

УДК 159.9.

*Общая психология, психология личности, история психологии*

## **ВЗАИМОСВЯЗЬ СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ И МОНЕТАРНЫХ УСТАНОВОК ПРАКТИКУЮЩИХ ПСИХОЛОГОВ**

**Мамонова Е.Б., Пшениснова Е.К.**

В статье рассматривается взаимосвязь социально-психологических и монетарных установок практикующих психологов. Анализируются ключевые противоречия профессии: конфликт альтруистических ценностей и необходимости материального обеспечения практики, дисгармония между ориентацией на процесс и результат, свободой и стабильностью. Обозначается роль ценностно-мотивационной сферы для профессиональной удовлетворенности и качества психологической помощи. Представлены результаты эмпирического исследования, свидетельствующие о распространенности неудовлетворенности доходом среди специалистов. Выявлены значимые связи между ориентацией на деньги и восприятием их как статуса, а также амбивалентность монетарных установок у процессуально-ориентированных психологов. Независимо от дохода доминируют ориентации на процесс и свободу при низких показателях власти и денег. Подчеркивается необходимость психологического сопровождения, направленного на гармонизацию ценностных конфликтов и формирование адаптивных стратегий монетизации профессиональных компетенций.

Ключевые слова: практикующие психологи, социально-психологические установки, монетарные установки, удовлетворенность доходом, профессиональная удовлетворенность

## **THE INTERRELATIONSHIP BETWEEN SOCIO-PSYCHOLOGICAL AND MONETARY ATTITUDES OF PRACTICING PSYCHOLOGISTS**

**Mamonova E.B., Pshenisnova E.K.**

The article examines the interrelationship between socio-psychological and monetary attitudes of practicing psychologists. Key professional contradictions are analyzed: the conflict between altruistic values and the necessity of material sustenance for private practice, as well as the dissonance between process- and outcome-orientation, freedom and stability. The role of the value-motivational sphere in shaping professional satisfaction and the quality of psychological support is highlighted. Empirical findings indicate the prevalence of income dissatisfaction among practitioners. Significant associations between money orientation and perceiving money as a status marker are revealed, alongside ambivalence in monetary attitudes among process-oriented psychologists. Regardless of income level, orientations toward process and freedom dominate, while power and money orientations remain low. The necessity of psychological support aimed at harmonizing value conflicts and developing adaptive strategies for monetizing professional competencies is emphasized.

Key words: practicing psychologists, socio-psychological attitudes, monetary attitudes, income satisfaction, professional satisfaction

### **Введение**

Профессиональная деятельность практикующих психологов характеризуется специфическим противоречием между этическими принципами помогающей профессии и необходимостью материального обеспечения собственной практики. В современных социально-экономических условиях вопросы финансового благополучия специалистов помогающих профессий приобретают особую актуальность. Исследования показывают, что значительная часть практикующих психологов испытывает неудовлетворенность уровнем своего дохода, что может негативно влиять на качество профессиональной деятельности и приводить к эмоциональному выгоранию [5, 11].

Проблема отношения к деньгам в психологической науке рассматривается в контексте экономической психологии и изучения мотивационно-потребностной сферы личности. Классические работы З. Фрейда заложили основу для понимания символической функции денег в психической жизни человека [18]. В отечественной психологии значительный вклад в изучение установок внесли Д.Н. Узнадзе, В.Н. Мясищев, В.А. Ядов [12, 13, 14, 16, 19, 20]. Современные исследования демонстрируют сложную структуру монетарных установок, включающую когнитивный, аффективный и поведенческий компоненты [2, 6, 7, 8, 9, 17].

Особый интерес представляет изучение монетарного поведения психологов-практиков, для которых характерна амбивалентность в отношении к финансовым аспектам профессиональной деятельности [10]. С одной стороны, альтруистические установки и ориентация на помощь клиентам могут вступать в конфликт со стремлением к адекватному материальному вознаграждению. С другой стороны, финансовая стабильность является необходимым условием устойчивого функционирования частной практики и профессионального развития [3, 4, 15].

Анализ научной литературы показывает недостаточную изученность взаимосвязи социально-психологических установок личности психолога и его монетарных установок. Большинство исследований сфокусированы либо на общих вопросах экономической социализации [1]. Комплексное изучение взаимодействия ценностно-мотивационной сферы и финансового поведения практикующих психологов представляет научный и практический интерес.

Цель статьи – описание взаимосвязи социально-психологических установок личности практикующего психолога с его монетарными установками.

### **Методы исследования**

**Участники исследования.** Эмпирическое исследование проведено в апреле 2025 года. В нем приняли участие 52 практикующих психолога, проживающих в городах Нижний Новгород и Санкт-Петербург. Выборка включала 46 женщин (88,5%) и 6 мужчин (11,5%) в возрасте от 23 до 60 лет. Все участники осуществляли профессиональную психологическую практику на момент исследования.

**Методический инструментарий.** В соответствии с целями и задачами исследования применялся комплекс взаимодополняющих методик:

1. Методика диагностики социально-психологических установок личности в мотивационно-потребностной сфере О. Ф. Потемкиной. Методика направлена на определение доминирующих социально-психологических установок по восьми шкалам: альтруизм–эгоизм, процесс–результат, свобода–власть, труд–деньги. Опросник содержит 80 утверждений с бинарной оценкой («да»/«нет»). Максимальный балл по каждой шкале – 10 баллов.

2. Опросник монетарных установок Клонц (Klontz Money Script Inventory, KMSI) в адаптации Д.А. Баязитовой и Т.А. Лапшовой [2]. Методика включает 29 утверждений, оцениваемых по 6-балльной шкале Лайкерта (от 1 – «полностью не согласен» до 6 – «полностью согласен»). Опросник

диагностирует четыре типа монетарных установок: избегание денег, поклонение деньгам, деньги как статус, бдительность относительно денег [21, 22].

3. Анкета для определения удовлетворенности профессиональной практикой и доходом.

### Результаты исследования

Анализ данных анкетирования показал, что полностью удовлетворены и практикой, и доходом лишь 17 человек (32,69% выборки). Значимое количество опрошенных – 32 человека (67,31%) – испытывают в той или иной степени неудовлетворенность как профессиональной деятельностью, так и её финансовой составляющей.

Установлена тесная связь между удовлетворенностью практикой и доходом: 84,6% респондентов (11 из 13), неудовлетворенных своей практикой, также не удовлетворены доходом. Среди неудовлетворенных практикой никто не дал положительной оценки доходу. В группе с неопределенной позицией («и да, и нет») в отношении практики только 1 человек (9,1%) удовлетворен доходом.

Эти данные свидетельствуют о системном характере профессиональной неудовлетворенности, затрагивающей как содержательные, так и финансовые аспекты деятельности практикующих психологов.

### Социально-психологические установки психологов с разной удовлетворенностью доходом

Для более детального анализа респонденты были разделены на три группы по уровню удовлетворенности доходом: неудовлетворенные, неопределившиеся («и да, и нет»), удовлетворенные. Сравнительный анализ социально-психологических установок представлен в таблице 1.

ТАБЛИЦА 1.

#### СРЕДНИЕ БАЛЛЫ ПО МЕТОДИКЕ ПОТЕМКИНОЙ О. Ф. В ГРУППАХ С РАЗНОЙ УДОВЛЕТВОРЕННОСТЬЮ ДОХОДОМ

Установка	Не удовл.	И да, и нет	Удовл.	Н	р
Процесс	6,76	6,54	6,00	2,395	0,302
Результат	5,29	5,92	5,72	0,133	0,936
Альтруизм	3,95	4,46	3,56	1,475	0,478
Эгоизм	4,33	3,62	4,06	1,532	0,465
Труд	4,24	4,54	4,33	0,462	0,794
Свобода	5,90	6,92	6,67	2,611	0,271
Власть	2,46	3,00	2,78	1,075	0,584
Деньги	3,67	2,38	2,56	8,258	<b>0,016*</b>

Примечание: \* – различия значимы на уровне 0,05

Выявлена статистически значимая связь удовлетворенности доходом с ориентацией на деньги (N=8,258,

p=0,016).

Неудовлетворенные доходом психологи имеют более высокий балл по этой шкале (3,67), чем удовлетворенные (2,56) и сомневающиеся (2,38). Парадоксально, что чем сильнее ориентация на материальное вознаграждение, тем ниже удовлетворенность доходом.

Анализ общего профиля установок позволяет выделить характерные особенности. Доминирующими ценностями выступают *процесс* (высокие баллы во всех группах: 6,00-6,76) и *свобода* (5,90-6,92). Психологи ориентированы на интерес к деятельности, творчество, эмоциональную вовлеченность в работу и независимость, гибкость, автономию.

Низкие баллы по шкалам *власть* (2,46-3,00) и *деньги* (2,38-3,67) типичны для помогающих профессий. Психологи не демонстрируют стремления влиять на других или занимать доминирующие позиции, а материальные ценности не являются приоритетными даже у неудовлетворенных доходом.

Выявлены *дисгармоничные ориентации*: конфликт между процессом и результатом (интерес к деятельности не трансформируется в достижение целей), противоречие между свободой и стабильностью (стремление к независимости препятствует системной работе), дисбаланс альтруизма и эгоизма (низкая ориентация на эгоизм мешает отстаивать финансовые интересы).

#### **Монетарные установки практикующих психологов**

Анализ монетарных установок в зависимости от удовлетворенности доходом выявил специфические паттерны (таблица 2).

ТАБЛИЦА 2.

#### СРЕДНИЕ БАЛЛЫ ПО МОНЕТАРНЫМ АТТИТЮДАМ В ГРУППАХ С РАЗНОЙ УДОВЛЕТВОРЕННОСТЬЮ ДОХОДОМ

Монетарная установка	Не удовл.	И да, и нет	Удовл.	Н	p
Избегание денег	2,90	2,64	2,96	1,645	0,439
Деньги как статус	2,88	2,48	2,47	6,694	<b>0,035*</b>
Поклонение деньгам	2,60	2,33	2,38	1,689	0,430
Бдительность	2,35	2,38	2,29	3,583	0,167

*Примечание:* \* – различия значимы на уровне 0,05 Установлены статистически значимые различия по шкале

«*Деньги как статус*» (N=6,694, p=0,035). Наибольшие значения зафиксированы у неудовлетворенных доходом (2,88), что превышает показатели остальных групп (2,47-2,48). Данная установка сигнализирует о восприятии финансового положения как маркера социального престижа.

Неудовлетворенные психологи испытывают когнитивный диссонанс между ожидаемым статусом, ассоциируемым с профессией, и реальным доходом, что усиливает фрустрацию.

«Избегание денег» демонстрирует парадоксально высокие баллы у неудовлетворенных (2,90) и удовлетворенных (2,96) при снижении у сомневающихся (2,64). У неудовлетворенных избегание связано с негативными установками («деньги – зло»), блокирующими активные действия по улучшению финансовой ситуации. Удовлетворенные демонстрируют адаптивное избегание, принимая ограничения профессии как плату за альтруистическую деятельность.

«Поклонение деньгам» выше у неудовлетворенных (2,60), чем у других групп (2,33-2,38), что свидетельствует об идеализации денег как источника счастья и усугубляет разрыв между ожиданиями и реальностью.

«Бдительность относительно денег» не показала значимых различий между группами (2,29-2,38), что указывает на универсальную осторожность в обращении с финансами, обусловленную профессиональной этикой и осознанием рисков нестабильности частной практики.

### **Взаимосвязь социально-психологических и монетарных установок**

Для выявления характера связи между исследуемыми параметрами проведен корреляционный анализ по методу Спирмена (таблица 3). Для оценки силы взаимосвязи использовалась шкала Чеддока: до 0,3 – слабая, 0,3-0,5 – умеренная, 0,5-0,7 – высокая, выше 0,7 – очень высокая.

ТАБЛИЦА 3.

#### КОРРЕЛЯЦИИ СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ И МОНЕТАРНЫХ УСТАНОВОК

Установка	Избегание	Статус	Поклонение	Бдительность
Процесс	0,392**	0,389**	0,378**	0,286*
Результат	0,054	0,007	-0,066	0,087
Альтруизм	0,176	0,250	0,461**	0,337*
Эгоизм	0,084	0,117	-0,154	-0,201
Труд	0,312*	0,148	0,297*	0,328*
Свобода	0,171	0,125	-0,035	-0,045
Власть	0,208	0,395**	0,099	0,262
Деньги	0,389**	0,534**	0,144	0,190

Примечание: \*\* – корреляция значима на уровне 0,01 \* – на уровне 0,05

Ориентация на процесс продемонстрировала значимые положительные связи со всеми монетарными установками: избеганием денег ( $r=0,392$ ,  $p=0,004$ ), деньгами как статусом ( $r=0,389$ ,  $p=0,004$ ), поклонением деньгам ( $r=0,378$ ,  $p=0,006$ ) и бдительностью ( $r=0,286$ ,  $p=0,040$ ). Это указывает на глубокую амбивалентность процессуально ориентированных психологов: интерес к работе сочетается с игнорированием или идеализацией финансовых аспектов. Психологи,

фокусирующиеся на процессе деятельности, могут воспринимать финансовые вопросы как отвлекающий фактор, что приводит к пренебрежению стратегиями монетизации.

*Ориентация на результат*, напротив, не показала значимых связей с монетарными установками ( $r$  от  $-0,066$  до  $0,087$ ,  $p > 0,05$ ). Это предполагает более рациональное и менее конфликтное отношение к деньгам у результат-ориентированных специалистов, для которых финансы являются нейтральным инструментом достижения целей.

*Альтруизм* демонстрирует сильную связь с поклонением деньгам ( $r=0,461$ ,  $p=0,001$ ) и умеренную с бдительностью ( $r=0,337$ ,  $p=0,014$ ). Это отражает механизм рационализации: альтруистичные психологи могут оправдывать стремление к деньгам убеждением, что финансы помогут эффективнее помогать клиентам («альтруистический материализм»). Одновременно повышается финансовая тревожность из-за дилеммы «помощь vs оплата».

*Ориентация на труд* коррелирует с избеганием денег ( $r=0,312$ ,  $p=0,024$ ), поклонением деньгам ( $r=0,297$ ,  $p=0,032$ ) и бдительностью ( $r=0,328$ ,  $p=0,017$ ). Это отражает комплексное отношение: избегание как негативизм, поклонение как мотивация, бдительность как рациональность. Интенсивная трудовая вовлеченность может быть компенсацией низкого дохода, но при этом блокирует осознание необходимости его повышения.

*Ориентация на власть* и *ориентация на деньги* тесно связаны с восприятием денег как статуса ( $r=0,395$ ,  $p=0,004$  и  $r=0,534$ ,  $p=0,000$  соответственно). Для властно ориентированных людей деньги являются символом престижа и влияния. Особенно примечательна парадоксальная связь ориентации на деньги с их избеганием ( $r=0,389$ ,  $p=0,004$ ), что свидетельствует о когнитивном диссонансе: стремление к деньгам сочетается с негативными установками или социальными нормами, осуждающими открытое признание материальных интересов.

*Ориентация на свободу* и *ориентация на эгоизм* не показали значимых связей с монетарными установками, что указывает на периферийность этих конструктов в формировании финансового поведения психологов.

Выявлены значимые различия в социально-психологических (ориентация на деньги,  $p=0,016$ ) и монетарных установках (деньги как статус,  $p=0,035$ ) у психологов с разной удовлетворенностью доходом. Обнаружены множественные значимые связи между социально-психологическими установками и монетарными аттитюдами.

Результаты демонстрируют специфический ценностно-мотивационный профиль практикующих психологов. Доминирование ориентации на процесс и свободу при низких показателях ориентации на власть и деньги отражает профессиональную идентичность, построенную на альтруистических ценностях помощи. Однако эта конфигурация установок создает барьеры для эффективной монетизации профессиональных навыков.

Выявленная дисгармония установок – конфликт между процессом и результатом, свободой и стабильностью, альтруизмом и эгоизмом – является ключевым фактором профессиональной неудовлетворенности, затрагивающей 67,31% опрошенных. Гипертрофированная процессуальная направленность при дефиците ориентации на результат препятствует системному подходу к ценообразованию, продвижению услуг, расширению клиентской базы.

Парадоксальная связь ориентации на деньги с их избеганием ( $r=0,389$ ) и установкой «деньги как статус» ( $r=0,534$ ) свидетельствует о глубоком когнитивном диссонансе.

Стремление к материальному благополучию вступает в конфликт с профессиональными нормами, предписывающими бескорыстность. Это согласуется с концепцией материализма личности, где высокий уровень материализма сочетается с тревогой и ограничением свободы саморазвития.

Связь альтруизма с поклонением деньгам ( $r=0,461$ ) отражает механизм рационализации: деньги воспринимаются не как самоцель, а как средство реализации альтруистических миссий. Однако это не снижает внутреннего конфликта, усиливая финансовую тревожность.

Полученные результаты согласуются с исследованиями монетарного поведения в помогающих профессиях и дополняют их системным анализом взаимосвязи ценностных ориентаций и финансовых установок. Установлена роль профессиональной идентичности как медиатора между личностными установками и экономическим поведением.

#### Выводы

1. Большинство практикующих психологов (67,31%) испытывают неудовлетворенность доходом и профессиональной практикой. Установлена тесная связь между удовлетворенностью практикой и финансовой удовлетворенностью (84,6% неудовлетворенных практикой также не удовлетворены доходом).
2. Социально-психологический профиль практикующих психологов характеризуется доминированием ориентации на процесс (6,00-6,76 балла) и свободу (5,90-6,92 балла) при низких показателях ориентации на власть (2,46-3,00) и деньги (2,38-3,67). Выявлена дисгармония между процессуальной направленностью и ориентацией на результат, что создает барьеры для эффективной монетизации.
3. Неудовлетворенные доходом психологи демонстрируют статистически значимо более высокую ориентацию на деньги ( $p=0,016$ ) и установку «деньги как статус» ( $p=0,035$ ), что отражает конфликт между материальными ожиданиями и реальным финансовым положением.
4. Ориентация на процесс положительно коррелирует со всеми основными монетарными установками: избеганием денег ( $r=0,392$ ), деньгами как статусом ( $r=0,389$ ), поклонением деньгам ( $r=0,378$ ), бдительностью ( $r=0,286$ ), что свидетельствует о глубокой амбивалентности процессуально ориентированных специалистов.

5. Альтруизм демонстрирует сильную связь с поклонением деньгам ( $r=0,461$ ) и бдительностью ( $r=0,337$ ), отражая механизм «альтруистического материализма» и этической тревожности.
6. Ориентация на власть и деньги тесно связаны с восприятием денег как статуса ( $r=0,395$  и  $r=0,534$ ), подчеркивая роль финансов как инструмента социального влияния.
7. Удовлетворенность доходом определяется не абсолютным уровнем заработка, а степенью разрешения конфликта между альтруистически-процессуальной профессиональной идентичностью и необходимостью системной монетизации.

### **Обсуждение и заключение**

Проведенное исследование установило системную взаимосвязь между социально-психологическими установками и монетарными аттитюдами практикующих психологов, подтвердив обе выдвинутые гипотезы. Выявленные закономерности демонстрируют, что профессиональная неудовлетворенность психологов обусловлена не столько объективно низким доходом, сколько ценностными конфликтами между альтруистически-процессуальной доминантой профессиональной идентичности и необходимостью монетизации услуг.

Доминирующая ориентация на процесс при дефиците ориентации на результат, в сочетании со стремлением к свободе и низкой ориентацией на деньги, создает специфический паттерн профессионального поведения.

Выявленная амбивалентность монетарных установок – парадоксальное сочетание ориентации на деньги с их избеганием, связь альтруизма с поклонением деньгам – отражает глубокий когнитивный диссонанс. Профессиональные нормы, предписывающие бескорыстность и фокус на помощи, вступают в противоречие с прагматической необходимостью обеспечения финансовой стабильности. Этот конфликт усугубляется культурными стереотипами о «некоммерческой» природе психологической помощи.

Преодоление выявленных дисгармоний является необходимым условием не только повышения экономической устойчивости и профессиональной удовлетворенности психологов, но и обеспечения доступности и качества психологической помощи в обществе.

### **Список использованных источников**

1. Абрамова С.Б. Деньги как социальная ценность: поколенческий срез проблемы // Социологические исследования. 2000. № 7. С. 37-41.
2. Баязитова Д.А., Лапшова Т.А. Адаптация опросника монетарных аттитюдов Б. и Т. Клонц на русскоязычной выборке // Петербургский психологический журнал. 2017. № 19. С. 112-132.
3. Васильева И.А. Отношение к деньгам в российской культурной традиции // Вестник Томского государственного университета. Культурология и искусствоведение. 2018. № 32. С. 45-53.
4. Голубева Е.В. Отношение к деньгам людей с разным уровнем дохода // Омский научный

вестник. 2010. № 3 (88). С. 112-116.

5. Горчакова О.Ю., Ларионова А.В., Обуховская В.Б., Козлова Н.В. Исследование экономического поведения личности: связь психологических особенностей и монетарных установок // Психолог. 2021. № 5. С. 15-32.

6. Дейнека О.С. Динамика отношений российских предпринимателей к деньгам // Материалы 3 Всероссийского съезда психологов. СПб., 2003. Т. 3. С. 38-41.

7. Дейнека О.С. Символизация денег: опыт эмпирического исследования / Отв. ред. А.Л. Журавлев, А.Б. Купрейченко. М.: ИПРАН, 2004. Т. 1. С. 207-211.

8. Дейнека О.С. Экономическая психология (статус, развитие, образовательные перспективы) // Национальный психологический журнал. 2006. № 1. С. 110-114.

9. Дейнека О.С. Экономическая психология: учебное пособие. СПб.: Изд-во СПбГУ, 2000. С. 55-69.

10. Кочетков Н.В. К вопросу об отношении к деньгам студентов-психологов // Проблемы современного образования. 2017. № 3. С. 95-102.

11. Мельничук А.С. Отношение к деньгам как фактор личностно-профессионального становления будущих психологов // Акмеология. 2015. № 4 (56). С. 87-95.

12. Мясищев В.Н. Личность и неврозы. Л., 1960. 428 с.

13. Мясищев В.Н. Психология отношений. Воронеж, 1998. 368 с.

14. Мясищев В.Н. Структура личности и отношения человека к действительности: хрестоматия. Самара, 1999.

15. Письменова А.А. Монетарное поведение субъектов с бесконфликтным ценностно-смысловым отношением к деньгам // Российский психологический журнал. 2011. № 2. С. 66-70.

16. Узнадзе Д.Н. Экспериментальные основы психологии установки. Тбилиси, 1961. 210 с.

17. Фернам А., Аргайл М. Деньги. Секреты психологии денег и финансового поведения / Под ред. А. Алексеева. СПб.: ПРАЙМ-ЕВРОЗНАК, 2006. 478 с.

18. Фрейд З. Я и Оно. Л., 1924. 62 с.

19. Ядов В.А. Диспозиционная концепция личности // Социальная психология. История. Теория. Эмпирические исследования. Л.: ЛГУ, 1979. С. 106-121.

20. Ядов В.А. О диспозиционной регуляции социального поведения личности // Методологические проблемы социальной психологии. М.: Наука, 1975. С. 89-106.

21. Klontz, Bradley & Britt-Lutter, Sonya. Disordered Money Behaviors: Development of the Klontz Money Behavior Inventory. Journal of Financial Therapy. 2012. С.28-29

22. Klontz, B., Britt, S. L., Mentzer, J., & Klontz, T. (2011). Money Beliefs and Financial Behaviors: Development of the Klontz Money Script Inventory. Journal of Financial Therapy, 2 (1) 1. <http://dx.doi.org/10.4148/jft.v2i1.451>

---

**Мамонова Елена Борисовна**, кандидат психологических наук, доцент, доцент ФГБОУ ВО «НГПУ им. К.Минина», тел. 89107955615, email: [meb800@mail.ru](mailto:meb800@mail.ru)

**Пшениснова Евгения Константиновна**, магистрант, ФГБОУ ВО «НГПУ им. К.Минина», Нижний Новгород, Российская Федерация, e-mail: [ek3377@yandex.ru](mailto:ek3377@yandex.ru)

---

**Mamonova Elena Borisovna**, Ph.D. in Psychology, Associate Professor NSPU named after K. Minin, Nizhny Novgorod, Russian Federation, tel. 89107955615, email: [meb800@mail.ru](mailto:meb800@mail.ru)

**Pshenisnova Evgenia Konstantinovna**, master's student, NSPU named after K. Minin, Nizhny Novgorod, Russian Federation, e-mail: [ek3377@yandex.ru](mailto:ek3377@yandex.ru)

---

### ***5.3.1. Общая психология, психология личности, история психологии***

**10 стр.**