## Содержание

## Введение

## 1. История происхождения денег

## 2. Сущность и функции денег

## 3. Психологические особенности отношения к деньгам

## Заключение

## Список литературы

## Введение

«Собственность», «цена», «деньги» - связь этих понятий заметна не только для специалистов в области экономики, социальной психологии и лингвистики, но и для каждого внимательного человека. В этом словесном ряду первичность понятия "собственность" очевидна. Словом "Мое" (мое собственное) - человеку свойственно определять самое дорогое. Мое отечество, мой дом, моя семья, мое доброе имя, моя бессмертная душа, моя жизнь...

Есть вещи подешевле, но тоже очень важные: мое движимое и недвижимое имущество, моя материальная собственность... Собственность, следовательно, это то, что может быть определено как "мое", то, что создано мной или существует, преимущественно, благодаря моим усилиям.

Психолог назвал бы перечисление всего вышеназванного естественным процессом жизненно важной дифференциации, путем определения "сферы первичной идентификации"; т. е. выделения из бесконечного множества предметов и явлений в среде обитания того, без чего человеку никак нельзя обойтись (в отличие от второстепенного, третьестепенного и т. д., без чего можно обходиться или долгое время, или можно обойтись вовсе).

В данной работе ставится целью изучение психологических аспектов отношения к деньгам.

В работе поставлены следующие задачи:

* Рассмотреть историю происхождения денег;
* Рассмотреть функции денег;
* Рассмотреть особенности отношения к деньгам.
* 1. История происхождения денег

Происхождение денег связано с 7-8 тыс. до н.э., когда у первобытных племен появились излишки каких-то продуктов, которые можно было обменять на другие нужные продукты. Исторически в качестве средства облегчения обмена использовались - с переменным успехом - скот, сигары, раковины, камни, куски металла. Но чтобы служить в качестве денег, предмет должен пройти лишь одно, на мой взгляд, испытание: он должен получить общее признание и покупателей, и продавцов как средство обмена.

Деньги определяются самим обществом; все, что общество признает в качестве обращения - это и есть деньги. Действительно, деньги - это товар, выступающий в роли всеобщего эквивалента, отражающего стоимость всех прочих товаров. При натуральном хозяйстве, когда товар менялся на товар, потребность в деньгах не была столь острой, как при развитом рынке. И, тем не менее, даже самые примитивные государства создали свои виды денег. Роль денег, эталона всех обменов, всегда выпадала тому товару, который был в изобилии или на который был наибольший спрос. [2]

Историки обнаружили свидетельства того, что у народов мира роль денег играли самые разные товары: соль, хлопковые ткани, медные браслеты, золотой песок, лошади, раковины и даже сушеная рыба.

Например, в XV веке в Исландии платили так:

За подкову - 1сушеную рыбу;

За пару женских башмаков - 3 рыбины;

За бочонок вина - 100 рыбин;

За бочонок сливочного масла - 120 рыбин.

О том, сколь большую роль играли деньги в жизни людей с древнейших времен, красноречиво свидетельствует любопытный факт. В леднике Эцтальских Альп археологами была обнаружена мумия, пролежавшая там 5 тысяч лет. Когда её начали обследовать, то обнаружили, что одна из рук крепко сжата в кулак и держит медную пластинку. Это означает, что, попав в пургу и поняв, что находится на краю гибели, житель бронзового века больше всего боялся потерять самое ценное, что у него было с собой, - деньги, потому что именно такие медные пластинки играли роль денег.

Выделение пастушечьих племен в результате первого крупного общественного разделения труда превратило домашний скот в основное орудие обмена. Его многоцелевое назначение (мясо, молоко, шкура), с одной стороны и транспортабельность, сохраняемость в течение длительного времени, с другой стороны служили притягательной силой для выделения домашних животных в качестве всеобщего эквивалента.

Сращивание денежных функций со скотом оставило глубокий след в истории времени и народов. Много доказательств этого содержится в преданиях, поэзии.

 Древнеславянское слово "скот", означающее животное, послужило основой ряда финансовых терминов: "скотница" - казна, сокровище; "скотник" - казначей. В Древне Руси деньги носили название "скот" долгое время и после того, как совершился переход к металлическим деньгам.

Богатство у древних германцев, по свидетельству Тициана, отождествляется с обладанием многочисленными стадами, согласно сборнику древнегерманского законодательства, а в качестве меры стоимости упоминается корова. Со скотом связано происхождение слова "капитал", означавшее первоначально в старогерманском языке богатство.

Северные народы применяли в качестве первого товар для обмена мех. Меховые деньги были широко распространены в Монголии, Тибете, Северной Сибири и районе Памира. В Древней Руси куний мех (куны) стал единицей меховой денежной системы. Даже в средневековой России меха имели значение денег.

В последствии в отдельных частях Центральной Европы орудием обращения становится хлеб, на территории современной Мексики - маис, в Малой Азии - оливковое масло, на полуострове Юкатан - мешочки с бобами какао, на Филиппинских островах - рис и т.д.

Но чтобы служить в качестве денег, предмет должен пройти лишь одно, на мой взгляд, испытание: он должен получить общее признание и покупателей, и продавцов как средство обмена. Деньги определяются самим обществом; все, что общество признает в качестве обращения - это и есть деньги.

Действительно, деньги - это товар, выступающий в роли всеобщего эквивалента, отражающего стоимость всех прочих товаров.

## 2. Сущность и функции денег

В настоящее время деньги выполняют следующие функции.

Первая - мера стоимости производимой тружениками продукции (как материальной, так и нематериальной) и оказываемых услуг, это мера труда производителей (мера затрат их жизненной энергии).

Второе назначение денег – средство обращения. В обращении денег должно быть столько, сколько производится товаров и оказывается услуг. Если денег печатается слишком много, то идет процесс их обесценивания – инфляция, если слишком мало (как сейчас в России) – то все всем должны, нет денег ни на зарплату, ни на пенсии, останавливается или сворачивается производство.

Третья функция - средство накопления и сбережения. В пояснении не нуждается. Хочется только отметить, что в условиях инфляции накопления и сбережения обезцениваются, что мы и наблюдали в ходе «реформ» неоднократно. В 1991 году обезценили трудовые сбережения всех честных тружеников Советского Союза, в 1998 году – накопления большинства российских честных предпринимателей. Куда были перекачаны эти сбережения? В карманы тех, кто эти «реформы» и дефолты организовал.

Четвертая – мировые деньги. В качестве таковых выступают доллар США, евро и другие свободно конвертируемые валюты, которые хозяевами мира признаны «твердыми». Те, кто имеет право печатать эти бумажки, как правило ничем не обеспеченные, получает возможность грабить другие страны и народы за счет обмена этой макулатуры на реальные товары. Американцы, например, всучив нам один килограмм долларовой зеленой бумаги, из России взамен могут вывезти 100 килограмм золота или всего, чего угодно (тысячи тонн нефти, металлов, леса и т.д.). Они нам перекачали не менее 500 миллиардов долларовой макулатуры (треть наличной долларовой массы) и выкачали несметное количество наших богатств, тем самым отодвинув как минимум на десятилетие крах своей экономики.

Пятая функция денег - они являются средством борьбы не менее, а даже подчас более мощным чем ракеты, танки, боевые корабли и самолеты. С помощью денег можно завоевать и поработить страны и народы. С помощью американских долларов был разрушен Советский Союз и сейчас уничтожается Россия. Резко сократили военные расходы – без выстрелов развалили вооруженные силы (армию, авиацию и флот), сократили бюджетные расходы на науку – развалили научно-исследовательские организации, лишили финансовых дотаций сельское хозяйство – развалили агропромышленный комплекс, уменьшили расходы на народное образование поставили его на грань уничтожения и т.д. И все это было сделано без единого выстрела. А куда делись деньги? Перекочевали в сейфы западных банков на счета олигархов и воров помельче. Уже в середине 80-х годов половина бюджета СССР перекачивалась в западные банки на счета заворовавшейся советский «элиты» и их доверенных лиц, инвестируя экономику наших врагов и разоряя советский народ. Эта предавшая Родину «элита» и осуществила контрреволюционный переворот в 1991 году, развалив Советский Союз ради легализации своих наворованных капиталов.

Шестая функция - деньги являются чрезвычайно эффективным средством управления как отдельными людьми, так и социальными группами, народами и правительствами, странами и коалициями государств. Банкир Ротшильд не зря заявил: «Дайте мне возможность управлять деньгами, и мне нет дела до того, кто и какие пишет законы». Сейчас, к примеру, грузинское руководство находится на полном содержании у американцев и проводит четкую проамериканскую политику. С помощью денег можно управлять средствами массовой информации, политиками, социальными, экономическими и другими процессами.

Седьмая функция денег – сами деньги являются средством обогащения. Делается это за счет воровского ссудного процента, приобретения так называемых «ценных» бумаг, по которым выплачиваются дивиденды, вложения денег в прибыльные предприятия, игорный, порно-, нарко- и прочие бизнесы. Деньги «делают» деньги даже без расходования жизненной энергии их обладателей. Например, олигарх Ходорковский, находясь в кутузке на нарах, ничего полезного для общества не делая, за полгода стал богаче на 200 миллионов долларов.

Восьмая – психологическая функция. Сами деньги и обладатели больших состояний оказывают огромное психологическое воздействие на людей, как на богатых, так и на бедняков, на социальные группы, правительства, законодательные органы и народы. Крайними случаями психологического воздействия денег на людей является то, что очень многие люди сходят с ума под воздействием денег. Одни – от того, что их разорили, другие – от внезапно свалившегося на них богатства. Очень многие страны, в том числе и современная Россия сошли с ума от денег. Америка – от их избытка, многие другие страны – от разорения и их недостатка. Расстройства психики людей под влиянием денег и материальных благ можно назвать медицинскими терминами «денежный синдром» или «синдром богатства». Особенно сильно психологическое воздействие денег в Западной библейской цивилизации, где господствует идеология обогащения и деньги являются главной ценностью в жизни людей, хотя Евангелие и осуждает это. Там «Любое зверство, проявленное человеком на пути к вожделенному Золотому Тельцу, не только не претит его сущностным ценностям, но и превозносится как своего рода доблесть, отличающая такого служаку от презренной толпы».

И, наконец существует еще одна важная функция денег – это средство достижения и удержания власти. В наше время, чтобы стать членом законодательного органа регионального уровня или Государственной Думы нужно вложить очень большие деньги. Даже блок патриотических сил, в том числе КПРФ, из-за недостатка финансовых средств вынужден проводить в высший законодательный орган по партийным спискам представителей крупного капитала, которые нуждаются в депутатской неприкосновенности и в законодательном обеспечении своей предпринимательской деятельности. За деньги можно купить самые высокие посты в государственном аппарате и в силовых структурах. Как правило, эти посты покупаются не для самих олигархов, а для их ставленников, чтобы сами олигархи и воры в законе могли спать спокойно. Алкоголик Ельцин пришел к власти и удержал ее в 1996 году, находясь на смертном одре, не благодаря патриотизму, организаторским талантам, трудолюбию, уму, честности и порядочности (этих качеств у него никогда и не было), а при помощи очень больших денег. Это же касается и других стран, в том числе американских президентов и конгрессменов.

По своей главной сути деньги – это информация о признании обществом трудового вклада людей (расходе их жизненной энергии) в общественно-полезной деятельности.

Труд по своему характеру бывает физическим или интеллектуальным (умственным), хотя в первом случае тоже нужно думать, а во втором – прилагать определенные физические усилия, но что-то одно все-таки преобладает. Тот, кто утверждает, что нет разницы между умственным и физическим трудом, либо не работал физически, либо не занимался трудом интеллектуальным. Одно дело – копать канаву, совершенно другое дело – конструировать космический корабль. Разница есть и причем очень большая. Труд бывает также управленческим или непосредственно производительным. Нормальный умственно и физически здоровый человек должен сочетать интеллектуальный труд с физическим, так как это полезно для здоровья. Переход от одного вида работы к другому фактически является отдыхом. Но в любом случае в процессе трудовой деятельности человек расходует свою жизненную энергию и нуждается в ее восполнении. Для восполнения израсходованной энергии он должен питаться, отдыхать, менять обстановку и характер деятельности, иметь жилье, одежду, обувь, содержать семью, растить и воспитывать детей и т.д. На все это в нашей технократической цивилизации нужны деньги, которые человек зарабатывает, расходуя свою жизненную энергию.

## 3. Психологические особенности отношения к деньгам

Каждому из нас временами неизбежно начинает казаться, что вокруг денег крутится весь мир. Из приемника, под металлическое звяканье монет, раздаются хиты популярных ансамблей, ритмически повторяющие рефрен «money, money». Или же со старой пластинки великолепный бас с гневом восклицает: «Люди гибнут за металл... Сатана там правит бал...» Телевизионные новости передают в качестве центральных событии бесконечные сообщения об изменениях курсов валют, взлетах и падениях фондовых рынков, грядущих обменах денежных знаков.

Газетные полосы регулярно дают информацию о размерах «корзин», за пределами которых каждый должен чувствовать себя либо безнадежно нищим, либо бесконечно счастливым и богатым человеком. Тысячи сюжетов в литературе, от детективов до любовных романов, закручивают коллизии событий, происходящих с героями вокруг состояний и наследств, богатства и нищеты, неожиданных обогащений и столь же внезапных разорений. Порядочные и бедные герои теряют все свои человеческие достоинства, обретя состояния, или же, наоборот, робкие и заикающиеся персонажи, невротики и неудачники, став чудесным образом обладателями миллионов, мгновенно распрямляют плечи, перестают заикаться и превращаются во всесильных героев-любовников или мудрых философов.

Однако жизнь, так или иначе, заставляет нас определить свое отношение к деньгам, выбрав любую возможную позицию в широком спектре между отчаянным бессребреничеством или аскетической борьбой с роскошью и богатством, с одной стороны, и азартной погоней за деньгами, стремлением к обладанию максимальным количеством денег с другой.

В этом выборе своего отношения можно опираться только на существующие в окружающей нас культуре примеры и образцы. И чем внимательнее человек всматривается в палитру этих примеров, тем шире и многообразнее она оказывается.

Можно увидеть людей, совершенно не думающих о деньгах и, тем не менее, умудряющихся решать свои повседневные проблемы за счет того, что их глубокое увлечение своим делом в конце концов оценивается и оплачивается другими. Можно увидеть и других, вся жизнь и все помыслы которых, казалось бы, только и сосредоточены на том, как растянуть свой последний рубль на десятки неотложных забот, сэкономив на чем можно и отложив при этом копеечку на черный день. Такой вариант «психологии нищеты» не исчезает даже в тех случаях, когда в руки попадают большие и даже очень большие деньги.

Есть люди, которые гордятся тем, что деньги у них долго не задерживаются, и они способны в момент промотать любую сумму, сами потом искренне удивляясь, куда все это делось и как быстро закончилось.

Есть люди, для которых, по выражению Ф. Тэйлора, «каждый пенни кажется величиной с тележное колесо», образцы отчаянной скупости и скаредности, подобные гоголевскому Плюшкину или бальзаковскому Гобсеку.

Для кого-то деньги — предмет гордости: для кого-то — символ обладания, то, чем можно гордиться, как можно гордиться обладанием красивой женщиной; для кого-то — грех и грязь, для кого-то — постоянный источник тоски и зависти: для кого-то — простой инструмент, дающий набор возможностей для достижения заветных целей.

Мимолетный взгляд на отношение к деньгам и богатству в истории позволяет обнаружить еще несколько примечательных особенностей, главная из которых — это подобные качелям колебания от одного полюса отношений к другому. Вполне благосклонное отношение к деньгам в античности, где богатство почиталось как милость богов, сменяется порицанием сочности и любви к деньгам в эпоху средневековья, вновь возрождается в виде «капиталистического стяжательства», а затем снова порицается и искореняется государствами в ходе больших социальных экспериментов. Будь то распределительные системы стран «развитого социализма» или относительно меньшие по масштабам общества благоденствия в израильских кибуцах.

История античных времен отчетливо демонстрирует нам связь обладания деньгами с человеческим тщеславием, конкурентными отношениями, которые еще не считались столь неприличными и проявлялись во многих деяниях героев того времени.

«В те времена богатство не связывалось с нечистой совестью, напротив, его охотно выставляли напоказ. Как раз в Древней Греции можно найти примеры демонстративного расточительства», — пишет Кристиан Майер. Считаясь с этим как с фактом, греческие правители предусмотрительно стремились управлять этими процессами, пытаясь направить честолюбие зажиточных людей на пользу общественным целям, с тем, чтобы они использовали выставляемое напоказ богатство во славу богов и на благо городов. К. Майер упоминает в связи с этим следующую историю. «О морской экспедиции в Сицилию в 415 г. до н.э. сообщается, например, что триерархи «оснастили свои корабли великолепными щитами и оружием и на спор постарались превзойти других в великолепии украшения судов». Подобные масштабы честолюбивых проявлений были исключением. Но дух соперничества сам по себе здесь проявляется как правило. Более того, его развитие поощряет общество. Учреждая многочисленные призы и проводя чествования. Таким образом, состоятельность и соперничество были взаимосвязаны между собой».

Период средневековья в полную силу озвучил идею греховности денег, алчности и стяжательства. Но сила этого звучания не в последнюю очередь связана с тем обстоятельством, что человек той эпохи со страстной энергией проявлял в своей жизни стремление к благам, обладанию богатством и властью.

В повседневной жизни людей того времени, как отмечает Ф. Ариес, противоположные по своей сути стремление к благочестию и стремление к обладанию земными благами не просто сосуществовали, но как бы даже усиливали одно другое. Противоречие между устремленностью этих чувств обычно разрешалось человеком лишь на смертном одре.

Отличительная особенность эпохи средневековья, поражающая многих исследователей, — это фантастическое по своим масштабам перераспределение богатств. Состояния, с неимоверным трудом накапливаемые в течение жизни, раздавались и раздаривались церквам, монастырям, общинам, богадельням и домам призрения. В результате лишь ничтожная часть оставалась прямым наследникам и близким. «Если не иметь в виду одержимость состоянием души и страх перед адом, руководившие людьми средневековая, — пишет Жак Ле Гофф, — то никогда не удастся понять их менталитет, и мы застынем в изумлении перед этим забвением всех усилий алчной жизни, отказом от могущества, отказом от богатства, которые приводят к чрезвычайной мобильности богатства и показывают, в какой мере в средние века самые жадные до земных благ в конце концов, хотя бы под конец жизни, начинают презирать мир. Эта черта менталитета, препятствующая накоплению состояний, способствует отделению людей средневековья от материальных и психологических условий капитализма».

Глубокое понимание этой психологической особенности менталитета людей средневековья будет неполным, если не обратить внимания на одно экономическое по своей природе обстоятельство. Накопление богатств в период доиндустриальной истории было практически лишено перспектив экономического приумножения. Богатство можно было добывать, концентрировать, обращать в сокровища, но возможности, выражаясь современным языком. «Делать бизнес», развивать свое состояние были предельно ограничены. П. Вейн отмечал в этой связи, что общества этой поры характеризуются невероятным, с точки зрения современного человека, разрывом в уровне индивидуальных доходов и отсутствием возможностей капиталовложений, которыми занимались лишь немногие торговые и ремесленные профессионалы, не боявшиеся риска. Мировой капитал состоял тогда главным образом из обрабатываемых земель и построек; орудия производства, телеги, плуги, ткацкие станки, корабли были лишь небольшой его частью.

Доходы при этом вынужденно оседали в виде дворцов, церквей, монастырей или — сокровищ, ювелирных изделий, произведений искусства и пр. Только после промышленной революции появилась возможность инвестировать деньги в производство, в машины, железные дороги и т. п.

Иными словами, и в период античности, и в эпоху средневековья деньги еще неявно проявляли свою рабочую функцию. Они, в соответствии со своей природой, обслуживали отношения обмена, на них можно было снарядить военную экспедицию и в военном походе добыть еще больше денег, богатств и сокровищ; их можно было потратить, дав работу строителям, художникам, модельерам и портным. С помощью денег можно было эффектно самоутвердиться, будь то в античном полисе или средневековом городе. При этом в античности окружающими не менее чем богатства, если не более, высоко ценились гражданские доблести человека, его воинские умения и его отношения с богами, а в средневековье такую же ценность имела знатность происхождения и благородство кровей, благочестивость и следование нормам своего круга, цеха или общины.

И все же можно заметить, что на всем этом отрезке истории деньги помогали, хоть иногда и самым странным образом, человеку решить задачу, которую Карл Юнг называл задачей «индивидуации» — задачу осознания уникальности своего Я, своей особенности и отдельности от полиса, рода, общины, семьи и т. п. То есть перейти от родового самоосознания «мы» к собственно личностному осознанию Я.

Разумеется, в тот период деньги играли лишь вспомогательную роль, следуя за мощными религиозными процессами, столкновениями идей и течений, противоборством родовых ветвей и аристократических кланов. Но и внутри каждого из этих религиозных и социальных течений существовал свой вариант отношения к деньгам, который во многом определил силу и слабость иx позиций в период перехода к капиталистической эре. Наиболее ярко это удалось показать М. Веберу в его классической работе «Протестантская этика и дух капитализма», где доказывается, что успехи многих ранних капиталистических предпринимателей были связаны с базовыми принципами протестантизма, утверждающими особое отношение к труду и к деньгам. В своем анализе Вебер особо опирается на строки из наставления Бенджамина Франклина для юношества, представляющие собой, по мнению Вебера, канон ранней американской модели капитализма в целом.

«Помни, что время — деньги. Тот, кто мог бы ежедневно зарабатывать по десять шиллингов и тем не менее полдня гуляет или бездельничает дома, должен — если он расходует на себя всего только шесть пенсов — учесть не только этот расход, но считать, что он истратил или, вернее, выбросил сверх того еще пять шиллингов.

Помни, что кредит — деньги. Тот, кто оставляет у меня еще на некоторое время свои деньги, после того как я должен был вернуть их ему, дарит мне проценты или столько, сколько я смогу выручить с их помощью за это время. А это может составить значительную сумму, если у человека хороший и обширный кредит и если он умело пользуется им.

Помни, что деньги по природе своей плодоносны и способны порождать новые деньги. Деньги могут родить деньги, их отпрыски могут породить еще больше и т. д. Пять шиллингов, пущенные в оборот, дают шесть, а если эти последние опять пустить в оборот, будет семь шиллингов три пенса и т. д., пока не получится сто фунтов... Тот, кто убивает супоросную свинью, уничтожает все ее потомство до тысячного колена. Тот, кто изводит одну монету в пять шиллингов, убивает (!) все, что она могла бы произвести: целые колонны фунтов».

Но проповедь Б. Франклина не ограничивается ориентацией на «работу с деньгами». Для него эта работа неразрывно связана и с построением на этой основе отношений с другими людьми.

«Помни пословицу: тому, кто точно платит, открыт кошелек других. Человек, рассчитывающийся точно к установленному сроку, всегда может занять у своих друзей деньги, которые им в данный момент не нужны. А это бывает очень выгодно... Поэтому никогда не задерживай взятых тобой взаймы денег ни на один час сверх установленного срока, чтобы гнев твоего друга не закрыл для тебя навсегда его кошелек.

Следует учитывать, что самые незначительные действия оказывают влияние на кредит. Стук твоего молотка, который твой кредитор слышит в 5 часов утра и в 8 часов вечера, вселяет в него спокойствие на целых шесть месяцев: но если он увидит тебя за бильярдом или услышит твой голос в трактире в часы. Когда ты должен быть за работой, то он на следующее же утро напомнит тебе о платеже и потребует свои деньги в тот момент, когда их у тебя не окажется».

Анализ Вебера обоснованно доказал, что такого рода этика и такое отношение к деньгам послужило очевидным базисом успеха для многих раннекапиталистических предпринимателей. С этим анализом в определенной мере пересекается и тот факт, что описания истории отечественного предпринимательства также свидетельствуют: в дореволюционной истории российского бизнеса наиболее успешно проявили себя носители старообрядческих традиций, чьи каноны истового трудолюбия и бережливости оказались во многом близки положениям протестантизма. Однако было бы слишком большим преувеличением утверждать, что такое отношение к делу и деньгам является единственно возможным для бизнеса.

История показывает: успех в предпринимательстве мог быть достигнут не только за счет истового трудолюбия или не менее истовой экономности, но и многими другими средствами. В том числе и средствами не столь этически чистыми. Существует и иная крайность в отношении к деньгам и вокруг денег, которую в своих великолепных сценариях «игр, в которые играют люди», описывает специалист по трансакционному анализу Эрик Берн.

Таков, например, сценарий игры «Попробуй получи с меня», в которой «игрок», постоянно занимающий у других деньги и использующий их в своих целях, всевозможными уловками стремится оттянуть момент их отдачи или вовсе избежать его. Несмотря на внешне неблаговидный образ действий и определенный риск, связанный с ним, действующий по этому сценарию человек психологически выигрывает независимо от исхода игры. Если измученный кредитор отстает от «игрока», то он выигрывает деньги; если же отчаявшийся кредитор под нажимом получает деньги обратно, то «игрок» получает моральное удовлетворение от того, что заставил кредитора действовать жесткими методами и тем самым подтвердил внутренне важный для себя тезис об алчности и безжалостности других людей, благородству и порядочности которых нельзя верить. В последнем случае «игрок» получает выигрыш в другой психологической игре, известной под названием «Попался, сукин сын». Этот «классический» сценарий, описанный Берном, в реальной жизни может иметь многочисленные разновидности и вариации.

«Когда мои родственники узнали, что у меня хорошо пошло дело, — рассказывал нам руководитель производственно-торговой фирмы, — они приехали и попросили помочь: им надо было срочно переезжать оттуда, где уже назревали серьезные национальные конфликты. Мне как раз требовалось развивать новое производство, так как я уже приобрел в этих целях полуостановившийся цех одного из «мертвых» предприятий. Я дал им не только деньги на переезд и обустройство, но и предложил им само это направление деятельности, с тем чтобы они смогли решить проблемы с работой и могли зарабатывать деньги. Однако сами они не справлялись ни с налаживанием производства, ни с постановкой управления, а только все время просили у меня новых средств якобы для решения необходимых задач. Потом я узнал, что эти деньги они вкладывали не в организацию бизнеса, а в свой дом, машины для всех членов семьи и так далее. Сейчас, когда прошел уже год, я понял, что дело там не пойдет, и сделал попытку передать этот бизнес другому управляющему, потому что это производство мне крайне необходимо. Но тут же на меня стали выливать целые ушаты грязи — что это я коварно сорвал их с насиженного места, лишил их любимой работы, заставлял целый год «горбатиться» на себя. А теперь еще и вовсе собираюсь оставить без всяких средств к существованию...»

Большинство «игр, в которые играют люди», как известно, симметричны. Естественной противоположностью игре «Попробуй получи с меня» является игра «Попробуй не заплати мне», где игрок рискует потерять деньги, но выигрывает в азарте охотника, преследующего свою дичь. Увлечение этой погоней может достигать очень высоких степеней, и, как справедливо пишет Берн, «различные игры, связанные с деньгами, обычно имеют очень серьезные последствия. И если наше описание таких игр выглядит поверхностным, то совсем не потому, что оно касается мелочей, а потому, что в основном вскрывает мелочные мотивы, которыми руководствуются люди в весьма серьезных делах» [7, с. 65]. Сухая статистика сегодняшних дней свидетельствует, что во множестве криминальных ситуаций, связанных с отношениями должников и кредиторов, инициаторами преступных действий практически в равной мере могут оказаться как те, так и другие: одни — чтобы вернуть деньги, другие чтобы избавиться от необходимости возвращать долг.

Таким образом, индивидуальные вариации темы отношений к деньгам и отношений вокруг денег могут быть чрезвычайно многообразны.

## Заключение

Деньги появились давно для того, чтобы осуществить сборку результатов труда производителей различных товаров и услуг. В древние времена существовала простая меновая торговля товарами и услугами, потом стали использовать ценные и редкие раковины, металлы, чеканить из них монеты, затем изобрели бумажные деньги, а сейчас деньгами являются цифры в компьютерах и на пластиковых магнитных или лазерных носителях.

Рассматривая психологические аспекты отношения к деньгам следует отметить, что деньги оказывают огромное психологическое воздействие на людей, как на богатых, так и на бедняков, на социальные группы, правительства, законодательные органы и народы. Крайними случаями психологического воздействия денег на людей является то, что очень многие люди сходят с ума под воздействием денег. Одни – от того, что их разорили, другие – от внезапно свалившегося на них богатства. Очень многие страны, в том числе и современная Россия сошли с ума от денег. Америка – от их избытка, многие другие страны – от разорения и их недостатка.

Отношение каждого конкретного человека к деньгам зависит от менталитета человека, от его системы ценностей, нравственности, психологических особенностей личности.

## Список литературы

1. Автономов B. C. Модель человека в экономической науке. С11Б, 1998.
2. Андреева Г. М. Социальная психология. М., 1996.
3. Бердяев Н. А. Русская идея// Вопросы философии. 1990, №1-2.
4. Бункина М. К., Семенов В.А. Экономика и психология. М., 1998.
5. Выготский Л. С., Лурия А. Р. Этюды по истории поведения. М.. 1993.
6. Девис Ф. Создай себе имидж. Как своим видом излучать успех. Минск. 1998.
7. Ермолаева Е. П. Ермаков А. Г., Спасенников В. В. Экономическая психология предпринимательской деятельности. М., 1999.
8. Карнеги Д. Как завоевывать друзей и оказывать влияние на других людей. Пер. с англ., М.: Прогресс, 1989.
9. Климов Е.А. Введение в психологию труда. М., 1998.
10. Лебон Г. Психология социализма. СПБ, 1995.
11. Лихачев Д.С. О национальном характере русских // Вопросы философии. 1990, №4.
12. Ментальность россиян. М., 1997.
13. Основы экономической психологии // Под ред. В.М. Соколинского. М., 1999.
14. Попов В.Д. Психология и экономика. М.. 1898.
15. Соколинский В.М. Психологические основы экономики. М., 1999.
16. Сопер П. Основы искусства речи. Книга о науке побеждать / Пер. с англ. Ростов- на- Дону., 1995.
17. Фрейд 3. Психология бессознательного. М., 1989.
18. Хейне П. Экономический образ мышления. М., 1992.
19. Шпигель Дж. Флирт - путь к успеху. Практическое пособие для мужчин и женшин. СПБ. 1999.