

А.Л. ЖУРАВЛЕВ,
член-корреспондент РАН, профессор,
директор Института психологии РАН,
г. Москва

А.Б. КУПРЕЙЧЕНКО
доктор психологических наук, ведущий научный сотрудник
Института психологии РАН,
профессор Государственного университета –
Высшей школы экономики.
г. Москва

ФЕНОМЕНЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО САМООПРЕДЕЛЕНИЯ: СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ МЕХАНИЗМЫ ДЕЙСТВИЯ

A.L.Zhuravlev, A.B.Kupreichenko

PHENOMENA OF ECONOMIC SELF-DETERMINATION: THE SOCIO-PSYCHOLOGICAL MECHANISMS OF ACTION

Аннотация: Выделен и проанализирован целый ряд феноменов экономического самоопределения субъекта: ценностно-смысловое обусловливание выбора-отвержения субъектом типа экономической активности, относительная автономизация обобщенного и конкретного уровней отношения субъекта к экономическим явлениям как фактор регуляции его поведения, воспроизводство субъектом ценностной системы другой исторической эпохи, эффект качественного экономического скачка, изменение социально-психологических функций отдельных компонентов экономического самоопределения. Основные феномены рассматриваются в качестве механизмов функционирования и развития экономического, самосознания и поведения человека.

Ключевые слова: самоопределение, личность, социальная группа, отношение к экономическим явлениям, типология отношений, экономическая активность, динамика, ценности, функции самоопределения.

Summary: Identified and analyzed a number of phenomena of economic self-determination of the person: the value and meaning conditioning rejection of the subject-choice type of economic activity, the relative autonomy of generic and specific levels of relationships subject to economic phenomena as a factor in the regulation of its behavior, reproduction of the subject of the value system of another historical era, the effect of strong economic shock, changes in the social and psychological functions of the individual components of economic self-determination. The main phenomena are considered as the functioning and development of the economic, identity and behavior.

Keywords: self-identity, personality, social group, the attitude to economic phenomena, types of relations, economic activity, dynamics, values, functions of self-determination.

Постановка проблемы

Одним из важных результатов интенсивного из-

учения отечественными психологами адаптации различных групп населения современной России к новым

экономическим, политическим и в целом социальным условиям стало выявление и описание множества чрезвычайно интересных социально-психологических феноменов и закономерностей. Некоторые из них являются примерами отношения и поведения субъектов, противоречащими как реальным внешним условиям, так и их экономическим интересам. Нередко причиной низкой социальной адаптированности человека к новым условиям выступает расхождение между главным направлением изменения внешней среды и его основными жизненными целями, ценностями и идеалами. Кроме того, объективные показатели внешней социальной среды могут значительно отличаться от субъективных показателей ее восприятия, фактически – от социально-психологического пространства субъекта, которое в большой степени детерминирует его социальное поведение.

Эти факты заставляют по-новому задуматься над результатами многих экономико-психологических исследований, выполненных в последние годы. Потребность выделения теоретического основания для их объяснения привела нас к использованию традиционного для отечественной психологии понятия – самоопределение, под которым нами понимается поиск субъектом своего способа жизнедеятельности в мире на основе воспринимаемых, принимаемых или формируемых (создаваемых) им во временной перспективе базовых отношений к самому себе, другим людям, человеческому сообществу и к миру в целом. Целью, содержанием и результатом такого поиска выступает собственная система жизненных смыслов и принципов, ценностей и идеалов, норм и правил, притязаний и ожиданий субъекта. Рассмотрение парадоксов социальной и экономической активности с позиций самостоятельного, ответственного, рефлексизирующего субъекта позволяет более адекватно объяснить причины этих парадоксов как закономерных явлений его самоопределения. Часть из выделенных и изученных феноменов или эффектов самоопределения субъекта не была ранее описана психологами-исследователями, другие, хотя и были известны, тем не менее, по самым разным причинам не использовались для интерпретации получаемых эмпирических результатов в смежных науках (Заславская, 2009; Римашевская, 1997; Собственность в жизни россиян ..., 2005; Энджел и др., 1999).

Целью данной статьи является анализ следующих значимых феноменов: ценностно-смысловое обусловливание выбора-отвержения субъектом типа экономической активности; относительная автономизация обобщенного и конкретного уровней отношения субъек-

екта к экономическим явлениям как факторов регуляции его поведения; воспроизводство субъектом ценностной системы другой исторической эпохи; эффект качественного экономического скачка; изменение социально-психологических функций отдельных компонентов экономического самоопределения субъекта. Выделенные и описанные ниже феномены рассматриваются в качестве *социально-психологических механизмов* функционирования и развития экономического сознания, самосознания и поведения человека в экономической среде.

Феномен ценностно-смыслового обусловливания выбора-отвержения субъектом типа экономической активности

По нашему мнению, наиболее универсальным регулятором экономической активности субъекта выступает *ценностно-смысловая рациональность*. Ее описание можно обнаружить еще в работах М. Вебера. Этот вид рациональности заключается в том, что субъект *считает разумным принимать решения и поступать в экономической среде сообразно наиболее значимым для него жизненным принципам и смыслам, ценностям и идеалам, целям и притязаниям*. «Экономический интерес» является частным случаем такой рациональности, когда основные жизненные цели и ценности тесно связаны в сознании субъекта с материальными благами и экономическими ресурсами. Подобная близость и даже тождественность, например, материальных благ (в частности, денег) и жизненных ценностей фактически являлась аксиомой или основным постулатом во многих исследованиях экономического поведения. Однако для менталитета российского населения, хотя и не только для него, это положение не является абсолютно характерным. Оно не нашло эмпирического подтверждения в ходе многолетнего изучения экономического сознания и экономической активности представителей различных социальных групп. До недавнего времени «максимизация полезности» считалась основополагающим принципом принятия субъектом экономических решений. Поведение, не соответствующее этому принципу, считалось «нерациональным», особенно в экономической науке. В последние десятилетия можно отметить развитие экономического анализа в направлении учета особенностей восприятия, мышления, памяти, эмоций и т.п. человека при изучении его экономического поведения. Так, совершившие переворот в научных представлениях экономистов нобелевский лауреат в области экономики Д. Канеман и А. Тверски предложили подход к объяснению принятия решений в условиях риска, исходя из анализа субъектом ценно-

сти и вероятности существующих альтернатив [Канеман, Тверски, 2003]. И хотя, как отмечают некоторые авторы, ограниченную рациональность не следует сводить к программе когнитивных исследований эвристик и предвзятостей [Сивуха, 2004, с.89], никакие другие виды рационального экономического поведения при этом по-прежнему не рассматривались в качестве альтернативы привычным подходам к объяснению получаемых результатов.

В то же время, анализ феноменов выбора или отвержения конкретного характера или типа экономической активности с опорой не только на экономическую целесообразность или оценку своих возможностей и потребностей, но и на смысло-жизненные и ценностно-нравственные ориентиры все же обнаруживался в ходе или результате исследований. В этом ряду, например, могут быть представлены *типологии отношения личности к социально-экономическим явлениям в целом и видам экономической активности в частности*.

Так, одним из авторов данной статьи по трем оцениваемым параметрам – психологической готовности к реформам, уровню знаний и умений действовать в их условиях и степени реальной активности – на рубеже 1980-90-х годов были выделены следующие 9 социально-психологических типов отношения субъекта к экономическим нововведениям: «активные реформаторы», «пассивные реформаторы», «пассивно-положительно относящиеся к нововведениям», «преодолевающие себя», «неэффективно действующие», «выжидающие», «слепые исполнители», «пассивные консерваторы», «активные консерваторы» [Журавлев, 1990, с.9]. Каждый из перечисленных типов отношения и экономического поведения обуславливается не только конкретно сложившимися социально-экономическими условиями, но во многом и оценкой своих способностей, возможностей и мотивацией субъекта. Мотивация же при этом определяется теми смыслами, ценностями и идеалами, которые воплощают и утверждают или, напротив, опровергают и отрицают, по мнению субъекта, предлагаемые обществу экономические реформы.

В работе А.Д. Карнышева и Т.Д. Бурменко мотивация приобретения собственности рассматривается в качестве одного из критериев группирования индивидуальных вариантов экономической активности. Обозначены названия выделенных в ходе теоретического анализа типов современных российских собственников («захватчики», «скопидомы», «несведущие», «рационалы», «филантропы», «транжеры», «ниспровергатели») отражают как мотивы приобретения, так и

приемлемые способы получения и использования собственности [Карнышев, Бурменко, 2003].

Недавние эмпирические исследования М.К. Горшкова, Н.И. Тихоновой, А.Л. Андреева и С.В. Горюновой демонстрируют тесную связь отношения к собственности с ценностями и идеалами субъекта [Собственность в жизни россиян ... , 2005]. В ходе анализа названные авторы выделили четыре типа отношения современных россиян к частной собственности. По их данным, около 11% обследованной выборки относятся к группе принципиальных и последовательных «противников частной собственности». Представители группы «последовательные традиционалисты» (16%) относятся к частной собственности в основном нейтрально, толерантны к явлениям «собственность» и «предпринимательство». Они считают, что собственность дает, скорее, свободу, чем закабалает человека. Однако, допуская существование частного бизнеса, прежде всего малого, в массе своей они являются все-таки сторонниками доминирования государственной собственности. Почти треть населения современной России (31%) составляет группа «модернистов», которые в подавляющем большинстве позитивно относятся к частной собственности – ко всем ее видам, допуская в частности существование на территории России предприятий, принадлежащих иностранным фирмам. «Промежуточная группа» является наиболее массовой (42%) и занимает переходное положение между «последовательными традиционалистами» и «модернистами» [Собственность в жизни россиян ... , 2005]. Авторы исследования отмечают, что три типичных группы респондентов, различающихся отношением к собственности, связаны с эволюцией собственно рыночных отношений и соответствуют различным этапам данной эволюции, а одна группа (имеется в виду первая – А.Ж. и А.К.) стоит особняком, «репрезентируя рудименты официальной идеологии советской эпохи» [Собственность в жизни россиян..., 2005, с. 6].

Положительно оценивая результаты приведенного исследования, следует, однако, с осторожностью относиться к прогнозам динамики социальных установок относительно большой «промежуточной группы» и к оценке принципиального и последовательного неприятия частной собственности как рудимента уходящей эпохи. Так, особенности российского менталитета, а также отечественные и мировые социально-экономические процессы, могут привести, например, к тому, что группа «противников частной собственности» не только не исчезнет совсем, а начнет, как это уже бывало и в России, и в ряде других экономически развитых

стран, прирастать новыми представителями – молодыми людьми, в том числе и выходцами из обеспеченных социальных слоев. Динамика отношения «промежуточной группы» не поддается прогнозированию без опоры на глубокий анализ системы жизненных смыслов, ценностей, идеалов, ожиданий и перспектив этих людей, а также того, какое место занимает в этой системе собственность. Т.е. реальное прогнозирование невозможно без анализа ценностно-смысловых детерминант, обуславливающих выбор характера или типа экономической активности.

Ценностно-смысловое обуславливание выбора характерно для многих видов экономических отношений и экономической активности субъекта: самообеспечения, экономического обмена, потребительского поведения и т.д. Широко известен целый ряд феноменов, связанных с ценностно-смысловыми характеристиками потребления, например: эффект престижного потребления, «эффект Веблена», эффект сакрального потребления и т.п. [Энджел и др., 1999]. Феномен ценностно-смыслового обуславливания потребительского поведения обнаружен в работах Ал.Н. Лебедева в виде явного приоритета у различных слоев российского населения продукции отечественного производителя [Лебедев, 2005].

Однако эффекты ценностно-смысловой обусловленности выбора могут проявляться и в форме отказа от потребления – демонстративное или скрыто принципиальное отвержение тех или иных товаров или услуг. Так, в исследовании А.Б. Купрейченко, посвященном восприятию юмористической рекламы, выявлено демонстративное отвержение потенциальными потребителями тех товаров, реклама которых воспринимается как неэтичная [Купрейченко, 2005]. Аналогичные результаты получены в исследовании непосредственно отношения молодежи к разным видам неэтичной рекламы [Купрейченко, 2011].

Наиболее распространенный пример отказа от использования товаров, символическое значение которых противоречит ценностям, принципам или убеждениям, может быть кратко выражен следующим образом: «Я принципиально ношу или не ношу одежду определенного цвета или фасона» и т.п. Внутренняя «цензура» может не позволять человеку приобретать конкретные книги, газеты, журналы, музыкальные записи или технические новинки. Это также могут быть определенные продукты питания, лекарства, виды развлечений, отдыха, досуга и многое другое. Часть людей может сознательно отвергать их из-за своих жизненных принципов, взгля-

дов и убеждений. Другая категория людей отказывается от потребления определенных товаров и услуг, не задумываясь о причинах и следуя своим привычкам. Таким образом может проявляться так называемый «этический навик». Третья категория людей демонстрирует предпочтение или отвержение конкретных форм экономического поведения для того, чтобы подчеркнуть свою принадлежность к определенной социальной группе (этнической, конфессиональной, региональной, профессиональной, политической и т.д.). В каждом конкретном случае имеет место различный по своей мотивации и ценностно-смысловому значению характер или психологический тип потребительского поведения.

Таким образом, ценностно-смысловая рациональность экономической активности может проявляться в самых различных формах – в разной степени осознаваемой и неосознаваемой, пассивной и активной, скрытой и открытой и даже демонстративной и т.д. Примером неосознаваемого отказа от определенного типа экономической активности выступает известный феномен «вынужденного предпринимательства» или «предпринимательства поневоле». Как показало, в частности, исследование Е.Б. Филинковой, у предпринимателей такого типа имеет место низкая удовлетворенность своей деятельностью [Филинкова, 2005, с.214]. Подобное отношение может не только оказывать влияние на результаты деятельности, но и приводить со временем к смене основной формы экономической активности.

В специальных исследованиях А.Б. Купрейченко установлено, что различные виды материального самообеспечения оцениваются современными россиянами как аморальные, поэтому отвергаются [Купрейченко, 2011]. Считаются аморальными: работа в организациях, применяющих принуждение и манипулирование сознанием своих членов (по типу религиозных сект и т.п.); гадание, магия, заговоры, колдовство; производство и торговля вредными для экологии и людей продуктами; отстрел диких и домашних животных; заготовка мяса и шкур домашних животных; развлекательный бизнес, эксплуатирующий сексуальность (стриптиз, производство и торговля эротической продукцией и др.); финансовые пирамиды; организации, допускающие эксплуатацию работников (несправедливая оплата труда, плохие условия работы и т.д.); брак по расчету; работа в отдельных программах и проектах СМИ (например, в ТВ шоу), нарушающих нормы приличия и границы личной жизни.

Анализ и интерпретация экономических отношений и экономической активности с позиции субъективных смыслов, ценностей и мотивов самоопределяющегося

субъекта может иметь большое научно-практическое значение. Так, перспективной научно-исследовательской и одновременно научно-практической задачей является определение престижных или, напротив, недопустимых видов материального самообеспечения для представителей различных социальных групп. Знание подлинной ценностно-смысловой основы отказа от потребления позволяет существенно пополнить данные о закономерностях вовлечения в процесс потребления людей, не являющихся пользователями определенных видов товаров и услуг. Для построения долгосрочных прогнозов в сфере занятости или потребления важно выявить и адекватно оценить тенденции развития социальных институтов и отдельных групп общества, которые могут определять те или иные ограничения в выборе экономической активности для своих членов. Например, практически важно знать, будет ли в ближайшем будущем запрещено или разрешено членам определенных этнических или конфессиональных групп воспользоваться теми или иными видами медицинского вмешательства и проведения досуга, продуктами питания и одеждой, техническими средствами и формами образования и т.д. Необходимо также знать, какие существуют реально и как будут изменяться в будущем ограничения на конкретные виды трудовой и экономической активности представителей различных социально-демографических групп (например, каков будет перечень приемлемых профессий, форм и правил экономической деятельности для женщин или мужчин) и т.д.

**Феномен относительной автономизации
обобщенного и конкретного уровней
отношения субъекта к экономическим
явлениям как факторов регуляции
его поведения**

Названный феномен крайне важен при анализе отношения субъекта к материальным ресурсам в исследованиях экономического сознания и поведения. Он проявляется, например, в различии общего отношения к труду и отношения к определенным видам занятости. Так возможны ситуации, когда для субъекта на данном этапе жизни доступны только неприемлемые для него виды деятельности. В такой ситуации позитивно относящийся к труду человек может проявлять не характерную для него пассивность. Например, в недавнем прошлом творческие люди (поэты, писатели, художники, в частности И. Бродский, А. Платонов и др.) обвинялись властями в туеядстве и практически насильно трудоустроивались истопниками, дворниками, сторожами и

т.д.

В ходе исследования экономического самоопределения студентов, обучающихся разным специальностям, А.Л. Журавлевым и И.М. Осипенко показано, что в динамике представлений студентов о богатстве проявляются закономерности процесса экономической социализации и влияние профессиональной направленности [Журавлев, Купрейченко, 2007]. Так, первокурсники в большей мере склонны к стереотипному пониманию богатства как явления, означающего владение чем-либо. Они связывают богатство с наличием модной машины, мебели, одежды. Студентами 3-го и 5-го курсов богатство в частности характеризуется и как возможность помогать близким. Таким образом, представления о богатстве связаны с уровнем социальной зрелости и выражают направленность личности на определенные жизненные цели, в частности, на профессиональную самореализацию или заботу о близких людях [Журавлев, Купрейченко, 2007].

Следует также отметить, что для одного и того же человека конкретный экономический объект или феномен на разных этапах жизни может выполнять разные функции и наполняться совершенно различными смыслами. Например, собственный дом как экономический объект в молодости может восприниматься признаком обывательского образа жизни, поэтому отвергаться, затем он может стать желанным символом преуспевания и средством самовыражения или символом безопасности, а в пожилом возрасте, когда с домом связано много волнующих жизненных воспоминаний, ему принадлежит важная роль в сохранении чувства личностной непрерывности на протяжении жизни.

Таким образом, самоопределяясь по отношению к экономическим объектам и в целом в экономической среде, субъект наделяет материальные ресурсы теми смыслами и символическими значениями, которые отвечают его наиболее значимым потребностям, интересам, ценностям, идеалам и т.д., но соизмеренным с реальными возможностями их достижения. Эти смыслы могут меняться на разных этапах жизни и в различных социальных условиях.

Как уже было сказано, основанием для ценностно-обусловленного выбора-отвержения характера или типа экономической активности служит определенная система жизненных принципов и смыслов, ценностей и идеалов, мотивов и притязаний личности. В ряде случаев эта субъективно значимая система может быть близка к ценностям и идеалам определенного общества или конкретной исторической эпохи, в том числе и тех,

в которых человек не жил. Этот интересный феномен, названный нами «эффектом воспроизводства субъектом ценностной системы другой исторической эпохи», заслуживает специального анализа.

Феномен воспроизводства субъектом ценностной системы другой исторической эпохи

Нередко выявляются случаи, когда субъект в ходе своей жизнедеятельности активно ориентируется на ценности, являющиеся типичными для прошедших периодов не только его собственной жизни, но и жизни конкретного человеческого общества. В этом случае его ценностные идеалы не соответствуют ни актуальному жизненному опыту, ни реально сложившимся социальным условиям. У окружающих людей такой человек может вызывать полярные оценки, например: восприниматься как ретроград – «человек из прошлого», «человек, отставший от времени», «не вписавшийся в свое время» или же, напротив, оцениваться как хранитель традиционных ценностей. Аналогично конкретный человек может лучше, чем окружающие люди, интуитивно чувствовать и даже прогнозировать тенденции изменения ценностных идеалов общества, тем самым опережая его развитие. В этом случае он является носителем прогрессивных ценностей и идеалов – «человеком будущего». О том человеке, чья система ценностей и идеалов наиболее типична для эпохи, в которую он живет, говорят – «человек своего времени», «человек нашего времени», «типичный современник» и т.п.

Оба типа ориентаций (на ценности будущего – опережающие, перспективные ориентации или на ценностные идеалы прошлых эпох – ретроспективные ориентации) выполняют весьма важные для общества функции, особенно в кризисные периоды. Именно эти категории людей, в частности, обеспечивают реальные возможности для сравнения различных систем ценностей, жизненных принципов, идеалов и т.д. и отбора тех из них, которые постепенно становятся типичными для конкретных исторических периодов, т.е. современными. Несмотря на это со стороны социального окружения в отношении таких людей нередко проявляются непонимание и отвержение (в каком-то смысле, это есть защитная психологическая реакция). Можно также отметить, что независимо от того, обращена ли структура смыслов и ценностно-нравственных ориентаций субъекта в прошлое или в будущее, его социальная адаптация к текущей ситуации обычно затруднена или в полной мере невозможна. Адаптация к социаль-

ной среде не является самоцелью для таких групп людей, так как их настоящие цели состоят в отстаивании, поддержании, сохранении и воспроизводстве универсальных ценностей (общественных основ) или в преобразовании существующей действительности с ориентацией на будущее.

Динамика самоопределения субъекта в условиях устойчивого экономического развития

Динамика факторов самоопределения в условиях относительно устойчивого экономического развития, прежде всего устойчивого роста материального благосостояния субъекта, имеет выраженные особенности. Эти особенности проявляются в специфических психологических феноменах, один из которых назван нами «*эффектом качественного экономического скачка*».

Для большинства людей экономическое самоопределение фактически является движением (поступательным или с иной динамикой) по определенным *уровням материального или экономического благосостояния*. Социологи и экономисты на основании ряда показателей (в большей степени так называемых объективных) описывают несколько таких уровней, например: богатые и очень богатые, состоятельные (высокообеспеченные), среднеобеспеченные, малообеспеченные, бедные (в том числе «социальное дно») [Римашевская, 1997]. В других работах выделяются различные социально-экономические слои общества: элита и высший слой, средний, базовый и низший слои, а также социальное дно [Заславская, 2003]. В наиболее обобщенном виде выделяются также уровни бедности, экономического благополучия и богатства. А.И. Китов называет большее количество уровней: очень богатые (олигархи); богатые; середняки или зажиточные – достаточно обеспеченные представители среднего класса, доходы которых значительно выше прожиточного минимума; бедные, доходы которых близки к прожиточному минимуму; нищие, доходы которых существенно ниже прожиточного минимума [Китов, 2004, с.115]. А.Л. Журавлев и Н.А. Журавлева выделяют семь уровней материального благосостояния: очень бедные; бедные; скорее бедные, чем богатые; среднего достатка; скорее богатые, чем бедные; богатые; очень богатые [Журавлев, Купрейченко, 2003, с.397].

Количество подобных уровней, а также соответствующие им объективные экономические показатели и, наконец, особенности экономико-психологических отношений личности, представляющей каждый из этих уровней, имеют выраженную социальную, культур-

ную, региональную и другую специфику. Для психологических исследований принципиально важно то, что в сознании конкретного экономического субъекта, индивидуального или группового, существует несколько *качественно* различных уровней экономического благосостояния. Эти качественные различия заключаются, в первую очередь, в степени удовлетворения многообразных потребностей личности, принадлежности к разным социальным, прежде всего имущественным, группам, а также открывающихся благодаря этому разных возможностях и перспективах и т.д.

В соответствии с особенностями каждого этапа самоопределения личности в экономической среде изменяются *отношения личности* к богатству и бедности, деньгам и их эквивалентам, собственности и работе, прибыли и налогам и многим другим экономическим объектам и явлениям, а также отношение к себе, другим людям, социальным группам, обществу и человечеству в целом. Так, результаты исследования Е.И. Горбачевой и А.Б. Купрейченко подтвердили существование такого социально-психологического типа людей, которые, наряду с общим негативным отношением к деньгам (что, на самом деле, оказывается соответствующим отношением к богатству), весьма положительно относятся к так называемым «трудовым деньгам» (в том числе и большим, но заработанным реальным трудом), позволяющим обеспечить человеку достойный безбедный уровень жизни [Горбачева, Купрейченко, 2006].

В конкретном исследовании, посвященном влиянию экономического фактора на субъективное качество жизни, Г.М. Головиной и Т.Н. Савченко также было установлено, что «жизненная удовлетворенность имеет достаточно сложную зависимость от экономического фактора: до определенного предела удовлетворенность и субъективное качество жизни увеличиваются с ростом мотивации достижения и субъективного экономического благополучия, дальнейшее повышение значимости экономического фактора и мотивации не приводит к увеличению субъективного качества жизни» [Головина, Савченко, 2004, с.541]. То есть, на определенном уровне экономического благосостояния кривая роста субъективного качества жизни «выходит на уровень насыщения». Несмотря на логичность и в какой-то степени даже очевидность этой закономерности, до сих пор во многих исследованиях не учитываются конкретные уровни реального материального благосостояния личности, о которых идет речь при

анализе экономико-психологических явлений. Закономерности же их формирования невозможно понять без учета объективного экономического (или имущественного) статуса человека.

В то же время, хорошо известно, что уровень удовлетворенности экономическим благосостоянием у более обеспеченных людей может быть ниже, чем у менее обеспеченных. Богатые могут быть более заинтересованы в дальнейшем повышении своего материального благосостояния, чем люди со средним и низким достатком. Такого же рода результаты были получены А.Л. Журавлевым, А.Б. Купрейченко и И.М. Осипенко в исследовании экономического самоопределения студентов в процессе их профессионализации [Журавлев, Купрейченко, 2007]. Конкретное эмпирическое исследование показало, что у молодых людей в процессе профессиональной подготовки в вузе наблюдается рост экономических потребностей, сопровождающийся снижением оценок степени удовлетворения потребительских интересов, своего материального уровня жизни, экономического статуса и экономических притязаний. Субъективное занижение экономического статуса выполняет *функцию мотиватора* экономической активности, усиливая ориентацию на поиск высокооплачиваемой работы и повышая психологическую готовность к предпринимательской деятельности. Исследование также показало, что отмеченная направленность студентов действительно возрастает к концу периода обучения. Кроме того, примерно равный уровень материального благосостояния *оценивается ниже* наиболее подготовленными и профессионально компетентными студентами пятого курса экономического факультета, чем представителями других изучавшихся факультетов (лечебного и энергетического) и курсов обучения. Направленность на экономический успех, на материальное самообеспечение, а также намерение создать семью приводят к росту материальных потребностей и снижают удовлетворенность имеющимся доходом. Низкая или заниженная оценка экономического статуса выполняет *функцию стимулирования экономической активности* и в сочетании с позитивной оценкой своих возможностей в ее успешной реализации *инициирует стремление личности к повышению экономического благосостояния*.

Отсюда возникает вопрос: почему же люди, фактически имеющие все необходимые блага для достойной жизни, всеми силами стремятся повысить доход, идя на жертвы и самоограничения, пренебрегая своими насущными потребностями и интересами других людей, нередко при этом нарушая социальные нормы, правила

и даже законы? Чаще всего подобное экономическое поведение, особенно если оно носит устойчивый характер, рассматривается как признак серьезных психологических проблем личности. Однако на поставленный вопрос возможно достаточно большое число вариантов ответа. На определенных этапах жизнедеятельности такое явление может возникать в экономическом поведении вполне обычных людей. Подобное поведение может быть также характеристикой отдельных социальных групп. Например, получивший широкое распространение в западных странах в 70-90-х годах прошлого века стиль жизни и экономического поведения молодых профессионалов – «яппи». Их отличительными особенностями являлись доминирующее в системе мотивов личности стремление к достижению высокого социально-экономического статуса и связанные с ним трудоголизм, конкурентное отношение к окружающим в экономической сфере, демонстративное потребление, пренебрежение интересами близких людей и т.д. Похожее отношение к деньгам, окружающим людям и самим себе, независимо от возраста, характеризует многих российских «новых богатых». Основная причина, объясняющая поведение таких различных по своему происхождению и условиям жизнедеятельности групп, одна – это стремление к высокому уровню материального благосостояния, обеспечивающему качественно иной образ жизни. Феномен «качественного скачка» в условиях роста экономического благосостояния своим обязательным элементом включает осознание собственной принадлежности к более высокому социально-экономическому слою, т.е. новую *идентификацию*.

Как *гипотезу* можно выдвинуть предположение о том, что экономическое поведение субъекта имеет специфику при переходе с одного качественно отличного уровня материального благосостояния на другой (и соответственно этапа экономического самоопределения). Поскольку новый уровень, по мнению личности, способен обеспечить ее переход в иную социально-экономическую группу или слой общества, то можно предположить, что вблизи ожидаемого и очень желанного «рубежа качественного скачка» (качественно нового уровня материального благосостояния) экономическая мотивация субъекта может значительно возрасти. Рост мотивации обычно приводит к возрастанию интенсивности экономической активности. Кроме того, именно в этот период человеку субъективно значительно легче пренебречь нравственными принципами, нормами, правилами и, возможно, законом. Оправданием такого поведения обычно служит большое желание и стремление достичь благородных, в его интерпретации, це-

лей. При реальном достижении нового материального уровня, как правило, проявляется стремление делового человека к респектабельности и его экономическое поведение постепенно входит в нормативное «поле». Но стоит субъекту подойти к очередному «рубежу» экономического благосостояния, как вновь у него может возникнуть желание преодолеть этот «рубеж», как можно скорее, не разбираясь в средствах.

Рост мотивации и деловой активности субъекта по достижению экономической цели, который реально и приводит к «качественному скачку», хорошо объясним с позиции самоопределения. Для субъекта значимым является не только достижение конкретного уровня материального благосостояния, позволяющего ему включиться в новую социально-экономическую среду или в какой-то степени сформировать ее самому, но важным является и реализация определенного этапа его жизненной программы. Тем самым субъект фактически поддерживает положительную самооценку – «Я обещал себе, что к таким-то годам достигну того-то, и выполнил!». Осознание достижения целей конкретного этапа жизни придает человеку дополнительные силы, повышает уверенность в себе и своем будущем, самоуважение, чувство собственного достоинства и т.д. Если «наложить» на этот процесс индивидуального развития динамичные внешние социально-экономические условия, то можно обнаружить самые разные сочетания личностных и средовых факторов, которые могут приводить не просто к разнообразным, но даже к необычным состояниям в их проявлениях, например, в социально-психологических типах собственников [Карнышев, Бурменко, 2003; Собственность в жизни россиян ..., 2005], типах отношения личности к деньгам [Горбачева, Купрейченко, 2006; Дейнека, 2004; Купрейченко, 2011; Фенько, 2004] и т.п.

«Эффект качественного экономического скачка» может характеризовать не только устойчивый рост материального благосостояния субъекта, но и обратный процесс – его снижение. Общим для этих процессов является наличие *маркеров «зоны перехода»* на качественно новый уровень экономического благосостояния и принадлежности к другому социально-экономическому слою – стилю жизни, круга знакомств, хобби, места проживания или других статусных материальных объектов и явлений. Можно, однако, предположить, что при неуклонном снижении благосостояния характер динамики экономического сознания и поведения будет несколько иным, нежели при экономическом росте. Так, субъект экономической активности будет стремиться всеми правдами и неправдами отсрочить

наступление критического момента перехода на более низкий уровень материального и социального благосостояния, используя все возможные способы, в том числе и психологическую защиту. Поэтому беднеющие люди из последних сил держатся определенных привычек, людей и материальных предметов, являющихся статусными символами, жертвуя при этом другими – объективно и насущно необходимыми, но не столь значимыми объектами. Например, личность может воспринимать утрату источника дохода или сбережений менее трагично, чем последующий неизбежный переезд в менее уважаемый район или потерю членства в престижном клубе и т.п. И если после «скачка вверх» возникает стремление к высоко нормативному экономическому поведению, то непосредственно после «шага вниз по социальной лестнице» для человека нередко становится возможным поведение, которое ранее считалось недопустимым или даже постыдным. Существует также категория людей, которая потерю состояния или крупной его части воспринимает как освобождение, возможность для самореализации и кардинального изменения своей жизни, т.е. как начало качественно нового этапа самоопределения – свое «переопределение».

Глубокое и точное описание психологических состояний людей, переживающих переход на качественно новый уровень экономического благосостояния и социального статуса, представлено в «Вишневом саде» А.П. Чехова. Продажа имения за долги является судьбоносной для всех персонажей пьесы. После потери «родового гнезда» помещики Гаев и Раневская испытывают неожиданное моральное и психологическое облегчение и совершают поступки, которые ранее ими считались недопустимыми: Леонид Андреевич идет служить за жалование в банк, Любовь Андреевна возвращается к обокравшему ее негодяю – любовнику, Варя поступает экономкой к чужим людям, а забытый в пустом доме Фирс становится символом окончательного развала семьи и прежнего уклада жизни. И только семнадцатилетняя Аня воспринимает эту потерю как возможность для личностного развития и новой активной плодотворной жизни. А купец Лопухин, переплатив большие деньги, приобрел имение, где его дед и отец были крепостными, где их не пускали даже в кухню. Он купил усадьбу, прекраснее которой, по его словам, ничего нет на свете, и лишь затем, чтобы все увидели, как Ермолай Лопухин «хватит топором по вишневому саду, как упадут на землю деревья». Таким образом, для действующих лиц пьесы вишневый сад выступает маркером перехода на новый социальный и экономиче-

ский уровень жизни.

Следует отметить, что описанный психологический «эффект качественного экономического скачка» может быть в меньшей степени характерен для отдельных социальных групп людей. В частности, это не типично для тех состоятельных в материальном отношении людей, которые совершенно осознанно идут на ограничение потребления еще и для того, чтобы своей жизнью соответствовать принятым для себя и членов своей семьи принципам. Например, принципам: «жить скромно, ограничивая потребление», «добиваться всего только своим трудом» и т.п. Фактически ими создаются такие материальные условия, которые реально мотивируют экономические достижения человека, служат профилактикой от безразличия, равнодушия к экономическим вопросам или наоборот – ненормативного экономического поведения (с целью быстрого достижения более высокого социального статуса или избегания снижения уровня материального благосостояния). Искусственно создаваемые ограничения в потреблении и расходовании материальных средств не на дело, а на удовольствия, соответствуют протестантской и старообрядческой деловой этике и реально способствуют росту материального благосостояния.

Существует еще одна важная закономерность, характеризующая динамику экономического сознания. Она заключается в том, что на протяжении жизни субъекта под влиянием одновременно личностных детерминант самоопределения и внешних условий происходит *изменение отношения субъекта к различным экономическим феноменам*: деньгам, богатству/бедности, собственности, труду и т.д. Важно учитывать и то, что на протяжении жизни даже одного поколения людей может изменяться смысловое и ценностное значение конкретных материальных объектов, являющихся предметами собственности и потребления человека, а также различных форм занятости и экономической активности и т.д. Именно эта *динамика ценностно-смыслового значения конкретных экономических явлений* может в большей степени определять особенности экономического сознания, самосознания и поведения субъекта, нежели его обобщенное отношение к собственности, деньгам, труду, безработице, экономическим кризисам и т.д. В течение жизни человека и в различных условиях изменяются не только значимость и функции экономических объектов, но и функции, которые выполняют в связи с поведением субъекта его экономические представления, установки, отношения и другие экономико-психологические феномены.

Изменение социально-психологических функций отдельных компонентов экономического самоопределения

Этот феномен может быть по-другому назван «эффектом смены ведущей функции» компонентов самоопределения. Исходные теоретические посылки многих исследователей ранее заключались в том, что экономические представления, идентификация субъекта с определенными экономическими группами или оценка своего экономического благополучия тесно связаны с уровнем реального экономического благосостояния. В исследовании же В.А. Хашченко было установлено, что «экономическая идентичность чаще всего не совпадает с реальным экономическим статусом индивида» [Хашченко, 2005, с.525]. Оказывается, в большей мере она связана с экономическими ожиданиями, надеждами и притязаниями личности, т.е. фактически отражает возможное направление ее развития – *ориентирована на перспективу*. Однако экономическая идентичность личности и группы не всегда направлена в будущее, реально может иметь место и прямо противоположная тенденция. Так, в выполненном С.А. Цветковым исследовании социальной группы безработных обнаружено, что наибольшие сложности в социальной адаптации возникают у тех из них, кто продолжает сохранять идентификацию с профессиональными группами, спрос на которые на рынке труда резко сократился (например: «я-инженер», «я-химик» и т.п.) [Цветков, 2004]. Этот социально-психологический тип идентичности фактически характеризуется *ориентацией личности на свое прошлое*.

Таким образом, в результате целого ряда конкретных исследований показано, что в условиях роста реального экономического благосостояния в качестве ведущей функции таких психологических феноменов как экономическая идентичность, субъективное экономическое благополучие, субъективное качество жизни, субъективный экономический статус и т.п. выступает *целеполагающая функция*. То есть, названные феномены, прежде всего, отражают то основное направление развития личности в экономической среде, которое она наметила для себя как наиболее желательное, приемлемое и одновременно, по ее представлению, реалистичное, достижимое.

В случае же любого, добровольного или вынужденного, отказа субъекта от ранее поставленных целей основной функцией этих же феноменов становится *психологическая защита*. Это означает возврат личности к жизненным принципам, ценностям и идеалам

предыдущего этапа жизни и стремление к сохранению достигнутого уровня материального благосостояния. Важный, но в некотором смысле и парадоксальный вывод о характере неблагоприятной динамики состоит в том, что в таких условиях роль экономических факторов становится *менее значимой*, по сравнению с социокультурными, духовными, ценностно-нравственными и социально-психологическими. Воздействие культурных, духовных, нравственных и психологических факторов нередко является противоположным действию экономических, политических, правовых и др., и первые из них в процессе воздействия на экономическое сознание, самосознание и поведение субъекта вполне могут пересиливать вторые, в т.ч. и в неблагоприятных условиях.

Отказ от экономической активности и от стремления к высокому уровню материального благосостояния, как уже отмечалось, может быть добровольным и не столь редким явлением, как это может показаться вначале. В различных исследованиях описывались социальные категории людей, характеризующихся именно таким типом осознанного отношения к экономическим явлениям, основанного на их жизненных принципах и системе ценностей, представлениях и убеждениях (нравственных, религиозных, гуманистических и т.д.). По нашему мнению, реализацией этой защитной функции является, обнаруженный в результате исследования экономического самоопределения студентов, выполненного А.Л. Журавлевым, А.Б. Купрейченко и И.М. Осипенко, *психологический механизм повышения удовлетворенности* своим материальным положением, характерный для некоторых групп студентов [Журавлев, Купрейченко, 2007]. У первокурсников относительно высокий субъективный экономический статус и уровень удовлетворенности потребительских интересов оказывают *временное сдерживающее влияние на экономическую активность*. Это вызвано тем, что на данном этапе профессиональной подготовки они ограничены в своих возможностях зарабатывания, как по причине низкой экономической компетентности, так и потому, что экономическая активность может существенно мешать процессу получения образования. У студентов третьего курса к уже отмеченным причинам сдерживания экономической активности добавляется еще одна – в структуре их ценностных ориентаций на этом этапе профессионализации материальные ценности и экономические ресурсы занимают далеко не ведущее место. Для данного периода характерны более выраженная социальная направленность и активность, идеалы равенства и социальной справедливости, ро-

мантический настрой и чувство перспективы, ценность свободы и независимости. Особо значимы для них феномены принятия друзьями, значимыми другими, студенческим сообществом, а также успех у представительниц противоположного пола.

Выполненный анализ позволил выделить и описать процессы и более высокого, *вторичного уровня*, которые фактически надстраиваются над первичными, описанными выше, и обозначаются *механизмами экономического самоопределения* субъекта. Они, в частности, определяют динамику экономического сознания и самосознания студентов, выявленную в результате упоминавшегося выше исследования [Журавлев, Купрейченко, 2007]. Можно отметить, что один из наиболее значимых – это *механизм чередования процессов стимулирования и сдерживания экономической активности* (первичных процессов). Так, в исследовании выявлено, что сознательное торможение экономической активности (характерное для первого курса) и ограничение интереса к ней (характерное для третьего курса) на этапе окончания вуза сменяются процессами, стимулирующими эту активность. Данный социально-психологический механизм выполняет функцию *гармонизации экономического самоопределения* субъекта. Она заключается в том, что в зависимости от целей ближайшего и будущих этапов жизнедеятельности субъекта, от его оценок своих потребностей и возможностей на каждом конкретном этапе происходит формирование устойчивых состояний экономического сознания и самосознания или, напротив, их неравновесных состояний, актуализирующих и задающих направление процесса самоопределения личности. В соответствии с этим происходит смена *функций, которые выполняют в регуляции экономической активности ключевые феномены и компоненты экономического самоопределения* – субъективный экономический статус, удовлетворенность различными сторонами экономической активности, оценка ее успешности, прогнозирование ее развития и т.д. В зависимости от направления, принятого самим субъектом в процессе своего самоопределения, перечисленные и другие феномены то стимулируют, то временно сдерживают, то в разной форме ограничивают его экономическую активность, выполняя тем самым принципиально различные функции.

Заключение

Выполненный анализ необходимо признать лишь началом теоретической работы, требующей серьезно продолжения, однако уже позволившей выделить и

описать целый ряд феноменов экономического самоопределения субъекта, важных и полезных в практическом отношении и одновременно интересных, с нашей точки зрения, для их дальнейших исследований. Не вызывает никакого сомнения закономерный характер их возникновения, динамики, различных трансформаций, регулирующего воздействия и т.д., поэтому по мере накопления конкретных данных, эти закономерности будут точнее описаны, станут лучше пониматься, а следовательно, постепенно станет возможным более развернутое и многоплановое их объяснение и даже прогнозирование.

Литература

1. Головина Г.М., Савченко Т.Н. Влияние экономического фактора на субъективное качество жизни // Проблемы экономической психологии. Т.1. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2004. С.527-542.
2. Горбачева Е.И., Купрейченко А.Б. Отношение личности к деньгам: нравственные противоречия в оценках и ассоциациях // Психологический журнал. 2006. Т.27. №4. С.26-37.
3. Дейнека О.С. Символизация денег: опыт эмпирического исследования // Проблемы экономической психологии. Т.1. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2004. С.207-241.
4. Журавлев А.Л. Социально-психологические факторы экономических изменений // Общественное сознание и идеологическая работа: Тезисы межрегиональной научно-практической конференции. Часть 2. Кострома, 1990. С.7-9.
5. Журавлев А.Л., Купрейченко А.Б. Нравственно-психологическая регуляция экономической активности. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2003. 436с.
6. Журавлев А.Л., Купрейченко А.Б. Экономическое самоопределение: теория и эмпирические исследования. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2007. 480с.
7. Заславская Т.И. О движущих силах трансформации общества // Общество и экономика. 2003. №6.
8. Канеман Д., Тверски А. Рациональный выбор, ценности и фреймы // Психологический журнал. 2003. Т.24. №4. С.31-42.
9. Карнышев А.Д., Бурменко Т.Д. Собственность: психолого-экономический анализ. 2-е изд. Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2003. 316с.
10. Китов А.И. Личность и группа в системе отно-

шений собственности // Проблемы экономической психологии. Т.1. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2004. С.109-138.

11. Купрейченко А.Б. Восприятие юмористической рекламы молодыми потребителями // Проблемы экономической психологии. Т. 2. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2005. С.295-343.

12. Купрейченко А.Б. Нравственно-психологические факторы экономического самоопределения. Saarbrücken: LAP LAMBERT Academic Publishing, 2011. 412с.

13. Лебедев А.Н. Динамика отношения российских потребителей к рекламе в период интенсивных общественных изменений // Проблемы экономической психологии. Т. 2. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2005. С.267-294.

14. Римашевская Н. Население России и социальная трансформация: взгляд в XXI век // Власть. 1997. №12.

15. Сивуха С.В. Экономическая психология на пороге тысячелетий (анализ зарубежных исследований) // Проблемы экономической психологии. Т. 1. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2004. С.83-106.

16. Собственность в жизни россиян: реальность и домыслы // Социс. 2005. №11. С. 3-18.

17. Фенько А.Б. Гендерные различия в отношении россиян к деньгам // Проблемы экономической психологии. Т.1. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2004. С.261-279.

18. Филинкова Е.Б. Структура удовлетворенности предпринимательской деятельностью // Проблемы экономической психологии. Т. 2. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2005. С.205-228.

19. Хашенко В.А. Социально-психологические детерминанты экономической идентичности личности // Проблемы экономической психологии. Т.2. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2005. С.513-556.

20. Цветков С.А. Групповые формы психологической помощи безработным // Проблемы экономической психологии. Т.1. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2004. С.357-376.

21. Энджел Д., Блекуэл Р., Миниард П. Поведение потребителей. СПб.: Изд-во «Питер Ком», 1999.