

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
ОМСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
им. Ф.М. ДОСТОЕВСКОГО

ЛИЧНОСТЬ И ЕЁ ЖИЗНЕННЫЙ МИР

Материалы Всероссийской научно-практической
конференции с международным участием,
посвященной 20-летию факультета психологии
ОмГУ им. Ф.М. Достоевского

Омск, 3-4 октября 2013 г.



2013

5. ПОВЕДЕНИЕ ЛИЧНОСТИ И ЕЕ РЕСУРСЫ В ТРУДНЫХ ЖИЗНЕННЫХ СИТУАЦИЯХ

СУБЪЕКТИВНОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ БЛАГОПОЛУЧИЕ И ОТНОШЕНИЕ К ДЕНЬГАМ В РАЗНЫХ ВОЗРАСТНЫХ ГРУППАХ

Н.В. Азарёнок

*Белорусский государственный педагогический университет им. М. Танка
(г. Минск, Белоруссия)*

Мировой экономический кризис показал существенный вклад психологических факторов в его возникновение и последствия. Человек вопреки теории экономической полезности (рациональности) демонстрирует своё иррациональное поведение, прежде всего в сфере финансов. Результаты такого иррационального поведения нередко опасны как для отдельного индивида, так и для общества в целом. По мнению многих исследователей (А. Фернам, А.Б. Фенько, О.С. Дейнека и др.), люди часто управляют деньгами вопреки всем экономическим аксиомам, ошибаются в силу незнания экономических законов, действуя себе в ущерб. Деньги наделяются людьми собственной ценностью, зачастую занимающей ведущее место в иерархии ценностей человека.

По мнению М.Ю. Семёнова, отношения к деньгам - это компонент целостной системы отношений личности, отражающий ее индивидуальный, субъективно-оценочный, избирательный подход к деньгам как объекту действительности и представляющий собой интериоризированный опыт обращения с деньгами и взаимодействия с другими людьми по поводу денег в специфической социокультурной ситуации.

Поиск психологических индикаторов социальных изменений, возможность фиксации наиболее важных субъективных тенденций развития, полезности для анализа и практического применения обусловили актуальность феномена субъективного экономического благополучия (СЭБ).

В зарубежной и отечественной науке обратили внимание на проблему субъективного экономического благополучия в связи с развитием парадигмы измерения качества жизни в современном мире.

Качество жизни - это интегральная категория, характеризующая степень удовлетворения всего комплекса жизненных потребностей (материальных и духовных) на уровне общества и отдельного индивида, с учетом существующих на данный момент ресурсных возможностей страны.

Т.В. Фоломеева и И.И. Серёгина указывают на то, что качество жизни может быть оценено объективно (как степень удовлетворения нормативных потребностей, соответствия определённым критериям) или субъективно (через личные оценки и мнения самих субъектов). Также авторы отмечают существование в современной науке третьего подхода к изучению качества жизни - объективно-субъективного, интегрирующего как объективные (статистические) показатели, так и субъективные (качественные).

Согласно Е.А. Углановой, *качество жизни* включает: качество природной среды - живой и неживой природы; качество социальной среды - экологической и экономической подсистемы; субъективное качество жизни, включая компоненты «счастье» и «удовлетворённость жизнью», а также субъективное экономическое и экологическое благополучие [2].

Таким образом, субъективное экономическое благополучие выступает подструктурой субъективного качества жизни и в то же время, как отмечает В.А. Хашенко, является самостоятельным фактором его детерминации [3].

В.А. Хашенко и А.В. Баранова, говоря об экономическом благополучии, отмечают следующее: «Важность выделения этого компонента как наиболее важного и актуального связана с современным состоянием жизни, доминированием материальных потребностей и интересов большинства населения». И далее там же «...наличие субъективно воспринимаемого экономического благополучия связывается с понятием общего успеха в жизни и самореализации в ней» [1, с. 518].

В аппарат психологической науки термин «субъективное экономическое благополучие» вошел благодаря работам Струмвелл и Кэмпбел. Субъективное экономическое благополучие определялось как результат социального сравнения фактического статуса человека с его притязаниями, потребностями и восприятием собственного положения (Струмвелл) или с финансовой ситуацией у референтных лиц (Кэмпбел).

Согласно В.А. Хашенко, *субъективное экономическое благополучие* определяется как интегральный психологический показатель жизни человека, выражающий его отношение к своему актуальному и

будущему материальному благосостоянию. Феномен субъективного экономического благополучия связан не только с потребностями человека и их реализацией, но и с самооценкой собственных ресурсов экономических достижений. В первую очередь с верой в способность к экономическим достижениям, со способностью контролировать материальные аспекты своей жизни и управлять финансами, а также с экономическими притязаниями личности. СЭБ также отражает позитивность или негативность мыслей и ожиданий индивида относительно своего экономического будущего, переживания удовлетворения полнотой своего достатка или, наоборот, проявления недовольства, беспокойства и тревоги за его стабильность, нужду в материальных средствах [3].

Таким образом, субъективное экономическое благополучие основывается на целостной системе отношений человека к различным аспектам своей собственной экономической ситуации (к доходу, сбережениям, имуществу, работе, жилью, условиям отдыха). Данные отношения опосредованы системой ценностей и целей человека, принятых им индивидуальных стандартов благосостояния, а также самооценкой себя как экономического субъекта.

Сравнительный анализ возрастных периодизаций в отношении молодости и среднего возраста показывает, что молодость (ранняя зрелость) рассматривается как возраст: от 20 до 40 лет (Г. Крайг); с 16-20 лет до 25-30 лет (Ш. Бюлер); от 20 до 25 лет (Э. Эриксон); от 20 до 34 лет (Ф. Котлер). Все авторы отмечают нижнюю границу молодости (ранней зрелости) на хронологической отметке в 20 лет. Верхняя граница молодости большинством авторов определяется в промежутке от 30 до 40 лет. Средний возраст (средняя зрелость) рассматривается в диапазоне от 40 до 60 лет (Г. Крайг); с 25-30 до 45-50 лет (Ш. Бюлер); с 26 до 64 лет (Э. Эриксон); с 35 до 49 лет (Ф. Котлер). Выделение возрастных периодов взрослых людей зависит от оснований, на которых строятся классификации определённых теоретиков: Г. Крайг использует контекстный (комплексный) подход, Ш. Бюлер - событийный, Э. Эриксон - психосоциальный. Отдельно следует отметить экономический (маркетинговый) подход (Ф. Котлер), в основе которого заложены особенности потребления людьми определённых товаров и услуг.

В данной работе, говоря о молодости и среднем возрасте, мы определяем границы молодости в диапазоне от 20 до 34 лет, границы среднего возраста - в диапазоне от 35 до 49 лет, что соответствует периодизации, принятой в маркетинге.

На период молодости и среднего возраста приходится «пик» профессиональных достижений, интегрируются многообразные связи и отношения с другими людьми, накапливаются постоянные материальные средства. На их долю приходится значительная часть потребления товаров и услуг. Молодые люди главным образом направлены на реализацию ценностей самовыражения и саморазвития, люди среднего возраста - на реализацию ценностей осмысленности бытия.

С материальным благополучием в обеих возрастных группах связывается возможность реализации во всех сферах жизнедеятельности, особенно в сфере семейных отношений: основа семейного благополучия - стабильное устойчивое материальное положение.

Согласно результатам исследования, проведенного в рамках дипломного проекта на кафедре социальной психологии Белорусского государственного педагогического университета им. Максима Танка, деньги являются очень значимым аспектом жизнедеятельности как для молодёжи, так и для людей зрелого возраста. Возрастные различия в отношении к деньгам между молодёжью и людьми зрелого возраста проявляются в беспокойстве и раздражении последних при ответе на вопросы, связанные с их личными деньгами. Люди зрелого возраста чаще стремятся придерживаться нравственных норм в связи с деньгами (верность, воспитанность и т. п.), при наличии денег чаще делают что-либо для других. Молодые люди больше склонны получать что-либо (брать), чем отдавать (проявление заботы). Молодёжь чаще имеет вполне конкретные цели, реализуемые благодаря деньгам, чем люди среднего возраста.

Определились гендерные различия в отношении к деньгам. Мужчины, в отличие от женщин, не любят брать деньги в займы, скрупулезнее ведут учёт своих расходов и доходов, но при этом чаще оставляют мелкую сдачу продавцу. Мужчины более склонны презирать деньги, а также их обладателей. Мужчины чаще женщин играют в лотереи. Возможно, в основе такого денежного поведения - склонность мужчин к азарту и тяга к быстрому обогащению.

Женщины, в отличие от мужчин, в большей степени убеждены в том, что деньги могут решить все их проблемы, и чувствуют себя более свободными, когда у них есть деньги. Женщины чаще тратят деньги на себя, когда находятся в плохом настроении и делают это с большим удовольствием. Они склонны раскладывать деньги в кошельке аккуратно и по достоинству.

Все категории опрошенных (имеющие разный уровень СЭБ, возраст и пол) считают приоритетной ценностью обогащения талант и

способности человека. Другими важными способами обогащения, по мнению респондентов, являются «желание, амбиции», «везение, удача», «нужные связи, друзья» и «трудолюбие, усердие». Менее важны «риск, авантюра», «образование», «терпение, бережливость». Наименее важные способы обогащения - «жадность, скупость» и «нечестность, непорядочность».

Общим для опрошенных с низким, средним и высоким уровнем СЭБ является негативная реакция на ситуацию нехватки денег, проявляющаяся в негативных состояниях и переживаниях. Однако значительная часть опрошенных описывают данную ситуацию неэмоционально, т. е. для одних респондентов деньги являются более эмоционально значимым объектом, чем для других.

Испытуемые с разным уровнем субъективного экономического благополучия отличаются своим отношением к деньгам.

Для опрошенных с низким уровнем СЭБ характерно представление о зависимости величины заработка от собственных усилий и способностей. Недостаточное количество денег мешает таким респондентам жить в соответствии с некоторым относительным (по их представлениям) уровнем жизни (нормой). Для респондентов с низким уровнем СЭБ деньги прежде всего выступают в качестве средства поддержания жизни, а также средства для приобретения конкретных вещей. Им труднее принимать решения о трате денег, независимо от их суммы, в сравнении с опрошенными, которые обладают высоким уровнем СЭБ. Отсутствие денег означает невозможность для респондентов с низким уровнем СЭБ жить в соответствии с их идеалами (поступать как хочется), как и невозможность достичь некоторых желаемых целей.

На взгляд умеренно субъективно экономически благополучных опрошенных, деньги - средство для достижения некоторых отвлечённых желаний, хорошее настроение и самочувствие, т. е. денежные средства выступают в качестве эмоционально насыщенного объекта. Отличительной чертой респондентов со средним уровнем СЭБ является их иррациональное поведение в ситуации избытка денег, проявляющееся преимущественно в их трате, вместо накопления, инвестирования и т. д. Ситуация нехватки денег есть стимул для их активности. Респондентам, обладающим средним уровнем СЭБ, по сравнению с высоким уровнем СЭБ, труднее принимать решения о трате денег, независимо от их суммы. Они придают большее значение ценности «образования» для обогащения, чем респонденты с низким и высоким уровнем СЭБ.

Субъективно экономически благополучные (высокий уровень СЭБ) чаще знают, сколько денег у них с собой, сколько они накопили, т. е. более внимательны к своему текущему денежному положению. Деньги для них не являются препятствием для реализации различных мотивов. Свои неудачи в достижении целей они склонны приписывать внутренним факторам, а не внешним (таким как деньги).

При сравнении молодёжи и людей среднего возраста, обладающих низким уровнем СЭБ, были выявлены следующие особенности в отношении к деньгам: молодёжь с низким уровнем СЭБ придаёт больший вес способу обогащения «"мозги", талант, способности», чем люди среднего возраста с таким же уровнем СЭБ. Молодые люди склонны считать своё финансовое положение лучше, чем думает их окружение.

Люди среднего возраста полагают, что заработок человека зависит от его собственных способностей и усилий в большей степени, чем молодёжь.

Молодые люди, обладающие средним уровнем СЭБ, в большей степени презируют деньги и их обладателей. Молодёжь также вероятнее «заводит друзей, тратя на них свои деньги», чем люди среднего возраста.

Желание и амбиции, по мнению людей среднего возраста с высоким уровнем СЭБ, более важны для добывания денег, в отличие от взглядов субъективно экономически благополучной молодёжи.

Литература

1. *Журавлев А.Л., Купрейченко А.Б.* Проблемы экономической психологии. - Т. 1. - М.: ИП РАН, 2004.
2. *Углонова Е.А.* Влияние феномена субъективного экономического благополучия на оценку качества жизни: автореф. дис. ... канд. психол. наук. - Ярославль: Ярослав. гос. ун-т им. П.Г. Демидова, 2003. - 21 с.
3. *Хащенко В.А.* Субъективное экономическое благополучие и его измерение: построение опросника и его валидизация // Экспериментальная психология. - 2011. - Т. 4. - № 1. - С. 106-127.