным взаимодействием у юношей и девушек.

Теоретическая основа и методология (The theoretical basis). Каждый человек наделяет деньги особым смыслом. Когнитивная конструкция (система представлений личности) относительно денег, окрашенная эмоционально и характеризующаяся устойчивостью называется «монетарным установкой» (Харитоновна, 2018). Наибольшее распространение получила классификация монетарных установок Х. Голберга и Р.Т. Льюиса. Ученые выделили следующие типы монетарных установок: «деньги-безопасность», «деньги-власть», «деньги-любовь», «деньги-свобода» (Goldberg, Lewis, 1978). Монетарная установка на рассмотрение денег в качестве средства обеспечения безопасности связана с тем, что деньги ослабляют зависимость от других людей и снижают уровень тревоги. У людей с таким денежным установкой накопление денег укрепляет их чувство безопасности. Отношение к деньгам как к источнику власти связано с тем, что деньги могут быть использованы для доминирования, контроля и манипулирования другими людьми. Люди с такой денежной установкой чувствуют себя слабыми, униженными и беспомощными, если ощущают недостаток финансовых средств. Установка на отношение к деньгам как к способу выражения любви связана с тем, что с помощью покупки подарков можно выразить чувство привязанности и заботы. Люди с таким монетарным установкой

дом часто жертвуют деньги на благотворительность. Наиболее распространенной монетарной установкой является связь денег со свободой. С помощью большого количества финансовых средств можно удовлетворить все свои потребности, а также освободиться от необходимости посещать работу и выполнять приказы начальника. Данная типология послужила основой для других известных классификаций монетарных установок (Furnham, Grover, 2019; Klontz, Britt, Mentzer, Klontz, 2011; Tang, 1992; Yamauchi, Templer, 1982).

Монетарные установки представляют интерес, так как они могут оказывать влияние на поведение человека. В данной статье делается попытка выявить взаимосвязь между монетарными установками и межличностным взаимодействием. В.Г. Крысько определяет межличностное взаимодействие как случайные или преднамеренные, частные или публичные, длительные или кратковременные, вербальные или невербальные контакты и связи двух человек и более, вызывающие взаимные изменения их поведения, деятельности, отношения и установок (Крысько, 2023). Важным элементом межличностного взаимодействия является определение ситуации, которая обуславливает манеру поведения и форму обращения с другим человеком. В зависимости от степени личностной вовлеченности в преобразование отношений выделяют следующие виды стандартных социальных ситуаций: а) на социально-ролевом уровне, где взаимодействия ограничиваются ситуативной необходимостью (в транспорте, в магазине); б) на деловом уровне, где совместная деятельность направлена на достижение общих целей, общение отстраненное (Я-Вы контакт); в) интимно-личностный уровень, где реализуется потребность в понимании и сочувствии, от партнеров ожидается близость и эмпатия (Куницына, Казаринова, Погольша, 2001). Каждая ситуация предполагает стандартные последовательные действия, то есть сценарии, которые обеспечивают взаимопонимание между участниками взаимодействия.

Т.С. Вавакина выделяет в структуре взаимодействия три уровня анализа (Вавакина, 2018):

1. Микроуровень. Элементарное социальное взаимодействие субъектов, представленное парой связанных действий. При этом социальное действие может быть конъюктивным (направленным на сближение) или дизъюктивным (направленным на отдаление).

2. Мезоуровень. Ситуация взаимодействия, состоящая из совокупности осмысленных и логически завершенных элементарных социальных взаимодействий. Имеет целенаправленный характер и точно обозначенные начало и конец. В зависимости от проявления социальных действий (конъюктивные/дизъюктивные), целей и мотивов каждого из участников, а также взаимоотношений между ними, характер ситуации взаимодействия может склоняться в сторону сотрудничества или конкуренции.

3. Макроуровень. Сложная развивающаяся сеть взаимосвязей индивида с другими людьми и социальными группами; формирование устойчивых отношений между ними. Отношения могут быть построены по вертикали (иерархия) или по горизонтали (паритет), отражать процессы интеграции или дифференциации.

Т.С. Вавакина, В.П. Поздняков предлагают ресурсно-ценностный подход к анализу взаимодействия (Вавакина, Поздняков, 2014), в котором ценности и нормы участников устанавливают их позицию и ориентацию, определяющие смысл этого взаимодействия. Исходя из ресурсно-ценностного подхода выделяют следующие виды взаимодействия: а) предметно-ресурсное – обезличенное, инструментальное взаимодействие, целью которого является достижение личной выгоды; б) предметно-ценностное – ориентация на решение деловых проблем, достижение практических целей сочетается с ориентацией на учет целей, интересов и ценностей партнера; в) субъектно-ресурсное – субъектно-субъектное взаимодействие используется как один из ресурсов для решения деловых,

прагматических задач; г) субъектно-ценностное – субъективно-насыщенное и эмоционально-окрашенное взаимодействие.

Таким образом, результаты исследований монетарных установок демонстрируют, что монетарные установки зависят от социально-демографических характеристик и могут быть фактором влияния на поведение человека. Теоретический анализ научной информации про межличностное взаимодействие показал, что межличностное взаимодействие является сложным процессом, где манера поведения человека зависит от того, на каком уровне происходит ее реализация: на социально-ролевом, деловом или интимно-личностном уровне.

Материалы и методы исследования (Methodology and methods). В ходе эмпирического исследования использовались следующие методики:

1. Опросник монетарных установок Б. и Т. Клонц (адаптация Д.А. Баязитова, Т.А. Лапшова), предназначенный для измерения денежных установок (Баязитова, Лапшова, 2017). Методика содержит 29 утверждений. Монетарные установки в опроснике представлены следующими шкалами: 1) избегание денег – уход от вопросов, связанных с деньгами; 2) деньги как статус – разделение людей в зависимости от их социально-экономического класса; 3) поклонение деньгам – накопительство, уверенность в том, что все проблемы можно решить с помощью денег; 4) обеспокоенность деньгами (бдительность относительно денег) – нежелание ставить кого-либо в известность о собственном экономическом положении.

2. Опросник межличностных отношений (ОМО) В. Шутца (адаптация А.А. Руквишниковой) направлен на диагностику различных аспектов межличностных отношений в диадах и группах (Духновский, 2009). Методика основана на теории межличностных отношений В. Шутца, согласно которой люди взаимодействуют друг с другом для удовлетворения трех основных межличностных потребностей: быть включенным в со-

став группы, в контроле/власти, в привязанности. Анализируется поведение человека в трех основных областях межличностных потребностей: «включения» (I), контроля» (C) и «аффекта» (A). В каждой области учитываются два направления: e – выраженное поведение человека; w – поведение, требуемое человеком от окружающих. Таким образом, методика содержит 6 шкал: 1) Ie – выраженное поведение в области «включения» (иницирование взаимодействия с другими людьми); 2) Iw – требуемое поведение в области «включения» (направленность индивида на то, чтобы остальные включали его в свою деятельность); 3) Ce – выраженное поведение в области «контроля» (стремление контролировать и влиять на окружающих); 4) Cw – требуемое поведение в области «контроля» (потребность человека в зависимости); 5) Ae – выраженное поведение в области «аффекта» (стремление взаимодействовать с людьми на личном уровне); 6) Aw – требуемое поведение в области «аффекта» (направленность индивида на то, чтобы остальные проявляли к нему личный интерес и делились своими переживаниями).

В исследовании приняли участие 70 студентов Пензенского государственного университета в возрасте от 18 до 25 лет, среди которых 36 девушек (51%) и 34 юноши (49%).

Для оценки различий в монетарных установках между юношами и девушками применялся U-критерий Манна-Уитни. Теснота и направление корреляционной связи между монетарными установками и межличностным взаимодействием определялись при помощи критерия корреляции Пирсона. Математическая обработка данных производилась с использованием программы Microsoft Excel.

Результаты исследования и их обсуждение (Research results and Discussion). При сравнительном анализе было выявлено, что существует достоверное различие между юношами и девушками в монетарной установке «обеспокоенность деньгами». Данные представлены в табл. 1.

Таблица 1

Различия в монетарных аттитюдах у юношей и девушек

Table 1

The differences in money attitudes between young men and young women

| Переменные | U |
|--------------------------|---------|
| Избегание денег | 639 |
| Деньги как статус | 508,5 |
| Поклонение деньгам | 562 |
| Обеспокоенность деньгами | 385,5** |

Примечание: уровень значимости различий ** $p \leq 0,01$

Монетарная установка «обеспокоенность деньгами» наиболее выражена у девушек, чем у юношей ($U = 385,5$; $p \leq 0,01$). Можно говорить о том, что для девушек тема денег является табуированной, но при этом они испытывают беспокойство по поводу своих сбережений и боятся потерять их.

В результате применения корреляционного анализа только у юношей были получены достоверные взаимосвязи между монетарными аттитюдами и межличностным взаимодействием. Данные представлены в табл. 2.

Таблица 2

Значимые взаимосвязи между монетарными аттитюдами и межличностным взаимодействием у юношей

Table 2

The significant relationships between money attitudes and interpersonal interaction in young men

| Взаимосвязанные переменные | r | p |
|-------------------------------|--------|------|
| Избегание денег & Cw | 0,452 | 0,01 |
| Поклонение деньгам & Iw | 0,399 | 0,05 |
| Поклонение деньгам & Ce | 0,472 | 0,01 |
| Обеспокоенность деньгами & Iw | -0,412 | 0,05 |
| Обеспокоенность деньгами & Ae | -0,416 | 0,05 |
| Обеспокоенность деньгами & Aw | -0,392 | 0,05 |

Положительно значимая взаимосвязь между монетарным аттитюдом «избегание денег» и потребностью в контроле со стороны окружающих ($r = 0,452$, при $p \leq 0,01$) демонстрирует, что при выраженности установки на рассмотрение денег как источника беспокойства человек может испытывать потребность в руководстве его сбережениями другими людьми, а также он склонен перекладывать ответственность при решении финансовых вопросов. Были получены положительно значимые взаимосвязи между монетарным аттитюдом «Поклонение деньгам» и требуемым поведением в области включения

($r=0,399$, при $p \leq 0,05$) и выраженным поведением в области «контроля» ($r = 0,472$, при $p \leq 0,01$). Уверенность человека в том, что деньги решают все проблемы взаимосвязана с потребностью быть вовлеченным окружающими в их делах, где при этом они прилагают усилия, чтобы находиться в его обществе, в то же время вера во власть денег взаимосвязана со стремлением индивида влиять на окружающих. Были получены отрицательно значимые взаимосвязи между монетарным аттитюдом «Обеспокоенность деньгами» и требуемым поведением в области

включения ($r = -0,412$, при $p \leq 0,05$), выраженным поведением в области «аффекта» ($r = -0,416$, при $p \leq 0,05$), требуемым поведением в области «аффекта» ($r = -0,392$, при $p \leq 0,05$). Установка на бдительность по отношению к своим финансам взаимосвязана с тенденцией общаться с небольшим количеством людей, а также с отсутствием стремления быть открытым и делиться своими переживаниями с окружающими.

Можно предположить, что полученные корреляционные связи между монетарными аттитюдами и межличностным взаимодействием у юношей связаны с тем, что деньги помогают соответствовать сформированным в обществе гендерным представлениям о мужчине. Принято считать, что доказательством успеха мужчины является высокое материальное положение, свидетельствующее о профессиональной реализации и о роли добытчика в своей семье. С помощью денег можно продемонстрировать уверенность в себе, власть и свободу, в связи с чем удовлетворяется потребность соответствовать ожиданиям общества.

Отметим также, что изучению монетарных установок посвящены многие исследования А. Фернема и других исследователей, которые выявили различия в изучаемых аттитюдах у юношей и девушек, но не были в полной мере направлены на выявление особенностей взаимосвязи между монетарными аттитюдами и межличностным взаимодействием у юношей и девушек. Так, А. Фернем с соавторами выявил, что существуют половые различия в монетарных аттитюдах (Furnham, Murphy, 2019; Furnham, Robinson, Grover, 2022; Furnham, von Stumm, Fenton-O'Creevy, 2015). Мужчины чаще рассматривают деньги в качестве инструмента влияния и способа достижения свободы. Для женщин свойственна установка на отношение к деньгам как к способу выражения любви. Также результаты исследований А. Фернема показали, что испытуемые, которые ассоциируют деньги с властью и свободой, менее удовлетворены своим финансовым положением и личностным развитием, чем те, кто связы-

вает деньги с безопасностью. В свою очередь, люди, ассоциирующие деньги с любовью, довольны своей семейной жизнью и своими друзьями. А. Фернем совместно с М. Фентоном-О'Криви провел ряд исследований, направленных на изучение связи между монетарными аттитюдами и финансовыми трудностями (Fenton-O'Creevy, Furnham, 2021; Fenton-O'Creevy, Furnham, 2022; Fenton-O'Creevy, Furnham, 2020; Fenton-O'Creevy, Furnham, 2019; Von Stumm, O'Creevy, Furnham, 2013). Было выявлено, что наиболее оптимальным и адаптивным является монетарный аттитюд «деньги-безопасность», так как люди с такой установкой обладают высоким уровнем финансовой грамотности, делают сбережения и занимаются инвестированием. У людей, ассоциирующих деньги с любовью, властью и свободой, было больше финансовых проблем, чем у тех, кто ассоциировал деньги с безопасностью. Так, люди с выраженной установкой на отношение к деньгам как способу проявления любви склонны неразумно тратить деньги на себя и других, что проявляется в импульсивных покупках. При этом для женщин более характерно связывать деньги с любовью и для них более свойственны компульсивные траты, чем для мужчин. Установка на рассмотрение денег как инструмента власти может оказывать негативное влияние таким образом, что человек отказывается от достижения своих целей, так как считает, что для этого у него недостаточно денежных средств. Люди с выраженной установкой на отношение к деньгам как к средству обеспечения свободы могут испытывать беспокойство по поводу утраты права выбора в случае потери денег.

Таким образом, можно говорить о том, что существуют различия в монетарных аттитюдах у юношей и девушек. Результаты проведенного нами исследования также свидетельствуют о наличии у юношей взаимосвязей между монетарными аттитюдами и межличностным взаимодействием.

Заключение (Conclusions). Проведенный теоретический анализ показал, что существуют половые различия в монетарных аттитюдах. Мужчины чаще рассматривают

деньги в качестве инструмента влияния и способа достижения свободы. Для женщин свойственна установка на отношение к деньгам как к способу выражения любви. Наиболее оптимальной и адаптивной является установка на рассмотрение денег в качестве средства обеспечения безопасности. Выраженность других монетарных установок может способствовать появлению финансовых трудностей. При теоретическом анализе научной информации про межличностное взаимодействие было выявлено, что межличностное взаимодействие является сложным процессом, который затрагивает коммуникативную и мотивационно-потребностную сферы личности. При этом манера поведения человека зависит от того, на каком уровне реализуется межличностное взаимодействие: на социально-ролевом, деловом или интимно-личностном уровне.

Проведенное эмпирическое исследование с последующей обработкой и интерпретацией полученных данных помогло выявить различие в монетарной установке «обеспокоенность деньгами», которая наиболее выражена у девушек, чем у юношей ($U = 385,5$; $p \leq 0,01$). Были получены достоверные взаимосвязи между монетарными установками и межличностным взаимодействием у юношей. Были выявлены положительные взаимосвязи между монетарным установкой «избегание денег» и потребностью в контроле со стороны окружающих ($r = 0,452$, при $p \leq 0,01$); монетарным установкой «поклонение деньгам» и требуемым поведением в области включения ($r = 0,399$, при $p \leq 0,05$) и выраженным поведением в области «контроля» ($r = 0,472$, при $p \leq 0,01$). Получены отрицательные взаимосвязи между монетарным установкой «Обеспокоенность деньгами» и требуемым поведением в области включения ($r = -0,412$, при $p \leq 0,05$), выраженным поведением в области «аффекта» ($r = -0,416$, при $p \leq 0,05$), требуемым поведением в области «аффекта» ($r = -0,392$, при $p \leq 0,05$). Выдвинутая гипотеза о том, что существуют различия в монетарных установках во взаимосвязи с межличностным взаимодействием у юношей и девушек частично доказана.

Ограничением проведенного исследования является небольшой объем выборки. Для формирования более объективного мнения следует увеличить количество испытуемых и провести дополнительные исследования в направлении данной темы. Практическая значимость состоит в том, что полученные данные могут быть использованы в психотерапевтических целях для объяснения причин возникновения трудностей в межличностном взаимодействии.

Список литературы

Баязитова Д.А., Лапшова Т.А. Адаптация опросника монетарных установок Б. и Т. Клонца на русскоязычной выборке // Петербургский психологический журнал. 2017. № 19. С. 112-132.

Вавакина Т.С., Поздняков В.П. Ресурсно-ценностный подход к анализу социального взаимодействия субъектов совместной жизнедеятельности // Знание. Понимание. Учение. 2014. № 3. С. 257-268.

Вавакина Т.С. Проблема исследования партнерства в социальной психологии // Известия Иркутского государственного университета. Серия: Психология. 2018. Т. 25. С. 38-50.

Духновский С.В. Диагностика межличностных отношений. Психологический практикум. СПб.: Речь, 2009. 141 с.

Крысько В.Г. Социальная психология. Курс лекций: учебное пособие. М.: Вузовский учебник. ИНФРА-М. 2023. 256 с.

Куницына В.Н., Казаринова Н.В., Погорельца В.М. Межличностное общение. Учебник для вузов. СПб.: Питер, 2001. 544 с.

Харари Ю.Н. Sapiens. Краткая история человечества. М.: Синдбад, 2020. 520 с.

Харитонов Т.С. Экономическая психология: учеб. пособие. СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2018. 111 с.

Fenton-O'Creevy M., Furnham A. Financial distress and money attitudes // Journal of Neuroscience, Psychology, and Economics. 2021. 14(3). P. 138-148.

Fenton-O'Creevy M., Furnham A. Money attitudes, financial capabilities, and impulsiveness as predictors of wealth accumulation // PLoS ONE. 2022. 17(11). URL: <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0278047> (Accessed 6 August 2023).

Fenton-O'Creevy M., Furnham A. Money Attitudes, Personality and Chronic Impulse Buying //

Applied Psychology: An International Review. 2020. 69(4). P. 1557-1572.

Fenton-O'Creevy M., Furnham A. Personality, ideology, and money attitudes as correlates of financial literacy and competence // *Financial Planning Review*. 2019. 3(1). URL: <https://doi.org/10.1002/cfp2.1070> (Accessed 6 August 2023).

Furnham A., Grover S. A New Money Behavior Quiz // *Journal of Individual Differences*. 2019. 41(1). URL: <https://doi.org/10.1027/1614-0001/a000299> (Accessed 6 August 2023).

Furnham A. and Murphy T. A. Money types, money beliefs, and financial worries: An Australian study // *Australian Journal of Psychology*. 2019. 71(2). P. 193-199.

Furnham A., Robinson C., Grover S. Spenders and savers, tightwads and spendthrifts: Individual correlates of personal ratings of being a spender or a saver // *Journal of Neuroscience, Psychology, and Economics*. 2022. 15(1). P. 1-18.

Furnham A., von Stumm S., Fenton-O'Creevy M. Sex Differences in Money Pathology in the General Population // *Social Indicators Research*. 2015. 123(3). P. 701-711.

Goldberg H., Lewis R.T. Money madness: The psychology of saving, spending, loving, and hating money: New York: William Morrow. The reviewer, Thomas L. Ruble, teaches administrative and behavioral studies at the Indiana University School of Business // *Business Horizons*. 1978. 21(5). P. 94-96.

Klontz B., Britt S. L., Mentzer. J., Klontz, T. Money Beliefs and Financial Behaviors: Development of the Klontz Money Script Inventory // *Journal of Financial Therapy*. 2011. 2(1). URL: <https://doi.org/10.4148/jft.v2i1.451> (Accessed 6 August 2023).

Mickle T. How China Has Added to Its Influence Over the iPhone // *The New York Times*. 2022. URL: <https://www.nytimes.com/2022/09/06/technology/china-apple-iphone.html> (Accessed 6 August 2023).

Tang, T. L. The meaning of money revisited // *Journal of Organizational Behavior*. 1992. 13(2). P. 197-202.

Von Stumm S., O'Creevy M.F., Furnham A. Financial capability, money attitudes and socioeconomic status: Risks for experiencing adverse financial events // *Personality and Individual Differences*. 2013. 54(3). P. 344-349.

Yamauchi K. T., Templer D. I. The development of a Money Attitude Scale // *Journal of Personality Assessment*. 1982. 46(5). P. 522-528.

References

Bayazitova, D.A. and Lapshova, T.A. (2017), "Monetary attitudes: Russian language adaptation of Klontz Money Script Inventory", *Peterburgsky psikhologicheskyy zhurnal*, 19, 112-132. (In Russian).

Vavakina, T.S. and Pozdnyakov, V.P. (2014), "The analysis of social interaction between subjects of joint activity: a resource-value", *Znanie. Ponimanie. Uchenie*, 3, 257-268. (In Russian).

Vavakina, T.S. (2018), "Partnership as a subject of study in social psychology", *Izvestiya Irkutskogo gosudarstvennogo universiteta. Serya: Psikhologiya*, 25, 38-50. (In Russian).

Duhnovsky, S.V. (2009), *Diagnostika mezhluchnostnyh otnosheniy. Psikhologicheskyy praktikum* [Diagnostics of interpersonal relationships. Psychological practicum], Rech', Saint Petersburg, Russia.

Krysko, V.G. (2023), *Sotsialnaya psikhologiya. Kurs lektsiy: uchebnoe posobie* [Social psychology. Course of lectures: textbook], Vuzovskiy uchebnyk, INFRA-M, Moscow, Russia.

Kunitsyna, V.N., Kazarinova, N.V. and Pogolsha, V.M. (2001), *Mezhluchnostnoe obshchenie. Uchebnyk dlja vuzov* [Interpersonal communication. Textbook for universities], Piter, Saint Petersburg, Russia.

Harari, Ju.N. (2020), *Sapiens. Kratkaya istoriya chelovechestva* [Sapiens. A brief history of humankind], Sindbad, Moscow, Russia.

Haritonova, T.S. (2018), *Ekonomicheskaya psikhologiya: ucheb. posobie* [Economic Psychology: textbook], Izd-vo SPbGJeU, Saint Petersburg, Russia.

Fenton-O'Creevy, M. and Furnham, A. (2021), "Financial distress and money attitudes", *Journal of Neuroscience, Psychology, and Economics*, 14(3), 138-148. (In USA).

Fenton-O'Creevy, M. and Furnham, A. (2022), "Money attitudes, financial capabilities, and impulsiveness as predictors of wealth accumulation", *PLoS ONE*, 17(11), available at: <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0278047> (Accessed 6 August 2023). (In USA).

Fenton-O'Creevy, M. and Furnham, A. (2020), "Money Attitudes, Personality and Chronic Impulse Buying", *Applied Psychology: An International Review*, 69(4), 1557-1572. (In USA).

Fenton-O'Creevy, M. and Furnham, A. (2019), "Personality, ideology, and money attitudes as correlates of financial literacy and competence", *Financial Planning Review*, 3(1), available at:

<https://doi.org/10.1002/cfp2.1070> (Accessed 6 August 2023). (In USA).

Furnham, A. and Grover, S. (2019), "A New Money Behavior Quiz", *Journal of Individual Differences*, 41(1), available at: <https://doi.org/10.1027/1614-0001/a000299> (Accessed 6 August 2023). (In Germany).

Furnham, A. and Murphy, T. A. (2019), "Money types, money beliefs, and financial worries: An Australian study", *Australian Journal of Psychology*, 71(2), 193-199. (In Australia).

Furnham, A., Robinson, C., and Grover S. (2022), "Spenders and savers, tightwads and spend-thrifts: Individual correlates of personal ratings of being a spender or a saver", *Journal of Neuroscience, Psychology, and Economics*, 15(1), 1-18. (In USA).

Furnham, A., von Stumm, S. and Fenton-O'Creevy, M. (2015), "Sex Differences in Money Pathology in the General Population", *Social Indicators Research*, 123(3), 701-711. (In Germany).

Goldberg, H., Lewis, R.T. (1978), "Money madness: The psychology of saving, spending, loving, and hating money: New York: William Morrow. The reviewer, Thomas L. Ruble, teaches administrative and behavioral studies at the Indiana University School of Business", *Business Horizons*, 21(5), 94-96. (In USA).

Klontz, B., Britt, S. L., Mentzer, J. and Klontz, T. (2011), "Money Beliefs and Financial Behaviors: Development of the Klontz Money Script Inventory", *Journal of Financial Therapy*, 2(1), available

at: <https://doi.org/10.4148/jft.v2i1.451> (Accessed 6 August 2023). (In USA).

Mickle, T. (2022), "How China Has Added to Its Influence Over the iPhone", available at: <https://www.nytimes.com/2022/09/06/technology/china-apple-iphone.html> (Accessed 6 August 2023).

Tang, T. L. (1992), "The meaning of money revisited", *Journal of Organizational Behavior*, 13(2), 197-202. (In USA).

Von Stumm, S., O'Creevy, M. F., Furnham, A. (2013) "Financial capability, money attitudes and socioeconomic status: Risks for experiencing adverse financial events", *Personality and Individual Differences*, 2013, 54(3), 344-349. (In Netherlands).

Yamauchi, K. T. and Templer, D. I. (1982), "The development of a Money Attitude Scale", *Journal of Personality Assessment*, 46(5), 522-528. (In UK).

Информация о конфликте интересов: автор не имеет конфликта интересов для декларации.

Conflicts of Interest: the author has no conflict of interests to declare.

Данные автора:

Воеводина Кристина Дмитриевна, студент 4 курса, направление подготовки «Психология», Пензенский государственный университет.

About the author:

Kristina D. Voevodina, Fourth-year Student, Field of Study "Psychology", Penza State University.