

УДК 159.9(075.8)
ББК 88.5

Т.А. ТЕРЕХОВА

Байкальский государственный университет
экономики и права
г. Иркутск
terehovata@mail.ru

ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИДЕНТИЧНОСТИ ЛИЧНОСТИ

T.A. Terekhova

Baikal National University of Economics and Law
Irkutsk

EXPERIMENTAL RESEARCH OF ECONOMIC IDENTITY OF PERSONALITY

Аннотация: В статье описано исследование экономической идентичности в формате многоуровневого эксперимента. Показана степень сформированности экономической идентичности по следующим параметрам: анализ оценки экономико-психологического статуса; воздействие квазиэкономического поведения на характер психолого-экономических представлений о богатстве и бедности; анализ социально-психологических критериев экономической самоидентичности личности.

Ключевые слова: экономическая идентичность, экономическая самоидентичность, экономико-психологический статус, квазиэкономическое поведение, представления о богатстве и бедности.

Annotation: They describe a research of economic identity in multilevel experiment format. They showed the degree of economic identity maturity according the following parameters: analysis of assessment of economic and psychological status; impact of quasi-economic behavior on the character of psychological and economic views about wealth and poverty; analysis of socio-psychological criteria of personality economic self-identity.

Keywords: economic identity, economic self-identity, economical and psychological status, quasi-economic behavior, views about wealth and poverty.

Экономическая идентичность предполагает осознание (оценивание, переживание и отношение) своей тождественности с конкретной социально-экономической группой собственников, определенность которой зависит от содержания экономических представлений человека и степени их дифференцированности.

Исследование экономической идентичности личности было организовано в формате многоуровневого эксперимента.

Участниками стали клиенты информационно-консультационного центра «Академик» в возрасте от 14 до 22 лет – учащиеся старших классов средней школы, средних профессиональных и высших учебных заведений. Было опрошено 182 человека (68% женщин и 32% мужчин).

Цель экспериментального исследования экономической идентичности состояла в определении степени ее сформированности по следующим параметрам: 1) анализ оценки экономико-психологического статуса; 2) воздействие квазиэкономического поведения на характер экономического мышления – а именно экономических представлений о богатстве и бедности; 3) анализ социально-психологических критериев экономической самоидентичности личности.

В качестве методики исследования выступила специальная программа стандартизованного опроса, направленная на изучение компонентов экономического сознания (самосознания) личности [1].

Субъективными детерминантами осознания индивидом своей принадлежности к группе собственни-

ков являются ряд компонентов экономического сознания (самосознания) личности: отношение к собственности (включая осознание оценок окружающими экономического статуса личности); отношение к себе как экономическому субъекту, включающему представление человека о себе (экономическое Я личности), экономическое самочувствие, экономические притязания, тип локуса контроля экономического самосознания; и отношение к условиям жизни.

Отношение к собственности выступает ведущим психологическим регулятором восприятия и оценки человеком своего материального благосостояния. Оценка имущественного положения человека в системе отношений собственности основывалась на его представлениях о доходах в единой имущественной шкале «богатство-бедность». В этой связи базовая ось измерения экономико-психологического статуса человека – это субъективная шкала экономического благосостояния личности или биполярно упорядоченный континуум значений: один полюс представляет уровень богатства, другой – бедности, которые задают систему субъективных имущественных «стандартов» оценки нижней и верхней границ благосостояния. Каждый из полюсов соответствует эталону, который индивид прикладывает к себе всякий раз, когда оценивает свое материальное положение в системе отношений собственности. Для реализации поставленных задач в программе исследования были выделены следующие блоки оцениваемых компонентов и их показателей.

1. Отношение личности к собственности:

- представления о денежном эквиваленте и финансовых «границах» богатства и бедности;
- модальность отношения к богатым и бедным людям;
- готовность стать собственником предприятия и принять на себя риски;
- предпочитаемые формы и отношения собственности, виды и сферы бизнеса;
- предпочитаемые (наиболее привлекательные) виды собственности;
- оценка собственного уровня материального благосостояния и финансового положения;
- денежный эквивалент материального положения;
- значимость собственности в структуре ценностных ориентации личности;
- рефлексия индивидом мнения окружающих о его экономическом статусе.

2. Отношение к себе как экономическому субъекту.

2.1. Представления личности о себе:

- представление о деловых (психолого-экономических) качествах и способностях личности, характеристиках, связанных с успешностью деловой активности;
- представление о собственной способности к достижению материального успеха;
- самооценка личной успешности в деловой сфере;
- оценка личных шансов стать богатым человеком;
- оценка выраженности адаптивных качеств личности при взаимодействии с социально-экономической средой: готовности (включая оценку способности) к самостоятельной экономической деятельности (предпринимательству), в том числе в сравнении с другими людьми; способности к преодолению трудностей (неудач) деловой активности; готовности к смене последней в целях увеличения дохода;
- показатели самоуважения личности: оценка своей способности к достижению высокого материального благополучия, шансов стать богатым человеком по сравнению с окружающими;
- рефлексия индивидом представлений окружающих о его способности к достижению высокого материального благополучия и шансов стать богатым человеком.

2.2. Экономическое самочувствие личности:

- степень удовлетворения основных социальных потребностей личности: материальной, личной безопасности, независимости и самореализации;
- оценка и прогноз изменения собственного материального положения во временном плане (прошлое-настоящее-будущее);
- степень желания повысить уровень личных доходов;
- удовлетворенность личными усилиями по обеспечению доходов;
- удовлетворенность собственной деловой активностью (предприимчивостью);
- удовлетворенность существующим материальным положением, денежными доходами;
- выраженность чувства беспомощности в связи с оценкой собственных возможностей и способностей улучшить свое материальное положение;
- выраженность тревоги за собственное материальное положение в будущем.

2.3. Экономические притязания личности:

- желаемый, перспективный, максимально возможный уровень собственных доходов;

– максимально возможный уровень материальных достижений (экономические цели);

– возможная «моральная цена» материальных достижений – богатства;

2.4. Тип «локуса контроля» экономического самосознания личности:

– выраженность «внешнего – внутреннего» контроля экономического поведения (в зоне достижений и неудач);

– «локус контроля» принятия экономических решений в условиях риска и неопределенности;

– ориентация на внешние (друзья, правительство) или внутренние (собственные усилия) факторы обеспечения собственного материального благосостояния.

Отношение индивида к условиям жизни:

– уровень удовлетворенности внешними (социально-экономическими, экологическими, социально-психологическими) и внутренними (личными) аспектами жизни;

– субъективная значимость различных аспектов жизнедеятельности личности;

– субъективная значимость «пространств оценки» (социальной, социально-психологической и персональной) качества жизни.

В качестве эмпирического критерия экономической идентичности личности были выбраны показатели экономико-психологического статуса: 1) оценка принадлежности к имущественной группе населения: неимущие, бедные, ниже среднего достатка, среднего достатка, обеспеченные, богатые и очень богатые; 2) оценка уровня материального благосостояния с помощью графической биполярной шкалы, полюса которой заданы противоположными экономическими категориями «самые бедные – самые богатые» (переведенная в проценты: 0% – самые бедные, 100% – самые богатые люди).

В основу субъективной шкалы благосостояния положена оценка двух противоположных имущественных категорий – «богатый» и «бедный» – по признаку уровня дохода. Респонденту предлагалось определить размер ежемесячного дохода, который вынуждает человека считать себя бедным или богатым, то есть указать нижнюю границу богатства и верхнюю границу бедности, выразив их в соответствующем денежном эквиваленте. В отличие от техники измерения Ф. Фидлера [2], в данной модификации, во-первых, использовался только один параметр сравнения – уровень дохода, во-вторых, отсутствовало указание на позитивность или негативность оцениваемых объектов, в-третьих, оценке подлежал воображаемый, реально не существу-

ющий богатый или бедный человек.

Анализ распределения респондентов на группы собственников на основе их субъективной оценки свидетельствует об общей тенденции в оценке экономико-психологического статуса личности. Большинство респондентов (более 87%) относит себя либо к группам людей, имеющих достаток ниже среднего, либо средний. При этом около 20% опрошенных полагают: окружающие оценивают их достаток выше, чем он есть на самом деле. Примечательно, что группы респондентов специально подбирались с учетом разного имущественного положения, прежде всего, уровня дохода.

Можно предположить, что разные социальные группы пользуются субъективно разными критериями (или стандартами) оценки своей имущественной принадлежности, тесно связанными с их уровнем экономического благосостояния. Известно, что по мере роста благосостояния человека изменяются субъективные стандарты оценки его имущественного статуса. При этом их рост значительно опережает объективные изменения: чем выше объективное экономическое положение индивида, тем выше стандарт имущественных требований, на основе которого он оценивает свой экономический статус. Однако данное положение не в полной мере объясняет, почему большинство опрошенных нами респондентов относит себя к одной категории, и почему эта оценка имеет тенденцию быть ниже среднего значения.

Наличие высокой корреляции ($r=0,64$ при $p<0,000$) между показателями отнесения респондентами себя к категории собственников и оценкой уровня своего материального положения указывает на то, что в установлении экономической идентичности индивид прежде всего опирается на оценку собственного уровня благосостояния. Следует подчеркнуть, что в этом случае также используются не только разные социальные (или групповые) стандарты оценки, но и индивидуальные критерии определения своей экономической идентичности.

Этот вывод подтверждается наличием значительных расхождений в распределении оценок уровня благосостояния у респондентов одной и той же экономической категории. Респонденты, относя себя к одной группе собственников, оценивают уровень своего благосостояния по-разному, исходя из индивидуальных субъективных критериев.

Система отсчета, на основе которой формируются критерии оценки благосостояния человека, базируется на представлениях индивида о богатстве и бедности как единой имущественной шкале [3]. В целом результаты

демонстрируют, с одной стороны, бытующие социальные стереотипы богатства и бедности, которые в значительной степени не совпадают с объективной картиной имущественного положения данных социально-экономических групп. Особенно это касается социальных представлений респондентов о границах богатства. С другой стороны, полученный результат есть косвенное свидетельство низкого реального уровня жизни и экономических притязаний у большинства опрошенных, что, несомненно, оказывает влияние на формирование субъективной модели оценки имущественного статуса изучаемой социальной группы, а также собственного экономического положения.

Верхняя черта бедности фактически совпадает с таким экономическим показателем, как «прожиточный минимум» человека. Верхний полюс субъективной шкалы – «граница богатства» – целесообразно рассматривать как уровень жизни, которого человек хотел бы достичь (мера экономических притязаний), а нижний – «граница бедности» – как пример того, чего он хотел бы избежать. Статистический анализ позволил установить значимую (на 2% уровне) положительную связь между величиной границы богатства и максимально возможным уровнем личного дохода, на который ориентируется индивид в будущем. Субъективный уровень богатства может рассматриваться как показатель, связанный с притязаниями личности в экономической сфере. Таким образом, экономическое самоуважение личности обратно пропорционально ее притязаниям, т.е. планируемому успеху, которого намерен достичь индивид. Очевидно, что индивидуальная шкала благосостояния и степень ее bipolarизации связаны с экономической идентичностью личности. Низкое самоуважение, проявляющееся в констатации своей низкой материальной обеспеченности, детерминирует высокие экономические притязания. Их возрастание снижает уровень ожидаемых материальных достижений личности: чем выше граница богатства, тем менее доступной она воспринимается. Поэтому субъективное представление о границе богатства выступает ведущим имущественным «эталонном» оценки благосостояния личности.

Сравнение диапазона разброса индивидуальных и групповых оценок границ богатства и бедности показывает, что имущественная шкала доходов имеет разную размерность. Степень поляризации оценок доходов богатого и бедного человека является показателем, который характеризует величину субъективной имущественной дистанции, устанавливаемую каждым индивидом между богатством и бедностью. Можно пред-

положить, что она выступает в качестве субъективного экономического критерия, на который ориентируется человек при определении своей экономической идентичности.

Была сформулирована гипотеза о том, что степень поляризации оценок дохода богатого и бедного человека является показателем подобию индивида одному из них.

Чем больше поляризация, тем ниже оценка себя как более состоятельного человека, а, следовательно, ориентация на более «скромные» стандарты, эталоны экономического благосостояния. В целях подтверждения данного предположения был проведен дисперсионный анализ связи оценок уровня благосостояния со степенью поляризации дохода богатого и бедного человека. Для этого респонденты были разбиты на три группы по субъективному уровню благосостояния: с высоким, средним и низким уровнем.

Корреляционный анализ обнаружил значимую отрицательную связь между показателями отнесения к категории собственника и степенью поляризации доходов богатого и бедного человека ($r = -0,29$). Следовательно, показатель степени поляризации доходов (СПД) может рассматриваться как индикатор переживания личностью своей экономической идентичности. В этом значении СПД – количественный индекс субъективного экономического положения человека. Чем индекс ниже, тем выше оценка индивидом своего экономического положения, и наоборот, чем он выше, тем ниже оценка уровня его материального благосостояния.

Индекс СПД является показателем осознания индивидом своего подобию одному из полюсов имущественной шкалы – богатому или бедному человеку. Наиболее сильная прямая связь наблюдается между индексом СПД и оценкой границ дохода «богатого человека» ($r = 0,79$); корреляция СПД с оценкой «границы бедности» существенно ниже ($r = -0,24$). Отметим наличие отрицательной связи между оценкой границы бедности и самооценкой деловых качеств и способностей индивида ($r = -0,24$), а также положительной – между интегральной оценкой личных качеств «богатого» человека и показателем экономико-психологического статуса респондента ($r = 0,40$). Указанный результат в значительной мере объясняет, почему в группе респондентов с низким уровнем благосостояния СПД значительно выше, чем у респондентов, имеющих более высокую оценку своего экономического статуса. Индивиды, осознающие себя как более «бедные», испытывают большую потребность в поддержании положительной самооценки, чем те, кто оценивают свое материальное

положение более благоприятно.

Установлено, что индекс СПД индивида также связан с такой интегральной характеристикой его экономического самосознания, как самооценка деловых и личных качеств: расчетливость и бережливость ($r=-0,25$), волевые качества ($r=-0,28$), а также честность ($r=-0,27$). Индекс СПД коррелирует со степенью удовлетворения материальных потребностей человека ($r=-0,26$) и уровнем экономической фрустрированности личности ($r=-0,25$). Чем меньше индекс СПД, тем выше удовлетворенность и слабее озабоченность человека своим материальным положением, выше экономический оптимизм. Следовательно, индекс СПД как индикатор переживания индивидом своей тождественности с определенной группой собственников фактически выступает в качестве аффективного компонента экономической идентичности личности – экономического самочувствия.

Таким образом, в ходе исследования была эмпирически подтверждена гипотеза о регулирующей роли экономических представлений о богатстве и бедности в становлении экономической идентичности. Последняя есть результат процесса социальной категоризации (идентификации и дифференциации) в биполярной системе экономических категорий «богатые-бедные люди». Выявленный индекс СПД выступает индикатором экономико-психологического статуса личности.

С целью выявления эмпирической структуры компонентов экономического сознания, влияющих на осознание индивидом своей имущественной принадлежности, была проведена процедура факторизации только тех показателей, которые получили статистически значимый коэффициент детерминации. Выделенная структура включает следующие пять факторов, отражающих разные психологические основания (критерии) оценки экономико-психологического статуса личности:

1. Удовлетворение базовых социальных потребностей (17,3%) как вектор оценки, непосредственно связанный с особенностями потребностно-мотивационного состояния личности – осознаваемое индивидуумом расхождение между желаемыми и достигнутыми результатами и условиями жизнедеятельности. Ведущими компонентами, определяющими модальность самочувствия личности, являются удовлетворение материальных потребностей и потребности в личной без-

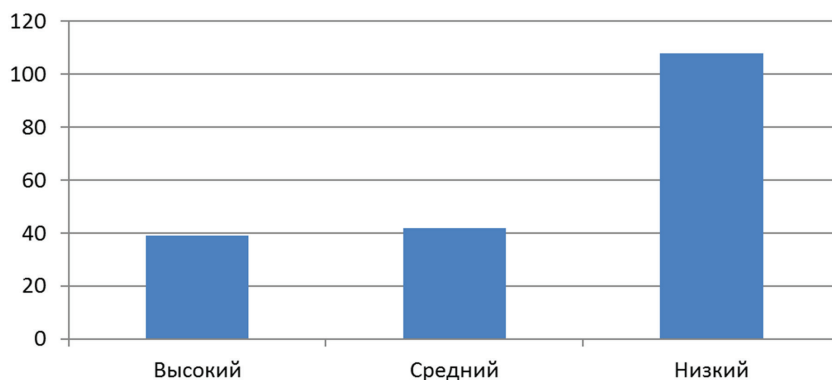


Рисунок 1. Распределение респондентов по уровню благосостояния

опасности.

2. Субъективная шкала благосостояния (17,5%) как система критериев оценки субъективного уровня богатства, непосредственно связанная с представлениями о материальных благах. Данный фактор характеризует имущественные «стандарты» оценки материального благосостояния личности и включает представления о доходах богатых, индекс поляризации границ богатства и бедности, оценку уровня дохода, на который ориентируется человек в настоящем.

3. Самооценка делового потенциала (16,3%) личности как вектор переживания индивидом своей деловой «состоятельности – беспомощности» в связи с принадлежностью к определенной имущественной группе. Она определяется на основе оценки материального благосостояния, его восприятия окружающими (то есть с учетом коллективной точки зрения), и ожиданий изменения в будущем («экономический оптимизм-пессимизм»). Этот фактор включает следующие показатели: удовлетворенность своей деловой активностью, личными усилиями в обеспечении доходов, оценку материального благосостояния, оценку индивидом мнения окружающих о его экономическом статусе, прогноз изменения собственного материального положения в ближайшем будущем.

4. Удовлетворенность деловой и личной самореализацией (9,9%) – вектор оценки «личностного благополучия» индивида. В данный фактор включены такие показатели, как удовлетворенность собственными деловыми качествами и личной жизнью. Подобное сочетание предлагаемых параметров дало нам возможность предположить, что этот фактор отражает персонализацию ответственности личности за успехи в жизни. Их достижение зависит не от внешних причин и обстоятельств, ситуативных факторов, а от реализации человеком собственных деловых качеств и способностей, внутреннего потенциала.

5. Удовлетворенность экономическим благососто-

анием (14,1%) как вектор оценки социально-экономических условий жизни индивида. Он включает показатели удовлетворенности денежными доходами и материальным положением, оценку уровня материального благосостояния.

Наиболее интересным результатом можно считать выделение в качестве отдельного наиболее весомого фактора такого компонента экономического самосознания, как представления индивида о своем деловом потенциале и личностном благополучии. Феномен эгоцентризма «Я» личности ярко проявляется и в сфере ее экономической идентификации.

Высокая детерминированность экономико-психологического статуса индивида представлениями о себе, с учетом его восприятия в микросоциальной среде, доказывает теоретическое положение о том, что экономическая идентичность формируется в процессе социального взаимодействия людей. Этот результат фактически подтверждает известное положение Дж. Мида: каждый человек формирует «Я-концепцию», оценивая свои переживания с учетом мнения других людей; то, как человек оценивает самого себя, должно быть отражением того, что, по его мнению, думают о нем другие, хотя совершенно не обязательно, чтобы они действительно так думали [4]. Таким образом, экономическая идентичность формируется посредством механизмов социальной категоризации и социально-экономической адаптации личности, но и является результатом процессов экономической социализации личности, социального взаимодействия. Поэтому экономическая идентичность – итог постоянно протекающего синтеза одновременно внутренних самоопределений и внешних определений себя личностью.

Результаты исследования

Экономико-психологический статус личности отражает психологическое отношение человека к своему положению в социальной системе, определяемому экономическими признаками. Он является компонентом экономической самоидентичности личности, относящим ее к конкретной группе собственников (богатых, бедных, людей среднего достатка) на основе оценки своего материального благосостояния, уровня дохода по индивидуальной шкале благосостояния, удовлетворенности базовых материальных и социальных потребностей личности и ее экономического самочувствия. Рассмотренные выше факторы оценки экономико-психологического статуса личности образуют основные векторы его измерения. При этом ведущей осью измерения выступает «индивидуальная шкала благососто-

яния» личности и, прежде всего, верхняя ее граница – субъективный уровень «богатства». Последняя характеристика служит не только наиболее существенным ориентиром для оценки своего материального положения, но, главное, определяет социальные и индивидуальные стандарты такой оценки. В известном смысле экономико-психологический статус личности – это не только оценка имущественного положения человека в настоящем, но и осознаваемое индивидуумом расхождение между желаемым и достигнутым, отражение его социально-экономических ожиданий. Следовательно, экономико-психологический статус характеризует «временное» состояние экономической идентичности личности.

Ведущим механизмом формирования экономической идентичности личности является социальная категоризация в биполярной системе ее представлений о «богатстве – бедности». Наряду с экономической категоризацией психологическими механизмами становления экономической идентичности личности выступают процессы социально-экономической адаптации и экономической социализации. Экономическая идентичность индивида предполагает активный личностный выбор индивидом своего членства в определенной социальной группе. Экономическая идентичность регулирует экономическое поведение личности, межличностные и межгрупповые отношения, и поэтому выступает фактором материальной, социальной и социально-психологической стабильности личности.

Детерминация экономико-психологического статуса личности обусловлена оценкой своего объективного материального положения, степенью удовлетворения основных потребностей личности, отношением к себе как экономическому субъекту, оценкой качества жизни. Структура социально-психологических детерминант экономической идентичности личности включает следующие факторы: удовлетворение базовых социальных потребностей, субъективную шкалу благосостояния, самооценку делового потенциала, удовлетворенность деловой и личной самореализацией и экономическим благосостоянием.

Библиографический список

1. Журавлев А.Л., Журавлева Н.А. Программа социально-психологического исследования экономического сознания личности // Современная психология: состояние и перспектива исследований. Программы и методики психологического исследования личности и группы: Материалы юбилейной научной конференции

ИП РАН, 28-29 января 2002 г. М.: ИП РАН, 2002. Ч. 5.

2. Методы социальной психологии / Под ред. Е.С. Кузьмина, В.Е. Семенова. Л.: ЛГУ, 1977. С. 120 – 131.

3. Хащенко В.А., Шибанова Е.С. Представления о богатом и бедном человеке в различных социально-экономических группах // Современная психология: состояние и перспективы исследования. М.: ИП РАН, 2002. Ч. 2. – С. 332 – 346.

4. Шибутани Т. Органические основы Я-концепции // Психология Я-концепции: методология, теория, структура: Хрестоматия / Сост. А.В. Иващенко, В.С. Агапов, И.В. Барышникова. М.: МГС 2002. Ч. 1. С. 182 – 198

5. Мунгалов В.Н. Психологическое пространство человека: содержание и объяснительные возможности понятия // Известия Иркутской государственной экономической академии. 2013. №3. С. 140–143