**Введение**

В основе притягательности, которой обладают деньги практически во всех обществах, лежит приобретенный драйв. Драйв, или побуждение к получению денег обычно появляется довольно рано в жизни человека - обычно, как только дети обнаруживают, что деньги позволяют им достичь несравнимо больше целей, чем любое другое средство.

Многие исследователи использовали в своих интересах всеобщую привлекательность денег.

То, что деньги можно обменять на многие виды товаров, услуг и привилегий, придает им значение сильного возбудителя.

Бизнес - это обмен пользы на деньги. Причем «польза» в этом обмене первична, а деньги - лишь универсальное средство обмена.

Целью начинающего предпринимателя является повышение уровня потребления посредством денег. Цель именно расходование заработанных денег, так как деньги в наличной или безналичной форме не имеют смысла, например, на необитаемом острове. Их нельзя съесть, использовать как одежду, ими невозможно согреться - т. е. удовлетворить первичные потребности человека.

Обмен одной пользы на другую пользу не редкое явление (например, бартер), в то время как обмен одной суммы денег на такую же сумму денег и в той же валюте не имеет смысла.

Цель данной работы - исследовать психологические закономерности отношения к деньгам в бизнесе.

**1. Сущность и природа денег**

Люди воспринимают деньги таковыми, потому что и другие их воспринимают аналогичным образом. «Кусочки бумаги» напечатанные государством имеют ценность, потому что так думают все, а каждый думает так, потому что его жизненный опыт дает ему право так думать. То есть в основе денег лежит некое необыкновенное соглашение такой силы, что люди будут придерживаться его даже в экстремальных условиях. Но это соглашение не нерушимо, иногда они действительно могут восприниматься лишь как кусочки бумаги, и в этом случае люди будут искать замену. Джон С. Миль говорит, о том, что нет вещи, которая имела бы сама по себе меньше значения в общественной экономии, чем деньги; они важны лишь как остроумное средство, служащее для сбережения труда и времени. Это - машина для производства быстро и с удобством того, что было бы произведено и без нее, - хотя менее скоро и менее удобно. Подобно многим другим видам машин, и эта начинает действовать в известном смысле независимо лишь тогда, когда приходит в расстройство.

Продолжающаяся нестабильность мировых финансов, - перспективы «валютных войн», дискуссии о выходе из европейской валютной системы ведущих государств, слухи о введении амеро вместо доллара и т. п. подчеркивает актуальность работ посвященной сущности денег (подробнее об этом см.: [4]). Ведущие мировые экономисты и политики сходятся во мнении о необходимости решения вопроса о достижении глобального консенсуса по перспективам развития мировой денежной системы, выработки новых принципов, стимулирующих финансовую активность. Одно из направлений дискуссии - изменение существующего мирового денежного порядка и создание мировой или системы региональных валют на базе переосмысления сущности денег.

В настоящее время в западном научном мире признана парадигма, что деньги это не более чем универсальный актив. (Систематическое изложение, анализ и классификация существующих денежных теорий: см.: [3]). Деньги выполняют функции средства обращения и платежа; сущность денег в том, что это «смазочный материал экономики», «язык рынка».

Впервые деньги сравнил со «смазкой», которая облегчает проведение трансакций между разными действующими лицами экономики, лауреат Нобелевской премии Пол Самуэльсон. Фредерик Мишкин также говорит о деньгах как о «смазочном материале экономики», позволяющем ей функционировать более плавно за счет уменьшения операционных издержек, углубления специализации и разделения труда. При этом для экономики неважно, в каком виде деньги - ракушек, бриллиантов, золота или бумажных денег, но в отличие от других активов (акций, облигаций или домов и т. п.) - деньги в первую очередь выполняют функцию обмена, но также единицы учета и сбережения.

Американский профессор Эдвин Долан характеризует деньги как «язык рынка». Реальная деловая информация состоит главным образом из высказываний, описывающих разного рода денежные платежи, которые либо кем-то произведены, либо кем-то получены. Изрядную роль в информации играют и цены, отражающие относительную стоимость различного рода товаров и услуг, выраженную в денежных единицах, а также будущие финансовые обязательства, выражающиеся в денежной форме. Поэтому, деньги следует определять исходя их выполняемых ими функций: это средство оплаты товаров и услуг, средство измерения стоимости, а также средство сохранения стоимости.

**2. Психоаналитические теории накопления капитала**

деньги психология капитал нищета

Если и есть психоанализ денег, то он должен начаться с гипотезы, что комплекс денег имеет существенную структуру религии - или, если угодно, отрицание религии. Психоаналитическая теория денег должна начаться с суждения, что деньги, по словам Шекспира, - это «видимый Бог»; по словам Лютера, «Бог этого мира.»

Деньги являются и религией и отрицанием религии, потому что комплекс денег мотивирован нашей религиозной потребностью искупить нас (наполнить смыслом его нехватку). В буддийских терминах, негативные следствия попыток «я» сделать себя реальным (то есть, воплотить себя), схватывая духовное в этом мире. Это может быть сделано только подсознательно, то есть, символически. Сегодня, наш самый важный символ - деньги.

Шопенгауэр отмечает, что деньги - человеческое счастье in abstracto; следовательно, тот, кто больше не способен к конкретному счастью, стремится к деньгам. Сомнительно, есть ли действительно такая вещь, как счастье в абстракции, но вторая половина верна: в какой-то степени человек становится озабоченным символическим счастьем, человек не осознает конкретное счастье.

«Психоаналитическая теория денег З. Фрейда рассматривала влечение к деньгам как следствие подсознательных про¬цессов накопления, начинающихся еще в раннем детстве, когда ребенок задерживает дефекацию, воспринимая фекалии как свое первое богатство. Это дает маленькому ребенку определенную власть над собственными родителями, так как дефекация, произведенная должным образом, радует родителей, в противном случае они сердятся. Такие аспекты анального поведения со временем превращаются в экономическое поведение».

**3. Соблазн денег. Алчность. Транжирство**

То, что благо отдается владельцем в обмен на более полезное для него, это понятно; но что заставляет каждого хозяйствующего субъекта охотно соглашаться обменять свои товары на маленькие кусочки металла?

Почему покупательная сила денег не исчезает с лишением своей материальной ценности, когда они становятся бумажными? В этом месте К. Менгер подчеркивает, что использование денег основано на нематериальной характеристике, обозначенного им термином «характер». То есть деньги в сознании людей имеют характер полезного металла, не сущность, не вес, не материальное наполнение полезным металлом, а именно характер, который сформировался в результате многовековой привычки и практики использовать металл в качестве денег. В современном обществе, когда денежные знаки не имеют реального золотого содержания, они используются в качестве денег на основании традиций, практики и привычки. Сила привычки, таким образом, обеспечивает деньгам покупательную силу даже и в то время, где на характер их как полезных металлов непосредственно не обращается внимания.

Людвиг Мизес в работе «Человеческая деятельность», развивая позицию Менгера отмечал, что «из анализа процессов, которые люди применяют, стремясь избавиться от благ, менее пригодных для продажи, а взамен получить более пригодные для продажи… вытекает, что из всех товаров легче всего в обмен принимают деньги». Поэтому «основная функция денег заключается в том, что они должны использоваться в качестве средства обращения». Ключевая мысль: «вещь становится деньгами в результате проведения сторон рыночной сделки». При этом деньги не могут служить мерой стоимости, так как субъективные оценки стоимости можно располагать только по степени важности или они могут иметь лишь порядковое значение, деньги служат мерой цен. Накопление сокровищ, по мнению Мизеса, не оказывает какого-либо реального влияния на обращение денег, поскольку оно вызвано спросом на деньги, который требует именно такого развития процессов.

Лауреат Нобелевской премии Фридрих Хайек, в основу своего главного труда «Частные деньги» положил понимание сущности денег как единственного принимаемого всеми средство обмена (по К. Менгеру и Л. Мизесу). Это, по мнению Хайека, «избавило нас, наконец, от средневекового представления, согласно которому деньги или их ценность считались творением государства».

В соответствии с теорией Г.Н. Белоглазовой деньги, возможно, рассматривать как особое экономическое благо, безусловно, и свободно принимаемое для оплаты всех товаров и услуг и измеряющее их стоимость. Как особый тип экономического блага деньги обладают реальной и представительной стоимостью. Реальная, или внутренняя, стоимость денег - это рыночная стоимость того денежного материала, который пошел на их создание, ее величина определяется издержками производства денег. Представительная стоимость денег отражает экономическую силу субъекта, который выпускает (эмитирует) деньги, его возможность поддерживать их постоянную покупательную способность, т. е. способность денежной единицы обмениваться на определенное количество товаров. Представительская стоимость зависит от субъективно-психологических факторов и определяется доверием людей принимать их по нарицательной стоимости в качестве инструмента обмена. В процессе эволюции денег комбинация реальной и представительной стоимостей не остается постоянной, она все время меняется, причем в пользу последней. Увеличение в деньгах доли представительной стоимости называется процессом рационализации. Таким образом, деньги можно также определить как единство реальной и представительной стоимостей, а процесс их эволюции - увеличение представительской стоимости денег.

Профессор А.С. Селищев характеризует сущность денег с трех сторон: деньги - это все то, что люди считают деньгами; деньги - это все то, что выполняет денежные функции - средства обращения, меры стоимости и средства накопления; деньги - это совокупность финансовых активов, которые регулярно используются для сделок. При всей универсальности и бесспорности данного определения остается не выясненным: почему все же деньги - это деньги? Отвечая на этот вопрос, А.С. Селищев выделяет одну главную функцию, пять основных и пять производных функций денег. Основные функции определяют суть денег, производные функции эту суть конкретизируют и дополняют.

Деньги - имеют две стороны: материальную и нематериальную - общественные отношения (М.А. Портной). Таким образом, можно выделить пять подходов к пониманию сущности денег в современной отечественной экономической теории: исторический, социальный, функциональный, стоимостной и научный. В соответствии с историческим подходом деньги - это товар особого рода, всеобщий эквивалент; с социальным подходом - это общепризнанный, высоколиквидный актив, необходимый для общественных и производственных отношений; с функциональным подходом - это инструмент, выполняющий определенные функции в экономике; со стоимостным подходом - это экономическое благо, обладающее реальной и представительной стоимостью; с научным подходом деньги - это символ, знак, единица.

Психология транжиры очень близка психологии игромана. Трата денег - на покупки ли, развлечения или благотворительность - захватывает его целиком. Он крайне редко задумывается о том, действительно ли нужна ему покупка. Более того, в момент покупки исчезает чувство страха и тревоги по поводу долгов и кредитов, транжира прячется от этих страхов за мыслью: «Потом разберусь!»

Есть противоположные личности предпринимателей. Это - люди алчные. С нашей точки зрения, «алчность» - это стремление получить как можно больше, а «скупость» - это стремление потратить как можно меньше. Алчный человек больше печется о приумножении доходов, а скупой - об уменьшении расходов. Недаром словарь С. Кузнецова определяет скупого человека как «чрезмерно до жадности бережливого, всячески избегающего расходов, трат» [2]. Правда, в итоге, эффект получается похожим - приумножение богатства, но способы достижения результата отличаются. Термин «жадность» объединяет первое и второе значение. Эта черта личности включает, как стремление поучать все больше новых благ, так и нежелание расставаться с накопленным богатством. Жадность в переносном смысле может означать сильное желание, страсть - «жадность к жизни», «пить жадно» и т. д. Близким, к скупости (но положительным качеством) являются термины «расчетливость», «экономность» и «бережливость», которые могут перейти в скупость, если переступят за грань разумного и станут навязчивой идеей. В жизни встречаются разные стили по отношению к добыванию и трате денег, и мы можем выделить семь основных стратегий: 1. Алчность - стремление побольше получать. 2. Скупость - стремление ничего не отдавать из уже имеющегося. 3. Жадность - стремление побольше получать и поменьше отдавать. 4. Широта размаха - стремление получить побольше, чтобы потом вложить эти средства в новые проекты. 5. Расчетливость (бережливость, экономность) - трата денег только на нужное, крайне необходимое. 6. Щедрость - легкость в трате собственных средств для помощи другим людям. 7. Мотовство (расточительность) - нежелание копить деньги, стремление легко тратить их [6].

**4. Деньги, власть, тщеславие. Деньги как средство в процессе «индивидуации»**

Материальная суть денег - это долговечное благо. Оно настолько долговечно, насколько люди будут верить в его ценность. Ценность денег является предметом коллективного, бессознательного, практики и привычки, но и государство поддерживает веру общества в значимость этого блага. Поэтому материальная основа денег, на которую можно влиять принадлежит власти.

Благо может выступать не только в форме любого актива, но и в форме соглашения на получение этого актива. Этот актив не обычный, а свободно обмениваемый на любые другие активы, то есть самый ликвидный из известных активов. Он характеризуется низкими, ничтожными эластичностями производства и замены, а также издержками содержания (иными словами, деньги нельзя производить по желанию, а когда меновая ценность денег возрастает, то ни у кого не возникает идеи заменить их другим активом и, наконец, увеличение запаса денег не влечет за собой увеличение издержек по его содержанию). Материальность проявляется также в том, что без денежного обращения в обществе не возможны экономические отношения.

Говоря о нематериальной сущности денег, можно отметить, что они связанны с человеческой физиологией и психологией. Деньги дают движение бизнесу. Деньги дают возможность существовать людям.

Деньги связывают в едино все общественные процессы, вызывают различные экономические явления, то есть работают, являясь инструментом досуга и труда. Деньги это то, что стоит за понятием власти и силы. То есть, можно сказать, что деньги являются основой движения и взаимодействия общества, имеют выражаясь словами Ю.М. Осипова «свой внутренний космос» [2, c. 148] или энергию («энергия» - от греч. energeia - действие, деятельность).

Особенность «денежной энергии» в том, что она существует и действует лишь в человеческом обществе, в социальном пространстве. Она создается людьми, за счет дефицита благ, социальной неоднородности и разделения труда, - потому что иных энергетических источников у социума нет. Это вклад каждого индивидуума в абстрактную идею, благодаря которому эта идея становится реальной силой.

Таким образом, для развития человеческого общества, в частности экономических отношений, необходимы деньги. В качестве денег может выступать любой актив, лишь бы люди верили в его ценность, а практика его использования подтверждала это.

Государство должно поддерживать стандарт ценности этого актива, а значит и веру людей него. Поэтому, о деньгах можно говорить как о необходимой человеческому обществу энергии, источником которой является привычное практическое использование в экономических обменах некого ликвидного блага (с ничтожными эластичностями производства, замены, издержек содержания).

Ценность и вера в значимость этого блага поддерживается государством, поэтому в каждую историческую эпоху действуют свои формы и стандарты денег.

Термином «индивидуация» Юнг называл длящийся всю жизнь процесс превращения в полноценное человеческое, существо, каковым, собственно, и должен стать человек. Индивидуация - это осознание нами нашего полного «я», развитие нашей осознающей личности до такой степени, что она включит в себя все основные элементы, присутствующие в каждом из нас на предсознательном уровне.

Удовлетворение от жизни приносит не доход, а уровень дохода.

«Без самого большого дома или самой быстрой машины вы не сможете почувствовать настоящее удовлетворение от доходов. Заработанного за год миллиона фунтов стерлингов недостаточно, чтобы сделать Вас счастливыми, если Вы знаете, что все Ваши друзья зарабатывают в год по 2 миллиона.», - считает автор доклада. Между тем, по мнению исследователей, стремление получить больше денег и занять более высокое социальное положение всегда толкает человека на более упорный труд, например, на сверхурочную или тяжелую работу.

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

**5. Сценарий игры «…Попробуй, получи с меня» у Э. Берна**

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

**6. «Протестантская этика и дух капитализма» М. Вебера**

В своем анализе Вебер особо опирается на строки из наставления Бенджамина Франклина для юношества, представляющие собой, по мнению Вебера, канон ранней американской модели капитализма в целом.

Анализ Вебера обоснованно доказал, что такого рода этика и такое отношение к деньгам послужило очевидным базисом успеха для многих раннекапиталистических предпринимателей. С этим анализом в определенной мере пересекается и тот факт, что описания истории отечественного предпринимательства (см. 12; 46) также свидетельствуют: в дореволюционной истории российского бизнеса наиболее успешно проявили себя носители старообрядческих традиций, чьи каноны истового трудолюбия и бережливости оказались во многом близки положениям протестантизма. Однако было бы слишком большим преувеличением утверждать, что такое отношение к делу и деньгам является единственно возможным для бизнеса.

**7. Закономерности «денежных отношений» с логикой становления бизнеса, так и с логикой внутреннего развития личностных свойств бизнесмена**

Проповедь Б. Франклина не ограничивается ориентацией на «работу с деньгами». Для него эта работа неразрывно связана и с построением на этой основе отношений с другими людьми. «Помни пословицу: тому, кто точно платит, открыт кошелек других. Человек, рассчитывающийся точно к установленному сроку, всегда может занять у своих друзей деньги, которые им в данный момент не нужны. А это бывает очень выгодно… Поэтому никогда не задерживай взятых тобой взаймы денег ни на один час сверх установленного срока, чтобы гнев твоего друга не закрыл для тебя навсегда его кошелек. Следует учитывать, что самые незначительные действия оказывают влияние на кредит. Стук твоего молотка, который твой кредитор слышит в 5 часов утра и в 8 часов вечера, вселяет в него спокойствие на целых шесть месяцев: но если он увидит тебя за бильярдом или услышит твой голос в трактире в часы. Когда ты должен быть за работой, то он на следующее же утро напомнит тебе о платеже и потребует свои деньги в тот момент, когда их у тебя не окажется».

**8. Многообразие индивидуальных вариаций темы отношений к деньгам и отношений вокруг денег**

Исследователи отмечают, что психологическое отношение к деньгам связано с источником происхождения конкретной суммы. Бережному и экономному отношению к заработной плате часто противостоит расточительное отношение к неожиданному доходу, например, премии, и особенно к каким-либо незаслуженным деньгам. Расставание с легко полученными суммами (наследство, подарок, находка, выигрыш) происходит психологически значительно легче и проще. Характер окружающей обстановки также влияет на психологическое восприятие оттока денег. С деньгами расстаются заметно проще, чем обычно, в праздники, особенно под Рождество или Новый год, во время отпуска, дня рождения и пр. Отношение к деньгам также зависит и от ролевого положения, в котором находится тот или иной человек - например, когда человек приглашает к себе гостей или раздает подарки - при этом расставание с деньгами происходит достаточно легко [1]. Специалисты в области экономической психологии отмечают, что психологическое отношение к деньгам у разных людей зависит от ряда факторов: пола, возраста, социального положения и пр. По данным этого автора, у мужчин выявляется тенденция придавать деньгам повышенную ценность. Они оказались более компетентными в обращении с деньгами и более склонны к риску в целях их приобретения. Женщины же выражают более сильную фрустрациюпо поводу отсутствия денег и больше завидуют тем, кто их имеет. Женщины в большей степени, чем мужчины используют траты, покупки как фактор самоуспокоения, психотерапии. Отношение к деньгам также связано с особенностями их характера и направленности личности (уровнем самооценки и экстраверсии)

**9. Психология кредитора и должника**

Просто так забыть о кредиторе и наличии перед ним долга удается единицам. Непогашенный долг достаточно серьезно «давит» на человека (аферисты, мошенники и полные «пофигисты» не в счет) и влияет на его эмоциональный фон.

Когда мы получаем что-то от других, то сколь бы прекрасно это ни было, мы теряем свою независимость. Потому что, принимая, мы чувствуем себя обязанными дающему, мы становимся его должниками. Это ощущается нами как дискомфорт и давление, связанные с чувством вины. Появляется ощущение несвободы, тяжести обязательств. Нельзя ничего взять, не заплатив этой цены. Первое, что необходимо подчеркнуть, - это то, что непогашенный долг одинаково неблагоприятно влияет на эмоциональное состояние, как должника, так и кредитора. Во-первых, прощение долга снимает психологическое напряжение в отношениях между кредитором и должником. Это очень важно в случаях, когда стороны заинтересованы в долгосрочных отношениях. Совершая частичное прощение долга, кредитор как бы «инвестирует» в дальнейшие отношения с должником, дает понять, что он ему доверяет. Во-вторых, частичное прощение долга стимулирует должника к надлежащему исполнению измененного обязательства, а именно к скорейшему погашению оставшейся части долга.

**10. «Психология нищеты» и эффективное распределение денежных средств. Соблазн и страх «больших денег»**

Жизнь, так или иначе, заставляет нас определить свое отношение к деньгам, выбрав любую возможную позицию в широком спектре между отчаянным бессребреничеством или аскетической борьбой с роскошью и богатством, с одной стороны, и азартной погоней за деньгами, стремлением к обладанию максимальным количеством «этих маленьких желтых кружочков» - с другой.

В этом выборе своего отношения мы можем опираться только на существующие в окружающей нас культуре примеры и образцы. И чем внимательнее мы всматриваемся в палитру этих примеров, тем шире и многообразнее она оказывается. Мы можем увидеть людей, совершенно не думающих о деньгах и, тем не менее, умудряющихся решать свои повседневные проблемы за счет того, что их глубокое увлечение своим делом в конце концов оценивается и оплачивается другими. Мы можем увидеть и других, вся жизнь и все помыслы которых, казалось бы. Только и сосредоточены на том, как растянуть свой последний рубль на десятки неотложных забот, сэкономив на чем можно и отложив при этом копеечку на черный день. Такой вариант «психологии нищеты» не исчезает даже в тех случаях, когда в руки попадают большие и даже очень большие деньги.

Газетные полосы регулярно дают информацию о размерах «корзин», за пределами которых каждый должен чувствовать себя либо безнадежно нищим, либо бесконечно счастливым и богатым человеком. Порядочные и бедные герои теряют все свои человеческие достоинства, обретя состояния, или же, наоборот, робкие и заикающиеся персонажи, невротики и неудачники, став чудесным образом обладателями миллионов, мгновенно распрямляют плечи, перестают заикаться и превращаются во всесильных героев-любовников или мудрых философов С одной стороны, вы постоянно слышите гневные обличения богатства и роскоши, с другой - видите унизительность бедности и нищеты. В конечном счете, может возникнуть ощущение. Что все связанное с деньгами - это просто сумасшедший дом, но не тот, что находится за глухим забором, а вместивший в себя весь мир, и вы просто вынуждены находиться в центре этого мира.

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

В этом выборе своего отношения мы можем опираться только на существующие в окружающей нас культуре примеры и образцы.

**Заключение**

Если начинающим предпринимателем движет желание повышения уровня жизни, то у состоявшегося предпринимателя проблема с избытком денег. Здесь также людьми управляют стеретипы.

Первая стандартная тактика - это вложение лишних денег в недвижимость. Люди покупают жилье, дачи, производственные помещения исключительно с целью сдачи их в аренду. Эта тактика была оправдана при росте рынка недвижимости. Сейчас, когда доход от аренды сравнялся с доходом по банковским вкладам, хлопоты с имуществом являются чрезмерными. Негативным моментом является то, что владельцы сдаваемых помещений прагматичны и цена аренды становится препятствием для развития малого бизнеса.

Другой стандартной тактикой является увод капитала из страны либо для приобретения недвижимости за границей, либо в качестве подготовки для иммиграции. И то и другое деструктивно для родины. С одной стороны такие действия оправдываются политической нестабильностью, с другой - усталостью предпринимателей от собственной деятельности. Если начинающий предприниматель испытывает естественный «голод» на деньги, то «сытый» теряет мотивацию для их добывания.

Таким образом, главный актив для предпринимателя - это творческий процесс создания пользы в обмен на деньги. Только творчество доставляет человеку удовлетворение без привыкания и надоедания. А если оно приносит не только моральное удовлетворение, то жизнь человека приобретает иной смысл, как для него самого, так и для общества в целом.

**Список литературы**

1. Агеев B.C. Социальная идентичность личности // Социальная психология: Хрестоматия. Составители: Е.П. Белинская, О.А. Тихомандрицкая. М., " 2009. 356 с.

2. Антонова Н.В. Проблема личностной идентичности в интерпретации современного психоанализа, интеракционизма и когнитивной психологии // Вопр. психол. 2006. № 1. 143 с.

. Бахарева Н.К. Субъективное благополучие как системообразующий фактор толерантности: автореф. дис.… канд. психол. наук / Н.К. Бахарева. - Хабаровск, 2004. -352 с.

. Белицкая Г.Э. Особенности отношения к деньгам: деньги как предмет личностного осмысления. // Ежегодник Российского психологического общества: Материалы 3-го Всероссийского съезда психологов 25-28 июня 2003 года: В 8 т. T.I. СПбГУ. 2005. - 382 с.

. Бойков В.Э. Ценности нравственного сознания: опыт социологического изучения 2002 г. [Электронный ресурс] / В. Бойков. - URL: http://www.rags.ru/node/377

. Бочарова Е.Е. Взаимосвязь ценностных ориентаций, стратегий поведения и субъективного благополучия личности: автореф. дис. … канд. психол. наук / Е.Е. Бочарова. - Саратов, 2005 - 189 с.

. Вебер М. Избранные произведения. - М.: Прогресс, 2010. - 612 с.

. Горбачева Е.А. Купрейченко А.Б. Отношение личности к деньгам: нравственные противоречия в оценках и ассоциациях. http://kluver.ru

. 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.-Петерб. ун-та, 2003. (компакт-диск)