

PERSONALITY VS NATIONALITY: THE INFLUENCE ON MONEY EXPENSES

Е. Е. Зайцева¹

Научный руководитель: М. П. Козырева, к.пед.н., доцент

Ключевые слова: money, type of character, minimize the losses, a buyer

Throughout the society history, the role of money in the economy has grown. At the present stage money plays a key role in the market economy.

In the research we analyze the role of money in Russian people's character formation. The goal of this work is to identify the main type of Russian people in relation to money. The tasks of the work are to define the terms of money, the people's types in relation to money, the functions of money; to find out peculiarities revealing the Russian national character. It's also important to carry out a survey among people aged 19 to 50 years old to prove the main theoretical points of the work.

Money has its own functions: a measure of value; means of circulation; means of payment; means of accumulation; savings and world money. Attitude to money is one of the most informative indicators of a person's character. Different types of people are identified by the psychologist A.B. Fenko: a buyer of love, a seller of love, a fighter with money, a miser, a discount hunter, an ascetic, an unrestrained person, a fanatic collector.

I have carried on the online survey consisted of 10 questions. There were 74 participants, the average age is 33 years. Most participants live in the central part of the Russian Federation. 95% of people like to spend money on buying things, only two could not specifically answer this question. The issue of saving turned out to be more interesting: 81% people admitted that they could not save money for some reasons. When they were asked about the financial situation, all 100% of people said that it was unstable. 54% of people said that it is better for them to pay the bill in the company themselves than to give money later. Also, 75% of respondents consider money the most valuable resource. 40% people answered that they often run out of money when it was recently received, the rest answered that this rarely happens. And finally, 73% people do not refuse to purchase goods, even if it affects the balance on the card, while 30% of people prefer saving things over new things.

To summarize this research, the most common types of character are "Sellers of love," "Misers" "Discount Hunters," and "Collector fanatics."

¹Евгения Евгеньевна Зайцева, студентка группы 5441-450301D,
email: zayevgenya@mail.ru

The indicators are very different from each other, the general qualities of people distinguished in the survey are the desire to take, and not to give, as well as the high status of money in people's lives. Many people in Russia think about tomorrow and try to take care of it.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Деньги. Суть и функции денег, электронный ресурс – https://profmeter.com.ua/communication/learning/course/course3/lesson932/?LESSON_PATH=452.923.932
2. Типы характеров и отношение к деньгам, электронный ресурс - https://www.b17.ru/blog/dengi_i_charakter/

УДК 373

ВОСПИТАНИЕ ПЕДАГОГИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ РОДИТЕЛЕЙ СРЕДСТВАМИ ПЕДАГОГИЧЕСКОГО ПРОСВЕЩЕНИЯ

А. Ф. Зарипова¹

Научный руководитель: У. Г. Егорова, к.п.н., доцент

Ключевые слова: родительско-детские отношения, воспитание, родители, педагогическое просвещение, педагогическая культура

В последние годы в России все большее внимание уделяется вопросам семьи и детства, в связи с чем проблема родительско-детских отношений приобрела свою актуальность и не теряет ее по сей день. Многие родители сталкиваются с проблемами во взаимоотношениях с детьми раннего возраста. Зачастую это происходит в связи с отсутствием у родителей элементарных педагогических навыков.

Одной из задач педагога-психолога является оказание помощи родителям в повышении их педагогической культуры, начинающаяся с выявления проблем, с которыми сталкиваются родители. С этой целью нами был проведен интернет-опрос, в котором приняли участие 74 родителя, имеющие детей возрастом от 1,5 до 4 лет.

В ходе исследования нами были определены следующие проблемы: проявление детьми упрямства и строптивости, непослушание и ярко-выраженный негативизм; ревность по отношению к другим членам семьи; протесты и бунты, часто сопровождающиеся слезами и криками; чрезмерное стремление к самостоятельности без обладания необходимыми для этого навыками; психопатические реакции на действия взрослых; физиологические нарушения развития; отсутствие у взрослого понимания, что происходит с ребенком, нежелание принять изменения в его поведении; отсутствие у

¹Альбина Фанизовна Зарипова, студентка группы 5101-440402Z,
email: albinafanizovna@gmail.com