

2. Маслоу А. Мотивация и личность. – СПб.: Питер, 2009. – 352 с.
3. Муздыбаев К. Переживание времени в период кризисов // Психологический журнал. – 2000. – Т. 21. – № 4. – С. 5-21.
4. Нюттен Ж. Мотивация, действие и перспектива будущего. – М.: Смысл, 2004. – 608 с.
5. Boniwell I., Zimbardo P. Balancing Time Perspective in Pursuit of Optimal Functioning. / P. Linley, S. Joseph. Positive psychology in practice. – New Jersey: John Wiley & Sons, 2004. – P. 165-178.
6. Zimbardo P.G., Boyd J.N. Putting Time in Perspective: A Valid, Reliable Individual-Differences Metric // Journal of Personality and Social Psychology. – 1999. – Vol. 77. – No. 6. – P. 1271-1288.

Time perspective of the first and second course students of the humanities has been studied. It was established that present hedonistic and past positive orientations are prevalent. It was found that self-actualization is connected with the decrease of past time orientation. Students with developed features of self-actualization are focused on present hedonistic, and those with lower level of self-actualization features have developed past negative orientation.

Keywords: time perspective, self-actualization, students.

Отримано: 24.02.2010

УДК 159.93 : 336.74.009

М.В. Сімків

Тип ставлення до оточуючих як чинник монетарних установок

У статті представлено дослідження взаємозв'язку ставлення до грошей та психологічних особливостей особистості. Досліджено вплив суб'єктивного контролю та типу міжособистісних взаємовідносин на ставлення досліджуваних до грошей. Виявлено залежність між інтернальністю в різних сферах діяльності та грошовими установками, а також виявлений взаємозв'язок між монетарними установками та такими типами ставлення до оточуючих, як агресивний, егоїстичний, підозрілий та авторитарний.

Ключові слова: ставлення до грошей, грошові установки, суб'єктивний контроль, міжособистісна взаємодія.

В статтю представлено дослідження взаємозв'язку ставлення до грошей та психологічних особливостей особистості. Досліджено вплив суб'єктивного контролю та типу міжособистісних взаємовідносин на ставлення досліджуваних до грошей. Обнаружена зависимость между интернальностью в разных сферах деятельности и денежными установками, а также обнаружена взаимосвязь между монетарными установками и такими типами отношения к окружающим, как агрессивный, эгоистичный, подозрительный и авторитарный.

Ключевые слова: отношение к деньгам, денежные установки, субъективный контроль, межличностное взаимодействие.

Постановка проблеми. Гроші є невід'ємним атрибутом в житті кожної людини. В першу чергу вони є економічним явищем, як засіб обігу, проте гроші також наділені соціальними і психологічними ознаками. Ставлення до грошей є одним з феноменів взаємодії людини і грошей. Воно формується в процесі життєдіяльності та при безпосередньому контакті з ними. На думку О. Дейнеки, ставлення до грошей є компонентом економічної свідомості, а отже, і свідомості людини загалом [1].

Цей феномен широко досліджується у Європі та в Сполучених Штатах Америки. Існує неоднозначність у розумінні цього поняття. Українські та російські дослідники розглядають поняття ставлення до грошей як компонент загальної концепції ставлення особистості до навколишньої дійсності на думку В.О.Мясищева [1, 2, 4], а західноєвропейські та американські вчені досліджують це явище виключно в якості соціальної грошової установки [6].

Результати проведених досліджень свідчать про залежність між монетарними установками та такими психологічними характеристиками, як локалізація контролю, особистісна зрілість, самоактуалізація та ін. Науковці (Т.Танг, А.Фернем та ін.) стверджують, що існує статеві і вікова відмінність у ставленні до грошей та грошовою поведінкою. Оскільки зараз в Україні відбуваються стрімкі зміни в економіці, що веде за собою зміну економічної свідомості людей, відповідно це потребує широкого кола досліджень в цій галузі. Проте, таких досліджень наразі недостатньо.

У статті описані результати дослідження, в якому ставлення до грошей досліджується з позиції грошової установки.

Метою нашого дослідження є виявити взаємозалежність між типом ставлення до оточуючих і ставленням людей до грошей.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вивченням поняття ставлення до грошей як грошової установки займаються багато

вчених. І. Зубіашвілі у дослідженні ставлення до грошей в процесі соціалізації виділила п'ять типів ставлення до грошей: "Трижність", "Ощадливість", "Гроші – зло", "Гроші – влада" та "Заробіток" [2]. І.Є.Резвова у ході психотерапевтичної роботи виділила ряд грошових установок, як позитивних, так і негативних, які пов'язані з грошима. На несвідомому рівні гроші можуть символізувати зло, хворобу, обман, смерть або любов, повагу, свободу та ін. Автор вважає, що джерелом грошових установок може виступати батьківська сім'я, особистий досвід і досвід значимих для особи людей [3].

К. Ямаучі та Д. Темплер провели дослідження ставлення до грошей представників різних соціальних груп. Виявилось, що грошові установки практично не залежать від рівня доходів. Також отримані дані дали змогу стверджувати про статеві відмінності у плануванні та відкладанні грошей на майбутнє, а також, що жінки частіше використовують гроші як засіб боротьби за владу [за 5].

М. Лінн було проведено крос-культурне дослідження в 43 країнах світу, з метою вивчення національних відмінностей грошових установок. В результаті статистичної обробки були виявлені зворотні кореляційні зв'язки між цінністю грошей і національним доходом окремої людини. Отже, у більш економічно розвинутих країнах люди надають грошам меншого значення, і навпаки, чим бідніша країна, тим гостріше стає проблема грошей для кожної людини [за 6].

Т. Тангом було проведено дослідження грошових установок в американського населення, і було виявлено, що людям з високими доходами притаманно бачити взаємозв'язок між грошима та власними досягненнями. Також був встановлений прямий кореляційний зв'язок між внутрішньою задоволеністю від роботи та уявленням, що гроші – це символ свободи та влади [за 5].

Отже, проведені дослідження свідчать про наявність статевої та вікових відмінностей у ставленні до грошей. Виявлений зв'язок між соціально-психологічними характеристиками особистості та ставленням до грошей.

Методологічна база дослідження. У дослідженні взяло участь 51 особа віком від 21 до 40 років. Вибір цього вікового періоду пояснюється найбільшою професійною та економічною активністю людей. До даної групи досліджуваних увійшло 26 жінок, з яких 20 осіб на момент дослідження були віком від 21 до 30 років та 6 осіб віком від 31 до 40 років. У 25 людей з даною групою досліджуваних є вища освіта та в 1 людини – незакінчена вища освіта. До групи чоловіків увійшло 25 осіб, з яких 16 осіб віком від 21 до 30 років та

9 – від 30 до 40 років. Рівень освіти в групі чоловіків розподілився наступним чином: 19 осіб мають вищу освіту, 4 осіб – незакінчену вищу та 2 осіб – середню спеціальну освіту.

Для визначення грошових установок особистості було використано україномовний варіант методики під назвою "Шкала Монетарної Етики" (MAS) Т. Танга, адаптована нами.

Американський дослідник Т. Танг створив інструмент для вимірювання грошових установок, який був названий "Шкалою Грошової (Монетарної) Етики" (Money Ethic Scale). Спочатку дана методика налічувала 50 тверджень, проте після проведення дослідження з використанням інструментарію, у якому взяло участь 769 досліджуваних, список тверджень був скорочений до 30. Після проведення факторного аналізу даних дослідження Т. Танг виділив 6 основних факторів. Методика грошової етики показала високу внутрішню надійність.

Україномовний варіант даної методики містить наступні шкали: 1) гроші як благо; 2) гроші як зло; 3) гроші як засіб досягнення успіху; 4) гроші як чинник поваги до людини; 5) планування видатків; 6) гроші як засіб досягнення свободи та влади.

Для визначення рівня локус контролю було використано україномовну методику діагностики рівня суб'єктивного контролю Дж. Роттера, адаптовану Є.Ф. Бажіним, С.О. Голинкіною та О.М. Еткіндом. Цей опитувальник містить сім шкал: 1) загальна інтернальність; 2) інтернальність у галузі досягнень; 3) інтернальність в галузі невдач; 4) інтернальність в сімейних стосунках; 5) інтернальність у виробничих стосунках; 6) інтернальність в міжособових стосунках; 7) інтернальність стосовно хвороби. Цей інструментарій дає змогу оцінити рівень суб'єктивного контролю особистості, який, в свою чергу, пов'язаний з такими психологічними особливостями як відповідальність, самоповага, самооцінка та ін.

Для дослідження типу міжособистісних відносин був використаний тест створений Т. Лірі, Г. Лефоржем та Р. Сазеком. Дана методика призначена для дослідження уявлень суб'єкта про себе та для вивчення взаємовідносин у малих групах. В цьому опитувальнику автори виділили 8 типів міжособистісної взаємодії: 1) авторитарний тип; 2) егоїстичний тип; 3) агресивний тип; 4) підозрілий тип; 5) керований тип; 6) залежний тип; 7) доброзичливий тип; 8) альтруїстичний тип.

Для обробки та інтерпретації даних цього дослідження були використані методи математичної обробки даних за допомогою програми STATISTICA Six Sigma, а саме кореляційний аналіз, факторний та порівняльний аналіз за t-критерієм Стьюдента.

Основний матеріал та результати дослідження. Для обробки емпіричних даних був використаний порівняльний аналіз за t -критерієм Стьюдента. Проте, результат показав відсутність статистично значимої відмінності між усіма показниками за статевою ознакою. Це дало нам підставу аналізувати загальні результати цього дослідження.

За допомогою кореляційного аналізу емпіричних даних дослідження було виявлено ряд взаємозв'язків між ставленням до грошей та такими психологічними характеристиками, як суб'єктивний контроль та тип міжособистісних взаємовідносин. Виявлений прямий кореляційний зв'язок між підозрілим ($r = 0,33$, при $p < 0,05$) і агресивним ($r = 0,35$, при $p < 0,05$) типом міжособистісної взаємодії та ставленням до грошей як до чинника поваги до людини (див. рис. 1). Люди, які проявляють надмірну критичність, підозрілість у стосунках, та острах негативного ставлення з боку інших людей, що, у свою чергу, ускладнює взаємовідносини (інтерацію), вважають гроші можливим засобом для примноження друзів і прояву власної компетентності. Аналогічне ставлення до грошей проявляється і у людей, схильних до агресивного типу поведінки у групі, що характеризується неприязним ставленням до оточуючих, відвертістю та прямолінійністю.

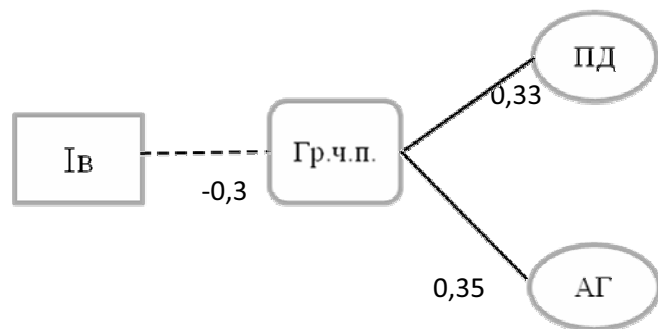


Рис.1. Кореляційний граф між грошовими установками, інтернальністю і типом міжособистісних взаємовідносин

ІВ – інтернальність у виробничих стосунках;
Гр. ч.п. – гроші як чинник поваги;
ПД – підозрілий тип;
АГ – агресивний тип.

Також виявлений зворотній кореляційний зв'язок між рівнем інтернальності у виробничих стосунках та ставленням до грошей як до чинника поваги до людини ($r = -0,30$, при $p < 0,05$) (див.рис.1).

Отже, люди, які в більшій мірі схильні надавати важливішого значення у власних виробничих стосунках зовнішнім обставинам, вважають, що гроші дають можливість людині проявити власні здібності та отримати повагу від інших.

Прямий кореляційний зв'язок наявний між ставленням до грошей як до засобу досягнення успіху та такими типами міжособистісних стосунків: авторитарний ($r = 0,32$, при $p < 0,05$), егоїстичний ($r = 0,31$, при $p < 0,05$) та агресивний ($r = 0,32$, при $p < 0,05$) (див.рис.2). Особи, що виявляють власне домінування у стосунках, проявляють лідерські якості та вимагають поваги до власної особи, схильні вважати, що гроші демонструють власні досягнення та символізують успіх. Таке ж ставлення до грошей відзначається і у людей, які прагнуть бути вище за всіх, орієнтуються, в основному, на власну особу та схильні до суперництва. Досліджувані, які у своїх взаєминах з іншими проявляють вимогливість, суворість, прямолінійність, а також різкість в оцінці оточуючих, вважають гроші важливою річчю в своєму житті та наділяють їх властивістю універсальності, тобто можливістю купити за них все, що завгодно.

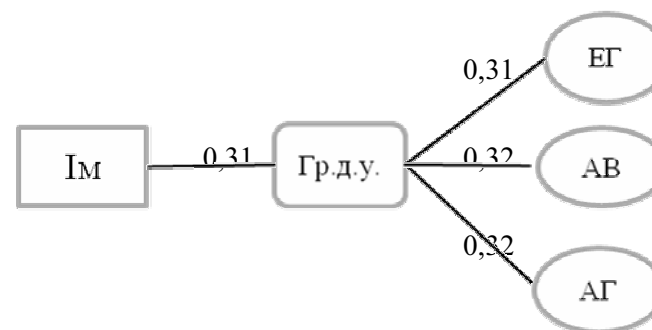


Рис.2. Кореляційний граф між грошовими установками, інтернальністю і типами міжособистісних взаємовідносин

Гр. д.у. – гроші як засіб досягнення успіху;
ЕГ – егоїстичний тип;
АВ – авторитарний тип;
АГ – агресивний тип;
Ім – інтернальність у міжособистісних стосунках.

Ставлення до грошей як до засобу досягнення успіху, знаходиться у прямому кореляційному зв'язку з рівнем інтернальності в міжособистісних стосунках людини ($r = 0,31$, при $p < 0,05$)

(див.рис.2). Особи, які вважають себе здатними контролювати та формувати взаємовідносини з іншими людьми, проявляють ставленням до грошей як до засобу досягнення успіху. Для них гроші стають індикатором особистого успіху, життєвою цінністю.

Методом кореляційного аналізу даних було виявлено ряд взаємозв'язків між монетарними установками, рівнем інтернальності та типом міжособистісного взаємозв'язку. Виявлений прямий кореляційний зв'язок між ставленням до грошей як до засобу досягнення свободи і влади та інтернальністю в міжособистісних стосунках ($r = 0,41$, при $p < 0,05$) (див.рис.3). Люди, які вважають, що завдяки грошам можливо досягти особистої свободи та влади над людьми і своїм життям, проявляють високий рівень контролю в міжособистісних стосунках. Для цих людей гроші символізують силу, яка дає можливість людині бути тим, ким вона хоче.

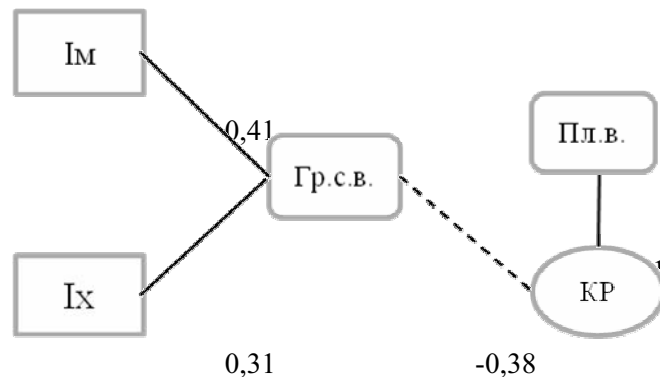


Рис.3. Кореляційний граф між грошовими установками та інтернальністю

Іх – інтернальність стосовно хвороби;
 Ім – інтернальність в міжособистісних стосунках;
 Гр.с.в. – гроші як засіб досягнення свободи та влади;
 П.в.в. – планування видатків;
 КР – керований тип.

Також наявний прямий кореляційний зв'язок між інтернальністю стосовно хвороби та ставленням до грошей як до засобу досягнення свободи та влади ($r = 0,31$, при $p < 0,05$) (див.рис.3). Це свідчить про те, що люди, які приймають відповідальність за власне здоров'я на себе, вважають, що гроші дають можливість людині бути тим, ким вона хоче, вони стають необхідним засобом для досягнення особистої незалежності та свободи, а також, на думку людей, гроші дають можливість отримати перевагу та владу над іншими людьми.

Досліджувані, які схильні до керованого типу міжособистісної взаємодії, проявили тенденцію до планування власних доходів і витрат. Про це свідчить прямий кореляційний зв'язок ($r = 0,31$, при $p < 0,05$), який дав нам можливість стверджувати, що в осіб, яким притаманні такі особистісні характеристики, як сором'язливість, покірність, емоційна стриманість, переважає монетарна установка на те, що гроші необхідно використовувати дуже обережно та наперед розраховувати власний бюджет. Також виявлений зворотній кореляційний зв'язок між керованим типом міжособистісних взаємин і ставленням до грошей як до засобу досягнення свободи та влади ($r = -0,38$, при $p < 0,05$). Досліджувані, які проявляють боязкість, сором та емоційну стриманість, не вважають, що гроші дають можливість людині досягти особистої незалежності та влади над оточуючими (див.рис.3).

Отже, після проведення процедури математичної обробки даних методом кореляційного аналізу, можна стверджувати про наявність взаємозв'язків між ставленням до грошей та грошовою поведінкою і такими психологічними характеристиками, як суб'єктивний рівень локалізації контролю та типом міжособистісної взаємодії у малій групі.

Для аналізу емпіричних даних цього дослідження було використано метод математичного обчислення – факторний аналіз. Завдяки цьому аналізу було виділено п'ять основних факторів, оскільки, аналізуючи критерій кам'янистого насипу, можна зробити висновок про невелику статистичну значимість інших факторів. Сукупність основних факторів пояснює в цілому приблизно 71,6% всього масиву даних.

До фактора 1 відносяться такі статистично значимі шкали як: загальний рівень суб'єктивного контролю особистості (0,95), шкала інтернальності в галузі досягнень (0,87), шкала інтернальності в галузі невдач (0,88), шкала інтернальності в сімейних стосунках (0,74) та шкала інтернальності у виробничих стосунках (0,72) (див. таб.1).

Отже, для досліджуваної групи найбільш важливим та характерним є відчуття відповідальності за власні вчинки та події у житті взагалі, і контроль над своїм життям. Зокрема вагомим для досліджуваних є самоконтроль над емоційно позитивними подіями, розуміння того, що досягнення є особистою заслугою та впевненість у подальшому позитивному розвитку та досягнення мети. Також значимим є самоконтроль і над емоційно негативними ситуаціями, що супроводжуються відчуттям відповідальності за неприємності та невдачі у житті. До цього фактора також увійшла шкала інтернальності у сімейних стосунках, що, в свою чергу, свідчить про високий

рівень відповідальності за важливі події в сім'ї. Ще одна шкала, яка увійшла до 1 фактора – це інтернальність у виробничих стосунках. Досліджувані вважають себе важливими та відповідальними особами в процесі організації виробничої діяльності та в процесі формування міжособистісних стосунків на виробництві.

Таблиця 1

Факторні навантаження для фактора суб'єктивного контролю

Фактор 1	Шкали	Факторні навантаження	Відсоток дисперсії, %
Інтернальність	Загальна інтернальність	0,95	22,2
	Інтернальність в галузі досягнень	0,87	
	Інтернальність в галузі невдач	0,88	
	Інтернальність в сімейних стосунках	0,74	
	Інтернальність у виробничих стосунках	0,72	

До фактора 2 увійшли наступні шкали: гроші як благо (0,75), гроші як засіб досягнення успіху (0,74), гроші як чинник поваги (0,74) та гроші як засіб досягнення свободи та влади (0,88) (див. таб.2).

Таблиця 2

Факторні навантаження для фактора гроші як добро

Фактор 2	Шкали	Факторні навантаження	Відсоток дисперсії, %
Гроші як добро	Гроші як благо	0,75	19,4
	Гроші як засіб досягнення успіху	0,74	
	Гроші як чинник поваги	0,74	
	Гроші як засіб досягнення свободи та влади	0,88	

Виходячи з результатів факторного аналізу, можна стверджувати, що для досліджуваних гроші символізують добро, благо, і в загальні про позитивну монетарну установку стосовно грошей. Люди наділяють гроші великою цінністю та вважають їх важливим фактором у своєму житті. Також, ставлення досліджуваних до грошей характеризується баченням взаємозв'язку між грошима та особою повагою, а також являються засобом примноження друзів і можливістю для прояву власної компетентності та здібностей. Поширеною є думка, що гроші гідні пошани, та завдяки їм людей поважають у спільноті. Гроші символізують силу, яка дає можливість людині бути тим, ким вона хоче. На думку досліджу-

ваних, гроші є одним з можливих засобів досягнення власної незалежності, свободи та влади над іншими людьми. Також досліджувані вважають важливим питання зберігання власних фінансів у банку.

До фактора 3 увійшли такі шкали: керований тип ставлення до оточуючих (0,79), залежний тип (0,85), доброзичливий (0,82) та альтруїстичний (0,82) (див. таб.3).

Таблиця 3

Факторні навантаження для фактора доброзичливо-залежний тип

Фактор 3	Шкали	Факторні навантаження	Відсоток дисперсії, %
	Керований тип	0,79	14,9
	Залежний тип	0,85	
	Доброзичливий тип	0,82	
	Альтруїстичний тип	0,82	

Для групи досліджуваних характерним є скромність, поступливість, емоційна стриманість, здатність підкорятись іншим і прагнення знайти опору в будь-кому сильнішому. Для них є важливим бути доброзичливим і люб'язним з іншими, орієнтованим на прийняття і соціальне схвалення, відчувати себе в центрі уваги та заслужити визнання і любов оточуючих. Також, не менш важливим, для досліджуваних є прагнення безкорисливо допомагати іншим та щиро співчувати.

До фактора 4 увійшло три типи ставлення до оточуючих: егоїстичний тип (0,88), агресивний тип (0,88) та підозрілий (0,71) (див. таб.4). Даний фактор свідчить про прагнення досліджуваних бути вище за всіх, перекласти труднощі на оточуючих; орієнтований на себе, егоїстичний, схильний до суперництва.

Таблиця 4

Факторні навантаження до фактора егоїстично-агресивний тип

Фактор 4	Шкали	Факторні навантаження	Відсоток дисперсії, %
	Егоїстичний тип	0,88	8,84
	Агресивний тип	0,88	
	Підозрілий тип	0,71	

Можуть проявляти жорстокість і ворожість стосовно оточуючих, прямолинійність, відвертість і різкість в оцінці інших. Характеризуються упертістю, наполегливістю та енергійністю в сфері міжособистісних відносин. Також в осіб з групи досліджуваних часто

може проявлятися критичність, підозрілість, схильність до сумнівів та замкненість.

До п'ятого фактора увійшли такі статистично значимі фактори: гроші як зло (0,74) та планування доходів (0,83) (див. таб. 5).

Таблиця 5

Факторні навантаження для фактора гроші як зло

Фактор 5	Шкали	Факторне навантаження	Відсоток дисперсії, %
Гроші як зло	Гроші як зло	0,74	6,22
	Планування видатків	0,83	

Отже, можна стверджувати, що для досліджуваної групи характерною є негативна монетарна установка, яка свідчить про те, що особи вважають гроші символом зла та не посідають важливого місця їхньому житті. Проте, вони зазвичай ретельно планують свій бюджет, вчасно оплачують всі рахунки та обережно витрачають гроші.

Висновки. Результати дослідження свідчать, що існує взаємозалежність між монетарними установками особистості та їхнім типом ставлення до оточуючих. Так ставлення до грошей, як до чинника поваги до людини, взаємопов'язаний із підозрілим та агресивним типом міжособистісних взаємовідносин. А ставлення до грошей, як до засобу досягнення успіху, знаходиться у взаємозалежності із егоїстичним, авторитарним та агресивним типом ставлення до інших людей. Також це дослідження засвідчило взаємозв'язок між грошовими установками та суб'єктивним рівнем локалізації контролю в сфері міжособистісних відносин і власного здоров'я. Найважливішим для даної групи досліджуваних є інтенальність у галузі досягнень та невдач, а також у сімейних стосунках. Монетарні установки виявились не надто важливими в житті людей. У них присутнє амбівалентне ставлення до грошей, тобто гроші для них символізують як добро, так і зло. На думку досліджуваних, гроші є засобом досягнення успіху, свободи та влади, а також чинником поваги до людей. Результати дослідження також засвідчили двояке ставлення досліджуваних до оточуючих. Їм притаманні як егоїстичність та агресивність, так і доброзичливість та альтруїстичність. Проте, не виявлена статистично значима відмінність за статевою ознакою між усіма показниками.

Проведене дослідження засвідчило, що локалізація контролю та тип міжособистісної взємодії певним чином впливає на ставлення до грошей. Чим вищий рівень інтернальності в міжособистісних та виробничих стосунках, тим більше особи ставляться до грошей як до засобу досягнення успіху, поваги серед людей, особистої свободи

та влади над іншими; і тим менше вони вважають, що гроші – це корінь усього зла.

Список використаних джерел

1. Дейнека О.С. Динамика отношения российских предпринимателей к деньгам // Ежегодник Российского психологического общества: Материалы 3-го Всероссийского съезда психологов, 25-28 июня 2003 года: В 8 т. – СПб.: Изд-во С.-Петербур. ун-та, 2003. – Т. 2. С. – 28-33.
2. Зубіашвілі І. К. Ставлення до грошей як фактор економічної соціалізації старшокласників: Автореф. дис. канд. психол. наук: 19.00.05/ Інститут психології ім. Г. С. Костюка АПН України. – К., 2009. – 16 с.
3. Резвова И.Е. Экономическая психология: установки по отношению к деньгам // Ежегодник Российского психологического общества: Материалы 3-го Всероссийского съезда психологов, 25-28 июня 2003 года: В 8 т. – СПб.: Изд-во С.-Петербур. ун-та, 2003. – Т. 5. – С. 99-103.
4. Семенов М.Ю. Особенности отношения к деньгам людей с разным уровнем личностной зрелости: Дис. канд. психол. наук: 09.00.11 / Ярославский госуд. ун-т им. П.Г. Демидова. – Ярославль, 2004.
5. Фенько А.Б. Проблема денег в зарубежных психологических исследованиях // Психологический журнал. – 2000. – № 1. – С. 50-62.
6. Furnham A., Argyle M. The psychology of money. New York: Routledge, 1998. – 324 p.

In the article the presented research of intercommunication of attitude is toward a money and psychological features of personality. Investigational influence of subjective control and as interpersonality mutual relations on attitude of probed toward a money. Found out dependence between subjective control in the different spheres of activity and money settings, and also found out intercommunication between the money attitude and such types of attitude toward circumferential, as aggressive, selfish, suspicious and authoritarian.

Keywords: attitude toward a money, money settings, subjective control, interpersonality co-operation.

Отримано: 6.02.2010