

## Деньги как фактор возникновения психологических проблем у богатых людей

**Е.Б. ФИЛИНКОВА\***,  
ГОУ ВО МО МГОУ, Москва, Россия,  
[jane421@yandex.ru](mailto:jane421@yandex.ru)

*Статья посвящена изучению денег как фактора, влияющего на личность и межличностные отношения. На основе результатов глубинного интервью с 16 очень богатыми людьми продемонстрировано, что личностное влияние больших денег связано с изменениями в понимании мира и себя в этом мире, с динамикой ценностных ориентаций. Влияние денег на супружеские отношения разнонаправлено и зависит от устойчивости у супругов системы ценностных ориентаций и положения в ней ценностей семьи, труда и денег. Наибольшее по силе влияние деньги оказывают на взаимоотношения богатого человека с друзьями. Это влияние носит преимущественно деструктивный характер, основная причина разрушения старых или препятствования возникновению новых дружеских связей — недоверие к людям. Недоверие приводит к дефициту эмоционального общения и заставляет богатых людей, с одной стороны, поддерживать даже ставшие поверхностными дружеские связи, а с другой — укрепляет эмоциональную связь с супругом, что в определенной степени компенсирует недостаток дружеского взаимодействия.*

**Ключевые слова:** деньги, богатство, семья, друзья, доверие.

### Введение

Психология богатства — одна из самых закрытых областей экономической психологии, поэтому исследований в данной области совсем немного. Проблемы богатых людей интересуют западных психологов (а именно на западе

впервые были выполнены работы по данной тематике) более всего с точки зрения соотношения денег и счастья. Определенный ответ на этот вопрос дает известное исследование Э. Динера с соавторами, которые провели опрос 49 мультимиллионеров: богатые чувствуют себя психологически благопо-

#### Для цитаты:

Филинкова Е.Б. Деньги как фактор возникновения психологических проблем у богатых людей // Социальная психология и общество. 2019. Т.10. № 3. С. 100–117. doi:10.17759/sps.2019100307

\* *Филинкова Евгения Борисовна* — кандидат психологических наук, доцент кафедры социальной психологии, Московский государственный областной университет (ГОУ ВО МО МГОУ), Москва, Россия, [jane421@yandex.ru](mailto:jane421@yandex.ru)

лучными 77% времени, тогда как представители среднего класса — только 62%. При этом было обнаружено, что не деньги как таковые являются непосредственным источником субъективного психологического благополучия, оно связано в большей степени с удовлетворением потребностей в самоуважении и самоактуализации [15]. Однако деньги могут и напрямую влиять на человеческое счастье: повышение субъективного психологического благополучия до определенной степени пропорционально росту дохода. Эта зависимость объясняется тем, что увеличение доходов дает человеку ощущение стабильности и предсказуемости бытия, усиливает чувство субъективного контроля над собственной жизнью, делая тем самым человека довольным и счастливым [16].

В недавней работе П.К. Пиффа и Дж.П. Московича обозначенная проблема представлена с иной стороны. Авторы изучили специфику эмоций, испытываемых богатыми по сравнению со средним классом, и показали, что богатые и средний класс испытывают «разные виды счастья». Для богатых характерны «эгоистичные» эмоции: они гордятся своими достижениями, занимаемым статусом и получают удовольствие от развлечений, а более бедные социальные группы чувствуют «социально-ориентированное» счастье: основу их жизненных удовольствий составляют эмоции, направленные на других — любовь, сострадание, благоговение [17].

Сосредоточенность только на внутреннем мире богатых людей («деньги как источник счастья») обуславливает снижение интереса западных психологов к проблеме влияния денег на взаимодействие богатых со значимыми другими. В этой области известно лишь,

что семьи миллионеров достаточно стабильны, у них меньший показатель разводов, по сравнению с бедными и со средним классом (закономерность проявляется и в России [10]). Специалисты объясняют этот факт более поздним временем вступления богатых в брачные отношения, более продуманным решением, а также меньшим уровнем конфликтности взаимоотношений супругов за счет отсутствия проблем с деньгами [14].

Из результатов исследования Х. Уилмотта, сравнивавшего социальные отношения рабочих и менеджеров, можно сделать вывод, что деньги оказывают влияние на отношения с друзьями: обнаружилось, что переход в рамках среднего класса в более высокодоходную группу (из рабочих в менеджеры) сопровождается ростом количества друзей. Деньги не покупают дружбу, но позволяют легче сохранять отношения за счет больших возможностей для общения у состоятельных людей [18].

## Программа исследования

Отечественная психология обратилась к проблемам богатства и бедности совсем недавно. Основной интерес российских психологов и социологов сосредоточен на изучении *представлений* разных слоев населения о богатстве и богатых людях [2; 7; 8; 9; 11] и о способах достижения богатства [1; 12; 13]. Значительно реже изучаются особенности культуры богатых людей [3; 4]. Эмпирических работ, посвященных непосредственно *психологии* российских миллионеров, нами не найдено. Между тем значимость исследований в данной области трудно переоценить: по оцен-

кам Credit Suisse, в 2016 г. на долю 10% наиболее обеспеченных россиян приходилось почти 90% национального богатства [5].

Отвечая на запросы практики, нами совместно с Н. Хор проведено исследование, также затрагивающее роль больших денег в жизни и психологическом самочувствии человека. Нас интересовал социально-психологический аспект этой проблемы, т.е. *целью* исследования было изучение того, как сказывается богатство на взаимодействии субъекта с референтной группой. *Предметом* исследования выступали психологические проблемы, возникающие у богатых людей во взаимоотношениях с семьей и с друзьями.

Задачи исследования:

1. Изучить представления богатых людей о значении для них денег и роли, которую играют деньги в жизни человека.

2. Изучить психологические проблемы, возникающие в семьях богатых людей.

3. Изучить психологические проблемы, возникающие у богатых людей в общении с друзьями.

*Характеристика выборки.* В исследовании принимали участие 16 человек (14 мужчин и 2 женщины) в возрасте от 36 до 56 лет. Все опрошенные имели годовой доход от 1 млн долларов США, по совокупности активов большинство респондентов относилось на момент исследования к категории мультимиллионеров (от десятков до сотен млн долларов США), а два человека — к категории миллиардеров. По роду занятий девять респондентов характеризовались при-

надлежностью к бизнесу, шестеро на момент исследования работали в госструктурах, из них четверо — депутатами в Государственной Думе, один человек отказался назвать сферу деятельности и место работы.

*Основной метод исследования* — полуструктурированное интервью, в котором помимо основных 24 вопросов всегда присутствовали дополнительные. Основные вопросы были разбиты на 4 блока: отношение к деньгам, взаимоотношения с супругом, с детьми и с друзьями. Дополнительные вопросы играли вспомогательную роль и были направлены на более точное понимание смысла высказываний респондентов. Поясним сказанное небольшим примером, иллюстрирующим вопрос о социально-демографических характеристиках.

— Ваш возраст, пол, образование?

— *Сорок один, мужской, выше среднего*<sup>1</sup>.

— Что значит «выше среднего»?

— *То есть высшее, у меня 4 высших образования.*

Интервью записывалось на диктофон. Время интервью составляло от 40 минут до 1,5 часов, общий объем анализируемого текста — 4,5 у.п.л.

Обработка результатов проводилась с помощью контент-анализа.

## Результаты и их обсуждение

Первоначально мы хотели понять, **как относятся богатые люди к деньгам, и какова, по их мнению, роль денег в жизни человека.** Анализ ответов на вопрос «что для вас деньги» показывает,

<sup>1</sup> Здесь и далее курсивом выделены высказывания наших респондентов.

что отношение к деньгам носит инструментальный характер: ни один человек не назвал деньги самостоятельной целью («... Целью являются не деньги, не ресурсы. Это действительно уже сложно понять, что является целью. Это сделать что-то полезное, интересное»). В качестве инструмента деньги выступают в двух ипостасях — «возможности» (61,1% всех высказываний) и «свободы» (33,3%). В качестве возможностей деньги понимаются двояко. Во-первых, деньги есть **возможности для себя**, т.е. средство удовлетворения собственных потребностей и потребностей своей семьи. Респонденты выделили два аспекта такого понимания денег: прежде всего, утилитарный — это «материальный достаток» («... Возможность купить хлеб, молоко, заправить мой автомобиль, купить жене цветы, ребенку купить конфеты или лимонад, себе купить очередные ботинки», «Средство, ...чтобы люди могли жить нормальной жизнью, позволять себе удовлетворять любые потребности: материальные, культурные...»); значительно реже указывалось, что деньги есть «возможность поддерживать тот образ жизни, который я веду». В данном случае важнее не материальная сторона жизни, а «стабильность», поддержание сложившегося уклада (интервьюер: «А если денег будет мало?», респондент: «Без проблем. Буду летать не первым классом, а эконом, вино буду пить не за 2000 долларов бутылка, а за 100 долларов»).

Во-вторых, деньги воспринимаются богатыми людьми как возможности **для бизнеса** — «деньги... есть ... кровь, которая ходит по всем органам того, что мы называем бизнесом. Они позволяют жить, развиваться и все прочее». Интересно, что если деньги воспринимались в качестве производственного инстру-

мента, то данное понимание являлось определяющим, значение денег для человека оказывалось далеко не главным: [бизнес-процесс] — «это составляющая денег, когда они становятся только знаками. Есть малая составляющая денег, когда употребляют слово “личное потребление”. Здесь я абсолютно непринхотлив, и это та небольшая сумма, которая ... в общем денежном потоке значения абсолютно не имеет...».

**Деньги как свобода** также имеют два смысла: во-первых, это «независимость», «возможность принимать решения» (негативное понимание свободы — «свобода от»), во-вторых, «свобода выбора», отражающая положительное понимание свободы («свобода для»). Две ипостаси денег (как возможности и как свобода) не отделены друг от друга глухой стеной, все дело в акцентах, которые расставляет человек. В частности, положительная «свобода ... измеряется в путешествиях, в выборе места встреч, в проведении своего досуга, ... в обеспечении своих близких».

В единственном случае (5,6% высказываний) деньги упоминались в качестве **средства самореализации**, причем респондент не видел такой роли денег для себя лично, пояснение того, как они работают в данном качестве, было сделано на чужом примере: «У нас батька [Лужков Ю.М.] строит кольцевую дорогу. Для него деньги в значительной мере — это реализация».

Роль денег в жизни людей уточнялась при ответе на вопрос о том, что меняется в самом человеке и в его восприятии мира с появлением больших денег. Все до единого из наших респондентов сочли, что деньги оказывают прямое влияние на сознание людей, однако направленность и интенсивность этих изменений видят различно.

Первая точка зрения (68,7% выборки) состоит в том, что в мировоззрении, в системе ценностей, интересов, потребностей изменений не происходит, **все изменения касаются только восприятия** окружающей действительности и жизни в целом («*Деньги просто дают больше возможностей, чтобы видеть этот мир и понимать его. А на само мировоззрение, я думаю, деньги не влияют*», «... *Это очень индивидуально. Система ценностей для меня не поменялась*»).

Важной составляющей картины мира является восприятие себя в этом мире, и с этой позиции респонденты разделились на две группы. Большинство отмечает только **благотворное влияние** больших денег на восприятие жизни: «*начинаешь понимать, что жизнь прекрасна*», «*появляется больший уровень личной свободы*», «*тебе доступно все*». Меньшинство же (16,5% опрошенных) видит влияние денег на человеческую жизнь иначе: большие деньги, предоставляя возможности, одновременно **ограничивают свободу личности**. Ограничения носят социальный характер и могут быть относительно небольшими, связанными с соблюдением групповых норм («*С появлением больших денег ты вынужден придерживаться определенных стереотипов в одежде, покупке вещей, и очень много есть того, что диктует социум...*»), но могут иметь и глобальный характер, который связан с двумя аспектами — внешним и внутренним. Первый касается несвободы в том плане, что **ты не можешь бросить дело**, которое основал, «*человек становится ... его [дела] рабом*». Сильнейшая зависимость бизнесмена от своего дела проявляется, во-первых, через невозможность так легко его оставить («*Далеко не из каждого бизнеса можно ... в три месяца забрать деньги. Выход из бизнеса*

*стоит денег, т.е. виртуально есть как бы большое количество денег, но это машина для зарабатывания денег, и нужно много сил, внимания, здоровья и прочего*»); во-вторых, через зависимость от своего дела своих сотрудников: «*рядом появляется огромное количество людей, и ты становишься ответственным за судьбы этих людей*». Второй аспект несвободы носит внутрилличностный характер: богатые люди сами себе **устанавливают высокую планку** как жизненного стандарта, так и производственных достижений. Необходимость соответствовать ей заставляет работать и работать, когда, казалось бы, денег хватит на всю жизнь и себе, и детям («*Ты живешь на какой-то ступеньке и основная проблема, чтобы с этой ступеньки не свалиться. Надо зарабатывать, по крайней мере, столько же, чтобы постоянно была константа.... Нужно все время поддерживать себя в форме*», «*Нужно выдерживать темп, т.е. если что-то один раз пришло, оно должно остаться постоянно...*»).

Вторая точка зрения (32,3% выборки) принадлежит тем респондентам, которые, не отрицая изменений в восприятии картины мира, считают, что, прежде всего, **идет переоценка ценностей**, вследствие чего человек преобразуется полностью. Личностные изменения, как красочно описал один бизнесмен, могут иметь различный итог, быть позитивными или негативными: «*Деньги ... потрясают всю сущность мировоззрения человека. ... Это как введение в организм стволовых клеток: к одним они приживаются, и человек молодеет, а к другим — наоборот, он становится ужасным, уродливым, скажем так, только приближают конец*». Направленность позитивных личностных изменений многогранна: это и изменения в системе мотивов («*Раньше я нуждался*

*в деньгах и был готов их зарабатывать, а сейчас нет»), и духовный рост, и внешняя трансформация («Ты ... развиваться начинаешь. У тебя появляется возможность и учиться, и ездить, и вести правильный образ жизни.... Ты меняешься и внешне, и внутренне»), и глобальная переоценка ценностей («...Когда у тебя реально много денег, ты можешь себе позволить все что угодно с материальной точки зрения. Это на самом деле большое удовольствие, но это и большая проблема. Потому что интерес в жизни на самом деле очень тяжело удовлетворить материальными возможностями.... Раньше было: купил машину, и ты — счастлив. А сейчас ты можешь что угодно купить, но ты — несчастлив. Поэтому, возвращаясь к личным отношениям, это более важно. Или общение личное, это важнее, потому что все остальное можно купить»), и, наконец, изменения вектора познания, его переориентация вовнутрь («Больше возможностей задуматься о смысле жизни, меньше суеты. Раньше я ... мог проехать полстраны, а сейчас я лучше книжку почитаю»).*

**Психологические проблемы во взаимоотношениях с супругом, обусловленные появлением богатства.** Все участники нашего опроса состояли в браке (один в гражданском), стаж супружеской жизни колебался от 1,5 до 34 лет (средний — 19,7 лет), у подавляющего большинства брак был единственным.

В части психологических проблем богатых людей во взаимоотношениях с супругом мы выдвинули две гипотезы. Первая состояла в том, что эти проблемы обусловлены спецификой деятельности, в частности, малым временем, уделяемым бизнесменами и политиками своим женам (или работающими женщинами своим мужьям). Вторая гипотеза: в исследуемых семьях существуют пробле-

мы, связанные с несопоставимым вкладом супругов в семейный бюджет.

Проверка первой гипотезы показала, что все участники опроса много работают: 9 часов на работу тратят только два человека, большинство оставшихся определили обычную продолжительность своего рабочего дня от 10 до 16 часов. При этом некоторые бизнесмены подчеркивали, что нынешнее положение — достаточно новое для них: «Сейчас ... часов десять. Раньше могло быть и двадцать». То есть объективные основания для недовольства у супругов наших респондентов существуют. Субъективная оценка времени досуга близка к объективной: лишь четверо (25%) наших респондентов заявили, что времени на общение с семьей им хватает. Интересно, что понятие о норме времени, которое необходимо уделять семье, у данной подгруппы очень специфическое: средняя продолжительность рабочего дня в ней 12 часов; один из членов данной группы, ежедневно отдающий работе «в среднем 12–16 часов», весьма нетривиально пояснил, почему ему хватает времени на досуг с семьей: «Стандартов здесь нет. Я за полчаса могу напиться и ребенка вниманием [смеется] и влиянием, и женой».

Тем не менее практически во всех ответах четко прослеживается удовлетворенность браком. Это выражается, с одной стороны, удовлетворением собственным исполнением супружеской роли, фиксируемым у большинства опрошенных (81,2% выборки), а с другой стороны, представлением всех респондентов без исключения, что супруг доволен ими полностью (43,8%) или в большей части. Общее отношение семей участников опроса к их производственной деятельности емко выразил бизнесмен 42 лет: «Заинтересованно. Положительно. С по-



ниманием». При этом влияние производственной деятельности на отношения в семье иное: только пятеро (31,2%) высказали мнение об однозначно положительном влиянии их работы на взаимоотношения в семье («Чем больше я работаю, тем лучше семье»), оставшиеся говорили о разной направленности данного влияния — «мешает и помогает одновременно», «иногда моя деятельность раздражает ..., иногда вдохновляет».

Положительное воздействие работы на отношения с супругом связано, главным образом, с «созданием материального комфорта», но также и с формированием общих интересов, углублением взаимопонимания и взаимной заинтересованности («... Ей [жене] нравится, когда я ей рассказываю, что у меня на работе происходит, ... как я собираюсь выйти из каких-то ситуаций, чем они были обусловлены. ... И она очень любит слушать и любит быть не столько в курсе моих дел, сколько быть вот в таком душевном контакте, что ли. Чувствовать себя моим партнером по жизни»). Негативное же воздействие всегда имеет только одну причину — недостаток внимания («Муж очень недоволен, когда я задерживаюсь», «Иногда моя жена жалуется на недостаток внимания с моей стороны так мягко и аккуратно, что я действительно чувствую себя скотиной» [смеется]). Эта же причина лежит в основе недовольства собственным исполнением супружеской роли, если оно имело место. Таким образом, первая гипотеза подтвердилась лишь частично: значительное время, которое богатые люди вынуждены уделять своей работе, порождает определенное недовольство их супругов, однако серьезных проблем не создает, поскольку указанное недовольство имеет ситуационный (временный) характер и не сказывается

на общем позитивном отношении жен (мужей) к своему много работающему супругу, которое, в свою очередь, имеет основанием понимание, поддержку и взаимную заинтересованность.

Как было показано В.П. Левкович, острота и содержание психологических проблем в семьях крупных и мелких предпринимателей различны, т.е. уровень дохода оказывает влияние на супружеские отношения [6, с. 220–224]. В.П. Левкович писала, что в семьях крупных предпринимателей, после того как мужья занялись бизнесом, участились конфликты, связанные с противоречием социальных установок супругов относительно распределения ролей в семье. «В большинстве семей этой группы жены имели высшее образование и были ориентированы на внесемейную карьеру и эгалитарный тип супружеского взаимодействия. Во многих семьях до того, как муж начал заниматься предпринимательством, лидером в семье была жена. Успех в бизнесе часто приводил мужей к тому, что они начинали оспаривать у жен лидерские позиции в семье: проявляли властность, агрессивность, стремление жестко контролировать все сферы жизни жены, что вызывало острые конфликты между супругами в борьбе за лидерство» [6, с. 220]. Женщины этой группы были ориентированы на эгалитарный тип супружеских отношений, в то время как социальные установки мужчин либо изначально были традиционными, либо переориентировались на традиционные после повышения социального статуса мужчин. «Дисгармония установок супругов в ролевой сфере жизнедеятельности ухудшала их взаимоотношения, снижала уровень взаимопонимания и удовлетворенности браком» [6, с. 226].

Основываясь на результатах В.П. Левкович, мы выдвинули нашу

вторую гипотезу. Проверку ее истинности мы начали с анализа представлений участников исследования о семейных ролях и их исполнении супругами. Понимание ролей мужчины и женщины в семье — традиционное: муж — «кормилец, оплот, надежда, защита, одним словом — хозяин», жена — «хранительница очага», «надежный тыл», на ее ответственности «чувства, создание атмосферы». Позиции во взаимоотношениях супругов при этом видятся различно: подавляющее большинство, включая респондентов-женщин (82,7%), считает, что лидером должен быть муж, поскольку именно он «может принимать вызовы, устранять угрозы, которые носят и внутренний характер (внутри семьи), и внешний характер». Трое респондентов-мужчин уверены, что в семье должно быть равноправие («Я очень хотел бы не вести, вместе с тем не быть ведомым, но быть вместе»), обусловленное равной важностью выполняемых супругами функций: «Жена — это душа, муж — стена вокруг души».

Результаты свидетельствуют, что появление больших денег действительно влияет на супружеские взаимоотношения, но это не является абсолютным правилом: треть (37,7%) респондентов не заметили никаких изменений в собственных семьях, хотя и оговаривались, что имели возможность наблюдать трансформацию отношений между мужем и женой в других семьях.

Абсолютное большинство участников опроса отметили, что деньги в значительной степени помогают решить некоторые проблемы. Самое очевидное — решение материальных проблем, которые наши участники подразделили на две группы:

1) повседневные, бытовые — «пропадают мелкие поводы для ссор» за счет появления возможности «просто создать нормальный быт»; 2) проблемы, обусловленные ограниченностью потребительского выбора — «появляется степень свободы в выборе каких-то вещей, поездок, досуга». Избавление от материальных забот «влияет на взаимоотношения: ты освобождаешься, у тебя появляется время на какой-то отдых и взаимное общение дополнительное». Менее очевидно решение за счет богатства экзистенциальной проблемы: «Человек становится более свободен. Деньги помогают лишить людей зависимости друг от друга, если оба их имеют. ... И это очень важно, потому что человек большую часть своей жизни абсолютно несвободен».

В то же время появление богатства обуславливает негативные изменения семейных отношений. Несмотря на отсутствие личного опыта, почти все (за исключением двух человек) наши интервьюируемые уверены, что влияние богатства может иметь катастрофические последствия для брака.

В первую очередь это связано с возникновением глубокого экономического неравенства, зависимости и, соответственно, **разных социальных установок**. «Деньги — это страшная сила, и эта сила способна очень сильно влиять деформирующе на психику как мужчины, так и женщины. И должно быть с обеих сторон достаточно равномерное отношение к деньгам [имеется в виду доход, а не психологическое отношение — прим. автора, Ф.Е.], чтобы они могли заявлять, что это не имеет значения». В противном случае<sup>2</sup> «женщина чувствует себя немно-

<sup>2</sup> Автор приводимого следом высказывания априорно полагает, что деньги зарабатывает мужчина.



го тревожно, а мужчина себя чувствует, наоборот, более сильным и независимым, и в совокупности это может дисбаланс создавать, потому что женщина может ... на ощущение опасности неадекватно реагировать, пытаясь компенсировать, а мужчина ... может ... пытаться вырваться из каких-то рамок», и это именно тот сценарий, который описывала В.П. Левкович.

Такая ситуация иногда имеет место в относительно молодых семьях: «*был период, когда моя жена очень некомфортно себя чувствовала, что у меня много денег, она просто опасалась за стабильность семьи, назовем так*». Нам удалось взять интервью у некоторых жен бизнесменов, и в отдельных ответах отголоски обозначенной выше проблемы звучали: «*В его [мужа] понимании, власть и деньги состоят в знаке равенства, если есть деньги, то значит, уже есть и власть... С ним считаются, ... ему боятся что-то высказать, ... а, соответственно, у него трансформируется понимание себя и своего места... [Возникает] недопонимание, он не понимает критику с моей стороны, он ее не воспринимает, говорит: "Ну, если все вокруг со мной согласны, почему ты нет?"*» (женщина 33 лет, в браке 8 лет).

Второй и третьей возможной причиной распада брака у богатых людей наши респонденты назвали **неравномерность развития супругов** («... С приходом больших денег браки распались, потому что женщина становилась домохозяйкой..., интеллектуально не развивалась и т.д., а мужчина-то выбирал женщину и по интеллекту, и по уровню ближе к себе») и **переоценку ценностей**, в частности резкое снижение ценности семьи, эмоцио-

нальной связи с другим человеком и т.п. («*Женщины чаще от «жиру бесятся», у них все есть, работать не надо, вот и ищут удовольствие на стороне*», «*Деньги позволяют перейти определенные моральные барьеры, в народе говорят так: "Понесло"*»).

Стоит сказать, что большинство наших респондентов за долгие годы успешно преодолели проблемы, имеющие разрушительный для брака потенциал. Для этого мужья поощряли жен получать второе и даже третье высшее образование<sup>3</sup>, работать, развиваться во всех аспектах. Проблема экономического неравенства и связанной с этим неадекватности поведения также была решена как за счет дарения женщинам собственного бизнеса, так и за счет твердости «*постоянных ценностей, коими являются семья, дети*», хотя выявились и такие (всего три случая), кто отстранился от решения или не сумел ее решить, формально сохранив брак, но заплатив за это эмоциональным отчуждением, переориентацией в семье с друг друга на самого себя. Мы позволим себе привести ниже диалог интервьюера с политиком, который демонстрирует, как «*деньги только вредят*» супружеским отношениям:

— Она [жена] занимается только собой, своими делами. Единственная ее работа — деньги кончились.

— Можно сказать, что взаимоотношения стали хуже?

— Никоим образом!

— Но вы же сказали, что она за вами не следит, не заботится?

— Она же мне не хамит, не дерзит. Я сказал, что она ничего не делает, но для

<sup>3</sup> Далеко не все наши респонденты отметили, сколько у них высших образований. Те, кто обратил на это внимание, имели от двух до четырех. Треть всей выборки характеризовалась наличием ученой степени.

*этого есть домработницы, и они, слава богу, все делают.*

— Так ваши отношения остались прежними?

— *Да хорошие [с ударением на это слово] у меня отношения!*

— Они лучше или хуже?

— *Они не лучше и не хуже, они — другие.*

Подведем промежуточные итоги. Вторая наша гипотеза о наличии семейных проблем, обусловленных разным экономическим положением супругов в семьях богатых людей, не подтвердилась в отношении абсолютного большинства наших респондентов, что обусловлено, главным образом, низкой ценностью денег и одновременно высокой ценностью семьи. Основная часть исследуемых семей сформировалась в советское время, в студенческие годы, когда восприятие денег как ценности было совершенно не нормой, при этом оба супруга были в равном экономическом положении — бедны. Это давало уверенность каждому, что в браке супругу интересен именно сам человек, а не его финансовое положение. Трудности, которые пришлось пережить нашим респондентам совместно с их семьями в начале 1990-х годов, закалили и укрепили семейные связи (*«С женой мы испытали все невзгоды и прожили такой ужасный период, когда сменялась одна формация на другую. С ней мы жили, когда нам было и замечательно, и хорошо, с ней мы жили, когда было очень тяжело и очень сложно материально, и сейчас нам стало жить гораздо легче: и в материальном плане, и наша любовь только укрепилась благодаря моей любимой, замечательной и единственной жене»* — совладелец одной из крупнейших в мире сетей отелей, 28 лет в браке). Опыт совместного преодоления трудностей дал семьям возможность пережить шок от

внезапного богатства, выступившего новым испытанием их прочности. В то же время два человека признались, что были весьма состоятельны уже в советское время, поэтому в их семьях очень большие деньги не выступили как деформирующий личность и семью фактор.

Нельзя также не сказать о высокой образованности и высоком интеллекте наших респондентов, которые позволили им отрефлексировать потенциальные угрозы, создаваемые деньгами брачным отношениям (особенно в условиях, когда многие наблюдали распады семей в своем окружении), и превентивно адекватно отреагировать на них (*«В том слое, где я общаюсь, мало у кого браки распадаются. ... Просто у них есть мозги в голове, они обычно и не разводятся»*).

**Представления богатых людей об отношениях с детьми** мы выделили в отдельный вопрос. В данном случае выявились три основные психологические проблемы.

Первая — **недостаток общения с детьми**, обусловленный необходимостью отцов или матерей много работать. Малая возможность *«больше внимания, времени уделять детям»* не приводила к обидам детей на родителей (*«Все понимают, что папа делом занят, не ерундой какой-то»*), но снижала родительскую самооценку (*«Я относительно доволен собой как супругом, я не доволен собой как отцом. Я недостаточно уделяю внимания детям, во всяком случае, меньше, чем хотелось бы. А остальное [в семье] я хорошо делаю, считаю»*).

Вторая проблема касается воспитания детей, конкретнее — формирования у них **моделей взрослого поведения**. И отцам, и матерям представляется очень важным, что папа подает нужный пример, дети видят, что *«он не бездельничает, а тру-*

дится». В семьях богатых людей супруги единодушны в том, что этот пример крайне важен для воспитания подрастающего поколения («У меня есть приятель, который уже лет 10 не работает. Заработал денег и не работает. У него и дети пошли по наклонной, к сожалению. Он сам это не признает никогда, но со стороны видно»). У неработающих, сидящих дома с детьми жен бизнесменов проблема будущего профессионального самоопределения детей является весьма злободневной. Вот как описывает ситуацию 38-летняя мать четверых детей: «Я уверена, худший пример — это я. Я сейчас не работаю [двое детей до 5 лет], и это вызывало определенные размышления у старших моих детей. ... Когда старшая дочь пошла в выпускной класс, я стала обсуждать с ней тему профориентации, на что моя дочь сказала: «Я хочу быть такой, как ты». Я поинтересовалась, что она имеет в виду. Дочь объяснила, что хочет быть домохозяйкой. Я была в ужасе!».

Третья проблема в семьях богатых людей также связана с воспитанием, но в отличие от обозначенной выше, не характерна для большинства населения, а является специфической. Это вопрос о **культуре богатства**. «У нас народ не имеет модели поведения, если он богат. ... Люди даже не представляют, как они должны себя вести. ... И самое главное, люди часто не остаются людьми, заработав денег». И это очень беспокоит предпринимателей, имеющих взрослых детей или готовящих в наследники близких родственников (племянников, например). Часть поколения двадцатилетних (т.н. «золотая молодежь») уверена, что им все позволено, практически ни с чем и ни с кем не считается, открыто демонстрирует неуважение к людям, стоящим ниже их на социальной лестнице. Это провоцирует

конфликты между молодыми людьми и их окружением, вредит бизнесу и вызывает раздражение у старшего поколения.

**Представления богатых людей об отношениях с друзьями.** Диалог, касающийся отношений к деньгам, проблемам семьи и деятельности проходил спокойно и размеренно, респонденты охотно отвечали на вопросы, улыбались и шутили. Однако все изменилось, когда стали обсуждаться взаимоотношения с друзьями. Почти все респонденты не были готовы обсуждать эту тему. Стали даваться свернутые ответы, возникали значительные паузы, предложения обрывались, не будучи законченными, — респонденты тщательно контролировали себя.

Сложности начались уже с самого первого вопроса темы — каким должен быть друг. Этот вопрос вызывал либо резкий однословный ответ — «надежный», «преданный», «настоящий», «предсказуемый» — и это исчерпывающий список ответов такого типа, либо растерянность («Это очень сложное понятие, это настолько сложное понятие, что даже представить сложно. На это понятие я даже в меньшей степени отвечаю, чем на понятие “любовь”»), либо глубокую задумчивость («Если друг оказался вдруг [пауза]...», «Друг, друг, друг, друг. Опять разные градации друзей...», «Каким должен быть друг [пауза]. Мне сложно сразу на это ответить...»).

Анализ дальнейших высказываний прояснил, почему тема дружбы для богатых людей такая болезненная. Выявился целый клубок тесно сплетенных между собой проблем, обусловленных взаимоотношениями с друзьями.

Вначале стоит сказать, что друзей у всех наших респондентов немного, «можно пересчитать на пальцах одной руки», чаще от одного до трех. Знакомых, при-

ятелей несравнимо больше — «огромное количество». Бизнес естественным образом порождает множество знакомств, все до одного респонденты говорили, что у них «много отношений с людьми, которые ... не интересны, но объективно нужны», поскольку эти люди выступают как деловые партнеры. Однако заинтересованность в деловых партнерах совсем не означает, что отношения с ними обязательно перейдут в иное качество — в дружбу. «У меня с ними абсолютно прохладные, здравые отношения, которые основаны на письменном соглашении о том, что мы не вмешиваемся в личную жизнь друг друга. Мы поддерживаем равные [отношения], без перепадов настроения, мы не говорим плохо друг о друге... Для других создается впечатление дружбы... Эти люди нужны, но это не дружеские отношения».

Малое количество друзей, т.е. людей, которые «разделяют [твои] основные принципы», «готовы подставить плечо», «понимают тебя», «имеют потребность ... перезваниваться, встречаться», и которых связывает с тобой такая «духовная близость», что они выступают «в какой-то степени больше, чем родственники», не является само по себе проблемой, «потому что, если настоящий друг, то их не так много». Проблемами являются две вещи. Во-первых, «новых друзей не появляется», во-вторых, вопрос в «качестве» старых друзей.

Начнем с анализа ситуации со «старыми друзьями».

У всех в школе, в институте были друзья, именно их мы называли в интервью «старыми». Эти люди были проверены годами совместной деятельности, многие общались несколько десятилетий и вместе преодолели немало трудностей. Однако богатство, пришедшее к одному,

иногда разделяло друзей практически неодолимой пропастью. Прежде всего, разница в социальных группах обуславливала **отсутствие общих интересов**, исчезли общие темы для общения, проблемы одного стали совершенно непонятны и неинтересны другому («... Обсуждать, условно говоря, с врачом районной больницы вопрос приобретения новой яхты, оно не пойдет»). Попытки приобщить друзей к своему делу приводили, скорее, к негативному результату: отношения трансформировались, из дружеских переходили в иную категорию («... Многих друзей я по дурацки ... подтянул в бизнес. Соответственно, отношения стали рабочие, руководитель—подчиненный...»).

Второй важный момент в общении со старыми друзьями — прямое **вмешательство денег в межличностные отношения**, проявляющееся в заинтересованности «бедного» друга в деньгах богатого и, как следствие, формирующее сомнения у последнего в том, есть ли здесь дружба («Все мои старые друзья ... не достигли того, чего достиг я. Они все живут за мой счет. У нас абсолютно разные интересы, поэтому они уже не понимают смысла той проблематики, которой я занимаюсь. Можно ли их называть другом? Можно, да. Потому что они меня бескорыстно любят, вернее, уже не бескорыстно, но любят и т.д. Можно, наверное, потому что много в памяти осталось. На сегодня, объективно, мне с ними неинтересно, потому что разные биоритмы жизни, разные темпы, разные задачи по жизни»).

Два человека отметили, что деньги разделяют людей и по другой причине: друзья «считают, что они тебе неинтересны». И здесь проблема «одиночества в толпе» звучит довольно пронзительно: «Я, скажем, с удовольствием видел бы их иногда, но пытаюсь не навязываться».

И отсутствие общих интересов, и денежный вопрос — все это, конечно, подрывает дружбу, но наши респонденты тем не менее решили в той или иной степени эту проблему. Глобальное несовпадение интересов вынужденно ограничивает круг общения вопросами семьи и общей (в прошлом) профессии, но все же позволяет как-то поддерживать связи, которые богатые люди считают важным для себя сохранить (хотя иногда эти связи носят характер телефонных разговоров с частотой один раз в несколько лет). В отношении денег стратегии выбираются разные: как внутреннее смирение с тем фактом, что друзья живут за твой счет («... Они часто ко мне обращаются, занимают у меня деньги, я им никогда не отказываю... В тех суммах, которые они просят, мне нетрудно им их давать, у меня они не вызывают совершенно никаких отрицательных эмоций...»), так и намеренное избегание «бедной» стороной встраивания материальных отношений в межличностные, или в друзьях остаются только те люди, которые «сами все с достатком». Вопросы о том, что же произошло с друзьями, которые остались бедны, вызвали мгновенную защитную реакцию, носящую в двух случаях агрессивный характер. И здесь мы подходим, пожалуй, к самой трудной проблеме в общении с друзьями — проблеме **доверия**, которая в той или иной степени, явно или неявно, но прозвучала **в каждом** интервью.

Богатые люди не доверяют старым друзьям по нескольким причинам:

- не верят, что с ними имеют дело без меркантильных мотивов;
- не хотят быть использованными;
- боятся испортить отношения демонстрацией богатства («... Есть у меня друзья со школьной скамьи. Кого-то я к себе в гости приглашу, и реакция будет

адекватной. А кого-то не могу, хотя у нас хорошие отношения, потому что я не уверен в адекватности реакции...»);

- имели опыт предательства друзей в прошлом и не могут доверять никому в настоящем («Ну что по нашим понятиям друг? Надежный — это общая фраза! А когда коснется, когда что-нибудь случится, то ни на кого нельзя положиться, кроме себя»).

Перейдем теперь к проблеме «новых» друзей. Она формулируется очень просто: друзья появляются крайне-крайне редко («Новых друзей у меня практически нет», «Как ни странно, у меня не появляются новые подруги. У меня есть масса людей, с которыми мне интересно общаться, я с удовольствием проведу отпуск и так далее, но, пожалуй, я не буду делиться с ними своими эмоциональными проблемами и переживаниями»). Трудности с переходом знакомых и деловых партнеров в категорию друзей обусловлены **глубоким недоверием** к людям. Хотя новые друзья — «из среды богатых людей», и проблема отсутствия общих интересов элиминирована («... Мы ходим в одни и те же места, нам интересно, в принципе, одно и то же»), но деньги все равно могут являться препятствием дружбе («... Деньги рождают осторожность у человека»). Недоверие к людям из своего социального слоя имеет основой, опять-таки, нежелание быть использованным («Я не знаю, могут ли у меня появиться новые друзья: я настороженно к этому отношусь. Мне кажется, им что-то от меня будет нужно»), иногда сказывается негативный опыт совместной работы с бизнес-партнером («Это те, которые старались казаться, что они в хороших со мной отношениях, но обманывали в деньгах. И я рвал [отношения]»), но главное, как нам кажется, богатые люди просто боятся поверить в саму возможность новой дружбы («Я очень настороженно отношусь к слову “друг”,



*я считаю, что это очень глубоко, должно быть глубоко выстроено решение, кого ты можешь назвать другом»), несмотря на то, что человек «всегда живет верой, верой в то, что он приобретает. Если бы не было этой веры, то было бы совсем [конец предложения] ...».*

Таким образом, исследование проблемы друзей и дружбы показало, что это, пожалуй, самая острая и трудноразрешимая проблема во взаимоотношениях богатых людей с референтной группой: человек чувствует себя одиноким среди множества знакомых, он желает дружбы и более теплых отношений, но не может позволить сократить психологическую дистанцию между собой и ближним окружением, поскольку очень мало доверяет людям.

## Выводы

1. Деньги являются мощным фактором, влияющим на личность и межличностные отношения. Личностное влияние больших денег связано с изменениями в понимании мира и себя в этом мире, с динамикой ценностных ориентаций. Богатство обуславливает снижение ценности материальных благ и резкое повышение значимости социальных и духовных ценностей, вносит позитив в повседневную жизнь человека, связанный с созданием материального комфорта, но одновременно ограничивает свободу личности как в социальном аспекте, так и изнутри.

2. Влияние денег на супружеские отношения разнонаправлено. Важнейшим фактором при этом выступает устойчивость системы ценностных ориентаций личности, главенствующее положение в ней ценностей семьи и труда, восприятие денег как исключительно инструментальной ценности. В этом случае приход

больших денег только укрепляет брачные связи за счет совместного преодоления серьезного для супружеских отношений препятствия. Если же система ценностей человека, ставшего богатым, неустойчива, семья не воспринимается как доминирующая ценность, то в этом случае резкое изменение материального статуса, скорее всего, будет иметь негативные последствия для брака, вплоть до его распада.

3. Основными психологическими проблемами, связанными с воспитанием детей в богатых семьях, являются проблемы культуры богатства — формирование определенного отношения к деньгам, труду, к человеку; создание в головах подрастающего поколения нужных (воспринимаемых старшим поколением как правильные) смыслов и на их основе — сценариев жизни.

4. Наибольшее по силе влияние деньги оказывают на взаимоотношения богатого человека с друзьями. Это влияние носит преимущественно деструктивный характер — полностью сохранить отношения со старыми друзьями не получается ни у кого, а новые друзья появляются в крайне редких случаях. Основная причина разрушения старых или препятствования возникновению новых дружеских связей — недоверие к людям, основанное как на жизненном опыте, так и на рефлексии межличностной ситуации. Имеющая объективные основания осторожность во взаимодействии с людьми приводит к дефициту эмоционального общения, возникновению чувства одиночества и заставляет богатых людей, с одной стороны, поддерживать даже ставшие поверхностными дружеские связи, а с другой — укрепляет связь с супругом, в общении с которым обозначенные личностные проблемы в той или иной степени компенсируются.



## ЛИТЕРАТУРА

1. *Елецкая М.А.* Отношение современных россиян к богатству и бедности // Социологический журнал. 2009. № 2. С. 82–96.
2. *Журавлев А.Л., Дробышева Т.В.* Представления о бедном и богатом человеке как феномен экономического сознания формирующейся личности // Психологический журнал. 2011. Том. 32. № 5. С. 46–68.
3. *Зарубина Н.Н.* Деньги и культура богатства: перспективы социальной ответственности бизнеса в условиях глобализации // Социологические исследования. 2008. № 10. С. 13–23.
4. *Зарубина Н.Н.* Состояние культуры богатства как проявление аномии в современной России // Материалы V Всероссийского социологического конгресса «Социология и общество: социальное неравенство и социальная справедливость» (Екатеринбург, 19-21 октября 2016 года). М.: РОС, 2016. С. 2650–2658.
5. *Кувшинова О.* На долю 10% россиян приходится почти 90% национального богатства: В мире пропорция такая же, но доля бедных в России выше среднемировой [Электронный ресурс] // Ведомости, 23 ноября 2016 г. URL: <https://vedomosti.ru/economics/articles/2016/11/23/666552-10-rossiyan-natsionalnogo-bogatstva> (дата обращения: 20.01.2019).
6. *Левкович В.П.* Особенности взаимоотношения супругов в семьях предпринимателей // Социально-психологические исследования руководства и предпринимательства. М.: ИП РАН, 1999. С. 218–227.
7. *Моргачева Е.Б.* Богатые и бедные в современной России // Система ценностей современного общества. 2011. № 21. С. 119–123.
8. *Назарова А.А., Михеева И.В.* Представления студентов о бедности и богатстве // Ломоносовские чтения на Алтае: фундаментальные проблемы науки и образования: Сборник научных статей международной конференции / Отв. ред. Е.Д. Родионов. Барнаул: АлтГУ, 2017. С. 1683–1686.
9. *Никулина Д.А.* Проблема богатства и бедности // Материалы X Международной научно-практической конференции «В мире научных открытий». (г. Таганрог, 23 декабря 2013 г.). М.: Спутник+, 2013. С. 119–122.
10. *Писарев А., Божко М.* Портрет миллионера: как богатые россияне избегают рискованных инвестиций [Электронный ресурс] // Деньги, 23 июня 2017 г. URL: <https://rbc.ru/money/23/06/2017/594d5f419a79477b8009e182> (дата обращения: 20.01.2019).
11. *Роздина Ю.О., Долгаева Е.И.* Богатство и бедность в политическом сознании россиян // Вестник Мордовского университета. 2011. № 3. С. 30–32.
12. *Федосеева М.А.* Студенческая молодежь о стремлении к материальной выгоде и роскоши // Образование и общество. 2016. № 101. С. 92–102.
13. *Филинкова Е.Б.* Отношение старшеклассников к деньгам и способам их зарабатывания // Социальная психология и общество. 2010. № 1. С. 152–172.
14. *Argyle M., Henderson M., Furnham A.* The rules of social relationships // British Journal of Social Psychology. 1985. Vol. 24 (2). P. 125–139. doi:10.1111/j.2044-8309.1985.tb00671.x
15. *Diener E., Horwitz J., Emmons R.A.* Happiness of the very wealthy // Social Indicators Research. 1985. Vol. 16 (3). P. 263–274.

16. Johnson W., Krueger R.F. How money buys happiness: Genetic and environmental processes linking finances and life satisfaction // *Journal of Personality and Social Psychology*. 2006. Vol. 90 (4). P. 680–691. doi:10.1037/0022-3514.90.4.680
17. Piff P.K., Moskowitz J.P. Wealth, Poverty, and Happiness: Social Class Is Differentially Associated // *Emotion*. 2018. Vol. 18 (6). P. 902–905. doi: 10.1037/emo0000387.
18. Willmott H. Studying managerial work: a critique and a proposal // *Journal of Management Studies*. 1987. Vol. 24 (3). P. 249–270.

## Money as a source of psychological problems of wealthy people

**E.B. FILINKOVA\***,  
**Moscow State Regional University, Moscow, Russia,**  
**jane421@yandex.ru**

*The article is devoted to the study of money as a factor affecting personality and interpersonal relations. According to the results of in-depth interviews with 16 very rich people it was demonstrated the personal influence of big money is associated with changes in the understanding of the world and oneself in this world, with the dynamics of value orientations. The money influence on marital relations is multidirectional and depends on the system of value orientations stability and the position of family, labor and money values in it for the spouses. Money has the greatest influence on the relationship of a rich person with friends. This influence is mainly destructive, the dominant reason for the destruction of the old or the emergence of new friendships is distrust. Distrust leads to a lack of emotional communication and makes rich people to maintain even become superficial friendships, on one hand, and strengthens the emotional connection with the spouse, which is to some extent compensation for the lack of friendly interaction, on the other hand.*

**Keywords:** money, wealth, family, friends, trust.

### REFERENCES

1. Eletskaia M.A. Otnoshenie sovremennyh rossiyan k bogatstvu i bednosti [The attitude of people in modern Russia to wealth and poverty]. *Sociologicheskij zhurnal* [*Sociological journal*], 2009, no. 2, pp. 82–96. (In Russ.).
2. Zhuravlev A.L., Drobysheva T.V. Predstavleniya o bednom i bogatom cheloveke kak fe-nomen ekonomicheskogo soznaniya formiruyushejsya lichnosti [Representation of

#### For citation:

Filinkova E.B. Money as a source of psychological problems of wealthy people. *Sotsial'naiia psikhologiiia i obshchestvo* [*Social Psychology and Society*], 2019. Vol. 10, no. 3, pp. 100–117. (In Russ., abstr. in Engl.). doi:10.17759/sps.2019100307

\* Filinkova Evgeniya B. — PhD in Psychology, Associate Professor, Moscow State Regional University, Moscow, Russia, jane421@yandex.ru

- poor and rich manas a phenomenon of economic consciousness of developing personality]. *Psihologicheskij zhurnal [Psychological journal]*, 2011. Vol. 32, no. 5, pp. 46–68. (In Russ., abstr. in Engl.).
3. Zarubina N.N. Dengi i kultura bogatstva: perspektivy socialnoj otvetstvennosti biznesa v usloviyah globalizacij [Money and the culture of wealth: the prospects of social responsibility of business in the context of globalization]. *Sociologicheskie issledovaniya [Sociological Studies]*, 2008, no.10, pp. 13–23. (In Russ.).
4. Zarubina N.N. Sostoyanie kultury bogatstva kak proyavlenie anomii v sovremennoj Rossii [The state of wealth culture as a manifestation of anomie in modern Russia]. Materialy V Vserossijskogo sociologicheskogo kongressa “*Sociologiya i obshchestvo: socialnoe neravenstvo i socialnaya spravedlivost*” (Ekaterinburg, 19–21 oktjabrja 2016 g.) [Proceedings of V All-Russian Sociological Congress “*Sociology and society: social inequality and social justice*”]. Moscow: ROS, 2016, pp. 2650–2658.
5. Kuvshinova O. Na dolyu 10% rossiyan prikhoditsya pochti 90% natsional'nogo bogatstva: V mire proporsiya takaya zhe, no dolya bednykh v Rossii vyshe srednemiroyoi [Elektronnyi resurs] [The share of 10% of Russians accounts for almost 90% of national wealth: in the world the proportion is the same, but the share of the poor in Russia is higher than the world average]. *Vedomosti, 23 noyabrya 2016 g. [Statements, November 23, 2016]*. Available at: <https://vedomosti.ru/economics/articles/2016/11/23/666552-10-rossiyan-natsionalnogo-bogatstva> (Accessed 20.01.2019).
6. Levkovich V.P. Osobennosti vzaimootnosheniya suprugov v semyah predprinimatelej [The relationship between spouses and in entrepreneur families]. *Socialno-psihologicheskie issledovaniya rukovodstva i predprinimatelstva [Socio-psychological research of management and entrepreneurship]*. Moscow: IP RAN, 1999, pp. 218–227.
7. Morgacheva E.B. Bogatyie i bednye v sovremennoj Rossii [Rich and poor in modern Russia]. *Sistema cennostej sovremennogo obshchestva [System of values of modern society]*, 2011, no. 21, pp. 119–123. (In Russ.).
8. Nazarova A.A., Miheeva I.V. Predstavleniya studentov o bednosti i bogatstve [Students' perceptions of poverty and wealth]. In Rodionov E.D. (ed.). *Lomonosovskie chteniya na Altae: fundamentalnye problemy nauki i obrazovaniya: Sbornik nauchnykh statej mezhdunarodnoj konferencii [Lomonosov readings in Altai: fundamental problems of science and education]*. Barnaul: AltGU, 2017, pp. 1683–1686.
9. Nikulina D.A. Problema bogatstva i bednosti [The problem of wealth and poverty]. Materialy X Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii “*V mire nauchnykh otkrytij*” (g. Taganrog, 23 dekabrja 2013 g.) [Proceedings of the X International Scientific and Practical Conference “*In the world of scientific discoveries*”]. Moscow: Sputnik+, 2013, pp. 119–122.
10. Pisarev A., Bozhko M. Portret millionera: kak bogatyie rossiyanie izbegayut riskovannykh investitsii [Portrait of a millionaire: how rich Russians avoid risky investments]. *Den'gi, 23 iyunya 2017g [Money, June 23, 2017]*. Available at: <https://rbc.ru/money/23/06/2017/594d5f419a79477b8009e182> (Accessed 20.01.2019).
11. Rozdina Yu.O., Dolgaeva E.I. Bogatstvo i bednost v politicheskom soznanii rossiyan [Wealth and poverty in the political consciousness of Russians]. *Vestnik Mordovskogo universiteta [Mordovia University Bulletin]*, 2011, no. 3, pp. 30–32. (In Russ.).

12. Fedoseeva M.A. Studencheskaya molodezh o stremenii k materialnoj vygode i roskoshi [Students about the pursuit of material gain and luxury]. *Obrazovanie i obshchestvo* [Education and society], 2016, no. 101, pp. 92–102. (In Russ.).
13. Filinkova E.B. The attitudes of senior pupils to money and ways of their earning. *Sotsial'naiia psikhologiya i obshchestvo* [Social Psychology and Society], 2010, no. 1, pp. 152–173. (In Russ., abstr. in Engl.)
14. Argyle M., Henderson M., Furnham A. The rules of social relationships. *British Journal of Social Psychology*, 1985. Vol. 24, no. 2, pp. 125–139. doi.org/10.1111/j.2044-8309.1985.tb00671.x
15. Diener E., Horwitz J., Emmons R.A. Happiness of the very wealthy. *Social Indicators Research*, 1985. Vol. 16, no. 3, pp. 263–274.
16. Johnson W., Krueger R.F. How money buys happiness: Genetic and environmental processes linking finances and life satisfaction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 2006, no. 90(4), pp. 680–691. doi.org/10.1037/0022-3514.90.4.680
17. Piff P.K., Moskowitz J.P. Wealth, Poverty, and Happiness: Social Class Is Differentially Associated. *Emotion*, 2018. Vol. 18, no. 6, pp. 902–905. doi:10.1037/emo0000387
18. Willmott H. Studying managerial work: a critique and a proposal. *Journal of Management Studies*, 1987. Vol. 24, no. 3, pp. 249–270.