

Федеральное государственное бюджетное учреждение науки
Институт психологии Российской академии наук

Дробышева Татьяна Валерьевна

На правах рукописи

**СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СОЦИАЛИЗАЦИИ
ЛИЧНОСТИ В РАЗНЫХ ЕЕ ФОРМАХ**

Специальность 19.00.05 – социальная психология (психологические науки)

Диссертация

на соискание ученой степени доктора психологических наук

Научный консультант: Журавлев Анатолий Лактионович, академик РАН,
профессор

Москва 2022

Оглавление

Введение.....	6
Раздел 1. Теоретико-методологические предпосылки исследования экономической социализации личности в разных ее формах	
Глава 1. Феномен «экономическая социализация» как объект социально-психологического исследования.....	28
1.1. Экономическая социализация как вид социализации. Специфика социально-психологического подхода к исследованию экономической социализации.....	28
1.2. Соотношение понятий «экономическая социализация», «экономико-психологическая адаптация», «экономическая адаптация», «экономическое самоопределение»	33
1.3. Экономическая социализация личности: подходы к трактовке понятия.....	39
Глава 2. Первичная и вторичная экономическая социализация, экономическая ресоциализация: дифференциация, когерентность и проблемы исследования.....	46
2.1. Проблемы исследования экономической социализации личности.....	46
2.2. Подходы к дифференциации процессов экономической социализации: границы и критерии.....	50
2.3. Связь первичной и вторичной экономической социализации: факторы успешности и неуспешности перехода.....	57
2.4. Экономическая ресоциализация в процессе становления субъекта экономических отношений.....	61
2.5. Вторичная экономическая социализация и экономическая ресоциализация в жизнедеятельности субъекта экономической деятельности: сравнительный анализ.....	68
Раздел 2. Концепция экономической социализации личности в разных ее формах	
Глава 3. Формы экономической социализации личности.....	79

3.1. Обоснование подхода к проблеме исследования форм экономической социализации личности.....	79
3.2. Концептуальные представления об экономической социализации личности в разных ее формах.....	82
Глава 4. Содержание экономической социализации личности в разных ее формах.....	91
4.1. Анализ подходов к исследованию структуры экономической социализации личности.....	91
4.2. Функции первичной и переходной экономической социализации в становлении экономического субъекта.....	101
4.3. Роль вторичной экономической социализации и экономической ресоциализации в развитии экономического субъекта.....	109
Глава 5. Процессуальные и результативные характеристики экономической социализации личности в разных формах.....	119
5.1. Факторы и механизмы экономической социализации личности в условиях первичной и переходной форм.....	119
5.2. Особенности функционирования и развития личности в формах вторичной экономической социализации и экономической ресоциализации. Факторы и механизмы.....	127
5.3. Критерии и показатели экономической социализированности личности в разных ее формах.....	133
5.4. Экономико-психологическая зрелость личности как показатель ее социализированности в переходной форме ЭС.....	136
Глава 6. Методические проблемы и обоснование программы исследования экономической социализации личности в разных ее формах.....	143
6.1. Проблемы социально-психологической диагностики экономической социализации личности в разных формах и способы их решения.....	143
6.2. Обоснование программы эмпирического исследования.....	145

6.3. Результаты психометрической проверки методик в исследовании экономико-психологической зрелости.....	148
Раздел 3. Эмпирическая верификация концепции форм экономической социализации личности	
Глава 7. Развитие личности в разных условиях первичной экономической социализации: закономерности и детерминанты.....	153
7.1. Представления о бедности и о богатстве в разных возрастных группах.....	153
7.2. Различия в представлениях о бедности и богатстве у детей и подростков из семей с разным социально-экономическим статусом.....	166
7.3. Социально-психологические и экономико-психологические детерминанты экономических представлений личности в условиях первичной экономической социализации.....	169
7.4. Признаки экономико-психологической зрелости личности на разных стадиях первичной экономической социализации.....	174
Глава 8. Экономическая социализация личности в условиях перехода к вторичной экономической социализации: специфика, факторы и механизмы.....	180
8.1. Факторы и механизмы развития экономических представлений учащейся молодежи в изменяющихся социально-экономических условиях.....	180
8.2. Динамика чувств молодежи по отношению к значимым социальным и экономическим явлениям на разных стадиях экономического кризиса: факторы и механизмы.....	201
8.3. Опыт экономической деятельности как фактор экономической социализации молодежи	216
Глава 9. Экономико-психологическая зрелость личности как показатель ее экономической социализированности.....	226
9.1. Экономико-психологическая зрелость в системе отношений с другими людьми: различия в экономической толерантности к другим.....	228

9.2. Экономическая социализация учащейся молодежи с разным уровнем экономической мобильности.....	240
9.3. Экономическая самостоятельность молодежи как предпосылка успешного перехода к вторичной экономической социализации.....	248
Глава 10. Прогнозирование экономического благосостояния и совладание с бедностью в условиях вторичной экономической социализации.....	259
10.1. Образ благосостояния в сознании работающих взрослых с разными прогнозами будущего.....	261
10.2. Факторы и функции представлений о бедности в группе работающих взрослых.....	272
10.3. Образ бедности в представлениях работающих и неработающих пенсионеров	280
Глава 11. Вторичная экономическая социализация в трудной жизненной ситуации: факторы и механизмы совладания.....	296
11.1. Факторы и механизмы ментального совладания безработных с трудной жизненной ситуацией	299
11.2. Представления безработных разного возраста о совладании с ситуацией потери работы.....	308
11.3. Динамика представлений безработных предпенсионного возраста о совладании с ситуацией потери работы в условиях до и после принятия пенсионной реформы.....	320
Заключение.....	331
Список литературы	338
Приложение А. Сводная таблица методик, использованных в работе	389
Приложение Б. Авторские методики.....	391
Приложение В. Таблицы	396
Приложение Г. Информационное.....	400

Введение

На современном этапе развития российского общества характерной чертой его состояния стала нестабильность, изменчивость и противоречивость экономического развития, определяющая трудность прогнозирования будущего как на макро- (общество в целом) и микро-социальном (семья), так и на индивидуальном уровне (экономическая жизнь конкретного человека). В таких условиях именно экономический субъект становится ключевой фигурой в поисках выхода из ситуации нарастающей неопределенности, непредсказуемости в экономическом развитии российского общества, направляя свои ресурсы на ее преодоление. Определяя активную роль личности в социально-экономическом развитии общества, мы тем самым акцентируем внимание на проблеме изучения процесса ее функционирования и развития как субъекта экономических отношений - экономической социализации (ЭС).

Актуальность исследования ЭС обоснована потребностью общества в понимании закономерностей развития и реализации способности личности: эффективно решать задачи по финансовому и материальному самообеспечению, обеспечению своей семьи, преодолевать экономические трудности, проявлять активность в направлении преобразования социально-экономической среды и саморазвития. Научная значимость изучения ЭС определяется междисциплинарностью, интегративным характером исследования, объединяющим практико-ориентированные работы в области педагогики, прикладные исследования экономических социологов, фундаментальные работы в области психологии развития, психологии личности, социальной психологии. Целью такой интеграции является выделение общих теоретико-методологических оснований, принципов исследования ЭС, организации методов и методик ее измерения, программ обучения разных категорий населения (финансовой грамотности, самоконтролю финансового поведения, проектированию карьеры, и т.п.), разработки социальных технологий.

Анализ современного состояния исследований в области ЭС показал наметившийся в последние годы в экономической психологии переход от изучения процессов ЭС в период интенсивного формирования личности (Е.В. Голубева, Т.В. Гусева, Т.Ю. Миронова, А.С. Евдокимова, И.В. Ермакова, Н.В. Ким, R. Brusdal, M. Bonn, K. Chan, K. Danziger, D. Earle, J.U. McNeal, C. Roland-Levy, P. Webley, и др.) к выявлению закономерностей ее функционирования и развития в экономически активный период жизни (Г.Л. Бардиер, Е.С. Балабанова, А.С. Готлиб, Н.Б. Горбачева, О.С. Дейнека, А.Л. Журавлев, Е.В. Забелина, А.А. Капустин, Д.А. Китова, И.О. Корокошко, А.Б. Купрейченко, В.П. Позняков, Л.Г. Почебут, В.А. Хащенко, Ю.В. Честюнина, С.А. Цветков, С.В. Burgoyne, А.М. Danzer, В. Dietz, А. Furnham, G.P. Lazzer, S.E.G. Lea, R. Pieters, Т. Tyshka, R.I. Van Giesen, и др.).

Предпосылкой этого перехода выступили, с одной стороны, процессы глобализации экономической и социальной жизни общества, в частности частые экономические и финансовые кризисы, социальные реформы, новые финансовые технологии, воспринимаемые значительной частью населения как глобальные вызовы. С другой стороны, новая геополитическая обстановка в мире и особое положение России в структуре мировой экономической системы, в следствие которой возросла значимость человеческих ресурсов в развитии российской экономики. Внутренним механизмом развития представлений об ЭС стало продвижение психосоциального подхода в отечественной науке (К.А. Абульханова, А.А. Деркач, А.Л. Журавлев, В.А. Ильин, С.Л. Рубинштейн, А.В. Юревич, F. Hollis, M. Richmond, и др.), эмпирическая верификация которого отражена в исследованиях глобальных изменений в обществе как новых условий экономической реальности, влияющих на процессы социализации личности и группы (Г.В. Акопов, Е.П. Белинская, Е.М. Дубовская, Т.П. Емельянова, А.Л. Журавлев, Т.А. Нестик, Д.А. Китова, Т.Д. Марцинковская, А.Л. Свенцицкий, В.А. Соснин, А.В. Юревич), в историко-психологических работах, направленных на поиск закономерностей экономико-психологической адаптации личности и разных групп населения к радикальным изменениям социально-экономической среды (А.Л. Журавлев, В.П. Позняков, Р.Х. Симонян, Е.В. Шорохова, и др.).

Однако в изучении закономерностей и механизмов ЭС личности как целостного процесса, который длится на протяжении всей жизни человека, выделяется ряд трудностей. Среди них: отсутствие общей методологической модели исследования, раскрывающей специфику процессов ЭС и их взаимосвязь, взаимозависимость на разных стадиях развития личности; неразделенное проблемное поле с другими разделами экономической психологии (психологии денег, психологии богатства и бедности, принятия экономических решений, психологии безработицы т.п.), изучающими экономическое сознание и поведение работающих и неработающих взрослых; парадигмальные отличия в теоретических основаниях исследования; состояние методического инструментария.

Особо выделяется спектр проблем, указывающих на различия в понимании содержания, структуры и функций ЭС в разные периоды экономической жизни (Е.В. Анкудинова, А.П. Вяткин, Е.Н. Васильева, В.Н. Гуляихин, Е.М. Дубовская, А.С. Евдокимова, Е.В. Козлова, Т.Ю. Миронова, Н.К. Радина, М.Н. Стельмашук, С.А. Цветков, Р.М. Шайдуллина, С. Roland-Levy, E. Rinaldi, K.E. Wärneryd, P. Webley, M. Zaeri, и мн. др.). Общность взглядов исследователей усматривается в определении направленности ЭС на приобщение личности к системе экономических отношений в обществе посредством присвоения (интернализации) знаний, опыта, норм, ценностей и последующего их воспроизводства в экономическом поведении и экономической деятельности, а их различия - в трактовках структуры, функций ЭС, ее показателей как результирующих характеристик, в системе детерминант и механизмов ЭС (см. Амиров и др., 2014; Васильева, Гуляихин, 2016; Грановская, 2013; Дубовская, 2014; Забелина, Честюнина, 2018; Козлова, 2004; Стельмашук, 2015; Радина, 2014; Шамионов, Миронова, 2014; Knabe, Rätzel, et. al., 2009; Shapiro, 2018; P. Webley et al., 2001; и мн. др.).

Степень разработанности проблемы

Накопленный за прошедшие четыре десятилетия фактологический материал в области ЭС раскрывает особенности ЭС личности в период ее интенсивного

формирования, становления как субъекта экономических отношений (Гусева, 2005; Дробышева, 1999, 2002; Ермакова, 2008; Козлова, 1998; Орлова, 2005; Brusdal, 1990; Bonn et al., 1999; Danziger, 1958; Otto, 2012; и мн. др.). По мнению исследователей, в этот период конструируются базовые элементы картины экономического мира, присваивается экономическая культура, формируется опыт взаимодействия с экономическими субъектами, явлениями и объектами (Bessa et al., 2014; Bombi, Cannoni, 2008; Buccioli, Veronesi, 2014; Emler, Dickinson, 1985; Jovchelovitch et al., 2013; Roland-Levy, 1999; и др.). Анализ работ показывает, что выявленные разными авторами закономерности экономического развития личности в этот период отличаются от тех, которые характеризуют процесс ЭС в период экономической активности или после ее завершения по: характеру присвоения экономических знаний, опыта, норм, ценностей (сплошной/частичный, только новое); опосредствующей роли значимого Другого (высокая/низкая степень опосредствования); показателю экономической социализированности (понимание явлений и объектов экономического мира, опыт взаимодействия с ними /самообеспечение и обеспечение своей семьи). Выявленные нами различия согласуются с критериями дифференциации первичной и вторичной социализации, выделенными П. Бергером и Т. Лукманом (Berger, Luckmann, 1966)]. При этом во многих работах исследователи ЭС формулируют гипотезы о связи сформированных в условиях первичной ЭС экономических представлений, отношений, установок, предпочтений личности, ее свойств (целеустремленности, активности, самоконтроля) и успешности функционирования экономического субъекта в условиях вторичной ЭС (Васильева, Гуляихин, 2014; Корокошко, 2011; Миронова, 2013; Цветков, 2014; Шапиро, 2018; 200М. O'Connell, Sheikh, 2007; Daly et al., 2015; Egan, 2016; Otto, Serido, 2018; и др.).

Подчеркивая специфику процессов ЭС учащейся молодежи в период получения профессионального образования, перехода к началу самостоятельной жизни, специалисты выделяют ряд особенностей (формирование экономических компетенций, достижение экономической идентичности, изменение вектора экономической ответственности, выраженный оптимизм относительно будущего),

которые отличают их от первичной и вторичной ЭС (Козлова, 2004; Стельмашук, 2015; Ращупкина, 2015; Филинкова, 2010; Arnett, 1998, 2000; Serido et al., 2020; Shim et al., 2010, 2012; и др). В качестве результата ЭС учащейся молодежи рассматривают ее готовность к началу самостоятельной экономической жизни (Жданова и др., 2020; Джанерьян, Письменова, 2008; Дубовская, 2014; Китова, 2005; Шайдуллина, 2018; Arnett, 2000; Fingerman, et al., 2009, 2016; Shim, et al., 2012; Seeber, 2016; Xiao et al., 2019; и др.). Авторы отмечают, что показателем неуспешного завершения перехода к самостоятельной жизни является удлинение периода экономической сепарации от родителей и молодежная безработица (Грановская, Дёмин, 2018; Furlong, Cartmel, 2003; и др.). Особенности функциональной направленности процессов ЭС учащейся молодежи указывают на аутентичный характер переходной ЭС и, в то же время, ее взаимозависимость с первичной и вторичной ЭС.

Процессы экономической ресоциализации личности активно изучались в периоды радикальных экономических и социальных перемен (см.: Социально-психологическая динамика, 1998, 1999; Журавлев, Позняков, 2017, 2018; Симонян, 2019; Хашченко, 1998, 1999; Cinnirella, 1996. 1997; Grunert, Grunert, 1993; Jonas et al., 2002, 2006; Luna-Arocas et al., 2001; Meier, Kirchler, 1998 и др.). По мнению авторов, они связаны с кардинальными изменениями в экономическом сознании и самосознании, поведении разных слоев работающего населения и обусловлены процессами изменения социально-экономической среды. Однако в работах исследователей, посвященных ЭС детей и подростков в детских домах (Бобылева, 2007; Лаврович, Веселовская, 2007; Павлычева, 2010; Радина, 2006; Савин, 2017; и др.), авторы также указывают на признаки их экономической ресоциализации (деформация экономического сознания, изменения в нормах экономического поведения) (Golybeva, Golybeva, 2015; и др.), что снимает вопрос о линейной зависимости первичной ЭС, вторичной ЭС и экономической ресоциализации.

Вышеизложенное свидетельствует о том, что назрела потребность в переходе от локального изучения закономерностей и механизмов ЭС в разные периоды жизни к ее целостному анализу. В таком случае актуальной становится научная

проблема изучения закономерностей ЭС как *целостного непрерывного процесса развития личности, который длится в течение всей жизни и характеризуется сменой разных ее форм, различающихся по своему содержанию и функциональной направленности*. Данная проблема имеет две стороны. Одна из них связана с функциональной спецификой процессов ЭС в разных ее формах, другая – с их взаимосвязанностью и взаимозависимостью, сменяемостью в течении всей жизни. Существующие социально-экономические подходы к ее решению (Webly et al., 2001; Шапиро, 2018; и др.) не раскрывают психологической природы явления, ограничивая процессы ЭС периодом интенсивного формирования личности, либо объясняют циклами экономической жизни агента (семья, индивид). Вопросы детерминации (системы детерминант) ЭС, психологических механизмов, роли субъектности личности в процессе ее ЭС в данных работах не рассматриваются совсем.

Цель исследования: разработка теоретико-методологической основы нового научного направления – концепции экономической социализации личности в разных ее формах как непрерывного целостного процесса функционирования и развития, обусловленного воздействием многоуровневой системы детерминант.

Объект исследования: экономическая социализация личности как целостный непрерывный процесс, который длится в течение всей жизни.

Предмет исследования: экономическая социализация личности в условиях разных ее форм.

Основная теоретическая гипотеза: Экономическая социализация как непрерывный целостный процесс функционирования и развития личности определяется многообразием форм (первичная, переходная, вторичная, экономическая ресоциализация), различающихся по своему содержанию и функциональной направленности.

Данная гипотеза конкретизируется:

1. С содержательной стороны ЭС характеризуется процессами формирования и развития экономического сознания и поведения личности, обусловленными

системой детерминант. Преемственность развития в разных формах ЭС выражена в кумулятивной связи между феноменами экономического сознания и поведения, сформированными в условиях первичной ЭС, и их модификацией в переходной ЭС и вторичной ЭС.

2. Динамическая сторона ЭС представлена совокупностью социальных, социально-психологических, экономико-психологических, индивидуально-психологических характеристик личности, обуславливающих динамику экономического сознания и поведения, и образующих две подсистемы детерминант – внешнюю (условия, внешние факторы) и внутреннюю (внутренние факторы, предпосылки). В процессе развития личности как экономического субъекта постепенно усиливается роль внутренних детерминант в их взаимосвязи с внешними.

3. В разных формах ЭС личность проявляет свои субъектные качества (автономность, самостоятельность, активность, самоконтроль) в направлении саморазвития, преобразования социально-экономической среды, адаптации к изменяющимся социально-экономическим условиям жизни.

Эмпирические гипотезы:

1. В форме первичной ЭС личность приобщается к миру экономических отношений общества в процессе конструирования экономических представлений, выражения отношения к экономическим явлениям, получения опыта управления «карманными деньгами», а также посредством идентификации себя как представителя экономической группы. Динамика феноменов экономического сознания отличается интенсивностью изменений и носит общий и парциальный характер.

2. В условиях переходной ЭС подготовка к экономически самостоятельной жизни выражается в способности личности, опираясь на ранее сформированные к актуальному периоду жизни представления об экономических явлениях и объектах, отношении к ним, опыт взаимодействия с ними и т.п., направлять свои ресурсы (знания, личностные качества) на саморазвитие (получать новые знания и

опыт, необходимый для самообеспечения в будущем) и адаптацию к изменяющимся экономическим условиям жизни (социальным реформам, экономическим кризисам).

3. Решение задач материального и финансового обеспечения себя и своих близких в условиях вторичной ЭС определяется реализацией личностью своих способностей: прогнозировать экономическое благосостояние свое и своей социальной группы; искать конструктивные способы повышения его уровня, совладания с трудной жизненной ситуацией; преодолевать угрозу бедности посредством активизации своих внутренних ресурсов в экономически активный период жизни или в ситуации продолжения трудовой деятельности в пенсионном возрасте.

4. Успешность экономической социализации в разных формах определяется тем, что зрелая в экономико-психологическом плане личность интегрирует свои субъектные (активность, автономность, самостоятельность, самоконтроль) и личностные свойства (толерантность, ответственность, нравственная регуляция экономической мобильности) в направлении решения поставленных задач.

5. В разных формах ЭС воздействие внешних и внутренних детерминант различается. В процессе социально-экономического развития личности усиливается влияние внутренних факторов (ценностных ориентаций, экономической и социальной идентичности, ценностных представлений, экономических притязаний), снижается влияние внешних (социально-экономический статус семьи, условия жизнедеятельности). Опыт взаимодействия личности с экономическими явлениями и объектами выполняет функцию предпосылки.

6. Функционирование и развитие личности в разных формах ЭС обеспечивается действием социально-психологических механизмов (экономического сравнения, экономической идентификации, «ценностного контроля», самоконтроля экономического поведения, противоречия в экономических самооценках), посредством которых личность, приобщаясь к

системе экономических отношений общества, становится субъектом экономических отношений.

Цель и гипотезы исследования определили постановку следующих задач:

1. В процессе теоретического анализа концептуальных и методологических основ нового научного направления определить предпосылки и степень разработанности проблемы выделения форм экономической социализации личности, наметить новые направления исследований.

2. Систематизировать и обобщить феноменологию об экономической социализации личности как научной категории, как фундаментального понятия социальной и экономической психологии и на их основании выделить критерии дифференциации форм первичной, вторичной, переходной ЭС, экономической ресоциализации, описать их взаимозависимость и когерентность.

3. Разработать концептуальную социально-психологическую модель экономической социализации личности как непрерывного целостного процесса функционирования и развития личности, характеризуемого сменой разных форм.

4. Разработать комплекс методик и методических приемов, направленных на изучение социально-психологических и экономико-психологических характеристик личности, раскрывающих содержание ЭС в разных формах, а также системы внутренних и внешних детерминант, обуславливающих развитие личности в процессе ЭС.

5. Осуществить проверку теоретической и эмпирической обоснованности социально-психологической модели ЭС, ее форм как устойчивых характеристик целостной системы и системы детерминант.

6. Выявить особенности развития экономического сознания (представлений о бедности и о богатстве, бедном и богатом, экономическом благосостоянии, о способах совладания с ситуацией потери работы; отношений к экономическим объектам и явлениям; переживаний, вызванных ими; установок на экономическую элевацию, потребительских намерений, стратегий совладания с трудными

жизненными ситуациями) и самосознания (экономических самооценок, экономической идентичности) в каждой из форм ЭС.

7. С целью выявления роли внешних и внутренних детерминант ЭС проанализировать связи изучаемых в работе экономических представлений, отношений, чувств, предпочтений и социальных (социально-экономический статус семьи), социально-психологических (ценностные ориентации, социальные аксиомы, социальная идентичность, локус-контроля), экономико-психологических характеристик (самооценки экономического статуса, удовлетворенности им, экономической идентичности, финансовой личностной тревожности), обуславливающих развитие экономического сознания и поведения личности в разных формах ЭС.

Методологическую основу исследования составили положения комплексного, системного и субъектного подходов (Б.Г. Ананьев, Л.И. Анциферова, К.А. Абульханова, В.Г. Асеев, А.В. Брушлинский, А.Л. Журавлев, В.В. Знаков, Б.Ф. Ломов, С.Л. Рубинштейн, Е.А. Сергиенко, Н.Е. Харламенкова, Р.М. Шамионов, Е.В. Шорохова), в том числе положения, развиваемые в системно-субъектном (Е.А. Сергиенко, Г.А. Виленская, Е.И. Лебедева, А.Ю. Уланова), системно-диахроническом (Р.М. Шамионов, Т.Ю. Миронова) подходах, а также положения психосоциального подхода (К.А. Абульханова, А.А. Деркач, А.Л. Журавлев, В. Ильин, С.Л. Рубинштейн, А.В. Юревич, F. Hollis, M. Richmond).

Теоретическими основаниями работы выступили: концепция системной детерминации психики и поведения (Б.Ф. Ломов), концепции социализации личности (Г.М. Андреева, Е.П. Белинская, И.С. Кон, Б.Ф. Ломов, Т.Д. Марцинковская, А.В. Мудрик, К.К. Платонов, Е.В. Шорохова, П. Штомпка П J.J. Arnett, P.L. Berger, T. Luckmann), в том числе экономической социализации (А.П. Вяткин, Е.В. Козлова, Т.Ю. Миронова, М.Н. Стельмашук, Р.М. Шамионов, М. Шапиро, С.А. Цветков, С.В. Burgoyne, R. Brusdal, H. Dittmar, A.Furnham, S.E.G. Lea, D. Leiser, E.K. Nyhus, A.Otto, C. Roland-Levy, E. Rinaldi, T. Tyszka, P. Webley, M.

Zaeri); теории: психологического отношения (А.Л. Журавлев, А.Ф. Лазурский, Б.Ф. Ломов, В.Н. Мясищев, К.К. Платонов, В.П. Позняков, И.Р. Сушков, П.Н. Шихирев, Е.В. Шорохова), социального познания (Г.М. Андреева, Т.П. Емельянова, П.Н. Шихирев, А.В. Юревич, J. Bruner, L. Festinger, F. Haider, D. Miller, D. Norman), социальных представлений (И.Б. Бовина, Т.П. Емельянова, J.C. Abric, S. Moscovici, P. Moliner); концептуальные представления о зрелости личности, в том числе социально-психологической, экономической (Л.Г. Головей, А.Л. Журавлев, Н.И. Леонов, Е.А. Сергиенко, R. Antonova, E. Greenberger, M. Khatibi, E. Papazova, R. Sheikholeslami, A.B. Sørensen, и др.), а также о толерантности личности как одном из проявлений ее зрелости (Г.Л. Бардиер, Л.Г. Почебут); представления о коллективном символическом коупинге (Т.П. Емельянова, W. Wagner, N. Kronberger), коллективных переживаниях, чувствах (Т.П. Емельянова, А.Н. Лутошкин, Б.Ф. Поршневу); концепции стадийности экономической жизни семьи (О.А. Белоусов, Н.А. Ермакова, В.М. Жеребин, М.Г. Шапиро, C.G. Gudmunson, S. Hanna, E. Kirchler, P.E. Murphy, W.A. Staples, B. Stacey, P. Webley, J. Wagner); представления о соотношении социальных и психологических факторов экономической социализации личности (И.В. Ермакова, Е.В. Козлова, A.S. Bombi, R. Baumeister, E. Cannoni, M. Egan, S. Shim, M. Sutter, J. Serido), структуре экономической идентичности личности (В.А. Хашченко), функциях бедности и богатства в обществе (М.К. Горшков, К. Муздыбаев, Н.М. Римашевская, Н.Е. Тихонова, В.А. Хашченко, A. Furnham, S.K. Sigelman).

Методы исследования включали номотетический и идиографический методы, основанные на системном, субъектном и психосоциальном подходах к методическому аппарату исследования. Основными методами эмпирического исследования выступили качественные и количественные методы: анкетный опрос, фокус-группы, беседа, полуструктурированное интервью, ассоциативный тест, семантический дифференциал (СД), анализ рисунков, метод интерпретаций.

Применяли методический комплекс, разработанный и апробированный на пилотажных этапах работы: биполярные шкалы СД для изучения образа

бедного/богатого, рисуночный тест, авторские методики «Финансовая личностная тревожность» и опросник «Макроэкономические факторы тревоги», опросник «Коллективные чувства к значимым социальным и экономическим явлениям», построенный по типу решеток Келли, и «Социальные представления о бедности» (Т.П. Емельянова, Т.В. Дробышева), опросник «Отношение к криптовалюте» (Т.А. Нестик, Т.В. Дробышева), «Представления о бедности и богатстве» (R. Brusdal, модиф. Т.В. Дробышевой), методический прием шкалирования с целью изучения экономических самооценок (разработки А.Л. Журавлева и В.А. Хащенко), методики ценностных ориентаций (С.С. Бубновой, Н.А. Волковой, Е.Б. Фанталовой). С целью изучения экономико-психологической зрелости в эмпирическом исследовании применялся комплекс авторских методик: «Экономическая ответственность личности», «Экономическая толерантность к другим», шкалы оценок предпочитаемых стратегий экономического поведения, установок на экономическую автономность, соблюдение нравственных норм в экономической мобильности.

Для обработки данных использовали: контент-анализ рисунков, беседы и методы математической статистики: описательная статистика, корреляционный, факторный, регрессионный анализы, параметрические и непараметрические методы анализа различий между зависимыми и независимыми переменными с применением программы SPSS.22.0.

Подбор методик для изучения первичной ЭС осуществлялся с учетом возрастных особенностей респондентов. Исследования на детях и подростках проводились при соблюдении Конвенции о правах ребенка, при условии письменного (устного) согласия родителей.

Сбор всех данных проводился методом «лицом к лицу», без применения интернет-опроса.

Эмпирическая база исследования

В исследовании, которое проводилось с 1999 по 2021 год, приняло участие около 3231 человек, в возрасте от 5,5 до 75 лет, представители разных социальных

групп, преимущественно жители Москвы. Количественный и качественный состав выборки свидетельствует о ее репрезентативности. В исследовании закономерностей и факторов первичной ЭС (N=924) приняли участие дошкольники в возрасте от 5,5 до 6,5 лет (N=173), младшие школьники 9-10 лет (N=118), подростки 13-14 лет. (N=171 чел.), их родители (N=462). В качестве экспертов выступили педагоги детей и подростков (N=15).

Исследование закономерностей переходной ЭС объединило учащихся вузов из разных регионов страны (Москва, Арзамас, Иркутск, Курск, Тюмень, Сургут) (N=1396) (бакалавриат, магистратура) в возрасте от 18-23 лет, примерно поровну юноши (46%) и девушки (54%). В исследовании вторичной ЭС принимали участие работающие взрослые (N=214) и безработные (N=606) в возрасте от 30 до 55-60 лет, пенсионеры от 60 до 75 лет (N=86). Группа безработных включала жителей двух регионов – Нижегородского и Московского, распределение по полу: работающие и безработные (47% - муж., 53% - жен.), пенсионеры (84% - жен., 16% - муж.), что соответствует генеральной совокупности.

Научная новизна и теоретическая значимость исследования:

1. Разработана социально-психологическая концепция экономической социализации личности в разных ее формах как непрерывного целостного процесса функционирования и развития, характеризуемого сменой разных форм. Концепция является теоретико-методологической основой нового научного направления – «социальная психология экономической социализации личности в разных ее формах». Данное направление предполагает системный анализ форм ЭС – первичной, переходной, вторичной ЭС и экономической ресоциализации, различающихся по содержанию и функциональной направленности, их взаимосвязанности и взаимозависимости, обусловленности системой внешних и внутренних детерминант.

2. Впервые теоретически обоснована перспективность использования для анализа ЭС понятия «форма экономической социализации» как устойчивой характеристики целостного образования. Выделены критерии дифференциации

форм первичной и вторичной ЭС: характер интернализации экономических знаний, опыта, ценностей, норм и образцов экономического поведения (сплошной/выборочный); степень опосредствования процесса ЭС (высокая/низкая); роль посредников (значимого Другого) (высокая/низкая степень опосредствования); показатель экономической социализированности (понимание явлений и объектов экономического мира, опыт взаимодействия с ними / самообеспечение и обеспечение своей семьи). Показано, что дифференцирующими критериями вторичной ЭС и экономической ресоциализации являются: их временная протяженность (ресоциализация занимает более короткий период жизни), закономерность существования (ресоциализация не носит обязательного характера), интенсивность (темп) и глубина изменений (кардинальная трансформация/некоторые изменения).

3. Теоретически обоснована целесообразность выделения переходной формы как аутентичной в ряду других – первичной и вторичной ЭС. Эмпирически определены содержательные характеристики переходной формы, показатель экономической социализированности – экономико-психологическая зрелость (ЭПЗ) личности.

4. Разработан новый теоретический конструкт – «экономико-психологическая зрелость» (ЭПЗ) личности, сформулировано понятие, выполнена его операционализация, выделены показатели и признаки экономико-психологически зрелой личности. Проведено эмпирическое исследование, подтверждающее предположения об ЭПЗ личности как предпосылке успешного решения задач экономической жизни.

5. Впервые теоретически выделена и описана функциональная направленность разных форм ЭС, выраженная в их целях: приобщение личности к экономической культуре общества (первичная ЭС), подготовка к началу самостоятельной экономической жизни (переходная), самообеспечение и обеспечение своей семьи (вторичная ЭС), адаптация к радикально изменившимся социально-экономическим условиям жизни (экономическая ресоциализация).

6. Теоретически обоснована взаимосвязь, взаимозависимость разных форм, обеспечивающая целостность и относительную устойчивость всей системе ЭС благодаря гибкости отношений между ними. Эмпирически подтверждена кумулятивная связь между разными формами ЭС посредством анализа феноменов экономического сознания в первичной, переходной и вторичной ЭС. Теоретически обосновано и эмпирически подтверждено, что успешность перехода от одной формы к другой зависит от проявления личностью ее субъектных качеств – активности, самостоятельности, автономности, самоконтроля, проявляемых в экономическом поведении.

7. Впервые описаны закономерности динамики экономического сознания (на примере экономических представлений) в разных формах ЭС (первичной, переходной, вторичной) во взаимосвязи с системой внешних и внутренних детерминант (условий, внешних и внутренних факторов, предпосылок). Эмпирически обосновано, что взаимодействие внешних и внутренних детерминант в развитии экономического сознания характеризуется усилением роли внутренних факторов и предпосылок.

8. Выполнена работа по созданию и валидации авторских методических приемов для анализа феноменов экономического сознания: представлений детей о бедном и богатом; представлений о благополучии, бедности, способах совладания с потерей работы; чувств к значимым экономическим явлениям. Разработан и эмпирически верифицирован новый методический инструментарий: биполярные шкалы оценки личностных качеств бедного и богатого, опросник «Макроэкономические факторы тревоги», авторские опросники, раскрывающие: предпочитаемые стратегии планирования расходов, поддержания финансовой стабильности, установки на экономическую (финансовую, материальную) автономность. Разработан тест – опросник «Финансовая личностная тревожность», выполнена его психометрическая проверка.

9. Разработана программа эмпирического исследования для выявления признаков ЭПЗ в форме переходной ЭС и ее методический инструментарий. Выполнена психометрическая проверка опросников: «Экономическая

ответственность», «Экономическая толерантность к другим», «Нравственные нормы экономической мобильности».

Теоретическая значимость. Результаты разработки нового научного направления вносят вклад в становление и развитие актуальных отраслей психологической науки – социальной и экономической психологии, психологии развития (возрастной психологии), психологии личности. Они также вносят вклад в разработку современных научных направлений: экономической социализации личности и групп; психологической, социальной, социально-психологической зрелости и незрелости, теории психического, концепции системной детерминации психики и поведения и др. В рамках этих направлений разработаны подходы к анализу закономерностей, механизмов и системы детерминант ЭС личности.

Практическая значимость результатов исследования. Полученные в исследовании результаты позволяют прогнозировать направленность экономической социализации личности на разных стадиях ее развития, в разных условиях ее жизнедеятельности. Результаты исследования представляют интерес для психологической, педагогической, консультационной и социальной работы, а также полезны при разработке учебных курсов и практикумов по социальной, экономической, организационной психологии.

Разработанные методические приемы могут быть использованы в ходе диагностики направлений и перспектив экономической социализации личности в изменяющихся социально-экономических условиях ее развития, а также при проведении консультационной работы с родителями детей и подростков.

Полученные результаты имеют прикладное значение для: разработки социально-образовательных программ, направленных на повышение: финансовой грамотности разных категорий населения; самоконтроля финансового поведения (компульсивные траты) пенсионеров и подростков; экономической толерантности к другим детям и взрослым; принятия на себя ответственности за самообеспечение и обеспечение семьи.

Положения, выносимые на защиту:

1. Разработано новое научное направление – социальная психология экономической социализации (ЭС) личности в разных ее формах и его теоретико-методологические основания. В его основе – концепция экономической социализации личности как непрерывного целостного процесса функционирования и развития личности, который длится в течение всей жизни и характеризуется сменой разных ее форм – первичной, переходной, вторичной ЭС и экономической ресоциализации. Данная концепция построена в виде системы научно-психологических знаний о развитии личности как экономическом субъекте, интегрирующей представления: об особенностях ее функционирования и развития в разных формах ЭС, в конкретных ситуациях экономической жизни; о дифференцированности и взаимосвязанности форм, их функциональной направленности; о системе детерминант. Концепция включает системный анализ экономического сознания, самосознания и поведения личности, их взаимосвязей, детерминации и динамики в различных условиях жизнедеятельности.

2. Экономическая социализация личности понимается как процесс и результат ее включения в систему экономических отношений, в ходе которых личность присваивает социально-экономический опыт (овладевает им), элементы экономической культуры и, активно преобразуя их, становится субъектом экономических отношений. Форма ЭС – относительно устойчивая характеристика ЭС как целостного образования (системы), определяющая особенности происходящих процессов; содержание ЭС – изменчивая характеристика, оно описывается процессами развития экономического сознания, самосознания и поведения, обусловленными системой детерминант.

3. Формы экономической социализации различаются по функциональной направленности. В форме первичной ЭС происходит приобщение личности к экономической культуре общества. Функция переходной ЭС связана с подготовкой к экономически самостоятельной жизни. Вторичная ЭС предполагает активное функционирование экономического субъекта в направлении решения задач повседневной экономической жизни, связанных с самообеспечением и

обеспечением своей семьи. В процессе экономической ресоциализации личность адаптируется к радикально изменившимся социально-экономическим условиям жизни. Достижение цели ЭС в границах одной формы приводит к ее смене другой формой ЭС.

4. Содержание ЭС раскрывается в процессе развития экономического сознания и самосознания личности, обусловленного системой детерминант. Проявляется в расширении/редукции, изменении структуры, модальности, направленности: экономических представлений, переживаний (чувств), отношений к явлениям экономической жизни, намерений, предпочтений, установок. При этом сохраняется кумулятивная связь между феноменами, сформированными в форме первичной ЭС, и их последующей модификацией в формах переходной и вторичной ЭС.

5. В процессе развития экономического сознания усиливается воздействие внутренних детерминант (ценностные ориентации, экономическая идентичность, субъективный экономический статус, экономические притязания) в их взаимосвязи с внешними (социально-экономический статус семьи, общественные экономические представления, экономическое воспитание в семье, условия жизнедеятельности, в том числе кризисные). Опыт взаимодействия с экономическими явлениями и объектами выступает в роли предпосылки изменения элементов экономического сознания личности.

6. Личность проявляет свои субъектные качества в процессе саморазвития, преобразования социально-экономической среды, адаптации к изменяющимся условиям жизни. Это выражается: в автономности представлений детей о бедности и богатстве, их понимании различий между экономически неравными категориями людей; в способности школьников молодежи контролировать свои расходы, принимать потребительские решения, выражать свое отношение к бедности и богатству; в установках учащейся молодежи на финансовую автономность и их реализацию в процессе вторичной занятости, в предпочитаемых работающей молодежью стратегиях совладания с безработицей посредством саморазвития; в направленности работающих взрослых на поиск внутренних ресурсов для

поддержания актуального уровня жизни и снижения угрозы бедности; в продолжении пенсионерами активной трудовой деятельности с целью обеспечения своей финансовой независимости; в активном поиске и выборе безработными конструктивных стратегий преодоления трудной жизненной ситуации.

7. Зрелая в экономико-психологическом плане личность интегрирует свои субъектные (автономность, самостоятельность, активность, самоконтроль) и личностные качества (ответственность, толерантность, соблюдение нравственных норм) с целью успешного решения актуальных задач экономической жизни. Экономико-психологически зрелая личность характеризуется: готовностью к обретению или поддержанию финансовой и материальной автономности; самостоятельностью в принятии решений в разных ситуациях экономической жизни; соблюдением нравственных норм в достижении более высокого экономического статуса (экономической мобильности); уровнем интернальной ответственности за свое экономическое благосостояние и своей семьи. Для нее характерно проявление умеренной толерантности к представителям других (прежде всего контрастных) экономических групп при условии идентификации себя как представителя конкретной экономической группы.

Достоверность и надежность полученных результатов исследования обеспечивалась: глубоким теоретическим анализом современных исследований феномена экономической социализации личности в социальной и экономической психологии, психологии развития; комплексным использованием теоретических методов и эмпирических процедур; системным характером изучения закономерностей развития экономического сознания и самосознания личности во взаимосвязи с внешними и внутренними детерминантами; доказательностью сформулированных положений и выводов, апробацией полученных результатов в практике; репрезентативностью выборки, адекватностью подобранных и разработанных методов и методик для получения эмпирических данных, использованием комплекса авторских и стандартизированных качественно-количественных методик, соответствующих содержанию экономической

социализации в разных ее формах; корректной интерпретацией результатов, а также применением приемов математико-статистического анализа данных, соответствующих цели, задачам исследования и подтверждающих поставленные гипотезы.

Аппробация и внедрение результатов. Основные результаты, полученные в диссертационном исследовании, отражены в 15 статьях в рецензируемых научных журналах, рекомендованных ВАК при Министерстве науки и высшего образования РФ (общий объем - 14,5 п.л., авторский вклад - 9,5 п.л.), авторской монографии (14,5 п.л.), 10 статьях в научных журналах, входящих в международные реферативные базы данных и рекомендованные ВАК (общим объемом - 9,5 п.л., авторский вклад - 5,09).

Основные результаты работы апробированы и были представлены на международном конгрессе и 43 научных международных и российских научных и научно-практических конференциях: 1-я и 2-я Всероссийские научно-практические конференции РПО «Психология и экономика» (Калуга, 2000, 2002); Всероссийская научно-практическая конференция «Экономическая психология: современные проблемы и перспективы развития» (СПб., 2002, 2003, 2009); Всероссийской научно-практической конференции «Реалии и перспективы психологической науки и практики» (Набережные Челны, 2005); Итоговая научная конференция Института психологии РАН (Москва, 2006); Юбилейная научная конференция «Тенденции развития современной психологической науки» (Москва, 2007); Всероссийская юбилейная научная конференция «Психология человека в современном мире» (Москва, 2009); 1-я – 5-я Национальная научно-практическая конференция «Психология образования» (Москва, 2004-2010); 30-й ежегодный конгресс по экономической психологии (IAREP) (Прага, 2005); Юбилейная научная конференция «Тенденции развития современной психологической науки» (Москва, 2007), 4-я, 6-я, 10-я, 11-я, 13-я Международные научно-практические конференции «Экономическая психология: актуальные теоретические и прикладные проблемы» (Иркутск, 2003, 2005, 2009, 2010, 2012); Международные

научно-практические конференции «Экономическая психология: современные проблемы и перспективы развития» (Санкт-Петербург, 2009, 2011); Международная научно-практическая конференция «Личность в современном обществе: психологические проблемы и перспективы развития» (Воронеж, 2013); Международная научно-практическая конференция «Наука и образование в современном мире» (Тамбов, 2013); 1-я и 2-я Международная научно-практическая конференция «Экономическая психология: прошлое, настоящее, будущее» (Саратов, 2012, 2014); Всероссийская научно-практическая конференция «Личность и бытие: человек как субъект социокультурной реальности» (Сочи, 2016); Всероссийская юбилейная научная конференция «Фундаментальные и прикладные исследования современной психологии: результаты и перспективы развития» (Москва, 2017); 4-я Международная научная конференция "Психология стресса и совладающего поведения: ресурсы, здоровье, развитие» (Кострома, 2016), Всероссийская научная конференция «Эффективность личности, группы и организации: проблемы, достижения и перспективы» (Курск, 2017); Всероссийская научная конференция «Психология развития в образовательной, организационной и клинической практике: опыт научно-практической деятельности и перспективы развития» (Сургут, 2017); Всероссийская конференция «VII Сибирский психологический форум» (Томск, 2017); 4-й Международный симпозиум «Активизация ментальных ресурсов субъекта: теория и практика» (Рига, 2017); 1-я и 2-я Международные научно-практические конференции «Человек в условиях неопределенности» (Самара, 2018, 2021); Всероссийская научная конференция «Психология человека как субъекта познания, общения и деятельности» (Москва, 2018), Всероссийская научная юбилейная конференция «Проблемы социальной и экономической психологии: итоги и перспективы исследований» (Москва, 2018); 7-я и 8-я Международные научные конференции «Актуальные проблемы теоретической и прикладной психологии» (Ереван, 2019, 2021); 3-я Международная научно-практическая конференция «Герценовские чтения: психологические исследования в образовании. Психология развития и

образования, медицинская психология – российскому образованию» (Санкт-Петербург, 2020).

Основные положения диссертации обсуждались на заседаниях лаборатории социальной и экономической психологии, а также на методологических семинарах Учреждения Российской академии наук Института психологии РАН. Результаты диссертационного исследования внедрялись в учебный процесс в ходе преподавания курсов «Социальная психология» в Государственном академическом университете гуманитарных наук (ГАУГН), «Социальная психология в образовании» в Московском институте открытого образования (МИОО).

Структура и объем диссертации. Диссертация включает введение, 11 глав (36 параграфов), заключение, список литературы (551 источник, из них 294 – на иностранных языках). В текст включены 17 таблиц, 3 рисунка, 4 приложения.

РАЗДЕЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ ИССЛЕДОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СОЦИАЛИЗАЦИИ ЛИЧНОСТИ В РАЗНЫХ ЕЕ ФОРМАХ

ГЛАВА 1. ФЕНОМЕН «ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СОЦИАЛИЗАЦИЯ» КАК ОБЪЕКТ СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ

1.1. Экономическая социализация как вид социализации. Специфика социально-психологического подхода к исследованию экономической социализации

Феномен «социализация», начало изучению которого положили работы социологов (Ф.Г. Гиддингс, Э. Дюркгейм, Р. Мэлвин, Т. Парсонс, Г. Тард и др.), а также русских философов (П.Л. Лавров, Н.К. Михайловский, Н.И. Кареев, В.С. Соловьев и др.), впоследствии стал объектом исследований разных областей знания (социальной экономики, социальной психологии, социальной философии), отдельных отраслей психологии (психологии труда, психологии развития, педагогической, психологии) и педагогики, а также истории, культурологии, антропологии, правоведения, но и междисциплинарных исследований. Несмотря на длительный, более чем 100-летний, период изучения интерес специалистов к проблематике социализации не ослабевает (Белинская, Тихомандрицкая, 2020; Голованова, 2004; Добреньков, 2005; Марцинковская, 2015; Мудрик, 2012; Розум, 2007; Щеглов, 2009). Только в отечественной науке за последние 15–20 лет число работ, посвященных психологическим, социальным, философским, педагогическим, экономическим, политическим и другим проблемам социализации, исчисляется не одной сотней диссертационных исследований.

В чем же парадокс такого пристального внимания к явлению социализации как объекту научного исследования? Ответ весьма прост: взаимоотношения (связи) человека (индивида, личности) и общества – явление многоаспектное и динамичное. Вариативность, изменчивость как общества, так и человека (личности,

индивида) на каждом этапе (стадии, периоде) развития не могут быть описаны в рамках одного дисциплинарного подхода.

Анализируя литературу в области социально ориентированных отраслей отечественной науки можно отметить, что существовавшие в 60–70-е годы XX века монодисциплинарные (социологический, философский, психологический, педагогический) подходы к проблемам социализации уже тогда испытывали потребность в расширении своих границ (Человек и общество, 1971). В связи с этим впоследствии феномен социализации становится предметом междисциплинарных исследований (В.П. Воробьев, В.В. Касьянов, Г.И. Ловецкий, О.Г. Шапиева).

Такая тенденция в целом отражает актуальную ситуацию в развитии современной науки, связанную с объединением разных научных отраслей, со снятием острых парадигмальных противоречий в психологических подходах, концепциях и т.п. В проблемном поле социализации данная тенденция проявляется, в первую очередь, в попытке не просто интегрировать знания о содержании, процессах, факторах, механизмах социализации личности (человека, индивида) и группы, характерных для разных отраслей науки, а сформировать новый, *междисциплинарный* понятийный, методологический и методический аппарат. Во вторую очередь, она проявляется в решении проблемы двух- и трехфакторной обусловленности развития личности в процессе социализации в направлении поиска исследователями *системы* факторов и детерминант.

Несмотря на то, что некоторые исследователи, занимающиеся изучением проблем социализации, считают нецелесообразным выделение ее различных видов, число работ, в которых изучаются эти виды социализации, неуклонно растет. Можно выделить несколько *оснований* для их дифференциации: *условия макросоциальной и природной среды* (политическая, экономическая, этническая, экологическая социализация); *сфера социальных отношений* (религиозная, культурная, духовная, правовая, гражданская, идеологическая, нравственная, информационная социализация); *условия взаимодействия в микросоциальной среде* (в группе сверстников, референтной группе, рабочем коллективе, интернет-сетях, семье); *в сфере деятельности* (профессиональная, трудовая, посттрудова,

учебная, игровая социализация); *в сфере межличностных отношений* (гендерная социализация) (см.: Голубева, 2012; Грасс, Петрищев, 2017; Грязнов, 2008; Данилова, 2009; Дементьева, 2006; Щеглов, 2009; Щербаков, 2006).

Кроме того, специалистами изучаются и области интеграции разных видов социализации. К примеру, этническая экономическая, экономико-политическая, экономическая трудовая социализация и др. (Е.Е. Грановская, О.С. Дейнека, А.Д. Карнышев, Н.Н. Помуран, Л.В. Шибяева и др.). Подобное разнообразие видов социализации наглядно демонстрирует спецификацию их процессуальных и содержательных характеристик.

Т.е. видовое разнообразие социализации является результатом процесса *дифференциации*, который наряду с *интеграцией* характеризует развитие современной науки, экономической психологии в том числе. Полученные в работах знания об особенностях разных видов социализации, взаимодополняя друг друга, вносят существенный вклад в развитие общей теории социализации.

Изучаемые в разных областях науки и практики виды социализации представляют интерес для специалистов других отраслей психологии. Нередко один и тот же вид социализации выступает объектом изучения смежных дисциплин. Пример тому феномен экономической социализации (ЭС), изучением которого занимаются специалисты разного профиля (Андреева, 2000; Грасс, 2008; Стельмашук, 2015; Leahy, 1983; McLoyd, 1989; Mistry, Nenadal, et al., 2016; Moreno et al., 2018; Norviliti et al., 2006). В перспективе развития проблематики ЭС заметим, что закономерности ее протекания на стадии трудовой и посттрудоу деятельности могут стать предметом исследования психологов труда, а факторы экономической дезадаптации, финансовой депривации – клинических психологов.

Резюмируя вышеизложенное: выделение того или иного вида социализации (в нашем случае – экономической социализации) с целью изучения ее специфики и общих закономерностей является важной задачей в развитии общей теории социализации. Независимо от дисциплинарного подхода, исследование ЭС, с одной стороны, базируется на данных, полученных в смежных отраслях научного знания, отраслей психологии, социальных практик, с другой стороны, восполняет

существующие «белые пятна» в области экономической и социальной психологии, психологии труда, психологии личности, психологии развития и т.п.

Рассмотрение ЭС в качестве *объекта социально-психологического исследования* требует определения дисциплинарной специфики. В данном случае следует сопоставить подход с близким, к примеру социологическим, подходом (Верховин, 2006; Стельмашук, 2015; Тараданов и др., 2022; Шапиро, 2018; Woods et al., 2005). Число таких работ в области бедности и богатства, экономической стратификации, потребительского и сберегательного, обменного и долгового поведения и т.п., которые содержательно включены в проблематику ЭС, превышает возможности их перечисления в данном параграфе. В связи с этим стоит заметить, что для социологических исследований ЭС характерно обращение к групповому уровню анализа, акцентирование внимания на социально-исторических, социально-экономических и других факторах (условиях) по сравнению с процессами самодетерминации; в некоторых работах активной стороной ЭС признается не человек, а общество в целом и т.п.

Предметом педагогических исследований ЭС (Амиров, Шайдуллина, 2014; Грасс, 2008; Грасс, Петрищев, 2017; Землянская, 2003) становятся методы, способы, технологии обучения и воспитания как средства ЭС личности. Сам процесс ЭС в работах часто понимается широко – как экономическое воспитание личности или рассматривается как процесс формирования соответствующих компетенций.

В исследованиях, выполненных в области психологии развития, основным фактором ЭС является *возраст*. Ракурс таких работ связан с анализом стадий развития, объясняющих понимание детьми и подростками явлений экономического мира. В них система основных факторов включает: пол, возраст, уровень развития психики в целом или когнитивных способностей (Голубева, Истратова, 2013; Козлова, 2004; Emler, Dickinson, 1985; Flanagan et al., 2014; Jovchelovitch et al., 2013).

В психолого-педагогические работы включается еще и воспитание в семье. В связи с этим средства воспитания дополняют систему внешних факторов (Тарарухина, 1999; Lucey, Grant, et al., 2006).

В целом анализ только отечественных диссертационных исследований и монографий в области ЭС, выполненных в новом веке, показал, что число социально-психологических работ (Вяткин, 2011; Грановская, 2013; Дробышева, 2002, 2013, 2018; Журавлева, 2002, 2006, 2013; Евдокимова, 2014; Ермакова, 2008, 2009; Купрейченко, 2002, 2010; Миронова, 2013; Помуран, 2004; Посыпанова, 2012; Самойлова, 2008; Хащенко, 2012; Цветков, 2011, 2012; Шайдакова (Ким), 2014) в несколько раз превышает число психологических и психолого-педагогических (Жилина, 2005; Голубева, 2007, Козлова, 1998; Сергиенко и др., 2013; и др.) исследований. Причина этого заключается, с одной стороны, в самом явлении социализации, которое в социальной психологии прочно укрепилось как ключевой феномен предметного поля науки. С другой стороны, отечественная экономическая психология рассматривается многими ведущими специалистами (Л. Верт, О.С. Дейнека, А.Л. Журавлев, В.П. Позняков, В.А. Хащенко и др.) как социально-экономическая, т.е. основанная на социально-психологическом подходе в изучении ее основных феноменов (Верт, 2013; Журавлев, Позняков, 2004).

Анализ социально-психологических исследований в области ЭС показал, что, независимо от предмета исследования, специфика *социально-психологического подхода* в ее изучении связана с *поиском системы* социально-психологических, индивидуально-психологических, социальных и других факторов, обуславливающих взаимодействие личности (или группы) и социально-экономической среды. Это взаимодействие проявляется в том, каким образом и посредством чего личность (или группа, ее представители) становится субъектом экономических отношений в обществе или как функционирует в разных экономических ролях, как совладевает с изменившимися социально-экономическими условиями жизнедеятельности.

Резюмируя: по сравнению с другими дисциплинарными подходами, для *социально-психологического подхода* характерно более глубокое и всестороннее

объяснение процесса экономической социализации, его структуры и функций; механизмов интернализации личностью (или группой) экономических знаний, опыта, ценностей и норм, благодаря которым она и становится субъектом экономических отношений или, поддерживая достигнутый уровень, успешно функционирует в разных экономических ролях. Поэтому сторонники социально-психологического подхода в своих исследованиях фокусируют внимание на разных факторах ЭС (условиях, механизмах, детерминантах), образующих взаимосвязанную разноуровневую систему.

1.2. Соотношение понятий «экономическая социализация», «экономико-психологическая адаптация», «экономическая адаптация», «экономическое самоопределение»

Термин «экономическая адаптация» наиболее часто используется в социологии, экономике и смежных областях исследований. В *широком* смысле это процесс освоения новых социально-экономических норм и принципов экономических отношений. Т.е. речь идет об адаптации человека или социальных групп, организаций к новым (или изменяющимся) экономическим условиям (Л. Гордон, М. Горшков, Л.В. Корель, Н.М. Римашевская, Н.Е. Тихонова). Причем, как отмечают экономисты, вопросы вынужденного приспособления организаций к непрерывно изменяющимся условиям разрабатывались еще в работах А. Смита, Д. Рикардо, К. Маркса и др. (Шевченко, 2016). В более *узком* смысле экономическая адаптация понимается как приспособление человека или группы к системе экономических условий его трудовой деятельности. В данном контексте изучается адаптация работников организации к изменившемуся (или новому для них) уровню зарплаты и способам ее получения, к системе экономических условий, действующих в организации (Шейн, 2009). Иными словами, спектр проблем, разрабатываемых в русле экономической адаптации, имеет двухуровневую организацию: на макросоциальном уровне речь идет об адаптации больших групп населения к изменяющимся экономическим условиям (к примеру, безработных,

малоимущих и т.п.); на микросоциальном уровне – об адаптации работников предприятий, сферы обслуживания и т.п., к изменяющимся экономическим условиям их труда. Другой подход в изучении феномена связан с выделением не уровней, а содержательных аспектов экономической адаптации. К примеру, институциональных (на рынке труда, в сфере общественного производства) и неинституциональных (в рамках домашнего хозяйства) (Проблемы экономической..., 2004, с. 460–481).

Опуская вопрос о дисциплинарной специфике, следует обратить внимание на сходство и различие двух явлений, т.е. экономической адаптации и экономической социализации. Сходство проявляется в том, что экономическая социализация так же, как и экономическая адаптация, может иметь две формы: *институциональную* (путь целенаправленного, организованного, опосредованного социальными институтами формирования или развития личности в процессе ее ЭС) и *неинституциональную* (стихийная, нецеленаправленная, опосредованная значимыми другими (агенты социализации) или процессами самоформирования). В широком смысле как результат ЭС и экономической адаптации рассматривается согласованность внешнего (требования социально-экономической среды) и внутреннего (проявления психики как реакций на изменяющиеся требования среды). Различия же заключаются в том, что показателями ЭС и экономической адаптации выступают разные проявления психики и поведения человека или группы. Термин «экономическая адаптация» чаще применяется относительно адаптации группы, чем личности, и проявляется в условиях вторичной ЭС.

Понятие «социально-экономическая адаптация» наиболее часто встречается в работах социологов и экономистов. Причем авторы рассматривают его как аналог экономической адаптации (Проблемы экономической..., 2004, с. 460–481) или как самостоятельный феномен. К примеру, в трактовке М.М. Гладковой (2010) социально-экономическая адаптация – это процесс и результат активного приспособления индивида к условиям социальной среды. В работе Е.М. Авраамовой (1998) социально-экономическая адаптация определяется как вид взаимодействия личности или группы с социальной средой, в ходе которого

согласовываются взаимные требования и ожидания его участников. В последней концепции адаптационного поведения населения конечный результат экономической адаптации подразумевает: *формирование новых моделей социально-экономического поведения; включение в старые стереотипы поведения новых элементов; сохранение старых моделей социально-экономического поведения*. Заметим, что выделенные в данном подходе результативные характеристики могут быть приняты и как показатели результата ЭС личности (или группы), причем в разных ее формах – первичной, вторичной, ресоциализации.

Несмотря на кажущиеся различия, социально-экономическая адаптация понимается как ответ на вызовы экономической среды. Эффектами ее воздействия являются изменения в системе *ценностей, норм; стереотипизация, повышение конкурентоспособности* личности или группы (там же). В таком контексте трактовки социально-экономической адаптации и экономико-психологической адаптации близки по смыслу.

Сравнительный анализ феноменов *экономическая социализация* и *экономико-психологическая адаптация* показал, что *экономико-психологическая адаптация* воспринимается как одна из сторон экономической социализации (Дейнека, 2000). Показателями ее успешности выступают как объективные (уровень экономического статуса, качество жизни), так и субъективные (отношение к экономическим реформам, явлениям бедности и богатства, деньгам, собственности и т.п.) характеристики (там же). Также показателем успешности экономико-психологической адаптации личности может выступать комплекс взаимосвязанных характеристик: уровень ее субъективного экономического благополучия или отдельные его элементы – уровень субъективного экономического статуса, выраженность финансовой депривированности и т.п. (см. Хашченко, 2012).

Содержание ЭС шире, чем экономико-психологической адаптации. Оно включает аспекты *присвоения* личностью или группой экономического опыта, элементов экономической культуры и реализует присвоенное в экономическом поведении и экономической деятельности. В этом и заключается основная функция

ЭС. Экономико-психологическая адаптация, основная функция которой – приспособление, достижение баланса между требованиями среды и возможностями личности, может быть как показателем, так условием экономической социализации.

Феномены *экономическая социализация* и *экономическое самоопределение* определяются как пересекающиеся (А.Л. Журавлев, А.Б. Купрейченко) либо взаимосвязанные (Л.В. Шibaева, О.П. Солодовникова), но не идентичные.

К примеру, экономическое самоопределение трактуется как *поиск личностью способа функционирования и развития в экономической среде* с целью достижения субъектом оптимальной позиции в системе экономических отношений (Купрейченко, 2010, 2014). Отмечается, что социализация представляет собой форму или одно из направлений самоопределения либо самоопределение может пониматься как специфическая форма социализации, при условии, что цели самоопределения личности на конкретном этапе жизни частично совпадают с целями адаптации, социализации и т.п. Вышеприведенная трактовка экономического самоопределения содержательно противоречит заявленной самим автором позиции. Более того, она указывает на обратное: экономическое самоопределение имманентно включено в ЭС и актуализируется личностью тогда, когда возникает некоторое рассогласование или противоречие в условиях его ЭС. Косвенное подтверждение этому мы находим в подходах других исследователей, акцентирующих внимание на интеграции разных видов самоопределения молодежи. К примеру, Л.В. Шibaева и ее ученики, считают, что экономическое самоопределение в условиях профессионализации является важной составляющей успешной социализации, а профессионализация может быть рассмотрена как составляющая экономической социализации, как ее конкретизация. По их мнению, интеграция нравственной и экономической составляющих самоопределения на этапе профессионализации в вузе приводит к более успешной экономической социализации учащейся молодежи в ситуации целенаправленного, специально организованного обучения с применением проблемно-ориентированных задач (Бричковская, Шibaева, 2016; Солодовникова, Шibaева, 2015, 2016; и др.).

С нашей точки зрения, дифференцирующим признаком экономического самоопределения и экономической социализации является не столько факт создания условий среды, сколько его *целенаправленный, осознанный* характер. Тем более в роли такого признака не может выступать «активность» субъекта, на которую указывают исследователи (Купрейченко, 2010, 2014). По сравнению с экономическим самоопределением экономическая социализация может носить как осознанный, так и неосознанный характер в плане присвоения того, что предлагается социумом индивиду. Аргументируя свою позицию, заметим, что сторонники разных парадигмальных подходов в исследовании процессов социализации проявляют единство взглядов на проблему активности субъекта в процессе его социализации. Так, с позиции социального конструкционизма активный характер социализации проявляется уже в том, что личность конструирует картину мира, которая включает и образы экономических объектов и явлений, и экономических отношений и т.п. (Г.М. Андреева, Е.М. Дубовская, Т.Д. Марцинковская и др.). В рамках системного, системно-субъектного, системно-диахронического подхода сам факт выделения ребенком себя из окружающего мира на ранней стадии социализации рассматривается как проявление им активности (Дробышева, 2014; Ломов, 1984; Сергиенко, 2021; Шамионов, 2013; и др.) и т.п.

В целом большинство отечественных исследователей ЭС рассматривают активность личности, направленную на достижение баланса между ее представлениями, установками, ценностями, нормами и т.п. и требованиями социально-экономической среды, как проявление ее субъектности (А.П. Вяткин, Р.М. Шамионов и Т.Ю. Миронова; Т.А. Терехова и А.С. Евдокимова; С.А. Цветков и многие другие). Приведенные выше взгляды содержательно раскрывают *субъект-субъектный* подход к анализу отношений личности (группы) и социально-экономической среды.

Итак, сравнительный анализ феноменов «экономическая социализация», «экономическая адаптация», «социально-экономическая адаптация», «экономико-психологическая адаптация», «экономическое самоопределение» показал

следующее. Феномен ЭС личности трактуется более широко, чем тот или иной вид адаптации или экономическое самоопределение. Содержательно экономико-психологическая адаптация личности может быть рассмотрена как одна из сторон (аспектов) ЭС. Поскольку показателями ее успешности являются изменения (новообразования) психики и поведения личности, обеспечивающие ей достижение соответствия требованиям изменяющейся социально-экономической среды. Данный аспект ЭС присутствует как в первичной, так и вторичной ЭС. Показатели социально-экономической и экономической адаптации обнаруживаются при анализе вторичной ЭС, причем не только на уровне личности, но и группы (трудовые коллективы, группы безработных, малоимущих и т.п.).

Экономическое самоопределение, по нашему мнению, содержательно более узкое понятие, чем ЭС. Экономическая социализация начинается с рождения человека, однако первые годы носит неосознанный характер. Уровень материального благосостояния семьи, ее возможности определяют условия ЭС ребенка. Пассивно он участвует в процессах обмена, сбережения, инвестирования, потребления, в которые включена его семья. Картина экономического мира конструируется им постепенно, по мере того как ребенок начинает идентифицировать себя как субъекта экономических отношений. Экономическое самоопределение личности представляет собой осознанный целенаправленный поиск способа функционирования и развития личности в социально-экономической среде, который позволяет достичь оптимальной позиции в системе экономических отношений. Это требует сформированности не только экономического сознания, но и экономического самосознания. Следует согласиться, что актуализация экономического самоопределения связана с возникновением противоречия (или рассогласования) в условиях ЭС, которое активизирует человека на поиск новых или более оптимальных способов функционирования (там же). В связи с этим экономическое самоопределение рассматривается в нашем подходе как взаимосвязанное с ЭС явление, но более узкое.

1.3. Экономическая социализация личности: подходы к трактовке понятия

Термин «экономическая социализация» в тезаурусе экономической психологии и близкой к ней поведенческой экономики появился не так давно. В то время как собственно явление экономической социализации личности исторически возникло вместе с разделением труда и нарастающей в процессе филогенеза экономической стратификацией общества (Человек и общество, 1971). Т.е. явление экономической социализации латентно присутствовало с момента зарождения общества и изменялось в контексте развития взаимоотношений человека и общества.

Анализируя современные подходы к исследованию ЭС, нельзя не отметить факт, что как в отечественной, так и в зарубежной социальной психологии ключевые проблемы социализации в целом связаны с представлениями об активности/пассивности личности в этом процессе, проявлении ею субъектных качеств, о соотношении процессов индивидуализации и социализации, социальной и личностной детерминации и т.п. (Белинская, Тихомандрицкая, 2020; Марцинковская, 2015; Мудрик, 2011; Сергиенко, 2021; Штомпка, 2005; Corsaro, 2011; Perez-Felkner, 2013). Несмотря на множество трактовок социализации, большинство из них описывает ее как двусторонний процесс, который включает усвоение (присвоение) индивидом социального опыта и последующее активное воспроизводство системы социальных связей (там же).

Подчеркивая важность самодетерминации, сторонники субъект-субъектного подхода трактуют социализацию как развитие и *самоизменение* человека в процессе усвоения и воспроизводства культуры во взаимодействии человека с окружающим его социальным миром, причем на всех возрастных этапах и в разных условиях его жизни (см.: Мудрик, 2011). В частности, в системном подходе Б.Ф. Ломова (Ломов, 1984) социализация рассматривается во взаимосвязи с индивидуализацией, как две стороны одного и того же процесса: «Благодаря социализации личность *включается* в систему общественных отношений... ее

связи с людьми и разными сферами жизни общества расширяются и углубляются; и только благодаря этому она овладевает общественным опытом, *присваивает его*, делает своим достоянием... с другой стороны, *приобщаясь* к различным сферам жизни общества, личность вместе с тем приобретает и все большую самостоятельность, относительную автономность» (там же, с. 307–308). В такой трактовке уникальный образ жизни личности и ее собственный внутренний мир становится показателем индивидуализации, что согласуется с мнением И.С. Кона: «индивидуальность – не предпосылка социализации, а ее результат» (Кон, 1967, с. 94).

Понимание ЭС личности в психологических подходах конгруэнтно определению общей социализации. Примером тому служат ранние работы зарубежных исследователей (А. Фернема, К. Роланд-Леви, П. Уэбли, Ст. Ли, и мн.др.), которые, с одной стороны, описывали процессы *восприятия и понимания* детьми экономических объектов и явлений, *приобретения* опыта экономических отношений (н-р, детский бартер), с другой – указывали на *реализацию присвоенного* знания, умений в экономическом поведении детей (уметь планировать бюджет, принимать решения о сбережении, покупках и т.п.). Современные зарубежные авторы разделяют мнение о том, что ЭС ориентирована на то, чтобы вооружить детей знаниями и навыками, необходимыми для эффективного управления своими финансовыми ресурсами в будущем или для их успешного функционирования в качестве экономических субъектов в глобальном экономическом мире (Bessa et al., 2014; Kołodziej et al., 2014; Rinaldi, Bonanomi, 2011; Zaeri, 2018; и др.). В таком случае активность детей и подростков, указывающая на их субъектные качества, проявляется в реализации присвоенного в экономическом поведении. Внимание авторов приковано к тому, что из присвоенного ранее (знаний, умений, навыков) позволит детям и подросткам в будущем управлять своими ресурсами.

Значительная часть отечественных исследователей в трактовках ЭС придерживаются таких же взглядов. Например, ЭС понимается как процесс: становления экономического мышления, экономической культуры и поведения (Козлова, 1998); становления и развития экономического сознания и поведения;

усвоения и воспроизводства экономической культуры, системы экономических связей и отношений в обществе (Евдокимова, 2014; Стельмашук, 2003). Некоторые авторы высказывают мнение о нелинейности развития экономического сознания в процессе ЭС (Миронова, 2013). Близкие по смыслу определения феномена можно обнаружить в публикациях других авторов (Н.В. Азарёнок, И.В. Ермакова, О.Н. Ефимова; О.С. Посыпанова; А.Н. Самсонова, З.Г. Ханова; и др.).

С позиции социально-конструкционистского подхода ЭС определяется в терминах конструирования детьми и подростками «картины экономического мира». Подчеркивается ее аутентичность по сравнению с аналогичной картиной, конструируемой взрослыми. В качестве факторов исследователи указывают на социокультурные, социоэкономические условия общества (Berti, Bombi, 1988; Emler, Dickinson, 2005). В русле социального конструкционизма представления детей не являются прототипом представлений взрослых (Jovchelovitch., Priego-Hernández, Glăveanu, 2013; Ribeiro, Ciampone, 2001). Дети признаются самостоятельными активными субъектами в познании экономического мира взрослых. Явления экономической среды в данном подходе рассматриваются как ресурсы социально-познавательного развития детей, формирующие их отношения с обществом (там же).

Обобщая вышеизложенное, все приведенные выше трактовки ЭС включают либо указание на *присвоение* знаний, опыта, экономических ролей, норм поведения, *формирование и развитие* экономического сознания, мышления, либо на *конструирование* самими детьми экономической картины мира. Общность взглядов исследователей – на второй стороне ЭС, т.е. реализации присвоенного в поведении и деятельности в будущем. Все вышеизложенное указывает на аутентичный характер первичной ЭС по сравнению с вторичной ЭС (Дробышева, 2011, 2018).

В рамках компетентностного подхода (Амиров, Шайдуллина, 2014; Константиновский и др., 2010; Черепанов, 2014; и др.) специфика ЭС изучается в контексте подготовки личности к самостоятельной экономической жизни. В данный период жизни молодые люди приобретают важные для социально-

экономической адаптации знания о реальной жизни, овладевают нормативными навыками хозяйственной деятельности, экономическим мышлением. Т.е. речь идет о формируемых в процессе обучения компетенциях – общих и специальных предпосылках успешного перехода личности от первичной к вторичной ЭС.

Иными словами, показателем готовности личности к началу самостоятельной экономической жизни является сформированность не только профессиональных знаний и навыков, которые свидетельствуют о ее компетентности, но и качеств личности, необходимых для выполнения функции по обеспечению себя и своих близких. Такой взгляд на ЭС дает возможность не только разграничить зону перехода от первичной к вторичной ЭС, но и поставить вопрос о выделении переходной стадии (этапа, периода) как автономного от первичной ЭС.

В исследованиях разных видов социализации граница между первичной и вторичной, следовательно, и протяженность переходной стадии ЭС отличается. Так, некоторые специалисты процессы первичной социализации относят к периоду обучения в вузе (Л.В. Мурзагалина и др.), другие рассматривают этот же период жизни как условие гражданской, политической вторичной социализации (П.Б. Савинов, Т.В. Якушенок и др.) или как этап вторичной ЭС (Е.Н. Васильева, В.Н. Гуляихин, М.Н. Стельмашук). Специалисты отмечают, что *признаком завершения первичной ЭС является институциализация общественных ценностей и знаний*, составляющих базу экономической картины мира молодежи. Переход от первичной к вторичной ЭС они связывают с получением молодыми людьми опыта экономической (хозяйственной) деятельности (Васильева, Гуляихин, 2014). В качестве дифференцирующих различий первичной и вторичной ЭС указывают на характер процессов ЭС: целенаправленный, опосредствованный родителями, родственниками, учителями, сверстниками – первичная ЭС, стихийный, непосредственный – вторичная ЭС.

Если с первым суждением можно согласиться, то указание на стихийный характер вторичной социализации носит дискуссионный характер. С нашей точки зрения, контролируемый или частично контролируемый, стихийный, целенаправленный характер процессов ЭС присутствует и в первичной, и во

вторичной ЭС. Конкретизируя, лучше говорить об их преимущественно стихийном или преимущественно контролируемом характере.

В последние годы в отечественной экономической психологии появились трактовки ЭС, косвенно указывающие на попытку рассмотрения этого процесса как целостного непрерывного, продолжающегося в течение всей жизни человека. В таких определениях подчеркивается двусторонний характер ЭС, т.е. не только усвоение человеком социально-экономического опыта благодаря вхождению в систему экономических связей и отношений, но и «воспроизводство им системы этих связей и отношений за счет активной деятельности (экономической активности, профессионально-трудовой деятельности) (Дубовская, Кораблинов, 2012, с. 6). Здесь важно, что личность как субъект проявляет активность и в процессе присвоения экономического опыта, и в экономической деятельности. Таким образом понятие ЭС интегрирует цели первичной и вторичной ЭС. Другой пример. Конкретизируя определение ЭС как процесса «усвоения и воспроизводства индивидом системы экономических связей и отношений в обществе, становления и развития форм экономического сознания и поведения личности» (Цветков, 2014, с. 30), автор уточняет, что под экономическим поведением он понимает «активность *хозяйствующего субъекта*, проявляющуюся в сфере производства, воспроизводства, обмена и потребления благ» (там же, с. 31–32). Еще одно близкое к предыдущим по смыслу понятие определяет ЭС как присвоение личностью социального опыта, его преобразование и воспроизводство в *экономической деятельности* как вхождение в экономическую среду (Вяткин, 2010).

Т.е. специфика содержания вторичной ЭС в приведенных выше трактовках присутствует в контексте уточнения функций субъекта экономических отношений, которые он реализует в процессе профессионально-трудовой деятельности (экономической активности, хозяйственной деятельности и т.п.). Таким образом, косвенно признается важность изучения ЭС как процесса становления и развития экономического субъекта в течение всей его жизни.

Итак, в контексте первичной ЭС основной акцент в определении ее содержания исследователями ставится на принятии (усвоении, присвоении и т.п.) социально-экономического опыта, знаний, норм и стратегий экономического поведения, элементов экономической культуры и т.п. и последующем их воспроизведении (реализации) в экономическом поведении (но не экономической или хозяйственной деятельности). Окончание первичной ЭС характеризуется психологической готовностью к переходу к вторичной ЭС и началу самостоятельной экономической жизни. Одним из критериев этой готовности, по мнению специалистов, является высокий уровень социально-экономической компетентности личности (.).

Возвращаясь к трактовке изучаемого феномена, следует отметить, что ранее, в рамках разрабатываемого нами подхода, ЭС понималась как *процесс и результат включения личности в систему экономических отношений общества. Отмечалось, что, присваивая социально-экономический опыт (овладевая им), элементы экономической культуры (нормы, ценности, традиции и т.п.), преобразуя их, личность становится субъектом экономических отношений данного общества* (см.: Дробышева, 2011, 2013, 2018; Дробышева, Журавлев, 2011; и др.). Добавим, что в процессе ЭС личность не только присваивает объективированный опыт (знания об экономическом мире, о способах выполнения экономической деятельности, ценностное отношение к экономическим явлениям и объектам и т.п.), но и, взаимодействуя с окружающими людьми и социальными институтами, получает собственный социально-экономический опыт. Воспроизводство присвоенного проявляется посредством активности. Уточним, что речь идет не только об экономической активности, так как в контексте *первичной ЭС* предполагается рассмотрение личности как субъекта не экономической деятельности, а *экономического поведения*, т.е. как субъекта, характеризуемого проявлением активности в ситуациях распоряжения ограниченными ресурсами и включенного в экономические отношения потребления, обмена, сбережения. Вышеприведенная трактовка, так же, как и описания многих других авторов,

претендует на универсальность объяснения ЭС личности независимо от стадии развития.

Однако, заметим, что содержание и характер процессов ЭС личности в период *активного присвоения* системы экономических ценностей, норм, ролей, образцов поведения, обуславливающих восприятие и понимание явлений экономического мира (первичная ЭС), и в период их *избирательного принятия* (вторичная ЭС) не аналогичны. Данный факт позволяет нам говорить о существовании разных процессов ЭС. Этот аспект анализа будет рассмотрен в следующей главе.

ГЛАВА 2. ПЕРВИЧНАЯ И ВТОРИЧНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СОЦИАЛИЗАЦИЯ, ЭКОНОМИЧЕСКАЯ РЕСОЦИАЛИЗАЦИЯ: ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ, КОГЕРЕНТНОСТЬ И ПРОБЛЕМЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

2.1. Проблемы исследования экономической социализации личности

Анализ проблемы, связанной с выделением границ разных стадий (этапов) ЭС, а также поиском специфики содержания каждой из них, показал, что в отличие от исследований первичной ЭС личности, широко представленных как в отечественной, так и в зарубежной экономической психологии, проблема *выявления и описания предметного поля* вторичной экономической социализации, а также экономической ресоциализации обусловлена рядом обстоятельств, осложняющих данный процесс (Дробышева, Журавлев, 2016, 2019).

Первое из них определяется гетерохронностью процессов ЭС, особенно когда речь идет о вторичной ЭС. К примеру, ситуация, когда первичная социализация у одних субъектов успешно завершена и они перешли к вторичной ЭС, а у их сверстников еще продолжается, осложняет выделение не столько критериев перехода к вторичной ЭС, сколько изучение ее процессуальных характеристик. В таких случаях показатели экономической социализированности, механизмы и факторы ЭС будут существенно отличаться у экономических субъектов одного и того же возраста. Таким образом, линия возрастного развития и линия ЭС расходятся.

Второе обстоятельство также в большей степени связано с размытостью границ предметного поля вторичной ЭС, чем первичной. Результаты изучения экономического сознания и поведения взрослых людей исследователи относят к другим разделам экономической психологии или поведенческой экономики (психологии денег, потребления, занятости и безработицы и т.п.), в то время как многие из полученных ими данных могут представлять интерес для анализа процесса вторичной ЭС. Данное обстоятельство порождает проблему, связанную с

выделением из множества исследований в других областях экономической психологии (психологии денег, занятости и т.п.) только того спектра работ, который относится к области вторичной ЭС. Такая же проблема осложняет процесс изучения и экономической ресоциализации, поскольку в настоящее время отсутствуют какие-то четкие критерии отнесения предмета исследования к предметной области вторичной ЭС или экономической ресоциализации. Причем эта проблема усиливается тем, что одни и те же жизненные обстоятельства запускают для одних людей механизмы ресоциализации, в то время как для других эти же обстоятельства вызывают временные трудности на пути вторичной ЭС.

Третье обстоятельство плавно перетекает в формулировку второй проблемы. Оно связано с изучением ЭС индивидуального и группового субъекта, различающимся на всех трех уровнях методологии исследования.

Вторая проблема исследования имеет исторические корни. В ее основе – *парадигмальный конфликт*, исследовательские традиции, взгляд на предмет и объект исследования и т.п., характерные для двух ветвей социальной психологии – социологической и психологической. Несмотря на то, что на современном этапе развития социальной психологии граница между двумя парадигмальными подходами постепенно стирается, большинство сторонников как гуманитарного, так и естественно-научного подходов в отечественной социальной психологии продолжают придерживаться своих традиций в выборе методологических принципов и методов исследования в изучении индивида (личности) и группы. В связи с этим область исследований первичной ЭС группы в отечественной науке представлена работами, построенными на принципах индивидуализма, в то время как исследования вторичной ЭС группы, а также экономической ресоциализации группы объединяют разные исследовательские подходы (гуманитарный, естественно-научный), основанные на принципах индивидуализма и холизма. Сложившаяся ситуация объясняется тем, что исторически на первых этапах своего оформления как научного направления отечественная социальная психология формировалась в традициях американской социальной психологии. Данный подход доминировал и в исследованиях отечественных экономических психологов,

обратившихся к феномену первичной ЭС в начале 90-х годов XX века. В связи с этим работы в области экономического сознания и поведения детей и подростков были построены на групповых оценках индивидуальных показателей, а основной акцент ставился на изучении ЭС личности.

В целом проблема поиска методологического единства в изучении ЭС отмечалась и зарубежными исследователями (см., например: Roland-Levy, 1999; Lunt, 1996; и др.).

Третья проблема исследования разных стадий ЭС связана с *междисциплинарным характером* самой отрасли научного знания, т.е. экономической (или социально-экономической) психологии. Взгляды психологов и экономистов на природу феномена «экономическая социализация», его структуру, критерии дифференциации, признаки успешности, факторы и механизмы, и даже методы сбора, обработки и интерпретации данных существенно отличаются. Все это, с одной стороны, осложняет работу по выделению монодисциплинарных подходов в изучении вторичной ЭС, соразмерных друг другу. С другой стороны, это тормозит процесс формирования междисциплинарной области исследования с общими взглядами на процессы ЭС.

Четвертая проблема связана с поиском *универсальной системы детерминант ЭС*. Процессы ЭС обусловлены как объективными условиями изменения жизнедеятельности человека, так и субъективными факторами, в роли которых, к примеру, могут выступать элементы ценностно-мотивационной сферы человека. В данном случае поиск универсальных детерминант может привести исследователя в тупик. В отличие от первичной ЭС классификация всего многообразия субъективных факторов вторичной ЭС, так же как и экономической ресоциализации, требует длительного периода накопления и осмысления фактологического материала.

Пятая проблема исследования первичной, вторичной ЭС и экономической ресоциализации обусловлена тем, что процесс их дифференциации, направленный на поиск специфики каждой из стадий изучаемого явления, требует теоретического осмысления их *взаимосвязей и взаимозависимостей*. Если характер отношений

первичной ЭС и вторичной ЭС, определяемый временной последовательностью их протекания, зависимостью вторичной ЭС от успешности завершения первичной ЭС и т.п., может быть включен в концептуальную схему исследования того или иного феномена, то остается неясным вопрос о характере взаимозависимости первичной ЭС и экономической ресоциализации, а также вторичной ЭС и экономической ресоциализации. Можно только догадываться, что проблемы, возникающие на стадии первичной или вторичной ЭС, запускают механизмы экономической ресоциализации, а успешность завершения ресоциализации возвращает индивида к условиям первичной или вторичной ЭС. Причем чередование процессов первичной или вторичной ЭС и экономической ресоциализации в течение жизненного пути человека зависит от многих обстоятельств и носит *нелинейный* характер. По всей видимости, разные обстоятельства, связанные с изменением экономического статуса, экономической идентичности субъекта экономических отношений (индивидуального или группового), и определяют *вариативность* (многообразие) проявлений как первичной, так и вторичной ЭС.

К вышеизложенному следует добавить, что проблема изучения *когерентности* процессов первичной и вторичной ЭС ранее в исследованиях ЭС не поднималась. В то время как речь идет не только (и не столько) об их связи и согласованности (как в естественно-научных исследованиях), сколько о связи и *повторяемости* сценариев ЭС на разных ее стадиях.

Также можно выделить ряд проблем ЭС, который связан как с поиском *функций* первичной или вторичной ЭС, так и экономической ресоциализации; разнообразием структур исследуемых явлений и т.п.

В последующих параграфах будут приведены анализы работ, направленных на поиск поставленных вопросов.

2.2. Подходы к дифференциации процессов экономической социализации: границы и критерии

Впервые подробное описание первичной, вторичной социализации и ресоциализации было изложено Т. Бергером и П. Лукманом в их работе «Социальное конструирование реальности: трактат по социологии знания» (Berger, Luckmann, 1966). Обосновывая подход к дифференциации первичной и вторичной ЭС как разных форм одного и того же процесса, мы во многом опирались на характеристики протекания рассматриваемых феноменов, предложенные Бергером и Лукманом (Дробышева, Журавлев, 2016, 2019).

Так, по мнению этих исследователей, благодаря *первичной* социализации человек становится членом общества, *вторичная* же социализация позволяет уже социализированному индивиду входить в новые сектора объективного мира. В качестве основных критериев дифференциации этих двух форм они отмечали следующие: приоритет первичной социализации; ведущую роль значимых Других, выступающих в качестве посредников между ребенком и объективным социальным миром, в который он вступает и который конструируется значимыми Другими; неустойчивость реальности, *интернализированной* индивидом в процессе вторичной социализации по сравнению с устойчивостью «базисного мира», присвоенного в детстве. Граница между первичной и вторичной социализацией, по их мнению, определена тем, сформирован или нет в сознании индивида обобщенный образ Другого и всего, что его сопровождает.

Несмотря на то, что первичная социализация в первую очередь описывается Бергером и Лукманом как период детства, они жестко не проводят границу по возрастному критерию, делая акцент на его качественном содержании. Мы считаем данное замечание существенным для дальнейшего понимания, хотя и относительно условных, но границ между первичной и вторичной ЭС.

В разрабатываемом нами подходе в качестве *критериев дифференциации* форм первичной и вторичной ЭС принимаются: ведущая роль значимых Других (у Бергера и Лукмана – «значимые другие») и устойчивость конструируемой картины мира экономических отношений в процессе первичной ЭС по сравнению с

вторичной ЭС. По нашему мнению, в концепции Бергера и Лукмана роль посредников первичной социализации (значимых других) явно завышена. С нашей точки зрения, сохраняя их высокую важность, следует говорить об их приоритете как посредников, но не об абсолютном доминировании, принимая при этом возможность проявления самим субъектом первичной ЭС активности, самостоятельности в процессе интернализации им экономических знаний, норм, ценностей, моделей поведения и т.п.

Вторичная социализация в концепции вышеупомянутых авторов представляет собой интернализацию институциональных и институционально обоснованных «подмиров», которые представляют собой частичные реальности, характеризующиеся нормативными, эмоциональными и когнитивными компонентами (там же). По их мнению, все, что присвоено в процессе первичной социализации, выступает основой вторичной социализации и придает ей специфичный характер и направленность. Данная мысль отражена и в системном подходе, в рамках которого качества, свойства личности, сформированные на одной стадии социализации, становятся детерминантами на следующей стадии (Ломов, 1984; и др.). Аналогичные взгляды высказывают современные исследователи ЭС (Perez-Felkner, 2013; Preves, Mortimer, 2013; Миронова, 2013; Тараданов и др., 2022; и др.).

Таким образом, выделяя вторичную ЭС, согласимся с тем, что присвоенное на этапе первичной ЭС является основой для вторичной ЭС, а многообразие вариантов вторичной ЭС в большинстве своем обусловлено наличием разных вариантов первичной ЭС.

Отметим, что, разделяя представления о дифференциации и взаимосвязи процессов первичной и вторичной социализации, специалисты в области политической социализации (Е.Б. Шестопал, Л.Я. Гозман, Ю.А. Левада и др.) также отмечают специфику каждого из двух процессов, которая не позволяет им делать перенос выявленных закономерностей о факторах, механизмах, содержании первичной политической социализации на функционирование вторичной политической социализации.

Характерными признаками вторичной социализации в концепции Бергера и Лукмана являются: снижение роли биологических факторов в процессе ее детерминации и возрастании роли самодетерминации; социально-историческое многообразие представлений, содержательно ее наполняющих; более высокий эмоциональный контроль (самоконтроль); невысокая степень идентификации со значимым Другим, понимание отсутствия неизбежности интернализации того или иного знания, опыта; критичность, избирательность по отношению к тому, что интернализируется (Berger, Luckmann, 1966).

Социализация в сфере экономических отношений также предполагает выделение совокупности *критериев дифференциации первичной и вторичной ЭС*. Речь идет о: доминирующем факторе экономического сознания и поведения личности; характере интернализации экономических знаний, опыта, ценностей, норм и образцов экономического поведения (сплошной/выборочный); степени опосредствования процесса ЭС (высокая/низкая) и роли посредников (значимого Другого); критериях экономической социализированности; механизмах и факторах ЭС; степени устойчивости конструируемой картины экономического мира и т.п.

Можно сказать, что *спецификой вторичной ЭС* является *интернализация нового* экономического опыта (знания, отношения, модели поведения и т.п.), элементов экономической культуры (ценностей, норм, традиций и т.п.) и, посредством присвоенного, последующая экономико-психологическая (или социально-экономическая) адаптация личности к изменившимся социально-экономическим условиям в развитии общества либо к изменившимся экономическим условиям жизнедеятельности человека. При этом его субъектные качества проявляются не только в активности, направленной на достижение баланса между объективным и субъективным миром экономических отношений, но и в том, как он делает выбор, принимает решение в пользу того или иного нового знания, опыта, элементов культуры и т.п., какие способы совладания с изменяющимися экономическими условиями жизнедеятельности он предпочитает. Потребность личности в интернализации нового экономического знания обусловлена как объективными условиями изменения жизнедеятельности

человека, так и субъективными факторами, связанными с особенностями отношения человека к окружающей его действительности.

Уточняя вышесказанное: в процессе вторичной ЭС, *во-первых*, происходит интернализация нового экономического знания, опыта, норм, ценностей, образцов поведения и т.п., необходимых для эффективного функционирования личности как субъекта экономических отношений в обществе. *Во-вторых*, осуществляется перестройка (подгонка) ранее интернализированного на стадии первичной социализации к новым жизненным обстоятельствам, в первую очередь, связанным с тем, что человек начинает самостоятельную экономическую жизнь.

Возникает вопрос о *разграничении процессов вторичной ЭС и экономической ресоциализации*.

В концепции Бергера и Лукмана в *ресоциализации* «прошлое перетолковывается для того, чтобы оно соответствовало нынешней реальности», в то время как «во *вторичной* социализации настоящее интерпретируется так, чтобы оно находилось в последовательном взаимоотношении с прошлым» (Бергер, Лукман, 1995, с. 263). Иными словами, в трактовке авторов основанием ресоциализации является настоящее, а вторичной социализации – прошлое (там же). Принципиальным различием двух процессов Бергер и Лукман считают уровень интенсивности изменений субъективной реальности. Т.е. если требуется «перенастройка» отдельных секторов этой реальности и нет потребности в кардинальном изменении того, что было интернализировано в условиях первичной социализации, то речь идет о вторичной социализации. Если же трансформация носит тотальный характер, то запускаются механизмы ресоциализации. В концепции авторов она напоминает первичную социализацию, поскольку интернализируется не только новое знание, опыт, нормы, ценности, роли и т.п.; по сути, заново формируются элементы сознания и поведения, возрастает роль идентификации со значимыми Другими, их влияние на интернализацию и т.п. (там же, с. 176–177). Однако в отличие от первичной ресоциализация начинается не с чистого листа. По всей видимости, «фундамент», на котором строится «новое здание», остается.

Анализируя *границы вторичной ЭС и экономической ресоциализации*, заметим, что в качестве критериев их дифференциации может быть принят *критерий* кардинальной трансформации элементов экономического сознания, поведения, экономической культуры в кризисной ситуации, связанной с изменением социально-экономических условий личности и группы. Применительно к процессам вторичной экономической социализации можно сказать, что ее специфика заключается в интернализации нового (экономических представлений, установок, норм экономического поведения, ценностей и т.п.) и встраивании этого нового экономического знания, опыта и т.п. в уже существующую схему (картину) экономического мира, что не требует полной трансформации ранее присвоенного на стадии первичной ЭС. Ситуация, когда многим россиянам на стадии вторичной ЭС требовалось отказаться от интернализированного на стадии первичной ЭС с целью достижения успешной экономической социализации в настоящем, в полной мере может быть рассмотрена как пример экономической ресоциализации. В качестве иллюстрации содержания экономической ресоциализации россиян могут быть приведены данные исследований феноменов экономического сознания и поведения, проводимые в 1990-е годы в лаборатории социальной и экономической психологии Института психологии РАН, в вузах и научно-исследовательских центрах Москвы, Иркутска, Санкт-Петербурга, Калуги, Саратова, Твери и др. В этот период исследователями активно изучалась динамика элементов экономического сознания и самосознания личности, экономического поведения личности и представителей социальных и экономических групп (Социально-психологическая динамика, 1998; Журавлев, Позняков, 2018; и др.).

Однако ряд работ, выполненных с целью изучения восприятия и понимания россиянами новых экономических явлений, с которыми они не сталкивались на стадии своей первичной ЭС (ваучеризация, девальвация, предпринимательство, реклама и т.п.), могут служить яркой иллюстрацией содержания вторичной ЭС (Социальная психология экономического поведения, 1999; и др.). Заметим, что в зарубежной экономической психологии факт объединения Европы спровоцировал

поток исследований представлений, установок, отношения населения к новой валюте – евро (Mussweiler, Englich, 2003; Meier, Kirchler, 1998; Muller-Peters, Ropermans et al., 1998; и др.). Данные и другие работы были включены специалистами в раздел экономической психологии – психологии денег, в то время как полученный авторами фактологический материал дает возможность проанализировать процесс экономико-психологической адаптации населения разных стран к эффектам глобализации в области международной геополитики, что содержательно наполняет предметное поле *вторичной ЭС*.

Вторичная ЭС личности протекает не только в *стабильных*, но и в *кризисных условиях* социально-экономического развития общества (социальные кризисы), а также в стабильных и кризисных условиях жизнедеятельности самого субъекта (личностные кризисы). Чем более выражено переживание кризиса, тем большим изменениям подвергаются феномены экономического сознания, самосознания и поведения личности и тем ближе становится граница между вторичной ЭС и экономической ресоциализацией. Можно сказать, что степень трансформации интернализованного – ключевой, но не единственный критерий дифференциации этих процессов.

Вопросы соотношения вторичной ЭС и экономической ресоциализации в разной степени затрагивались и в работах отечественных психологов (Стельмашук, 2003, 2015; Цветков, 2011; Козлова, 2004; и др.). Общим для всех авторов явилось понимание того, что *экономическая ресоциализация* связана с изменением *актуальной ситуации жизнедеятельности*, при которой успешное функционирование субъекта экономических отношений и деятельности требует адаптации к новым ценностям и нормам, регулирующим его экономическое поведение, его взаимоотношения с другими субъектами. Т.е. речь идет о *глубинном изменении* ситуации социально-экономического развития личности как условия запуска механизмов ресоциализации.

Продолжая поиск критериев дифференциации двух стадий ЭС, заметим, что временная протяженность вторичной ЭС и экономической ресоциализации отличается. Так, вторичная ЭС длится с момента начала самостоятельной

экономической жизни и не заканчивается после ее завершения. Ее характер будет отличаться от характера экономической ресоциализации степенью интенсивности происходящих изменений (в стабильных условиях – менее интенсивно, в кризисных – более интенсивно). После завершения трудовой деятельности, по всей видимости, должно измениться содержание вторичной ЭС. Экономическая ресоциализация характеризуется более коротким временным периодом и более интенсивной динамикой происходящих в экономическом сознании и поведении изменений.

Таким образом, можно сказать, что дифференцирующими критериями вторичной ЭС и экономической ресоциализации могут считаться: их временная протяженность, интенсивность (темп) изменений, глубина изменений (кардинальная трансформация/некоторые изменения).

Итак, анализ показал, что экономическая социализация сопровождает весь жизненный путь человека, его становление и функционирование как субъекта экономических отношений. Выделенные нами критерии дифференциации первичной и вторичной ЭС позволяют различать содержание процессов, описывать роль посредников, характер их протекания, специфику факторов и механизмов и т.п. Ключевым дифференцирующим признаком первичной и вторичной ЭС можно рассматривать не только характер интернализации личностью элементов экономического опыта, культуры и т.п. (сплошной или выборочный, т.е. только новое), но и реализацию присвоенного в экономическом поведении. Своеобразным водоразделом первичной и вторичной ЭС становится факт начала самостоятельной экономической жизни (он совпадает с началом трудовой деятельности), когда личность выступает уже как субъект экономической деятельности. Выделяемый период перехода от первичной к вторичной ЭС, по всей видимости, может быть рассмотрен как самостоятельная стадия. Специфика содержания этого периода указывает на его относительную автономность от содержания первичной и вторичной ЭС.

В отличие от первичной и вторичной ЭС, различение вторичной ЭС и экономической ресоциализации осложнено тем, что вторичная ЭС может

происходить как в кризисные, так и в стабильные периоды. В кризисных условиях характер изменений (трансформации) ранее интернализуемых экономических знаний, установок, норм, ценностей и т.п. трудно отличить от аналогичных процессов экономической ресоциализации. Однако включение еще двух критериев – *временного и характера динамики* (темп, глубина изменений) позволит точнее описать содержательные характеристики этих двух процессов. Данные критерии могут быть применены и к сравнительному анализу первичной и вторичной ЭС. Однако не с целью поиска различий, а наоборот – их сходства.

2.3. Связь первичной и вторичной экономической социализации: факторы успешности и неуспешности перехода

Выявляя специфику первичной и вторичной ЭС, обращали внимание на их взаимосвязь, в которой вторичная есть продолжение первичной ЭС. Как отмечали П. Бергер и Т. Лукман (Berger, Luckmann, 1966), при удачных обстоятельствах перехода от первичной к вторичной между ними не должно быть резких разрывов. Согласованность процессов первичной и вторичной социализации обеспечивается успешностью протекания и завершения первичной. В качестве причин неуспешности первичной социализации авторы рассматривали: отклонения в физическом и психическом развитии человека; антагонистический характер влияния значимых Других (например, мама и няня) на формирование личности; противоречие между реальностями первичной и вторичной социализации (там же). Последнее, по нашему мнению, во многом характеризует стадию перехода от первичной к вторичной социализации. Именно на этом отрезке жизненного пути проблема рассогласования реальностей первичной и вторичной становится особенно острой.

Проблема *успешности первичной социализации*, в том числе политической, экономической и других ее видов, как условия перехода на стадию вторичной социализации является чаще всего предметом педагогических исследований (см.: Т.П. Грасс, А.В. Бояринцева, Р.М. Шайдуллина, И.В. Ермакова, Д.Л.

Константиновский и др.). В предыдущих параграфах работы уже упоминалось, что в качестве успешности завершения первичной ЭС исследователи рассматривают сформированность у молодых людей в процессе профессионального обучения личностных качеств (ответственности, целеустремленности), профессиональных компетенций (знаний, умений, навыков), ценностно-мотивационного потенциала, инновационного мышления, опыта трудовой деятельности и т.п., которые являются компонентами (в некоторых подходах – элементами) их *психологической готовности* к переходу на стадию вторичной ЭС, связанной с началом трудовой деятельности (Стельмашук, 2015; Амиров, Шайдуллина, 2014; и др.). Выраженность показателей каждого из компонентов готовности позволяет молодым людям быть конкурентноспособными субъектами на рынке труда. Различия в выраженности этой готовности определяются множественностью факторов, начиная от экономического воспитания в семье и заканчивая состоянием развития экономики.

В последние годы в качестве показателя успешности перехода на стадию вторичной социализации исследователи рассматривают *финансовую независимость* молодых людей от родителей (Васильева, Гуляихин, 2014; Otto, Serido, 2018; Lee, Mortimer, 2009; Kendig et al., 2014; и др.). Так, по мнению американских коллег Дж. Ли (J.C. Lee) и Дж.Т. Мортимера (J.T. Mortimer), психологическим предиктором финансовой независимости старших подростков и юношей является их *экономическая самоэффективность (economic self-efficacy)* как одно из измерений Я-концепции личности. Модель экономической самоэффективности в работе Мортимера и Ли включает оценки двух переменных: уверенности в себе и уверенности в экономической системе (Lee, Mortimer, 2009). В процессе лонгитюдного исследования авторы обнаружили, что более высокие показатели 14–15-летних подростков по этим двум параметрам оценки экономической самоэффективности проявились через шесть лет у тех респондентов, в процессе воспитания которых родители формировали соответствующие установки на трудовую занятость, вкладывали деньги в их образование, стимулировали к получению раннего опыта зарабатывания денег.

Данные респонденты впоследствии быстрее других обрели финансовую независимость от родителей. В исследовании А. Отто (A. Otto) и Дж. Серидо (J. Serido) показано, что молодые люди из бедных семей раньше, чем их сверстники из более обеспеченных семей, обретают финансовую независимость. Они вносят свой вклад в семейный доход уже в подростковом возрасте, рано начинают осознавать *ответственность* за свои финансы (Otto, Serido, 2018; и др.). В лонгитюдном исследовании С. Шим, Дж. Серидо и Ч. Тана (Shim, Serido, Tang, 2012), проведенном в период финансового кризиса 2008–2009 годов в одном из американских университетов, было обнаружено, что не собственно сбережение средств обеспечивает высокий уровень позитивного восприятия студентами своего финансового благополучия в будущем (измеряли уровень счастья по С. Любомирской), а их *активность*, проявляемая в предпочтении молодыми людьми разных стратегий (инвестирования, обучения финансовому поведению, сбережения). Авторы обнаружили, что экономическая (финансовая) активность группы студентов, выбравших не одну, а сразу несколько стратегий, впоследствии обеспечила молодым людям чувство *финансовой безопасности*.

Подобного рода исследования в зарубежной экономической и социальной психологии проводятся ежегодно и насчитывают сотни работ (см.: Despard, Chowa, 2014; Angulo-Ruiz, Pergelova, 2015; Van Campenhout, 2015; и др.). Все они направлены на выявление условий, факторов, механизмов формирования финансовой независимости молодежи, а также профилактических мер в решении этой проблемы посредством повышения финансовой грамотности при участии родителей и путем введения новых обучающих программ в школах. По сути, авторы ищут ответ на вопрос: *какая система факторов обеспечивает успешность перехода от первичной к вторичной ЭС?* Почему одни молодые люди становятся экономически независимыми и самостоятельными, быстро достигают успеха сразу после получения профессионального образования, а другие пополняют ряды безработных, длительное время не могут найти себя в профессии, не могут (или не желают) сепарироваться от родителей (Дробышева, Ларина и др., 2019; Дробышева, Сарычев и др., 2019)?

Предикторы *неуспешности* перехода от первичной к вторичной ЭС частично раскрываются в исследованиях безработной молодежи (Грановская, 2013; Дёмин и др., 2018; Стельмашук, 2015; Чуйкова и др., 2012; и др.). Наряду со структурными факторами, связанными с экономической ситуацией в стране, состоянием рынка труда, реформами в системе среднего и высшего профессионального образования, отсутствием института распределения выпускников вузов и т.п., специалисты отмечают и психологические. Так, ориентации молодежи на быстрый карьерный рост, легкое получение высоких заработков, престижность места работы и т.п., наряду с гедонистическими и патерналистическими установками, осложняют переход к началу трудовой деятельности, тем самым изменяя направленность и характер процессов вторичной ЭС. В условиях высокой степени неопределенности будущего учащаяся молодежь переживает кризис занятости, который А.Н. Дёмин определяет как «нормативный латентный» (Дёмин и др., 2018). Он включает ожидание угроз своей занятости в связи с первым выходом на рынок труда. Одной из форм проявления данного вида кризиса занятости является протестное поведение современной европейской молодежи в ответ на изменения правительством условий трудоустройства после окончания вуза (см. там же). Предвосхищая сложности перехода от первичной к вторичной ЭС, молодые люди демонстрируют опережающие стратегии совладания с собственными страхами и тревогами относительно их будущего финансового и материального благосостояния. Иными словами, на стадии перехода от первичной к вторичной ЭС у данных представителей студенческой молодежи наблюдаются признаки *негативной антиципации*, связанной с предвосхищением тех ситуаций, которые потенциально могут изменить характер вторичной ЭС в направлении снижения качества жизни молодого человека. Каковы же ее причины?

Трудности перехода молодых людей к взрослой жизни европейские психологи связывают с процессами депривации, маргинализации, социальной изоляции, переживания бедности. Так, в серии исследований проблем молодежной безработицы, проведенных в 10 европейских странах, авторы обнаружили, насколько сложным для людей в возрасте от 18 до 24 лет (общий объем выборки

17 000 чел.) является этот переход. Те из них, которые испытали финансовую депривацию, имеют высокий риск маргинализации в разных областях социальной жизни (Youth Unemployment..., 2003). Несмотря на это, период безработицы от момента завершения обучения и до начала работы на полную ставку многие современные исследователи рассматривают как нормальное проявление социализационных процессов современного общества (Furlong, Cartmel, 2003; Rutter, Rutter, 1993; и др.). По мнению исследователей, психологическими факторами молодежной безработицы являются: неуверенность в себе, своей востребованности на рынке труда как профессионала; установки на поиск престижной и высокооплачиваемой работы, приносящей удовольствие, вместо установки на занятость и самореализацию; низкий уровень ответственности за материальное и финансовое благополучие близких, ориентация на себя, свои интересы и т.п. (Дёмин и др., 2018; Чуйкова и др., 2012; Грановская, 2013; Нестерова, 2011; и др.).

Все вышеперечисленные исследования наглядно иллюстрируют тот факт, что переход от первичной к вторичной ЭС, раскрывающий связь этих двух стадий, носит гетерохронный и нелинейный характер. Его успешность зависит от множества факторов, но не предполагает какого-либо одного варианта пути развития субъекта экономических отношений. Реализация возможности выбора молодыми людьми способа перехода на стадию вторичной ЭС в конечном счете приводит к достижению ими финансовой независимости, профессиональной самореализации, конкурентоспособности на рынке труда и т.п.

2.4. Экономическая ресоциализация в процессе становления субъекта экономических отношений

В отличие от предыдущего направления исследований, раскрывающего содержание перехода от первичной к вторичной ЭС, работы, ориентированные на изучение перехода первичной или вторичной ЭС к экономической ресоциализации, не столь многочисленны. Данное обстоятельство связано с самим феноменом

ресоциализации, проявление которого жестко детерминировано ситуациями, требующими трансформации ранее сформированных, интернализированных или конструируемых (в зависимости от методологии исследования) феноменов экономического сознания, самосознания и поведения. В связи с этим проблемы ресоциализации наиболее широко представлены в исследованиях, предметом которых становятся вопросы изменения сознания и поведения разных категорий дезадаптантов (заключенных, мигрантов, инвалидов, сектантов, военнослужащих, представителей маргинальных групп), их адаптации к кардинально изменившимся социальным, культурным, политическим, экономическим условиям жизни (Грасс, Петрищев, 2017; Мацукевич, 2014; Константинов, 2009; и др.).

Для перечисленных выше категорий людей проблемы экономической социализации не являются ключевыми, хотя и остаются весьма значимыми. Например, некоторые исследования, посвященные проблемам адаптации детей-мигрантов к новым социокультурным условиям жизнедеятельности, включают и те аспекты, которые косвенно раскрывают специфику первичной ЭС данной категории детей в процессе социокультурной ресоциализации их семей. Так, описывая особенности ресоциализации в России детей из семей трудовых мигрантов Кавказского региона, а также из стран ближнего зарубежья Азиатского региона, исследователи отмечают затрудненность их успешной интеграции в связи с тем, что дети-мигранты часто не посещают занятия в школе, не участвуют в мероприятиях, которые направлены на социализацию детей и подростков. При этом, сохраняя культурные традиции своей семьи, они активно включены в экономическую деятельность родителей, помогая им зарабатывать деньги (Грасс, Петрищев, 2017). Принимая во внимание, что речь идет о семьях трудовых мигрантов, мотивирующих переезд в другую страну или регион тем, что у них появится возможность повысить уровень экономического благосостояния семьи, становится очевидным, что данные примеры иллюстрируют *ситуацию выбора детьми-мигрантами новой экономической идентичности в противовес новой социокультурной идентичности*. Данное утверждение справедливо, если семья переживает ситуацию социально-экономической элевации, но возможен и другой

вариант события. Включенность детей в бизнес родителей-мигрантов в новой социокультурной среде может быть связана и с сохранением культурных традиций, характерных для стран Кавказского и Азиатского регионов. Известно, что в этих районах (в экономической культуре жителей) детей приучают к труду с раннего возраста (торговля на рынке, кустарное производство, участие в сельскохозяйственных работах и т.п.). В таком случае предпочтение своей экономической идентичности, а не новой социокультурной может быть рассмотрено как *механизм совладания* с трудной жизненной ситуацией, связанной с изменившимися условиями жизнедеятельности.

В любом случае ранняя трудовая занятость детей не может быть рассмотрена как условие перехода на стадию вторичной ЭС, поскольку они остаются *экономически (финансово и материально) зависимыми* от родителей. В то же время родители-мигранты в условиях изменения социальных и культурных условий жизнедеятельности семьи могут переживать процессы экономической ресоциализации. Таким образом, в процессе ЭС одной семьи трудовых мигрантов могут параллельно функционировать как процессы первичной ЭС детей, так и процессы экономической ресоциализации их родителей. Конечно, получение детьми раннего опыта экономической деятельности (продажа, обмен, производство) не может не оказывать влияние на экономическую зрелость детей-мигрантов, понимаемую как способность к обеспечению семьи и самообеспечению (см.: Журавлев, 2007). Однако это не предусматривает их психологической зрелости. Можно только предположить, что рассогласование двух аспектов зрелости придаст новое направление и особый характер процессам становления детей-мигрантов как субъектов экономических отношений в новых социокультурных условиях.

Примеры разрыва первичной ЭС и вторичной ЭС, требующие включения механизмов *экономической ресоциализации*, можно обнаружить в исследованиях, посвященных ЭС воспитанников учреждений интернатского типа и семей с приемными детьми. По мнению специалистов, одним из факторов (условий) неуспешности перехода от первичной ЭС к вторичной ЭС выпускников школ-

интернатов является система экономического воспитания в этих учреждениях, формирующая специфичные представления о материальной собственности (не о личной, а только об общественной), об экономических объектах и явлениях (о цене, спросе, деньгах, прибыли, финансовых учреждениях и т.п.). Отмечается, что данная категория молодых людей не имеет навыков и опыта управления своим бюджетом, у них отсутствуют долгосрочные перспективы при планировании своих доходов (см.: Митросенко и др., 2017; Радина, 2006; Слуцкий, 2000; Golubeva, Golubeva, 2015; и др.). В связи с этим, период начала трудовой деятельности у выпускников интернатов осложнен. Как правило, начиная трудовую деятельность, они часто меняют места работы, стараются жить за счет ренты жилья, полученного от государства и т.п.

Проблемы финансовой и материальной зависимости молодых людей как условия их неуспешного перехода к вторичной ЭС, с точки зрения исследователей, связаны с деперсонифицированной финансовой поддержкой государства, которая, по сравнению с персонифицированной финансовой поддержкой родителей в семье, не предполагает заключения какого-либо соглашения между финансирующими (в семье – родители, в интернате – государство) и получающими финансовую помощь детьми и подростками (Радина, 2006). В данном случае речь идет о заключении соглашения по поводу статей расходов карманных денег, которые получают дети и подростки в семье. Обычно родители оговаривают с детьми, что мелкие ежедневные расходы они должны оплачивать сами (предметы коллекционирования, оплата проезда в транспорте, питание вне дома и т.п.). Такая практика экономического воспитания в российских семьях была заимствована из зарубежного опыта и начиная с 1990-х годов получила широкое распространение в нашей стране (см.: А.В. Бояринцева, А.И. Китов, И.А. Сасова, В.А. Товстик, Б.П. Чернышов, Е.В. Щедрина и др.). Она является частью экономического воспитания в современных российских и зарубежных семьях и ориентирована на формирование личностных качеств ребенка (экономности, бережливости, старательности, усердия, инициативности, самостоятельности и т.п.), его финансовой компетентности, экономической самостоятельности и т.п. (Голубева,

2013; Friedline, 2012; Kelley et al., 2021; и др.). К примеру, в лонгитюдном исследовании Льюиса и Скотта 16–18-летние подростки, получавшие с раннего возраста карманные деньги, продемонстрировали более высокий уровень финансовой компетентности, чем их сверстники, не имевшие в детстве такого опыта (Lewis, Scott, 2000). Отечественные специалисты отмечают, что в учреждениях интернатного типа подобная практика не поддерживается (Бобылева, 2007; Радина, 2006; Савин, 2017; и др.). Воспитанник интерната получает от государства помощь, но при этом не имеет возможности получить опыт ведения своего бюджета, так как распределением поступающих на него средств занимаются государственные структуры, обеспечивающие его всем необходимым. К тому же сам факт гарантированности финансового обеспечения, по мнению исследователей, может стимулировать формирование иждивенческой позиции у социальных сирот (там же), а отсутствие экономического воспитания в интернате способствовать «деформации экономического сознания» (Golubeva, Golubeva, 2015). В последнем случае критерием деформированности признаются: неразвитость системы экономических понятий у подростков, воспитывающихся в интернате; низкая степень их осведомленности относительно явлений экономического мира; доконвенциональный уровень развития нравственного сознания (ориентация на наказание и послушание); преобладание мотива индивидуализма в ситуациях социального взаимодействия (в игре-дилемме «Ультиматум»). Несмотря на некоторую спорность вышеприведенного вывода о деформации (по нашему мнению, корректнее было бы говорить об особенностях экономического сознания), все же следует отметить, что выявленные авторами особенности экономического сознания и предповедения подростков из интерната косвенно указывают на проблемы перехода от первичной ЭС к вторичной ЭС, решение которых требует включения механизмов экономической ресоциализации. Это может проявляться не в абсолютном реформировании ранее сконструированной картины экономического мира, но в изменении системы представлений, отношений к тем или иным экономическим явлениям (например, к

собственности), отказу от старых норм экономического поведения и смене экономической идентичности.

Интересно, что близкие результаты были получены группой авторов, изучающей ЭС подростков-сирот из семей с приемными родителями (Митросенко и др., 2017). Несмотря на то, что респонденты в период проведения исследования проживали в семьях, они продемонстрировали недостаточную осведомленность относительно экономических ролей, которые выполняют взрослые, имели нечеткие представления о предназначении денег в быту, затруднялись с прогнозами своего дохода в будущем. По мнению исследователей, причиной тому явился факт отсутствия экономического воспитания в приемных семьях, ориентированного на формирование экономических компетенций (знаний, умений, навыков) у воспитанников, способствующего становлению их экономической самостоятельности. Авторы высказали предположение, что приемные родители не заинтересованы в финансовом просвещении детей (там же). Заметим, что в одном из наших исследований, проведенных совместно с А.А. Алдашевой, также было выявлено, что кандидаты в приемные родители (выборка включала 252 чел.) были согласны с тем, что приемного ребенка нужно учить не только самообслуживанию, но и умению вести домашнее хозяйство (92% выборки). Однако процент респондентов, считающих, что приемного ребенка необходимо учить планировать семейный бюджет, обсуждать с ним вопросы расходов и доходов, был значительно меньше (до 70%). Допускаем, что, скорее всего, реальный процент согласившихся был еще ниже в связи с социальной желательностью ответа на поставленный вопрос и менталитетом российских родителей, табуирующих тему обсуждения своего бюджета. Однако 12% выборки косвенно указали на свое несогласие («возможно, но в более старшем возрасте»), а 6% приемных родителей, принимавших участие в исследовании, даже не стали скрывать своего мнения («кроме этого много других проблем»).

Несмотря на различия в условиях проживания участников исследований (село и город, разные регионы), единодушные во взглядах приемных родителей относительно воспитания финансовой и материальной независимости детей может

объясняться их социальной и психологической дистанцированностью, нежеланием глубоко включаться в процесс формирования личности, строить временную перспективу жизненного пути ребенка, а также стремлением ограничивать свои функциональные обязанности официально предписанными целями и задачами.

Все вышеизложенные примеры иллюстрируют не только рассогласованность реальностей первичной и вторичной ЭС у социальных сирот, но и *когерентность* этих процессов. Она определяется пролонгированностью эффектов неуспешности первичной ЭС на стадии вторичной ЭС, повторением некоторых жизненных ситуаций, конкретных сценариев как в условиях первичной, так и вторичной ЭС. В ряде исследований отмечается, что выпускники интернатов испытывают трудности в обустройстве своего быта, распределении бюджета, при самостоятельном поиске работы и т.п. Они боятся нести ответственность за свое материальное и финансовое благосостояние, не готовы нести ответственность за экономическое благополучие других, что усложняет процесс создания своей семьи. Даже получив работу, большинство из них остается неудовлетворенным уровнем зарплаты, содержанием профессиональной деятельности, формой занятости и т.п. Следствием этого является постоянная смена работы, попытка жить на ренту, сдавая в аренду жилье, предоставляемое государством (Бобылева, 2007; Лаврович, Веселовская, 2007; Павлычева, 2010; Радина, 2006; Савин, 2017; Golybeva, 2015; и др.).

По всей видимости, процессы негативной антиципации ЭС социальных сирот связаны с низким уровнем их экономической активности, финансовой и материальной самостоятельности, высоким уровнем финансовой тревожности, отсутствием долгосрочных прогнозов своего экономического благосостояния, неготовностью принимать ответственность за экономическое благополучие других, редуцированным пониманием материальной собственности.

По мнению специалистов, успешность перехода социальных сирот к вторичной ЭС зависит от психолого-педагогического и социального сопровождения. Для реализации поставленной задачи предлагаются разные формы мероприятий, направленных на их социально-психологическую и экономико-психологическую адаптацию к изменившимся условиям экономической

социализации (см.: Савин, 2007; Бобылева, 2007; Солодовникова, Шибаета, 2015, 2016; и др.). Данные средства могут быть приняты как меры профилактики, ориентированные на профилактику экономической ресоциализации.

К сожалению, нами не обнаружено данных о том, что процесс экономической ресоциализации многие дети-сироты переживают дважды. Первый раз – когда приходят из семьи, адаптируясь к требованиям воспитательно-образовательного учреждения. Здесь они усваивают представления, что нет личной собственности, а есть только общественная собственность (или групповая собственность), «все равны, нет ни бедных, ни богатых» и т.п. Во второй раз – когда после получения образования начинают самостоятельную жизнь. Успешное завершение для них экономической ресоциализации и возврат к первичной ЭС (в стенах образовательного учреждения) или переход к вторичной ЭС (после завершения профессионального образования), по всей видимости, связан с наличием/отсутствием личностного ресурса, выраженного в готовности материально и финансово обеспечивать себя.

В любом случае в вышеприведенных примерах переход от первичной ЭС к экономической ресоциализации определяется потребностью личности соответствовать требованиям внешней среды. Благодаря этому происходит либо полная перестройка экономического сознания и поведения (ресоциализация), либо частичное присвоение нового знания и опыта в области экономических отношений (вторичная ЭС).

2.5. Вторичная экономическая социализация и экономическая ресоциализация в жизнедеятельности субъекта экономической деятельности: сравнительный анализ

Среди кризисных ситуаций макроэкономической жизни общества, запускающих процессы *вторичной ЭС* и *экономической ресоциализации* субъектов экономической деятельности с целью адаптации к изменяющимся условиям, выделяются: экономические реформы, смена модели экономического развития

общества, объединение (например, Европы) или распад (СССР) единого экономического пространства и т.п. Данные явления экономической и политической жизни общества определяются исследователями как *социально-экономические эксперименты* (Социально-психологическая динамика..., 1998). Они имманентно присутствуют в экономической жизни любого сообщества как условие потенциальных изменений в его развитии, а в современных условиях глобализации экономического рынка характеризуются размахом и разнообразием форм (Нестик, Журавлев, 2018). Их социальные последствия отражаются на рынке труда, в частности повышении роста массовой безработицы, трудовой миграции и т.п. Психологические эффекты данных экспериментов – предмет исследований экономических и социальных психологов, психологов труда, занимающихся социально-психологической, экономико-психологической динамикой в изменяющемся обществе (Власов, Киселева, 2019; Журавлев, Позняков, 2018; Economic Transformation..., 1996; Halvorsen, 2016; Grunert, Beckmann, 1993; Muller-Peters, Pepermans et al., 1998; The Psychology of the European Monetary Union..., 1998; Mussweiler, Englich, 2003; Routh, Burgoyne, 1998; Cinnirella, 1996, 1997; Tyszka, Sokolowska, 1999; и др.). Классификация социально-экономических экспериментов может быть построена на критериях глубины переживаемых последствий населением и характере предполагаемых изменений.

Так, по данным специалистов, естественные экономические эксперименты 60–80-х годов 20 века в нашей стране были ориентированы на поиск путей преобразования плановой экономики, новых стимулов и рычагов ее развития (Милюков, 2018; Упущенный шанс, 2017), но не предполагали *кардинальных* изменений в экономическом сознании и поведении населения, поскольку были направлены на организационно-управленческие (структурные) реформы, способствующие снижению падения темпов развития экономики. Речь шла о повышении резервов человеческого фактора в экономике (Китов, 1987), росте экономических показателей и уровня жизни населения (Economic reform..., 1990). Исследователи отмечали, что в эти периоды в стране было активно развернуто *экономическое обучение*: ведущие специалисты проводили занятия с трудящимися

на предприятиях, среди руководителей в регионах, со студентами и т.п. (см. в работах А.И. Китова, А.И. Милюкова, В.Д. Попова и др.). Целью обучения стало повышение мотивации работников предприятий, их заинтересованности в осуществлении реформ. Передавая новое знание в области технологий совершенствования народного хозяйства, методов работы, норм экономического поведения и т.п., специалисты старались в доступной форме донести информацию о содержании экономических новаций.

Несмотря на очевидные различия, приведенный выше пример согласуется с современной ситуацией развития общества в условиях глобализации экономики. В частности, в последние годы в мировом сообществе особенно актуальной стала задача повышения финансовой грамотности населения (Скляр, Михеева, 2019; Соколова, Гончарова и др., 2019; Financial Education and Capability..., 2013; Gudmunson, Danes, 2011; International Hand book of Financial Literacy, 2016; Jorgensen et al., 2017; Lusardi et al. 2014; и др.). Внедряемые в разных государствах программы финансового обучения, рассчитанные на разные слои и возрастные категории населения, призваны повысить информированность граждан относительно управления своими финансами (сбережение, инвестирование, потребление) в нестабильных условиях социально-экономического развития, усилить *финансовые возможности*. Большинство исследователей, занимающихся изучением влияния данных программ на экономическое сознание и поведение людей, сходятся во мнении, что финансово грамотные люди имеют больше шансов успешно адаптироваться к новым требованиям экономической среды, так как владеют знаниями и навыками управления своими финансами (см.: В.И. Бегинин, М.А. Гагарина, О.С. Дейнека, Т. Friedline, М. Rauktis; Т.А. Lucey, М.М Grant, D.M. Giannangelo, J.A. Heath., J.M. Hawkins; J.E.C. Lee, J.T. Mortimer и др.).

Масштабные исследования отношения европейцев к евро, массовой трудовой миграции, безработице и т.п., также указывают на процессы вторичной экономической социализации. Конечно, объединение Европы по-разному воспринималось населением экономически благополучных государств и стран бывшего социалистического лагеря (Mussweiler, English, 2003; The Psychology of

the European Monetary..., 1998; Muller-Peters et al., 1998). Однако и в экономически развитых странах адаптация к новой форме экономического сотрудничества и евровалюте как символу объединенной Европы отличалась в зависимости от типа привязанности к нации, модели национальной идентичности населения (Cinnirella, 1996, 1997; Burgoyne, Routh, 1998; и др.). Так, в Великобритании антиевро настроения большей части населения определялись сильным влиянием культурной привязанности, в то время как инструментальная привязанность меньшей части населения (прагматическая, построенная на личном интересе, понимании экономической выгоды) больше способствовала позитивному отношению к ситуации введения евро (Routh, Burgoyne, 1998; Burgoyne, Routh, 1998). Важным фактором адаптации к евро в Германии, по мнению исследователей, явилось принятие населением факта неизбежности введения новой валюты и оценка экономической выгоды от ее введения (Mussweiler, Englich, 2003; Jonas et al., 2002; и др.). По данным немецких коллег, негативному отношению к ситуации введения евро в Германии способствовала тревожность населения относительно ожидаемого повышения цен. В процессе экспериментального исследования обнаружили, что когнитивный диссонанс в сознании противников евро был разрешен в пользу новой валюты благодаря сформированному убеждению, что переход к ней будет обязательно осуществлен. Респондентам ничего не оставалось делать, как найти преимущества новой валюты, что, впрочем, не снизило в сознании людей важность немецких марок (Jonas, Frey, 2006).

Общность приведенных выше макроэкономических ситуаций описывается характером и глубиной изменений в экономическом сознании и поведении личности, указывающих на процессы *вторичной экономической социализации*. В таких ситуациях личность *сознательно* воспринимает новое знание о тех или иных экономических явлениях и объектах, встраивает его в существующую картину экономического мира либо корректирует в соответствии с ранее присвоенным. Здесь изменение отношения к явлениям и объектам экономического мира является одним из показателей экономико-психологической адаптации личности или группы к изменившимся требованиям экономической среды. Однако

вышеописанные ситуации кардинально не изменяют сформированные на этапе первичной ЭС элементы экономической культуры – нормы экономического поведения, ценности, традиции и т.п.

Смена модели экономического и политического развития общества в 90-е годы XX в нашей стране стимулировала процессы *экономической ресоциализации*, результатом которых стала трансформация экономического сознания и поведения людей (см.: Журавлев, Позняков, 2018; Журавлева, 2013; Социально-психологическая динамика..., 1998; Проблемы экономической психологии, 2004, 2005; и др.). В частности, исследователи отмечали: кардинальные изменения ценностной системы в направлении повышения значимости материальных ценностей, ориентации на индивидуализм; динамику отношения к собственности, бедности и богатству, деньгам, переход к предпринимательской деятельности и т.п. (там же). В этот период формировались новые представления о явлениях рыночной экономики – инфляции, безработице, конкуренции на рынке труда и т.п. (Дёмин и др., 2018). В повседневный общественный дискурс вводились понятия, ранее неизвестные большей части населения страны: маркетинг, биржа (брокер, дилер, маклер), бартер, акции, ваучер и т.п. Резко возрос процент россиян, осуществивших переход от наемного труда к предпринимательской деятельности (Китова, 2005; Позняков, 2002; Позняков, Журавлев, 2012; Филинкова, 2007; Чирикова, 1999; Шорохова, 1999; и др.). Появился новый вид предпринимательской деятельности в области малого бизнеса – «челночный бизнес» и новая социальная группа – «челноки» (мелкие торговцы, занимающиеся перепродажей товаров, пользующихся повышенным спросом у населения).

Так, серия социологических исследований начала первой декады 2000-х годов, посвященная «челнокам» и их деятельности, выявила наличие ценностно-нормативного конфликта в сознании многих людей, принимавших в 90-е годы XX века решение о начале данного вида бизнеса (Климова, 2006; Ядова, 2009; Деньги вчера и сегодня, 2000). Наиболее выраженным это противоречие было в сознании людей, чьи профессии до развала СССР считались почетными, социально значимыми, но мало оплачиваемыми. Речь идет о работниках сферы образования,

медицины, культуры и т.п. Оставшиеся в профессии выживали за счет внутренних ресурсов, подсобного хозяйства и социальных связей (поддержка близких и друзей). По сравнению с ними «челноки» в обыденном сознании населения воспринимались как успешные адаптанты к рыночной экономике. По данным исследователей, «спекулянты» и «рвачи» (атрибуты советских идеологов о малом бизнесе) в нулевые годы в массовом сознании россиян получили позитивную оценку – целеустремленные, трудолюбивые, активные, способные к риску люди. Однако само явление массовой челночной торговли как элемент «смутной эпохи» 90-х годов XX века характеризовалось весьма негативно (Климова, 2006).

Схожие результаты были обнаружены Е.В. Шороховой (Социально-психологическая динамика в условиях экономических изменений, 1998, с. 37–106), изучавшей социально-психологическую динамику в период НЭПа в России 20-х годов XX века. Автор отметила, что в этот период изменялись психологические характеристики ранее существовавших больших и малых групп; проявлялись новые качества у вновь возникающих слоев, прослоек и групп; видоизменялись межгрупповые отношения. В частности, неоднозначные отношения проявляли крестьяне и рабочие к маргинальным группам. С одной стороны, они «уважали предприимчивость, хозяйственную хватку “новых помещиков”. Вместе с тем отрицательно к ним относились как к реальным и потенциальным эксплуататорам менее обеспеченных крестьян» (там же, с. 102). Такие же амбивалентные чувства у представителей титульных групп (рабочие и крестьяне) вызывали так называемые «специалисты» («спецы») и даже коммунисты – политическая группа, отождествлявшаяся крестьянами с аппаратом государства.

Близкая ситуация (по глубине изменений экономического сознания и поведения) характеризовала состояние восточно-европейского общества в 90-е годы XX века. В частности, в период распада социалистического блока в Восточной Европе отмечались изменения в структуре общественного мнения (Tyszka, 1994; Tyszka, Sokolowska, 1992, 1999; Economic Transformationin, 1996; и др.). К примеру, сразу после преобразования польской экономики из государственной в рыночную исследователи провели несколько опросов населения с целью выявления их

социально-экономических предпочтений. Обнаружив слабую поддержку рыночной экономики в обыденном сознании населения, они сделали вывод, что бóльшая часть населения не понимает (и не принимает) достоинств рыночной экономики. По их мнению, недостатки социалистической системы были быстро забыты поляками, а переживаемые нововведения рыночной экономики были столь яркими и болезненными, что негативно сказались на отношении к ней. В тот период поддержку рыночной экономике продемонстрировала лишь экономически активная часть населения – молодежь, предприниматели и т.п. (Tyszka, Sokołowska, 1999). В процессе смены «коммунистического» строя на «капиталистический» польские менеджеры среднего возраста, имевшие опыт работы в крупных государственных компаниях, в результате рефлексии происходящих в обществе глубоких и необратимых изменений активно пополнили ряды предпринимателей (Tyszka, Cieślak et al., 2011). Т.е. так же, как и в России, процесс социальной и экономической трансформации общества большей частью польского населения переживался весьма болезненно. Происходила ломка представлений и отношения к рыночной экономике, вырос процент населения, занятого в негосударственном секторе экономики.

Другой пример приводится в публикации немецких психологов (Grunert, Grunert, 1993.), проводивших исследование потребительских предпочтений на территории Восточной и Западной Германии сразу после развала восточного блока. Они обнаружили, что причина разных потребительских предпочтений в двух германских сообществах была связана с направленностью ценностной системы восточных и западных немцев. Первые были ориентированы на коллективистические ценности, вторые – на индивидуалистические. Авторы исследования составили план работы по нивелированию различий в потребительских предпочтениях. Он включал разные формы воздействия на потребительское поведение восточных немцев. Предполагалось, что это поможет изменить восприятие и отношение к товарам одной из датских компаний, оплатившей исследование. Интересно, что в работе не шла речь о взаимной адаптации двух немецких сообществ. На фоне благоприятной, с позиции

исследователей, ситуации экономического развития в Западной Германии потребности восточных немцев рассматривались как не соответствующие требованиям изменившейся экономической среды. Однако, указывая на ценностный механизм потребительских предпочтений, исследователи не предлагали воздействовать на систему ценностей восточных немцев, по всей видимости, осознавая сложность такой задачи и временную протяженность периода, который потребовался бы для ее решения.

Анализ приведенных выше исследований проиллюстрировал ранее высказанное предположение, что по сравнению с вторичной ЭС процессы экономической ресоциализации характеризуются глубинными изменениями в экономическом сознании субъекта экономической деятельности (индивидуального или группового). По всей видимости, это происходит за счет конфликта между новым и старым экономическим знанием, опытом, и т.п. В результате его разрешения присваиваются новые нормы экономического поведения, изменяются ценностные приоритеты, отношение к материальным ценностям, собственности, справедливости в распределении доходов и т.п.

В качестве социальных последствий экономической ресоциализации в российском обществе можно принять процесс образования новых социальных групп – бизнесменов и предпринимателей. В восточноевропейских государствах это привело к усилению развития частного сектора в экономике.

Иными словами, в условиях социально-экономических и других изменений процессы вторичной ЭС не активизируют полную перестройку сознания и поведения личности. Однако, когда коррекция элементов экономического сознания не достигает поставленной цели в связи с масштабными изменениями внешней среды, запускаются процессы экономической ресоциализации. И даже в этом случае, несмотря на глубину и размах изменений, опора на базовые ценности (см. исследования динамики ценностных ориентаций в работах В.А. Хащенко (Социально-экономическая динамика..., 1998), Н.А. Журавлевой (2013) и др.) позволяет экономическому субъекту сохранить свою личностную идентичность.

Тем самым достигается баланс между процессами *индивидуализации и социализации*.

Выводы по разделу 1

1. Феномен «экономическая социализация личности» является междисциплинарным и разрабатывается исследователями в русле разных отраслей науки и практики – психологии развития (возрастной психологии), психологии личности, экономической социологии, педагогической психологии. Преимуществом социально-психологического подхода в исследовании ЭС личности по сравнению с другими дисциплинарными подходами являются возможности применения его принципов (социально-психологической причинности, социально-психологической системности, социально-психологического развития, и др.) и категориального аппарата в изучении закономерностей и механизмов ЭС во взаимосвязи всех уровней системы детерминант.

2. Понятие «экономическая социализация» в ряду близких по смыслу – «экономико-психологическая адаптация» и «экономическое самоопределение», содержательно более широкое. Экономико-психологическая адаптация личности является одной из сторон (аспектов) ЭС, обеспечивающей достижение личностью соответствия требованиям изменяющейся социально-экономической среды. Экономическое самоопределение - процесс осознанного выбора способа функционирования и развития личности в экономической среде, как составляющая ЭС, актуализируется личностью в конкретные периоды экономической жизни, обеспечивая ее адаптацию к новым условиям.

3. Общность взглядов исследователей в понимании содержания экономической социализации связана с приобщением личности к системе экономических отношений посредством присвоения (интернализации) знаний, опыта, норм, ценностей и последующего их воспроизводства в экономическом поведении и экономической деятельности, а их различия - в выделении

структурных компонентов, функциональных различий, результирующих характеристик, факторов и механизмов.

4. Современные трактовки понятия ЭС не ограничиваются указанием только на приобщение личности к экономической культуре общества, исследователи подчеркивают важность изучения второй стороны ЭС, связанной с реализацией присвоенного в процессе саморазвития и преобразовании окружающего мира, тем самым подчеркивая не только их содержательные различия (феноменологию), но и функциональные, связанные с решением разных задач экономической жизни (обеспечение себя и своей семьи, совладание с угрозой бедности, потерей работы). Таким образом, актуализируется проблема дифференциации процессов ЭС на первичную, вторичную и ресоциализацию.

5. Анализ исследований позволил выделить критерии дифференциации первичной ЭС и вторичной ЭС, а также вторичной ЭС и экономической ресоциализации. В первом случае, речь идет о характере интернализации элементов экономической культуры (знаний, норм, ценностей) (сплошной/выборочный); степени опосредствования процесса ЭС (высокая/низкая); роли посредников (значимого Другого); критериях социализированности (картина экономического мира, способность и готовность обеспечивать себя и свою семью, их реализация в экономической жизни). Во-втором, - о временной протяженности процессов ЭС, интенсивности (темп) и глубине (кардинальная/ частичная трансформация) изменений.

6. Когерентность связи первичной ЭС и вторичной ЭС проявляется в их взаимозависимости. Переход от первичной к вторичной ЭС, раскрывающий их связь, носит гетерохронный и нелинейный характер. Его успешность зависит от множества факторов, но не предполагает какого-либо одного пути развития субъекта экономических отношений. Неуспешный переход сопровождается сменой процессов вторичной ЭС на процессы экономической ресоциализации. В ситуациях, когда кардинальные изменения в требованиях социально-экономической среды вызывают затруднения в адаптации к ним, происходит смена

вторичной ЭС на экономическую ресоциализацию с целью достижения согласования между требованиями и возможностями личности.

РАЗДЕЛ II. КОНЦЕПЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СОЦИАЛИЗАЦИИ ЛИЧНОСТИ В РАЗНЫХ ЕЕ ФОРМАХ

ГЛАВА 3. ФОРМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СОЦИАЛИЗАЦИИ ЛИЧНОСТИ

3.1. Обоснование подхода к проблеме исследования форм экономической социализации личности

Выполненный в предыдущей главе анализ дифференциации и когерентности процессов ЭС в периоды интенсивного становления личности как субъекта экономических отношений и ее активного функционирования как субъекта экономической деятельности был направлен на обоснование необходимости выделения нового подхода к изучению ЭС.

Опираясь на данный анализ, можно выделить некоторые противоречия в развитии проблематики ЭС, сложившиеся к настоящему времени.

Во-первых, становится очевидным, что накопленный за прошедшие четыре десятилетия фактологический материал раскрывает содержание процессов и механизмов ЭС личности в период ее интенсивного формирования, становления как субъекта экономических отношений, т.е. первичной ЭС (они представлены в монографиях, специальных выпусках журналов, отдельных статьях и насчитывают десятки сотен работ (см. анализы: Дробышева, 2011, 2016, 2018; и др.). При этом выявленные закономерности первичной ЭС не могут быть перенесены на вторичную ЭС, переходную или экономическую ресоциализацию, так как их функции отличаются по целому ряду критериев.

Во-вторых, длительное время исследования ЭС проводились на детях, подростках и учащейся молодежи, в то время как сами исследователи соглашались с тем, что процесс социализации – целостный непрерывный процесс развития от рождения и до ухода из жизни. Сформировавшаяся в последние годы тенденция к рассмотрению процессов ЭС не только детей, но и взрослых прослеживается (как это было показано в предыдущей главе) в формулировках понятий ЭС, косвенно

указывающих на ее пролонгированный характер, в выводах исследователей о зависимости успешной ЭС в период активной экономической жизни от сформированных в детстве экономических представлений, установок на экономическую элевацию, личностных свойств, социально-экономических компетенций и т.п. Кроме того, акцентируя внимание на взаимосвязи разных факторов в общей системе детерминант, определяющей успешность завершения первичной ЭС с целью оптимального функционирования экономического агента на стадии вторичной ЭС, прогнозировании факторов перехода от процессов экономической ресоциализации к решению задач повседневной экономической жизни, исследователи акцентируют внимание на континуальном характере ЭС, ее временной протяженности в течение всей жизни человека.

В-третьих, отмечая специфику содержания (структурные и функциональные характеристики) процессов ЭС молодежи в период получения профессионального образования, специалисты подчеркивают качественные изменения, которые принципиально отличают данную стадию (период) ЭС от первичной ЭС. При этом одни из них рассматривают ее как продолжение первичной ЭС, другие – как начало вторичной ЭС. Третья точка зрения предполагает рассмотрение аутентичности *переходной* стадии (периода) ЭС молодежи.

В поддержку последней позиции высказываются специалисты в других областях психологии. Так, Дж.Дж. Арнетт (Arnett, 1998, 2000) выделил «период зарождающейся зрелости» (Арнетт, 2000, с. 470) как *переходный* между юношеским возрастом (имеется в виду младший юношеский возраст), который связан с завершением общего среднего образования, и началом взрослой жизни, когда человек вступает в брачные отношения, строит карьеру по профессиональной линии и т.п. По его мнению, выделенный период отличается непрерывным ролевым экспериментированием, вариативностью линий развития личности, высокой степенью разнообразия и нестабильности. Важными признаками его завершения автор рассматривает не только объективные – создание своей семьи, наличие стабильной работы, ориентация на профессиональный рост и т.п., но и субъективные – снижение активности в направлении поиска себя, достижение

идентичности; изменение вектора от ответственности за себя к ответственности за других (своих будущих детей, своей семьи). С его точки зрения, в отличие от следующего периода жизни, молодежь переходного периода отличается выраженным оптимизмом относительно достижения своих целей, верой в себя и свои возможности.

Таким образом, совокупность устойчивых характеристик переходной стадии в процессе экономической социализации личности, ее выраженная функциональная направленность на подготовку молодежи к началу самостоятельной экономической жизни указывают на ее автономность в структуре ЭС, ее аутентичный характер, отличающийся от первичной и вторичной ЭС.

Все вышеизложенное косвенно свидетельствует о том, что на современном этапе развития представлений об экономической социализации назрела потребность в переходе от локального изучения ее закономерностей и механизмов к ее целостному анализу. В таком случае наиболее актуальной становится проблема разработки концепции экономической социализации *как непрерывного целостного процесса становления и развития экономического субъекта, который длится в течении всей жизни человека и характеризуется сменой разных ее форм.*

Один из подходов к решению этой проблемы был предпринят коллективом британских экономических психологов (см.: P.Webley et al., 2001). Однако в их концепции речь шла не об экономической социализации, а о «повседневной экономической жизни» экономического агента, построенной на периодизации жизненного пути с последовательной сменой стадий и экономических задач, соответствующих тому или иному периоду жизни. Предметом исследования в их работе явилось экономическое поведение агента, изменяющееся в разные периоды жизни. Первичная и вторичная ЭС в рамках данного подхода рассматривались в контексте роли значимого Другого, социального окружения как факторов. Так, первичная ЭС определялась авторами посредством анализа воздействия факторов «primary group», вторичная – СМИ, сверстников, и т.п. Сама концепция экономической социализации в рамках данной работы была ограничена периодом *интенсивного становления субъекта экономических отношений* (детство,

подростничество, ранняя юность). По нашему мнению, данный подход носит противоречивый характер. С одной стороны, авторы признают факт становления и развития экономического субъекта с рождения и конца жизни, с другой стороны, ограничивают процессы ЭС периодом детства и ранней юности (Дробышева, 2021а).

С нашей же точки зрения, анализ содержательных различий процессов первичной, вторичной, переходной ЭС, экономической ресоциализации показал, что их аутентичный характер, а также устойчивость маркировочных признаков свидетельствуют о возможности изучения данных процессов *как разных взаимосвязанных и взаимозависимых форм ЭС.*

3.2. Концептуальные представления о формах экономической социализации личности в разных ее формах

Введение понятий «форма» и «содержание» современными отечественными философами в научный тезаурус базируется на анализе работ Аристотеля, Канта, Гегеля, заложивших основания для последующего развития системы представлений об этих категориях. Так, в одном из первых философских словарей, выпущенных в начале XX века Э. Радловым (1913), понятие «форма» трактуется как совокупность отношений, определяющих известный объект; она «противопоставляется» (Радлов, 1913, с. 642) материи, содержанию и неразрывно связана с ним. В философском словаре М.М. Розенталя упоминается, что «к форме относят правила, операции, методы, ориентированные преимущественно на исследование формы (*структуры*) предмета или явления (математические, системно-структурные...), а все остальные правила, операции и методы рассматриваются как содержание» (Философский словарь, 1972, с. 443).

Наиболее полно содержание анализируемых категорий изложено в статьях В.И. Кураева, опубликованных в разных изданиях «Философского словаря» Института философии РАН (см.: Философский словарь, 2009, 2021), а также в

диссертационном исследовании автора, посвященном проблемам формального и содержательного в познании (Кураев, 1977).

В его изложении категории «форма» и «содержание» отражают взаимосвязь двух сторон природной и социальной реальности: *содержание* – определенным образом упорядоченной совокупности элементов и процессов, образующих предмет или явление; *форма* – способ существования и выражения этого содержания, его различных модификаций. Включение в диадку «форма – содержание» понятия «структура» не случайно. *Структура* – необходимый компонент содержания, с ее изменением меняются содержание объекта и его свойства. Форма же, фиксируя многообразные модификации содержания, способы его существования и проявления, тоже обладает определенной структурой (Философский словарь, 2021).

Обобщая представления об отношениях двух категорий, Кураев акцентирует внимание на их взаимовлиянии. Содержание – ведущая сторона объекта, оно динамично и зависит от внешних и внутренних воздействий. Изменение содержания влечет за собой изменение формы. Влияние формы на содержание выражено в двух направлениях: форма, соответствующая содержанию, ускоряет его развитие; форма, переставшая соответствовать содержанию, тормозит развитие содержания. По его мнению, это особенно актуально, когда речь идет о явлениях и объектах, представляющих собой интегративные, комплексные образования – *системы*, имеющие сложную, иерархическую организацию. Элементы внутри таких систем взаимозависимы, поэтому внешние и внутренние воздействия на систему опосредуются, преломляются внутренней упорядоченностью, организованностью самой системы, которая и служит формообразующим фактором, изменяющим все входящие в состав объекта компоненты (там же).

Вышеизложенное чрезвычайно важно для нашей работы, поскольку изучаемый феномен – экономическая социализация как процесс и результат включенности в систему экономических отношений общества – сопровождается развитием личности как субъекта экономических отношений. Этот процесс обусловлен сложной системой воздействий социальной и экономической среды на

психику и поведение человека, опосредствованной внутренней организацией элементов его экономического сознания и поведения. Такой подход согласуется с представлениями Б.Г. Ананьева, С.Л. Рубинштейна, Б.Ф. Ломова, Л.И. Анцыферовой, А.В. Брушлинского и многих современных психологов, акцентирующих внимание на соотношении процессов детерминации и самодетерминации личности в процессе ее развития.

Более чем три десятка лет назад мысль о методологическом потенциале философской концепции, раскрывающей диалектику отношений категорий «форма» и «содержание» в применении к психологическому исследованию, была высказана В.Г. Асеевым (1988). Следуя логике воззрений философов, автор изложил свою версию ее применения для психологических исследований (там же).

С позиций же социально-психологического подхода к исследованию процессов взаимодействия макро- и микросоциальной, макро- и микроэкономической среды, с одной стороны, и личности (группы) – с другой, концептуальные представления философов, изложенные Кураевым, воспринимаются как релевантные изучаемому нами феномену – экономической социализации личности (потенциально и группы) в быстро изменяющемся мире.

Итак, анализируя процесс экономической социализации личности, можно обнаружить, что переход от первичной к вторичной ЭС характеризуется накоплением изменений в психике и поведении экономического субъекта, которые и определяют последующее качественное изменение формы ЭС (Рисунок 1). Этот процесс опосредствован функциональными различиями первичной и вторичной ЭС, теми задачами, которые требуют от личности выполнения разных социальных и экономических ролей.

В процессе первичной ЭС, по мере созревания субъекта экономических отношений, происходят изменения в его экономическом сознании, поведении; они включают совокупность разных элементов – экономических представлений, отношений, ожиданий, установок, образов, ценностей, норм и стратегий экономического поведения и т.п., которые формируются и развиваются в течение длительного периода времени, параллельно с личностными качествами человека

(волевыми, интеллектуальными, нравственными, социальными и т.п.). При этом форма первичной длительное время не меняется. В качестве механизмов ее поддержания выступают факторы, создающие устойчивую систему детерминации.

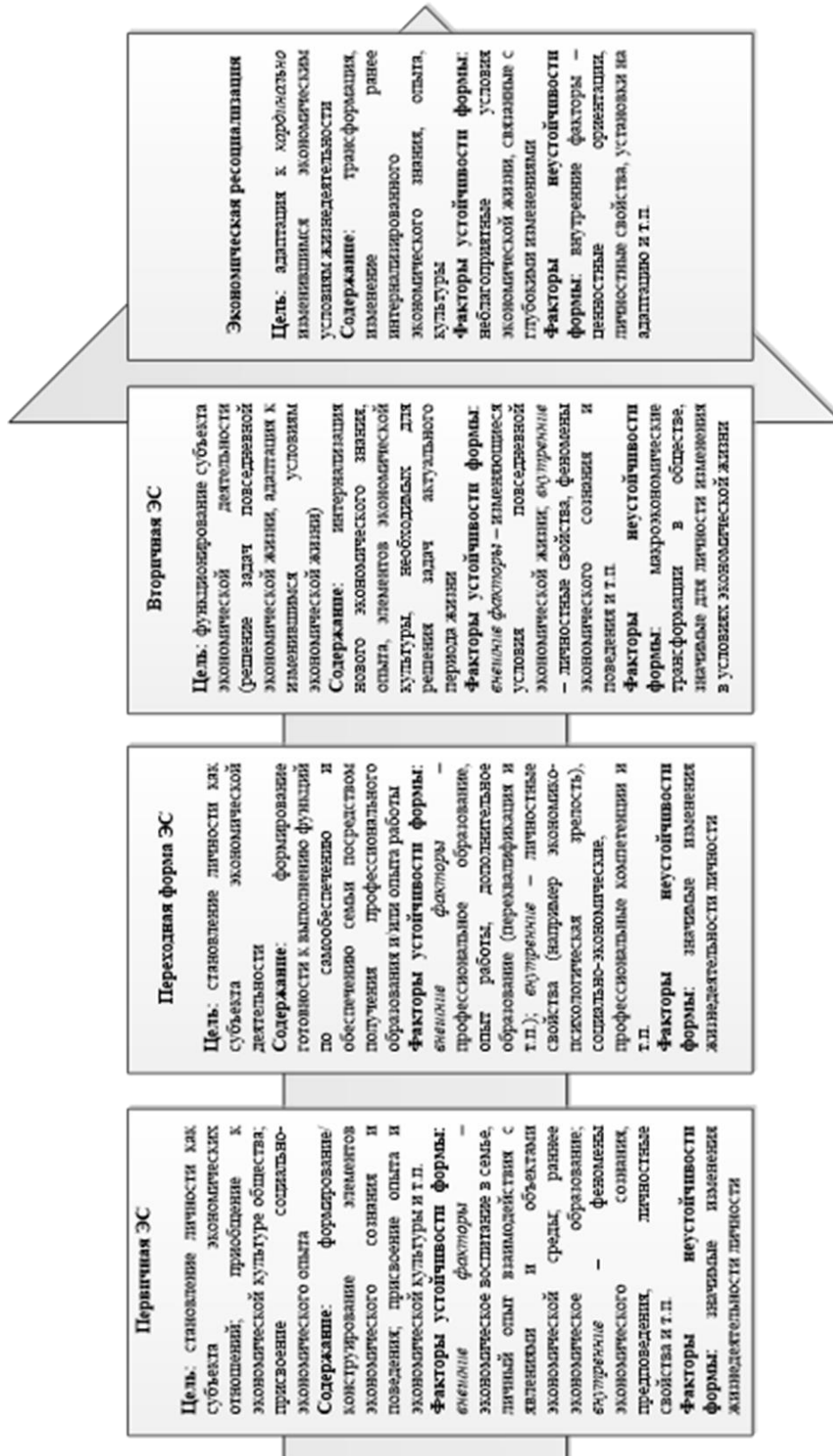


Рисунок 1 - Модель экономической социализации личности в разных формах

Речь идет об экономическом воспитании в семье, в некоторых случаях – о раннем экономическом образовании. Немаловажную роль здесь играет личный опыт взаимодействия субъекта с явлениями и объектами экономического мира (например, рекламой, деньгами, финансовыми организациями и т.п.), представителями разных экономических групп (бедными, малообеспеченными, состоятельными людьми), сверстниками как партнерами по взаимодействию (обменные и долговые отношения детей и подростков и т.п.). Благодаря устойчивости этой системы детерминант реализуется функция первичной ЭС, связанная с постепенным включением субъекта в систему экономических отношений общества, в котором он живет (Дробышева, 2016а). Развитие содержания первичной ЭС приводит к смене формы. В отсутствие сильных внешних воздействий, кардинально изменяющих экономические условия жизни (например, потеря кормильца в семье и ранняя трудовая занятость и т.п.; вследствие этого наблюдается скачкообразный переход к вторичной ЭС), смена формы происходит постепенно. Диалектически этот процесс описывается законом перехода количественных изменений в качественные. Сформированные системы экономического сознания и поведения требуют изменения формы ЭС, так как кардинально изменяются задачи экономической жизни (они играют роль внешних факторов). Теперь они связаны с приобретением профессиональных знаний или опыта работы с целью в ближайшем будущем обрести экономическую самостоятельность, создать свою семью и выполнять обязанности по ее финансовому и материальному обеспечению.

В ситуации возникающего противоречия между формой и содержанием первичной ЭС переход к вторичной ЭС не произойдет, если личность не созрела для выполнения новых экономических ролей. В данном случае речь идет не только о психологической или социальной зрелости субъекта, но и зрелости юридической. Примеры, иллюстрирующие данную ситуацию, приводились в предыдущей главе. В частности, отмечалось, что в условиях кардинальных изменений в социально-экономических условиях жизни детей, подростков, связанных с переездом ребенка

из семьи в детский дом, миграцией семьи в другие регионы и страны, содержание первичной ЭС претерпевало коррекцию, но смены формы не происходило.

Преждевременная смена формы первичной ЭС в период, когда личность еще не созрела, когда человек по многим обстоятельствам (в том числе юридическим, социальным, психологическим и т.п.) не может выполнять новые экономические роли, но вынужденно становится кормильцем всей семьи, предполагает конфликтность отношений формы и содержания. В философии такая ситуация описывается тем, что новая форма (в нашем случае вторичная ЭС) предоставляет развитию содержания широкие возможности, но само содержание еще не способно в достаточной мере их реализовать. В этом случае противоречие между содержанием и формой разрешается путем переделки, обогащения содержания в направлении, обеспечивающем ему реализацию всех тех возможностей, которые предоставляет ему эта новая форма. Т.е. новая форма усиливает процесс развития содержания, тем самым достигается баланс, соответствие между формой и содержанием. Иллюстрации этого случая обнаруживаются в исследованиях, наглядно демонстрирующих быстрое созревание детей и подростков, оказавшихся в неблагоприятных социально-экономических условиях, вследствие которых они начинают выполнять задачи, специфичные для формы вторичной ЭС (см. примеры: Проблемы экономической психологии, 2005, с. 146–177).

В изложении своих представлений о форме и содержании в психологическом исследовании В.Г. Асеев обратил внимание на выделение другими психологами *пограничной* (буферной) зоны в отношениях формы и содержания (Асеев, 1988), контролирующей внутренние и внешние воздействия, которые могут привести к разрушению актуальной формы.

В нашей концепции *пограничная зона* присутствует в виде *переходной* зоны от первичной к вторичной ЭС. Она не принадлежит ни к форме первичной ЭС, ни к вторичной ЭС. При этом, с одной стороны, она является продолжением первичной ЭС, вырастает из нее, с другой стороны, может быть рассмотрена как условие возникновения формы вторичной ЭС (Дробышева, 2019).

Функция *переходной* формы определяется тем, что все ранее присвоенное в условиях первичной ЭС трансформируется в компетенции, необходимые для выполнения новых экономических ролей, решения новых задач экономической жизни. Переходная форма ЭС совпадает с периодом получения субъектом профессионального образования либо базового профессионального опыта, как необходимого условия для начала экономической деятельности. В ее границах достигается согласованность экономического сознания и поведения личности принятым в обществе представлениям, нормам, ценностям, и т.п.

Переход к вторичной ЭС будет осложнен, если личность не созрела для выполнения новых экономических задач. В данном случае речь идет не только о психологической, социальной или юридической зрелости субъекта, но и экономико-психологической зрелости как предпосылке (возможно, предикторе) успешности этого перехода (Дробышева, 2016а, 2017а). Так, анализ исследований молодежной безработицы (выполненных на европейских и российских выборках), а также исследований групп молодежи, не желающей экономически сепарироваться от родителей, создать свою семью, показывает, что наряду с социальными и экономическими факторами (структурная безработица, экономические кризисы и т.п.) выделяются и психологические, которые указывают на признаки экономико-психологической незрелости либо низкого уровня экономико-психологической зрелости молодых людей (см., например: Otto, Serido, 2018; Lee, Mortimer, 2009; и др.).

Содержание *вторичной* ЭС характеризуется интериоризацией новых экономических знаний, установок, норм экономического поведения и т.п. или коррекцией ранее интернализованного, необходимых для решения поставленных задач по самообеспечению, обеспечению семьи, поддержанию актуального уровня благосостояния и совладанию с ситуациями его снижения и т.п. По мере смены задач экономической жизни человека как субъекта экономической деятельности содержание вторичной ЭС изменяется, а форма – нет. Конечно, при условии, что задачи актуального периода экономической жизни соответствуют возможностям экономического субъекта и он готов их выполнять.

По нашему мнению, роль механизмов поддержания устойчивости этой формы выполняют внешние факторы, обуславливающие разные ситуации экономической жизни субъекта: начало трудовой (экономической) деятельности, создание собственной семьи, рождение детей, карьерный рост, переход на другую работу, завершение трудовой деятельности, экономическая сепарация взрослых детей и т.п. При этом влияние внутренних факторов – свойств самого экономического субъекта (ментальных, волевых, социальных, нравственных и др.) – может усиливать либо ослаблять изменение содержания, не противоречащего данной форме. В качестве такого внутреннего фактора, обеспечивающего устойчивость формы, можно также рассматривать и экономико-психологическую зрелость личности.

Кардинальное изменение формы вторичной ЭС происходит лишь в ситуации макроэкономических, макросоциальных (либо микроэкономических, микросоциальных, но существенных для субъекта) воздействий, приводящих к отказу от актуальной формы в силу несоответствия возможностей экономического субъекта требованиям социально-экономической среды. Механизмом кардинальных изменений выступают процессы *экономической ресоциализации* (например, в ситуациях развала восточного блока соцстран, СССР; смены модели плановой экономики на рыночную; образования нового экономического и политического союза – Евросоюза и т.п.). В таком случае механизмом, приводящим к изменению актуальной формы вторичной ЭС, становится противоречие между новым вариантом формы и старым содержанием. Тогда новая форма стимулирует развитие содержания. В предыдущей главе книги приводились примеры перехода к рыночной экономике в период 90-х годов XX века в России и Восточной Европе, который стимулировал работающих взрослых получать новые знания и опыт в области прикладной экономики, предпринимательства и т.п. В ситуациях, значимых для субъекта (например, потеря работы), или в условиях макроэкономических, макросоциальных изменений (например, распад СССР) предпосылкой успешности функционирования и перехода от одной формы к другой является зрелость личности; она указывает на субъектную позицию в

решении поставленных задач, в поиске оптимальных способов совладания с жизненными трудностями.

Взгляд на процесс социально-экономического развития личности как смену форм ЭС порождает вопрос, на котором следует остановиться подробнее. Так, развитие содержания первичной ЭС в конечном счете всегда приводит к изменению этой формы на переходную или вторичную ЭС. Аналогичная ситуация характеризует динамику переходной формы ЭС – ее смена на вторичную предопределена самим ходом развития. Ситуации, когда это не происходит, могут быть рассмотрены как частные случаи, указывающие на проблемы в развитии личности.

Однако развитие содержания вторичной ЭС не всегда приводит к изменению ее формы. В таком случае закономерным будет вопрос о дальнейшем развитии этой формы. Ответ на этот вопрос предполагает, во-первых, существование ее разных парциальных форм, во-вторых, понимание постепенного затухания процессов социально-экономического развития. Например, в работах А.Л. Журавлева, посвященных развитию трудового коллектива (Журавлев, 1988), высказывалась идея постепенного свертывания актуальной формы развития коллектива, вплоть до ее полного исчезновения.

Резюмируя вышеизложенное, допустимо предположить, что *процесс экономической социализации может определяться многообразием его форм, различающихся по своему содержанию и функциям. Изменение содержания экономической социализации на каждой ее стадии приводит к изменению форм ЭС.*

Таким образом, целью последующего анализа является решение задачи по выявлению многообразия форм экономической социализации, характера отношений между ними. Их существование является предпосылкой к выделению нового подхода в изучении процесса ЭС.

ГЛАВА 4. СОДЕРЖАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СОЦИАЛИЗАЦИИ ЛИЧНОСТИ В РАЗНЫХ ЕЕ ФОРМАХ

4.1. Анализ подходов к исследованию структуры экономической социализации личности

Используя в настоящей работе понятие «форма экономической социализации», мы тем самым акцентируем внимание на структуре феномена, раскрывающей внутреннюю организацию системы элементов ЭС (она выступает как единство взаимосвязей между элементами), а также на функциях разных форм ЭС. При этом, понимая ЭС как процесс и результат развития личности как субъекта экономических отношений, в контексте анализа условий, факторов, обуславливающих содержание той или иной формы ЭС, будем использовать и понятие «стадии ЭС».

Итак, категория «структура» трактуется как связь элементов системы, как совокупность отношений между ними. Структура обеспечивает целостность и относительную устойчивость объекта в ситуациях сильных внешних воздействий за счет внутренней организацией системы, при этом она сохраняет его относительную подвижность.

В экономической, точнее социально-экономической, психологии основные *элементы* ЭС соотносятся с базовыми категориями социальной психологии, поэтому предметом исследований ЭС выступают: представления (репрезентации, образы, социальные представления как феномены больших социальных групп), ожидания, воспоминания, мнения, суждения, оценки, отношения, установки, нормы, ценности, мотивы, стратегии и цели поведения и т.п., порождаемые взаимодействием личности и группы с явлениями и объектами социально-экономической среды. Их предметный анализ представлен в монографиях и отдельных разделах монографий зарубежных и отечественных специалистов (см.: Economic Socialization, 1996; Furnham, Argyle, 1998; Furnham, Lewis, 1986; Lewis A., Webley P., Furnham, 1995; Otto, Serido, 2018; Rinaldi, 2007; Проблемы

экономической психологии, 2005, с. 146–177; Дробышева, 2011, 2018; Козлова, 2004; Ким, 2015; Посыпанова, 2012; Сергиенко и др., 2013; Стельмашук, 2003, 2015; Фенько, 2005; и др.), в специальных выпусках профильных журналов (Journal of Economic Psychology, 1996, 2006 и т.п.), статьях в научных журналах, не говоря уже о публикациях в сборниках научных работ и материалах конференций, а потому не требует дополнительного изложения.

В частности, в наших ранних публикациях и монографии были выделены и проанализированы три направления исследований ЭС в экономической психологии (условно названных нами «когнитивное», «поведенческое», «факторное»); проведен сравнительный анализ отечественных и зарубежных подходов, их теоретико-методологических оснований; выделены сложившиеся к тому времени (т.е. с 1990-х годов по 2011 год) отечественные дисциплинарные подходы (психологический, социально-психологический и этнопсихологический); обозначены тематические предпочтения отечественных и зарубежных исследователей; выделены предметные области вторичной ЭС (см.: Дробышева, 2011, 2018; Проблемы экономической психологии, 2004, с. 412–444; и др.). На основании проведенной работы были сделаны выводы о предметном поле экономической социализации, включающем как отдельные феномены экономического сознания и поведения личности, представителей разных социальных групп (экономические представления, экономические установки, стратегии и мотивы экономического поведения и т.п.), так и интегрированные образования – экономическая Я-концепция, социально-экономическая мобильность, экономическая идентичность, субъективный экономический статус, экономическая толерантность, экономическая ответственность и т.п., каждое из которых имеет собственную структуру определенным образом связанных между собой элементов.

По мере накопления знания о ЭС отечественные исследователи обратились к проблеме структурного анализа изучаемого феномена. В частности, обобщая сложившиеся к настоящему времени взгляды специалистов, можно заметить, что большинство из них выделяет *трех- и четырехкомпонентную* структуру ЭС,

которая включает *когнитивную* (либо познавательную), *аффективную* (либо эмоциональную, ценностно-аффективную), *ценностно-нормативную* и *поведенческую* (либо конативную) составляющие (Алова, 2002; Анкудинова, 2009; Вяткин, 2010; Дробышева, 2002, 2013; Евдокимова, 2014; Козлова, 2004; Миронова, 2013; Цветков, 2014; Честюнина, Забелина, 2019; и др.). В основу такого подхода легли представления о трехкомпонентной структуре социально-психологических феноменов, расширенной за счет включения других компонентов, представляющих интерес для конкретного исследователя, например: когнитивный, деятельностный, ценностный, адаптационный (Амиров, Шайдуллина, 2014), аффективный, рефлексивный, перцептивный, когнитивный (Грановская, 2013), познавательный, ценностный, аффективный, конативный (Журавлев, Дробышева, 2011; Дробышева, 2013; Дробышева, Журавлев, 2016), когнитивный, ценностный, аффективный, поведенческий (Честюнина, Забелина, 2019) и т.п. Иной подход связан с включением в структуру ЭС разных ее видов: трудовой, потребительской, сберегательной и т.п. (Стельмашук, 2003) – или выделения конкретных возрастных периодов в процессе экономической социализации (см.: Алова, 2002; Козлова, 2004; и др.). В основе последнего лежат функциональные и возрастные различия в трактовке структуры ЭС.

Содержание каждого из компонентов ЭС в разных исследованиях имеет схожие и различные элементы. К примеру, в одном подходе когнитивный (или познавательный) компонент включает знание специальных социально-экономических понятий, нормы, ценности, отношение к труду (Алова, 2002), в других работах этот же компонент определяется как экономическое сознание в целом (Евдокимова, 2014) или как совокупность экономических представлений (Стельмашук, 2003; Посыпанова, 2012; Уэбли, 2005; Leiser, 1983; Furnham, Argyle, 1988; и др.) и т.п. Общность трактовки содержания этого компонента ЭС связана с упоминанием как феноменов обыденного сознания – представлений, суждений, мнений, ожиданий, когнитивных оценок экономических явлений (имплицитный уровень экономического знания), так и экономических понятий и тезаурусов, составляющих эксплицитный уровень экономического знания.

Заметим, что современные исследователи вышли за рамки теории возрастного когнитивного развития и нашли другие переменные, которые играют важную роль. К примеру, в повышении потребительских компетенций детей Theory of Mind («теория психического» в отечественной версии) предсказывает способность понимать смысл продаж, символику брендов и др. (см.: Сергиенко и др., 2013; Уэбли, 2005; и др.). Дети дошкольного возраста с развитой теорией психического лучше подготовлены к выявлению убедительных намерений. Исследователи считают, что исполнительное функционирование (т.е. форма когнитивного развития, которая объясняет импульсный контроль, запланированное поведение и навыки категоризации) связана со способностью детей обрабатывать сообщения бренда (Сергиенко и др., 2020).

В любом случае содержание данного компонента раскрывается посредством анализа познания объектов и явлений экономического мира в процессе ЭС. Речь идет о понимании детьми разного возраста экономических явлений и объектов, конструировании ими базовой картины экономического мира, о включении в эту картину новых образов в процессе вторичной ЭС или экономической ресоциализации взрослых людей и т.п.

Восприятие и понимание экономического мира связано с формированием у субъекта познания какого-либо отношения к объектам и явлениям этого мира. Категорию «отношение» («психологические отношения», «attitude») чаще относят к аффективному компоненту ЭС, поскольку эмоциональная составляющая в структуре самого феномена играет ведущую роль. К примеру, в 80-е и 90-е годы XX века и последующие нулевые года XXI века зарубежными коллегами было проведено много исследований, раскрывающих отношение детей, подростков, учащейся молодежи, работающих взрослых и безработных к деньгам (особенно к новой валюте евро), собственности, банкам, бедности и богатству (M. Bonn, H. Dittmar, A. Furnham, D. Earle, E. Jonas, St.E.G. Lea, R.L. Leahy, E. Rinaldi, A.J. Scott, P. Webley и многие другие) и т.п. Чуть позже, начиная с 1990-х годов, аналогичные работы выполнялись и отечественными специалистами (Е.В. Голубева, О.С. Дейнеко, С.Т. Джанерьян, Е.Д. Короткина, А.Б. Купрейченко, Е.А. Махрина,

Е.А. Макарова, Т.Ю. Миронова, П.А. Муравьева, А.А. Письменова, М.Ю. Семенов, Е.Б. Фенько, Е.Б. Филинкова и др.). В них эмоциональные переживания респондентов, иллюстрирующие модальность отношения к деньгам, определялись не только как показатель аффективной составляющей изучаемого отношения, но и рассматривались как предиктор направленности монетарного, сберегающего, потребительского и других видов экономического поведения.

Собственно эмоциональные переживания (эмоции, чувства, аффекты), порождаемые теми или иными явлениями социально-экономической среды, активно изучались в рамках вторичной ЭС, экономической ресоциализации. К примеру, исследователи обращались к вопросам финансовой или экономической тревожности, финансовой депривации экономического субъекта, к эмоциональным переживаниям, вызванным конкретной ситуацией потери работы или очередным экономическим кризисом в обществе (Кожевникова, 2006; Klontz et al., 2011; Lay, Furnham, 2019; Shapiro, Burchell, 2012; и др.). Показано, что глубина и устойчивость переживаний свидетельствует о субъективной значимости экономических явлений и объектов в сознании человека (группы), а их характер определяет последующий выбор им стратегии совладания. Например, негативные переживания в связи с потерей работы могут одних безработных стимулировать к поиску нового места работы, формы занятости и т.п., в то время как другие безработные лишь фиксируют внимание на своем новом статусе, погружаясь в депрессию (Willemse, 2015; и др.). Различия в таком отношении к своему статусу безработного исследователи объясняют рядом факторов, среди которых как объективные – временной фактор (как давно человек находится без работы), уровень дохода семьи и т.п., так и субъективные – субъективный экономический статус, экономическая идентичность, ценностные ориентации и т.п. (см.: Бендюков, 2010; Готовцев, 2020; Дёмин и др., 2018; Лукина, Новикова, 2016; Чуйкова и др., 2012; Шуванов, Петунова, 2004; Falakahla, 2018; Youth Unemployment, 2003; Warr, 1984; и др.).

В последние годы специалисты обращали особое внимание на выраженную зависимость людей от денег, связанную с их финансовыми расстройствами – навязчивым накоплением, неразумным риском, патологической склонностью к

ониомании, компульсивным тратам, долговому поведению (Валиуллина, 2021; Гагарина, 2021; Стельмашук, 2009; Blaszczyński, Nower, 2010; Dittmar, 2004, 2005; Duroy et al., 2018; Klontz, Britt, Archuleta, 2015; Engelberg, Sjöberg, 2007; Shapiro, Burchell, 2012; и др.). Исследователи отмечают, что при высоком уровне финансовой тревожности снижается уровень самоконтроля личности, и это способствует ее компульсивным тратам (Lejoyeux et al., 2011; и др.). Влияние очень высокого или очень низкого уровня тревожности приводит к искажениям в процессе принятия решений, в том числе связанных с управлением своими финансами (Miu et al., 2008; Neo et al., 2014). Однако ее умеренный уровень носит конструктивный характер, способствует поиску источников угрозы (Mcneill, Dunlop, 2015). В его основе – адекватная самооценка финансового положения, взвешенное рациональное отношение к деньгам, что позволяет человеку контролировать свое поведение: отказываться от компульсивных трат, финансовых вложений в сомнительные проекты, принятия невыгодных долговых обязательств по банковским кредитам и т.п. (Hughes, 2019; Khare, 2014; Gasiorowska, 2014; и др.).

Иными словами, тревожность (волнения, беспокойства) экономического субъекта относительно снижения своего финансового и материального благосостояния несут как деструктивный, так и конструктивный характер, выполняя функцию адаптации экономического субъекта к изменившимся условиям экономической жизни, направляя его внимание на поиск угрозы финансовому и материальному благополучию.

Следует уточнить, что нами не обнаружены исследования, предметом которых становились бы собственно эмоциональные переживания (чувства, эмоции) детей относительно тех или иных экономических явлений. Как правило, они имманентно включены в общую канву анализа отношения или оценок экономических явлений, экономических представлений и т.п. Примером тому являются работы, выполненные с целью анализа влияния рекламы на детей и подростков (Авдеева, Фоминых, 2002; Сергиенко и др., 2013; Bannon K, Schwartz, 2006; Boland et al., 2012; Buijzen, Valkenburg, 2003; Harris, 2014; Lapierre et al., 2017; Opree et al., 2014, 2016; и др.), так как она в первую очередь ориентирована на

аффективную составляющую экономического сознания, актуализирующую их потребность (или желание) в приобретении того или иного товара (детские игрушки, кондитерские изделия и т.п.).

В исследованиях рекламы наглядно представлена связь познавательного, аффективного и конативного компонентов ЭС. В частности, специалисты отмечают, что уже в дошкольном возрасте дети не только понимают телевизионную рекламу (см.: Сергиенко и др., 2013), но и выражают пусть не критичное, но свое отношение к ней (в категориях нравится/не нравится). По мере взросления, уже в подростковом возрасте, доверие к рекламе начинает носить избирательный характер (Авдеева, Фоминых, 2002; и др.). Несмотря на то, что отношение детей и подростков (впрочем, как и взрослых) к телевизионной рекламе часто не определяет их потребительское поведение; исследователи отмечают, что доверие (отношение) к ней может стимулировать у них склонность к материализму, проявляться в принятии стандарта физического облика (худой идеал женского образа) или в повышенном интересе к вредным, с точки зрения детских врачей, продуктам питания и т.п. (Harris, 2014; Bannon, Schwartz, 2006; Buijzen, Valkenburg, 2003; и др.).

Конечно, большинство специалистов связывает отношение детей и подростков к рекламе с ее негативными последствиями, и все же некоторые из них считают, что существует связь между рекламным воздействием и психологическим благополучием подростков. Она выражается в том, что реклама может стимулировать у детей и подростков чувство контроля над своим окружением, открытость новым впечатлениям, целенаправленность в жизни, чувство самообладания (Oree et al., 2014, 2016).

Иными словами, элементы аффективного компонента ЭС могут выступать если не регуляторами поведения, то мотиваторами предповедения, и они тесно связаны с восприятием окружающего экономического мира.

Содержание ценностного компонента ЭС было подробно изложено в нашей ранней монографии (Дробышева, 2013) в связи с ранее разрабатываемым автором аксиологическим (ценностным) подходом. В ней приведены результаты

исследований, образующих два вектора анализа. Первый из них раскрывает условия формирования ценностной системы личности, включающей в том числе ориентации на экономические и социальные ценности, а также их изменчивость в зависимости от внешних и внутренних факторов; второй – функции самих ценностных ориентаций (ЦО) как внутреннего фактора экономического сознания и поведения личности. Несмотря на то, что выбранный нами ракурс анализа был выполнен в контексте первичной ЭС, полученные в работе данные согласуются с общей моделью ЭС. Так, отечественные исследования ценностной динамики личности представителей разных социальных и экономических групп в условиях социально-экономических трансформаций 1990-х годов свидетельствуют о силе воздействия социальной среды на субъекта экономических отношений (Журавлев, Журавлева, 2001; Журавлева, 2013; Социально-психологическая динамика, 1998; Хащенко, 1999; и др.). В работах отмечается устойчивость базовых элементов ценностной структуры, позволяющих личности сохранять свою идентичность даже в условиях экономической десоциализации общества (там же).

Ценностный компонент ЭС не ограничивается изучением системы ценностных ориентаций личности. Безусловно, он шире по своему содержанию и включает разные аксиологические аспекты. Субъективную ценность для личности (группы) могут представлять явления и объекты экономического мира, репрезентации которых и отношение к ним свидетельствуют об их очень высокой значимости в сознании человека. Примеры этому можно обнаружить в исследованиях феноменов материализма (Хащенко, 2016; Belk, 1985; Furnham, Valgeirsson, 2007; и др.), престижного (демонстративного) потребления (Посыпанова, 2012; Ким, 2015; Харитонов и др., 2019; и др.) в группах людей разного возраста, экономического статуса, представителей разных социальных групп. Они наглядно иллюстрируют связь между элементами конативного и ценностного компонентов.

Элементы конативного (поведенческого) компонента ЭС, т.е. стратегии, мотивы, цели экономического поведения, намерения, выраженные в установках, определяющих готовность совершить то или иное действие, или предпочтениях

конкретных стратегий экономического поведения, изучаются как в контексте реального экономического поведения (Аянян, 2015; Дробышева, 2012б; Иванова, Совалева, 2015; Ким, 2015; Радина и др., 2013; Ребзуев, Савельева, 2006; Уэбли, 2005; и др.), так и в условиях экономических игр (Charness et al., 2016; Sutter et al., 2013, 2019; Trzcińska, Sekścińska, 2016; и др.). Каждое из направлений исследований ориентировано на выполнение своих задач: выявить общие (универсальные) закономерности в принятии решений, в выборе стратегий экономического поведения для достижения поставленной цели; изучить особенности реального поведения, обусловленного контекстом ситуации взаимодействия экономического субъекта с экономическими явлениями, объектами и другими экономическими субъектами. Связь данного компонента с другими в структуре ЭС прослеживается практически во всех исследованиях экономического поведения, раскрывающих особенности функционирования и адаптации субъекта экономических отношений, экономической деятельности к изменяющимся условиям экономической жизни.

Итак, независимо от подхода, описывая структуру ЭС личности, исследователи строят модели посредством установления отношений каждого из заданных в структуре компонентов с другими.

В частности, анализируя вышеперечисленные и другие работы, можно выстроить несколько линий таких связей между элементами разных компонентов ЭС:

- экономические представления (репрезентации) определяют отношение личности к тому или иному экономическому явлению, что впоследствии проявляется в экономическом поведении;

- сформированные экономические ценности, Я-концепция (образ экономического Я), личностные качества и т.п. обуславливают специфику конструирования личностью экономических представлений, предпочтение ею тех или иных стратегий (стилей, моделей) экономического поведения;

- экономические представления (репрезентации) определяют отношение личности к тем или иным экономическим явлениям; присвоенные нормы

экономического поведения, ценности, являются регуляторами экономического поведения и т.п.;

– представления (репрезентации) экономических явлений и объектов, отношение к ним, содержательно раскрывают картину экономического мира в сознании субъекта; в зависимости от отношения к этому миру и себя в нем личность стремится реализовать себя как экономического субъекта, выбирая те или иные стратегии, модели экономического поведения.

Приведенные выше линии анализа носят обобщенный характер, но прослеживаются в конкретных исследованиях. Как можно заметить, они пересекаются, дополняют, в некоторой степени даже дублируют друг друга. При этом очевидной становится взаимозависимость (отношения дополнения, влияния, связи и т.п.) компонентов ЭС, позволяющая рассматривать данный феномен как единое, целое образование, в котором одни элементы ЭС выступают в качестве факторов других.

Такие подходы к описанию структуры всего явления ЭС, поиску системы связей между компонентами ЭС в отечественной экономической психологии сформировались в конце нулевых годов. Предпосылкой тому, по нашему мнению, стали факты развития системного подхода в его приложении к анализу социально-экономических явлений (Проблемы экономической психологии, 2004, 2005; Социально-психологическая динамика..., 1998; Социальная психология экономического поведения, 1999; и др.), а также выделение на базе системного новых методологических подходов (системно-субъектного, системно-диахронического и т.п.) (см.: Сергиенко, 2011; Шамионов, 2013; и др.), акцентирующих внимание на системе факторов экономического сознания и поведения.

Описанные выше подходы к структуре ЭС эмпирически изучались преимущественно в области первичной ЭС и в условиях перехода от первичной к вторичной ЭС. Структура вторичной ЭС, как было упомянуто ранее, кардинально не отличается. Ее трех-/четырёхкомпонентный состав включает те же элементы – представления (репрезентации, образы), установки, отношения, намерения,

ценности, и т.п., что и первичная ЭС. Однако их содержание отличается, поскольку функционально данные формы ЭС имеют разную направленность.

В данном параграфе, анализируя структуру ЭС в исследованиях специалистов, мы основывались на представлении о ее трех-/четырёхкомпонентной организации, наиболее распространённом в социальной психологии.

Однако наши представления о структуре ЭС как внутренней организации элементов системы, совокупности отношений между ними не ограничиваются этим.

Итак, рассмотрение ЭС как целостного процесса, который длится с рождения и до конца жизни, предполагает выделение форм ЭС как ее структурных компонентов (Дробышева, 2019). По нашему мнению, взаимосвязь и взаимозависимость разных форм обеспечивает целостность и относительную устойчивость всей системе ЭС в ситуациях внешних воздействий благодаря гибкости отношений между разными формами. При этом функциональная спецификация каждой из форм определяет их аутентичный характер как структурных элементов системы.

4.2. Функции первичной и переходной экономической социализации в становлении экономического субъекта

Анализ исследований первичной ЭС с позиции поиска ее функциональной специфики показал, что большинство специалистов соглашались с тем, что в этот период формируются (либо конструируются) базовые представления детей и подростков об экономических явлениях и объектах (деньги, бедность и богатство, реклама, работа, социально-экономическое неравенство, собственность, оплата труда, банк и т.п.), отношение к ним, а также присваиваются (вырабатываются) нормы экономического поведения, формируется система ценностей и т.п. (см. анализы Дробышева, 2016а, 2016б, 2018; Стельмашук, 2003, 2015; Berti, Bombi, 1988; Roland-Levy, 1990; Journal of Economic Psychology, 1996, 2006; Gianinno,

Crittenden, 2005; Pinar et al., 2007; Rinaldi, Bonanomi, 2011; и др.). Конструируя или присваивая элементы экономического сознания и поведения, дети и подростки опираются на принятые в ближайшем окружении, социальной группе мнения, оценки, представления. Посредством этого они постепенно включаются в систему экономических отношений общества. К примеру, анализ 25-летней истории исследований потребительской социализации, выполненный Деборой Джон, позволил ей сделать вывод о том, что дети являются активными потребителями с очень раннего возраста. По ее мнению, именно в детстве развиваются знания, навыки и ценности, которые используются при совершении покупок в ближайшем и отдаленном будущем (John, 1999).

Роль карманных денег в экономической (потребительской) социализации детей активно изучалась как зарубежными, так и отечественными исследователями (Гусева, 2005; Фоломеева, Шурыгина, 2013; Фенько, 2000; Abramovitch et al., 1991; Barnet-Verzat, François-Charles, 2008; Feather, 1991; Furnham, 2001; Furnham, Thomas, 1998; Furnham, Milner, 2017; Lewis, Scott, 2000, 2003; Mortimer et al., 1994; Otto, 2009; и др.). Отмечалось, что уже в дошкольном возрасте наличие карманных денег и практический опыт их применения формируют у детей *стиль потребительского поведения и стремление к самостоятельному принятию решений* (Гусева, 2005; и др.). Полученные в детстве навыки обращения с деньгами способствуют *финансовому благополучию* личности в более старшем возрасте (Vhalery et al., 2018; Drever et al., 2015; Utkarsh, et al., 2020), причем в подростковом возрасте образовательная роль карманных денег имеет большее значение, чем в детстве (Economic socialization..., 1996, p. 130–148). Лонгитюдные исследования показали, что юноши и девушки, которые регулярно получали карманные деньги в детстве, экономически были более компетентными в возрасте 16–18 лет (Lewis, Scott, 2000).

Внедрение Программы всеобщей финансовой грамотности населения в разных странах усилило тенденцию изучения эффектов экономического (финансового) обучения детей, подростков, учащейся молодежи (Жданова и др., 2020; Соколова и др., 2019; Agnew, Cameron-Agnew, 2015; Brown et al., 2016;

Camisón-Haba et al., 2018; Dal Magro et al., 2018; Despard, Chowa, 2014; Drever et al., 2014; Grohmann et al., 2015; Jorgensen, Savla, 2010; Kim, Chatterjee, 2013; Pandey et al., 2020; Rinaldi, Todesco, 2012; Van Campenhout, 2015; и др.). В исследованиях подчеркивалась важность сформированности финансовых компетенций у подростков и учащейся молодежи для перехода к взрослой экономической жизни, сопоставлялась роль финансового обучения в семье и в условиях школьного обучения.

Показано, что уже в дошкольном возрасте дети способны экономить деньги (Despard, Chowa, 2014; Friedline, 2015; Otto et al., 2006, 2018; и др.). Отмечается, что их сберегательный опыт имеет важное значение для формирования личностных качеств ребенка, таких как самоконтроль, терпеливость, ответственность. По данным специалистов, практика экономии средств в подростковом и раннем юношеском возрасте приводит к формированию финансовой автономности, экономической самостоятельности, которые определяют успешность ЭС на следующем этапе развития экономического субъекта (там же). В частности, обнаружено, что опыт сбережения в возрасте от 11 до 20 лет стимулирует подростков и молодых людей к построению временной перспективы своего экономического будущего (Webley, Nyhus, 2006, 2012; Otto, 2012). Данное предположение подтвердилось в лонгитюдном исследовании британских психологов (Ashby et al., 2011), которые сделали вывод, что сберегательное поведение 34-летних молодых людей непосредственно связано с их опытом сберегательного поведения в подростковом возрасте.

Тема детского бартера в экономической психологии недостаточно изучена, при том, что именно бартерные отношения детей и коллекционирование, по мнению исследователей (Уэбли, 2005; и др.), раскрывают независимый от взрослых автономный мир экономических отношений детей (Дробышева, 2012б). В качестве аргумента в пользу данного мнения можно привести одно из наших исследований игры в «сотки» (по содержанию аналогичная британской «marbles»), в которой 10–11-летние дети, выступая в ролях работодателя и наемного работника, продемонстрировали инвестиционные, долговые, обменные и другие

экономические отношения (там же). В работе других исследователей показано, что дети достаточно рано понимают справедливость взаимобмена, демонстрируют склонность к альтруизму в бартерных отношениях (Gianinno, Crittenden, 2005; Lucas et al., 2008; и др.).

Экономическая идентичность начинает формироваться с детства. Исследования показывают, что даже маленькие дети имеют общее представление об экономическом статусе своей семьи (Elenbaas, 2019; Hazelbaker et al., 2018; и др.), хотя и не могут его объективно оценить. Однако сформированные оценки своего социально-экономического статуса (один из показателей экономической идентичности) уже в этом возрасте играют важную роль в формировании отношения детей к социальным и экономическим группам (Shutts et al., 2016). Так, по данным специалистов, в дошкольном возрасте дети дифференцируют бедных и богатых людей (Brusdal, 1990; Leahy, 1990; Sigelman, 2013; Дробышева, 2012а, 2016б; и др.). Причем 4–5-летние дети так же, как и подростки, отдают предпочтение богатым, основываясь на представлениях об их успешности и общей компетентности (Дробышева, 2012а, 2014). Более того, дошкольники из состоятельных семей демонстрируют внутригрупповой фаворитизм в атрибуции богатства (Horwitz et al., 2014; Shutts et al., 2016; Sigelman, 2012; и др.), что косвенно указывает на признаки их экономической идентичности. К концу подросткового возраста экономическая идентичность в целом сформирована. В процессе самокатегоризации подростки опираются на экономический статус своей семьи, оценку ее финансовых и материальных возможностей, сопоставляя себя с экономической аутгруппой и идентифицируя с референтной группой.

Анализируя работы в области понимания детьми и подростками экономического неравенства, мы обратили внимание, что, независимо от социокультурных особенностей восприятия бедности и богатства, исследователи отмечают *мотивирующую роль* восприятия детьми богатых людей. Атрибуция богатства в их сознании включает компетентность, образованность, целеустремленность финансово состоятельных людей (Миронова, 2013; Flanagan et al., 2014; Leahy, 1990; Sigelman, 2013; и др.). Это поддерживает веру подростков в

эффективность собственных усилий с целью изменения экономического статуса в будущем, стимулирует к достижению успеха в обучении, определяет направленность на продолжение образования в колледже или университете (Flanagan et al., 2014; Bullock, Limbert, 2003; Dalbert, 2001; и др.).

Итак, в форме первичной ЭС в период от детства до раннего юношеского возраста изменяется *позиция* личности как субъекта экономических отношений – от наблюдателя (например, за покупкой товаров родителями, проведением ими денежных операций и т.п.) к активному участию в экономических отношениях (потребительских, инвестиционных, обменных и т.п.). В этот период важную роль играет опыт взаимодействия личности с объектами и субъектами экономического мира, который зависит от социально-экономического статуса семьи. Значимость последнего в процессе формирования феноменов экономического сознания и самосознания личности (экономической идентичности, образа экономического Я и т.п.) остается достаточно высокой (Aries, Seider, 2007; Bonn et al., 1999; Bradley, Corwyn, 2002; Dickinson, 1990; Leahy, 1981, 1983; и др.).

В условиях первичной ЭС, по мере расширения социального окружения, изменения потребностей, появляется опыт планирования своего бюджета, самостоятельного зарабатывания денег. Опираясь на данные исследователей, можно сказать, что важной задачей первичной ЭС является формирование общей направленности на экономическую автономность, независимость в ближайшем будущем, способность нести ответственность за свое финансовое состояние (Otto, Serido, 2018; и др.). В частности, показано, что уже в подростковом и раннем юношеском возрасте молодые люди могут соотносить их со своими доходами (карманные деньги, родительские пособия), зарабатывать на карманные расходы, планировать траты, контролировать компульсивные покупки, принимать решения о сбережении (Ashby et al., 2011; Elliot et al., 2011; Otto, 2012; и др.). Так, молодые люди со сформированным *самоконтролем* поведения в детстве впоследствии имели более высокий доход, социально-экономический статус, лучше владели навыками финансового планирования (Moffitt et al., 2011). Способность к самоконтролю в перспективе способствует успешному выходу молодежи на рынок

труда, сохранению рабочих мест, особенно в периоды экономической неопределенности (Daly et al., 2015; Economic psychology, 2018).

Резюмируя вышеизложенное, следует отметить выявленную тенденцию в работах современных исследователей, указывающую на *функциональную особенность первичной ЭС* в периоды детства, подросткового и раннего юношеского возраста. Она определяется решением ряда задач: формирование базовых феноменов экономического сознания (представлений о явлениях экономического мира, отношений к ним); присвоение норм и ценностей своей экономической группы, определение экономической идентичности; получение опыта управления своим бюджетом (карманные деньги), навыков сберегательного поведения и т.п. Успешное завершение первичной ЭС исследователи связывают с установками на получение профессионального образования после окончания школы и опыта работы в процессе обучения. По их мнению, важную роль здесь играют сформированные к этому периоду личностные качества и свойства подростков и юношей (активность, самоконтроль, интернальный локус контроля, уверенность в себе, своих способностях и т.п.). Данный факт указывает на связь процессов первичной и переходной ЭС.

Основная проблема, которая поднимается в исследованиях ЭС учащейся молодежи, связана с поиском путей успешного *перехода* личности от субъекта экономических отношений к субъекту экономической деятельности, или, как пишут британские коллеги, «от экономического ребенка к экономическому взрослому» (Webley, Burgoyne, et al., 2001, с. 73).

Акцентируя внимание на достижении к концу этого периода *экономической, финансовой автономности* молодежи (см.: Webley, Burgoyne et al., 2001; Xiao et al., 2019; Egan, 2016; Shim, Serido, Tang, 2012; Otto, Serido, 2018; и др.), зарубежные исследователи выделяют несколько вариантов достижения поставленной цели: продолжение получения образования (повышение его уровня), поиск и начало работы сразу после школы, обращение к государственной поддержке (социальные пособия), занятие предпринимательской деятельностью и т.п. (там же). По их мнению, наиболее продуктивным считается вариант перехода посредством

получения профессионального образования, что дает возможность молодым людям в перспективе иметь выше уровень заработка, социально-экономическое положение в обществе (Seeber, 2016; и др.). Такого же мнения придерживаются и отечественные исследователи (Амиров, Шайдуллина, 2014; Борисова, 2016; Стельмашук, 2015; и др.). С их точки зрения, в этот период жизни линии экономического и профессионального становления личности тесно связаны между собой. Поэтому предиктором успешного завершения перехода к самостоятельной экономической жизни выступает сформированность экономических и профессиональных компетенций, включающих не только знания и умения, но и личностные качества молодых людей (целеустремленность, самоконтроль, ответственность, настойчивость и т.п.), мотивацию к поиску работы (там же).

По мнению Джойс Серидо, Соён Шим и их коллег (Shim et al., 2010, 2012; Serido, LeBaron, Li, Parrott, Shim, 2020), обучение в колледже после школы представляет собой пролонгированный, постепенный (и более безопасный) процесс перехода к взрослым экономическим ролям. В этот период молодые люди, оставаясь зависимыми от финансовой поддержки родителей, тем не менее стремятся к личной и финансовой самостоятельности (Жданова и др., 2020; Джанерьян, Письменова, 2008; Fingerman et al., 2009, 2016; Shim et al., 2012; Xiao et al., 2019), в первую очередь обучаясь управлению своими финансами у родителей (Buccioli, Veronesi, 2014; Egan, 2016; Furnham, Milner, 2017; Kim et al., 2011; Webley, Nyhus, 2006; и др.) или посредством участия в программах всеобщей финансовой грамотности (Земцов, Осипова, 2017; Соколова и др., 2020; Brown et al., 2016; и др.). Иными словами, по мнению исследователей, *готовность к обретению полной финансовой автономности* – это важное новообразование переходной ЭС наряду со способностью *принимать независимые решения, планировать свое экономическое будущее, принимать ответственность за свое экономическое благосостояние*. Причем передача финансовой ответственности родителями детям также происходит постепенно. Считается, что учащаяся молодежь, которая сепарировалась и живет отдельно от родителей, в финансовом плане более автономна, чем молодые люди, проживающие вместе с родителями. Более

выраженные признаки финансовой автономности демонстрируют и студенты, подрабатывающие во время учебы на свои карманные расходы (Вознесенская и др., 2010; Serido et al., 2020; и др.).

Отличительной чертой переходной ЭС является построение молодыми людьми карьерных планов, актуализация установок на экономическую мобильность в процессе получения профессионального образования и взаимодействия с родителями. Считается, что это важные предикторы успешного перехода к взрослой экономической жизни (Дробышева, Сарычев, 2019; Ращупкина, 2015; Филинкова, 2009, 2010; Egan, 2016; *The Transition from Youth into Adulthood...*, 2015; Webley, Burgoyne et al., 2001; и др.).

Анализ многолетних исследований карьерной зрелости, выполненный Энтони Найду (Naidoo, 1998), показал, что не возраст или социально-экономический статус семьи, а именно уровень образования определяет уровень этой зрелости. Готовность принимать решение о карьере, строить карьерные планы, искать соответствующую информацию исследователи связывают с влиянием организационно-образовательной среды в период получения профессионального образования и в процессе обсуждений карьерных планов с родителями (Naidoo, 1998; Egan, 2016; Sarah et al., 2011; и др.).

Резюмируя: *функция переходной ЭС* связана с формированием психологической (экономико-психологической) готовности личности к самостоятельной экономической жизни. Она предполагает наличие соответствующих компетенций, направленность на экономическую (финансовую) сепарацию от родителей, построение жизненных и карьерных планов, способность принимать на себя ответственность за финансовое и материальное благосостояние свое и своей семьи, способность планировать свое экономическое будущее, самоконтроль финансового и потребительского поведения. Все вышеперечисленное указывает на показатели экономико-психологической зрелости молодежи как предпосылки перехода к самостоятельной экономической жизни.

4.3. Роль вторичной экономической социализации и экономической ресоциализации в развитии экономического субъекта

Проблемы вторичной ЭС в развитии экономического субъекта связаны с его оптимальным функционированием. Решая задачи по финансовому и материальному самообеспечению и обеспечению своей семьи, поддержанию стабильного дохода и росту экономического статуса и т.п., экономический субъект на протяжении длительного периода жизни включен в разные ситуации повседневной экономической жизни. Напомним, что речь идет об экономической сепарации от родителей и начале самостоятельной экономической жизни; создании собственной семьи и увеличении семейных расходов на детей; карьерном росте или, наоборот, снижении статуса; полном завершении трудовой деятельности в связи с выходом на пенсию или с последующей частичной занятостью в других сферах производства или услуг; ситуациях полного затухания экономической активности и т.п. Ранее упоминалось, что экономисты и социологи рассматривают данные ситуации как закономерные циклы развития семейной экономики, фазы экономической жизни семьи и т.п. (Loomis, 1936; Lansing, Kish, 1957; Murphy, Staples, 1979; Wagner, Hanna, 1983; Wells, Gubar, 1966; Римашевская, 1994; Жеребин и др., 2010; и др.); экономические психологи сопоставляют их со стадиями (периодами) повседневной экономической жизни человека, периодами становления и развития экономического агента (Шапиро, 2018; Shanahan, 2000; Webley, Burgoyne et al., 2001). Их чередование и повторение зависит как от объективных, так и субъективных факторов: экономических кризисов и подъемов в экономическом развитии общества, надежности/ненадежности работы, соответствия карьерных ожиданий экономической реальности, ценности работы и денег или ценности финансовой автономности, мотивации достижения и т.п. К примеру, восприятие работы как ненадежной или несоответствующей финансовым ожиданиям может приводить к стрессам и депривации личности и, как следствие, изменять привычный ход экономической жизни и т.п. (Готлиб, 2001; Дёмин и др., 2018; Кожевникова, 2006; Цветков, 2014; и др.). Ценность финансовой

автономности в позднем возрасте может стимулировать экономическую активность пенсионеров, определяя их психологическое благополучие (Дробышева, 2015; Вушкан, 2009; Зеер и др., 2017; Тараданов и др., 2022; Щербаков, 2006; Тора et al., 2009; и др.).

Периоды жизненных кризисов личности сменяются периодами относительной стабильности. Однако, как уже отмечалось ранее, наиболее остро потребность в интернализации нового знания, экономического опыта, элементов культуры и/или перестройка (частичная трансформация) ранее присвоенного возникает в ситуациях назревших противоречий, рассогласований между изменившимися условиями жизни и необходимостью поддерживать достигнутый уровень экономической жизни или решать новые задачи, связанные с обеспечением себя и своей семьи. Кроме кризисов экономической жизни субъекта, связанных с *нормативной* сменой социальных и экономических ситуаций (например, карьерный рост и повышение уровня дохода; изменение состава семьи и последующий рост расходов; снижение уровня материального и финансового благосостояния в связи с выходом на пенсию и т.п.), выделяется спектр ситуаций *ненормативного* характера. Они не планировались самим субъектом экономической деятельности, поэтому в большинстве случаев воспринимаются как стрессовые. Примером тому служат кризисы занятости, вызванные экономическими кризисами в стране и последующей безработицей, реформированием отраслей народного хозяйства, реструктуризацией предприятий. В таких ситуациях экономический субъект ориентирован на поиск стратегий совладания и принятие решений о выборе наиболее оптимальной модели поведения с целью поддержания своего экономического статуса, совладания с негативными эмоциональными переживаниями (Балабанова, 2002; Бендюков, 2010; Готлиб, 2001; Willemse, 2015; и др.).

Поиск нового места работы определяется не только решением проблем, связанных с финансовым и материальным благополучием семьи. Как показывают исследования, сам факт занятости (наличие места работы, статуса занятого и т.п.) имеет не менее важное значение для безработного, чем его финансовая и

материальная независимость, как результат успешного решения задачи по самообеспечению (там же). В такой ситуации психологическая поддержка близких является важным социальным ресурсом безработного, его уверенности в себе, своих возможностях разрешать возникающие проблемы. Однако более эффективный ресурс преодоления – это *активность* самого безработного, свидетельствующая о его выраженной субъектной позиции. Так, сопоставляя образы успешных и неуспешных респондентов, потерявших работу, исследователи обнаружили, что первые из них потенциально более мобильны и социально активны, менее притязательны в выборе нового места работы, более оптимистично настроены на решение проблемы трудоустройства. Они склонны к анализу своих возможностей и осознанно планируют свои действия по поиску работы. В то время как менее успешные безработные хаотично ищут работу, во многом зависят от социальной поддержки, для них характерна установка на получение социальной помощи, так как они менее уверены в своих силах. (Дёмин и др., 2018).

Проблема потери работы в ситуации длительного затягивания выхода из безработицы связана с запуском *механизмов экономической десоциализации*. Они сопровождаются трансформацией экономической идентичности, резким сокращением временной перспективы планирования, изменением содержания и структуры образа своего экономического будущего (вплоть до диффузного), предпочтением пассивных форм адаптации, формированием экономической зависимости и т.п. К примеру, по данным исследования Е.С. Балабановой, экономически зависимые люди в трудных жизненных ситуациях сами неспособны обеспечить себе минимально приемлемый уровень жизни, используя для этого свои внутренние ресурсы. Многие из них – приверженцы постоянного места и условий работы, негибкие в плане выбора новых форм занятости или смены деятельности, поэтому испытывают трудности с поиском нового места работы. Среди экономически зависимых есть и социальные иждивенцы, ориентированные на постоянную помощь со стороны близких и делегирующие ответственность за решение своих проблем другим людям (Балабанова, 2002). В отличие от них экономически независимые воспринимают трудную жизненную ситуацию как

вызов, который запускает конструктивные стратегии совладания – поиск любых видов подработки, создание своего бизнеса, повышение квалификации, овладение новыми профессиями и т.п. (там же). Можно лишь предположить, что описанные выше типы успешных адаптантов и экономически независимых людей, будучи субъектами своей жизни, более успешно преодолевают возникшие трудности, не допуская запуска механизмов экономической десоциализации (как первого этапа процессов экономической ресоциализации).

Как отмечалось выше, успешное решение субъектом задач экономической жизни нормативного характера зависит от многих факторов. В данном контексте стремление личности к присвоению нового экономического знания, умений управлять своими финансами рассматривается как необходимое условие повышения уровня ее экономико-психологической компетентности – одного из ресурсов успешной ЭС.

Вопросы вторичного и дополнительного образования взрослых экономически самостоятельных людей упоминались во второй главе данной публикации. Речь шла об обучении новым формам хозяйствования в России в 70–80-е годы XX века в связи с реформами в области плановой экономики (Милюков, 2018; Упущенный шанс..., 2017; Социально-психологическая динамика..., 1998; и др.). В настоящее время благодаря внедрению программ финансовой грамотности разных слоев населения сформировалось отдельное направление междисциплинарных исследований, ориентированное на изучение эффектов этого обучения (см. обзоры: Kimiyaghalam, Safari, 2015; Le Baron, Kelley, 2020; Кузина, 2010; Соколова и др., 2019; и др.). Разработчики данных программ ставили целью формирование (или коррекцию) не только навыков и умений управления своими финансами (финансовых компетенций), но и самоконтроля, механизмов саморегуляции экономического поведения субъектов экономической деятельности. Отмечалось, что повышение финансовой грамотности позитивно отражается не только на сберегательном, инвестиционном, потребительском и других видах экономического поведения работающих взрослых, но и на построении ими пенсионных планов (Ellen et al., 2012; Hershey et al., 2000, 2007;

Kiso, Hershey, 2016; Koposko et al., 2016; Lusardi, Mitchell, 2005, 2014; Palací et al., 2017; Seidl et al., 2021; и др.). Несмотря на различия в выраженности психологических эффектов обучения финансовой грамотности, отсутствие прямой зависимости между уровнем грамотности и способностью человека управлять своими финансами в реальной жизни, большинство исследователей все же соглашается с тем, что это новое знание способствует адаптации личности к новым требованиям глобализирующегося общества.

Одной из функций вторичной ЭС является подготовка экономического субъекта к завершению трудовой деятельности, снижению экономической активности, изменению экономического статуса. Финансовые знания, финансовая толерантность к риску, финансовое планирование и самоэффективность рассматриваются как надежные психологические предикторы установок на пенсионные сбережения в молодом и предпенсионном возрасте (там же). Обнаружено, что те молодые и среднего возраста работающие взрослые, которые рассчитывают прожить дольше на пенсии, в большей степени склонны к сберегательному поведению, чем те, которые не заглядывают далеко в будущее. Это свидетельствует о рациональном подходе первых к принятию решений по управлению риском долголетия, при котором ожидания относительно количества лет, которые человек может прожить, определяют его финансовые накопления в предпенсионный период (Koposko et al., 2016). Ориентированные на будущее экономят больше, чем привязанные к настоящему (Ellen et al., 2012). Следовательно, их «подушка безопасности» в период завершения трудовой деятельности или перехода к экономически менее активной деятельности будет более надежной, чем у тех, кто живет сегодняшним днем.

В работах разных авторов показано (Hershey et al., 2000, 2007; Hira et al., 2009; и др.), что психологическая готовность работающих взрослых к выходу на пенсию основывается на их реальных знаниях о финансовом планировании, степени включенности людей в эту проблему, удаленности временной перспективы жизненного плана, в частности финансового будущего, опыта сберегательной и инвестиционной активности в период экономической деятельности и др. Т.е.

успешность вторичной ЭС в ситуациях подготовки к завершению экономической активности во многом зависит от проявления личностью ее субъектных качеств, которые выполняют функцию ее внутреннего ресурса.

Выделенные исследователями обобщенные типы респондентов с субъектной и объектной направленностью жизненных ценностей (Корокошко, 2011) обладают признаками финансово зависимых и финансово независимых людей, ранее описанных другими авторами (Балабанова, 2002, 2006), а также успешных и неуспешных адаптантов (см.: Готлиб, 2001; Дёмин и др., 2018; и др.). Так, носители субъектного типа жизненных ценностей отличаются оптимистичными прогнозами финансового и материального будущего, готовностью к активным преобразованиям социально-экономической среды с целью самореализации и повышения уровня материального и финансового благосостояния. Они описываются как внутренне свободные люди, готовые к риску, конкуренции в экономической деятельности, имеющие высокий уровень самоэффективности. Представители типа *объектной* ориентации отличаются внутренним конфликтом, выраженным в противоречии между высокой значимостью денег и заниженной оценкой своих возможностей в достижении статуса обеспеченного человека, что выражается в их неготовности к конкуренции. Показано, что такая позиция характерна для людей, направленных на приспособление к изменяющимся условиям с минимальным риском (Корокошко, 2011). Иными словами, выраженность субъектных качеств личности связана со степенью ее готовности к эффективному выполнению экономической деятельности (там же). Такого же мнения придерживаются и другие исследователи (см., например: Китова, 2005; Миронова, 2013; Филинкова, 2009; и др.).

Резюмируя: *вторичная ЭС* охватывает более длительный период жизни экономического субъекта, чем *первичная ЭС*. Актуализация ее механизмов связана с потребностью личности в поддержании баланса между постоянно изменяющимися условиями экономической жизни и возможностями субъекта в решении поставленных задач. При этом важную роль исследователи отводят субъектным качествам личности: ее активности в направлении саморазвития, в

поиске оптимальных способов совладания с жизненными трудностями, в подготовке к периоду завершения трудовой деятельности и последующему снижению уровня материального и финансового благосостояния, поддержанию уровня субъективного благополучия (Дробышева, Журавлев, 2019).

В предыдущих главах работы были описаны границы и характерные особенности вторичной ЭС и экономической ресоциализации. Показано, что механизмы экономической ресоциализации запускаются в сложных ситуациях социально-экономического развития общества, связанных с преобразованиями самой среды. В такие моменты (ранее мы уже упоминали трансформации 1990-х годов в России, 1980–90-х годов в Восточной Европе и т.п.) происходит размывание границ между разными экономическими группами, изменение представлений о бедности и богатстве, собственности, экономическом неравенстве, отношения к бедным и богатым, а социальные связи перестают выполнять функцию ресурса, направленного на поддержание ранее сформированной экономической идентичности. Можно привести много примеров из 1990-х годов, когда в связи с массовым обнищанием населения ранее достигнутая экономическая идентичность изменялась до состояния диффузной идентичности. Непонимание происходящих экономических трансформаций, финансовая тревожность и страх, вызванные неизвестностью экономического будущего, невозможность конструировать образ своего экономического будущего – это и многое другое отражалось на амбивалентном восприятии себя как представителя той или иной социально-экономической группы. Учителя и врачи, имевшие стабильный доход и высокий уровень образования, идентифицирующие себя как людей с доходом выше среднего, в результате реформ оказались на пороге бедности. В процессе экономической ресоциализации происходило постепенное обретение новой экономической идентичности, экономическое самоопределение личности (группы) посредством поиска своего экономического Я, что позволило осознать свои возможности в реализации функции самообеспечения, в выполнении экономических ролей (Журавлев, Позняков, 2018; Климова, 2006; Социально-

психологическая динамика, 1998; Социальная психология экономического поведения, 1999; Цветков, 2014; Ядова, 2009; и др.).

Экономически зрелые люди (обеспечивающие себя и свою семью) сталкивались с проблемой не только формирования (присвоения, конструирования и т.п.) новой экономической культуры или нового знания, но и болезненной процедурой отказа от ранее сформированного (присвоенного, сконструированного) экономического знания, опыта, ценностей, норм экономического поведения (Burgoyne, Routh, 1998; Cinnirella, 1996, 1997; Grunert, Grunert, 1993; Jonas et al., 2002, 2006; Luna-Arocas et al., 2001; Meier, Kirchler, 1998; Muller-Peters et al., 1998; Mussweiler, Englich, 2003; The Psychology of the European..., 1998; Tyszka, 1994, 1999; и др.). Степень экономической десоциализации во многом зависела от готовности личности к преобразованиям, устойчивости ее ценностно-нормативной системы как регулятора экономического поведения.

Исследования показали, что процессы десоциализации не затрагивали глубинных, в первую очередь ценностных оснований личности (см., например: Grunert, Grunert, 1993; и др.). Смена приоритетов была представлена в направлении роста значимости материальных ценностей, ценностей достижения, социальной активности и т.п. (Дробышева, 2002; Журавлева, 2013; Хащенко, 1998; и др.). Можно предположить, что устойчивость базовых, смысложизненных ценностей, включенных в ядро ценностной структуры, определяет степень разрушения неактуального в новых условиях экономического знания, пересмотра норм экономического поведения и т.п. В условиях экономической ресоциализации система ценностей выступает своеобразным фильтром в процессе присвоения извне или конструирования новых элементов экономического сознания, экономической культуры, придавая им значимость (ценность) (Емельянова, Дробышева, 2015; и др.).

Таким образом, *функция экономической ресоциализации* личности связана с реконструкцией (перестройкой) ее экономического сознания, самосознания, поведения, с накоплением нового опыта, со сменой экономической деятельности и

т.д. Все это способствует осознанию личностью себя как субъекта экономических отношений, экономической деятельности. По нашему мнению, зрелая в экономико-психологическом плане личность в процессе десоциализации способна контролировать степень разрушения (отказа от ранее сформированного) неактуальных в новых условиях элементов экономического сознания и поведения. Важную роль при этом играют ее личностные качества: сформированный ранее самоконтроль, целеустремленность, оптимизм, а также устойчивость базовых ценностей.

Успешным завершением экономической ресоциализации личности является ее возврат как минимум к ранее достигнутому уровню своего экономического благосостояния, к выполнению своих функций по обеспечению семьи, поддержанию качества ее жизни, выполнению экономических ролей и т.п.

Отклоняясь в сторону от общего направления анализа, следует напомнить, что в предыдущих разделах данной работы обсуждался вопрос о том, что процессы первичной и переходной ЭС могут переживаться не только детьми дошкольного возраста или школьниками, но и взрослыми людьми. Примеры таких ситуаций ранее уже приводились. В частности, отмечалось, что в период кардинальной смены экономической модели развития общества в России и некоторых восточноевропейских странах многие взрослые люди были вынуждены полностью отказаться от экономических представлений в области плановой экономики и конструировать новые, соответствующие рыночной модели (см.: Журавлев, Позняков, 2018; Климова, 2006; Ядова, 2009; Tyszka, Sokolowska, 1992, 1999; Tyszka, 1994, 1990; и др.). Такая ситуация иллюстрировала процесс экономической ресоциализации, первая ступень которой (экономическая десоциализация) была связана с практически полным разрушением старой системы экономического сознания и поведения личности, со сменой ценностных приоритетов и т.п., а вторая – собственно ресоциализация – с конструированием новой. В таком примере функционально процессы экономической ресоциализации соотносятся с теми, которые характеризуют первичную или переходную ЭС. Однако в отличие от них собственно экономическая ресоциализация носит не сплошной, а выборочный

характер. Речь идет о формировании новой системы представлений, взглядов на экономические явления, формировании нового отношения к ним, но не нового типа личности в целом. В то время как процессы первичной и переходной ЭС направлены в первую очередь на формирование субъектных качеств личности, базовых элементов ее экономического сознания, поведения (Дробышева, 2019).

ГЛАВА 5. ПРОЦЕССУАЛЬНЫЕ И РЕЗУЛЬТАТИВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СОЦИАЛИЗАЦИИ ЛИЧНОСТИ В РАЗНЫХ ФОРМАХ

5.1. Факторы и механизмы экономической социализации личности в условиях первичной и переходной форм

Основываясь на теоретических представлениях Б.Г. Ананьева, С.Л. Рубинштейна, Б.Ф. Ломова и других, отечественные исследователи выделяют внешние и внутренние факторы ЭС. К примеру, в работах, посвященных ЭС детей и школьников разного возраста (С.Ю. Буренина, Е.В. Голубева, Т.В. Гусева, Ж.А. Жилина, Т.В. Дробышева А.С. Евдокимова, И.В. Ермакова, Е.В. Козлова, Т.Ю. Миронова, В.В. Орлова, Н.Н. Помуран, М.Ю. Семенов и др.), в качестве внутренних факторов (детерминант) чаще всего изучались: индивидуально-психологические – пол, возраст, уровень интеллекта, экспрессивность и т.п. и социально-психологические – ценностные ориентации, нравственные установки экономического поведения, некоторые личностные качества, локус контроля, мотивация обучения, экономическая самооценка, экономическая идентичность, опыт взаимодействия с экономическими объектами и явлениями и отношение к ним (деньгам, бедности и богатству, справедливости, собственности и т.п.) характеристики. Внешние факторы в таких работах были представлены социальными (состав и размер семьи, ее социально-экономический статус, этнос, регион или место (город/село) проживания и т.п.), а также социально-психологическими факторами. В качестве последних выступали: взаимодействие в референтной группе сверстников, воспитание в семье и замещающих семью организациях, обучение в школе и других образовательных организациях, информационное влияние СМИ и Интернета.

Анализ исследователями системы факторов чаще всего направлен на поиск вклада факторов разного уровня (личностный, групповой, социетальный) в модель успешной ЭС личности детей и подростков. Отношения этих факторов

характеризовались как взаимодополняющие, сопутствующие или взаимосвязанные, усиливающие/ослабляющие действие друг друга. Пользуясь терминологией концепции системной детерминации (см.: Ломов, 1984), можно сказать, что одни факторы определялись исследователями как условия или причины изменений в экономическом сознании и поведении личности, другие – как личностные предикторы, предпосылки изучаемых эффектов ЭС, третьи – как механизмы, трансформирующие (преобразующие) элементы экономического сознания и самосознания личности, или опосредствующие факторы и т.п.

Например, по данным исследователей, степень осведомленности маленьких детей об экономических явлениях и объектах в значительной степени зависит от возраста, наличия опыта участия в экономической жизни (прежде всего, потребительского) и ближайшего социального окружения (родителей). Та же осведомленность, но уже в подростковом возрасте, определяется степенью свободы в обращении с карманными деньгами, характером взаимодействия со сверстниками и родителями (А.Н. Аянян, Ж.А. Жилина, Е.В. Голубева, Т.В. Гусева, И.В. Ермакова, С. Barnet-Verzat, A. François-Charles, A. Otto, M. Sutter, J.Serido, P.Webley и др.). Исследования (см.: Sutter et al., 2013; Otto, Serido, 2018; и др.) показывают, что сформированность *самоконтроля* (как внутреннего фактора) у детей и подростков является важным предиктором их потребительского поведения в будущем, а практика экономии средств в подростковом, раннем юношеском возрасте приводит к формированию финансовой автономности, экономической самостоятельности, которая определяет успешность ЭС на следующем этапе развития экономического субъекта (Buccioli, Veronesi, 2014; и др.).

Независимо от подхода (см. анализы подходов: Дробышева, 2011; 2013, 2016а, 2018), в исследованиях первичной ЭС в качестве внешних факторов чаще всего анализируются: социально-экономический статус семьи и ее социально-культурные особенности, непосредственное взаимодействие детей с родителями и значимыми Другими, влияние процессов воспитания и образования, а также СМИ и Интернета как информационных источников, конструирующих общественное мнение (Авдеева, Фоминых, 2002; Голубева, 2013; Ермакова, 2008; Ребзуев,

Савельева, 2006; Помуран, 2004; Bradley, Corwyn, 2002; Buijzen, Valkenburg, 2003; Carlson et al., 2005; Dickinson, 1990; Durante, Fiske, 2017; Emler, Dickinson, 2005; Friedline, 2012; Kołodziej, 2014; и др.). Обращаясь к роли СМИ, отмечается, что новые медиаплатформы более успешно влияют на доверие подростков к рекламируемой продукции, чем телевидение или наружная реклама (Lapierre et al., 2017).

Эффекты влияния внешних факторов (психологические и социально-психологические последствия) имеют разный характер. К примеру, обучение финансовой грамотности детей и подростков, в частности навыкам планирования своих карманных денег, в целом позитивно оценивается исследователями (см.: Bessa et al., 2014; Utkarsh et al., 2020; и др.). При этом выделяется ведущая роль родителей (Jorgensen, Savla, 2010; Furnham, Milner, 2017; Van Campenhout, 2015; и др.). Так, в лонгитюдном исследовании А. Фернэма и Р. Милнер (Furnham, Milner, 2017) показано, что более самостоятельными в финансовом плане стали те молодые люди, которые еще в подростковом возрасте имели опыт работы, в том числе домашней (выполняли некоторые обязанности по ведению домашнего хозяйства), а их родители (и они сами посредством кредитов на обучение) вкладывали средства на получение более высокого уровня образования, рассматривая его как ресурс успешности в будущем. В этих семьях родители в процессе экономического воспитания формировали установки на раннюю финансовую независимость, обсуждая с детьми самые разные вопросы относительно их будущей работы.

Однако целенаправленные действия взрослых, активизирующие инструментальную и символическую функции денег в деятельности и взаимодействии маленьких детей с другими, могут иметь обратный эффект – снижать их направленность на просоциальное поведение и способствовать формированию у дошкольников эгоистических предпочтений (Gasiorowska et al., 2012; Trzcińska, Sekścińska, 2016). Последний вывод согласуется с результатами и наших исследований прагматического воздействия раннего экономического образования на ценностную структуру и систему экономических понятий младших школьников (Дробышева, 2013; Журавлев, Дробышева, 2011; Социальная

психология экономического поведения, 1999, с. 213–224). Возможно, в таком возрасте целенаправленно формируемая взрослыми у детей ориентация на экономический (финансовый) успех может иметь скрытые психологические эффекты, выраженные в смене целевых приоритетов ребенка в будущем. Выявленный факт косвенно свидетельствует о необходимости учета взрослыми соотношения разных линий становления личности (нравственной, социальной, экономической и т.п.) в процессе ее развития.

Роли *экономического воспитания* в семье в процессе первичной ЭС посвящены сотни работ, доказывающих доминирующее значение этого фактора. Практика карманных денег, обучение навыкам ведения бюджета, беседы о будущей профессии и работе, карьерные ожидания родителей, личный пример успешной экономической жизни или потеря работы, установки родителей на продолжение обучения после школы, амбиции родителей как фактор конкурентоспособности детей – эти и многие другие аспекты влияния родителей на ЭС детей направлены на их подготовку к успешному переходу к взрослой экономической жизни (Голубева; 2013; Журавлев, Дробышева, 2011а, 2011б; Ермакова, 2008; Angelini et al., 2015; Bessa et al., 2014; Buccioli, Veronesi, 2014; Dal Magro et al., 2018; Furnham, Milner, 2017; Gudmunson, Danes, 2011; Jorgensen et al., 2017; Kelley et al., 2021; Khadjavia, Nicklischc, 2018; Shim et al., 2012; Otto, Serido, 2018; и др.).

Серия исследований, посвященная изучению фактора «социально-экономический статус» (СЭС) семьи в условиях первичной ЭС, раскрывает зависимость от СЭС семьи установок детей и подростков на получение образования, построение карьерных планов и т.п. (там же). Так, потеря отцом работы и снижение СЭС может как негативно (невротизм, заниженная самооценка, сниженные показатели самоэффективности), так и позитивно (мотивация к социально-экономической мобильности) влиять на личностные качества детей и подростков (Kajonius, Carlander, 2017; McLoyd, 1989; и др.), необходимые им для построения карьерных планов, продолжения обучения в колледже и вузе и т.п. Изменение СЭС семьи в связи с миграцией семьи (Kunz, 1968; Rinaldy, 2007) также

может сопровождаться стрессом для детей. По всей видимости, в таких условиях мотивация к обучению подростков становится их «подушкой безопасности» в будущем.

Интересно, что не только российские родители в разных ситуациях, связанных со снижением экономического статуса семьи, стараются оградить детей от переживаний (см.: Журавлев, Дробышева, 2010; и др.). В работах зарубежных коллег также обнаружено, что матери, пытаясь защитить детей от финансовой депривации, интегрируют все свои ресурсы (дополнительная работа, помощь родственников и друзей и т.п.), чтобы поддерживать уровень субъективного благополучия ребенка посредством покупки новых игрушек, подарков, походов в кино (Mistry et al., 2006, 2008).

Личный опыт детей и подростков как фактор конкурирует в исследованиях с влиянием родителей как условием их успешной ЭС (Furnham, Milner, 2017; Otto, 2012; Webley, Nyhus, 2006). Эта проблема решается посредством выявления соотношения влияния родителей на формирование личности, экономического сознания и поведения детей и личного опыта самих детей. Таким образом, косвенно ставится вопрос о проявлении субъектных качеств самого ребенка в процессе его социально-экономического развития (Дробышева, 2013; Сергиенко и др., 2013, 2020; Миронова, 2013; Glachan, Ney, 2007; Gianinno, Crittenden, 2005; James, 2004; Palan et al., 2010; Wray-Lake et al., 2010; и др.). Несмотря на важность роли родителей как агентов социализации, дети и подростки конструируют свои представления о явлениях и объектах мира экономики (Дробышева, 2014; Jovchelovitch, 2013; Webley, 1996; и др.). К моменту окончания школы они не только понимают сложные явления в области экономики, но и идентифицируют себя как субъектов экономических отношений.

В качестве внутренних факторов чаще всего рассматривают сформированные на предыдущем этапе развития свойства и качества личности, ценностные и когнитивные элементы ее экономического самосознания, когнитивные способности и т.п. (Евдокимова, 2014; Egan, 2016; Kajonius, Carlander, 2017; и др.). Причем они выступают в роли факторов как успешной, так и неуспешной ЭС,

проявляющейся в девиациях экономического поведения (к примеру, воровство, вымогательство, шантаж, рэкет подростков). В последнем случае отмечается наличие в структуре деловых и личностных качеств подростков негативных образований: слабой мотивации учения, низкой самооценки, внешнего локуса контроля, невысокого уровня социальной зрелости, неуверенности в себе (низкой самоэффективности), агрессивности и др. (Ермакова, 2008).

В перечне значимых внутренних факторов первичной ЭС не только личностные и социально-психологические характеристики. Одну из ключевых позиций занимают индивидуально-психологические, прежде всего, возраст (Алова, 2002; Голубева, Истратова, 2013; Козлова, 1998; Фоломеева, Шурыгина, 2013; и др.). Длительное время именно этот фактор и связанные с ним стадии когнитивного развития детей и подростков определялись как доминирующие в процессе первичной ЭС (Danziger, 1958; Furth, 1978; Jahoda, France, 1979; Kirchler, Praher, 1990; Lassarre, 1996; и др.). В настоящее время, как уже упоминалось ранее, возрастные различия учитываются исследователями, но наряду с другими индивидуально- и социально-психологическими особенностями (Евдокимова, 2014; Миронова, 2013; Chan, McNeal, 2006; Nakovirta, Kallio, 2016; и др.).

Характер связи внешних и внутренних факторов в процессе первичной ЭС определяет ситуацию перехода к новой форме ЭС. К примеру, готовность продолжать обучение (в колледже или вузе) с целью повышения своего образовательного уровня (предиктор экономической успешности в будущем) основывается на согласованности внешних (воспитание родителей, их пример, образовательные программы в школе) и внутренних (мотивация обучения, целеустремленность, внутренний локус контроля, потребность в финансовой автономности и т.п.) факторов (Brown et al., 2011; Egan, 2016; и др.).

Среди внешних факторов в исследованиях формы *переходной* ЭС доминируют те, которые связаны с получением профессионального образования, начиная от факта принятия решения продолжать учебу или приступить к работе и заканчивая методами и формами работы со студентами (они выступают как средства ЭС) (Амиров, Шайдуллина, 2014; Васильева, Гуляихин, 2014; и др.). При

этом исследователи подчеркивают значимость родителей в формировании молодыми людьми карьерных планов, выборе ими стратегий экономической элевации, формировании образа экономического будущего, повышении финансовой грамотности (Vhalery et al., 2015; Angulo-Ruiz, Pergelova, 2015; Tang, 2015; и др.). К примеру, сопоставляя внешние и внутренние факторы финансового поведения студентов, канадские коллеги (Angulo-Ruiz, Pergelova, 2015) доказали, что кроме собственно финансовых знаний важную роль играют их личностные характеристики (например, локус контроля, самооффективность), а также финансовое обучение и финансовое поведение родителей. Ими обнаружено: в модели изучаемых факторов (применяли метод моделирования структурных уравнений) внешний локус контроля оказывает наибольшее влияние на изучаемое поведение молодых людей, за ним (по силе воздействия) следуют влияние и мотивация родителей (там же).

Близкие по смыслу выводы были сделаны в исследовании факторов, влияющих на умение студентов распоряжаться карманными деньгами (Vhalery et al., 2015). Управление карманными деньгами (планирование расходов, контроль доходов и расходов и т.п.) – один из способов избегания компульсивного потребительского поведения. С одной стороны, навыки распоряжаться карманными деньгами связаны с уровнем самоконтроля молодых людей (Banks, 2010; Vamforth et al., 2017; De Clercq, 2009; Khare, 2016; и др.), который опосредует их отношения с семьей, друзьями. С другой стороны, семейное окружение и сверстники формируют у студентов самоконтроль, который полезен для управления карманными деньгами. Этот процесс влияния включает обмен информацией, обмен опытом и обмен знаниями о том, как управлять карманными деньгами. Данный пример наглядно демонстрирует двустороннюю связь внешних и внутренних факторов в условиях переходной формы ЭС.

Проблема соотношения силы влияния разных уровней внутренних факторов не менее актуальна для исследований процессов ЭС. Так, в ряде работ анализируется вклад когнитивных и некогнитивных характеристик, формируемых в детстве и юности, на успешность экономической жизни в будущем (Egan, 2016;

O'Connell, Sheikh, 2007; Daly et al., 2015; и др.). В диссертационном исследовании Марка Эгана показано, что некогнитивные, а именно самоконтроль, локус контроля, самооффективность (уверенность в себе, своих способностях в достижении поставленных целей), социально-эмоциональные навыки (способности понимать эмоции и управлять ими, ставить и достигать цель, чувствовать и проявлять сочувствие к другим, поддерживать позитивные отношения и ответственные решения); внутренняя мотивация и т.п.— не менее значимы, чем собственно когнитивные навыки (способность рассуждать, планировать, решать проблемы, абстрактно мыслить, понимать сложные идеи, быстро учиться и извлекать уроки из опыта) для успешного начала самостоятельной экономической деятельности. В первую очередь потому, что данные качества востребованы у потенциальных работодателей (Egan, 2016; Daly et al., 2015).

Принадлежность к какому-либо классу (социально-экономической группе) как фактор влияет на экономическую идентичность студентов колледжей (Aries, Seider, 2007). Молодые люди из обеспеченных семей считают свою социально-экономическую группу более важным основанием для идентичности, чем их сверстники из малообеспеченных семей и обучающиеся в менее престижных колледжах. При этом студенты из престижного колледжа, но не имеющие высокого дохода семьи рационализируют свою принадлежность к малообеспеченной группе (там же). В целом многие исследователи отмечают связь между экономической идентичностью и мотивацией получения образования, которое студенты рассматривают как средство финансового успеха в будущем (Aries, Seider, 2007; Rice et al., 2017; и др.).

Резюмируя, следует обратить внимание на смену доминирующих факторов в системе детерминант. По данным исследователей, в первичной ЭС ведущая роль принадлежит значимым Другим (прежде всего, родителям) и опыту взаимодействия с явлениями и объектами экономического мира. Личностные качества, когнитивные способности самого субъекта экономических отношений в условиях первичной ЭС выполняют функцию дополнения, усиления, а иногда —

противодействия влиянию извне. Т.е. они могут выполнять роль опосредующих звеньев, внутренних факторов, предпосылок (в терминах концепции системной детерминации). В форме переходной ЭС значимость внутренней детерминации резко возрастает. Личностные качества субъекта экономических отношений, необходимые для начала трудовой деятельности, конкурируют по силе влияния его когнитивным навыкам. В этот период воздействие родителей в сопоставлении с процессами самодетерминации снижается.

Среди механизмов первичной и переходной форм ЭС выделяются универсальные социально-психологические механизмы импринтинга, подражания личностью моделям экономического поведения родителей и значимых Других; присвоения норм, ценностей, взглядов, характерных для своей социально-экономической группы (опосредованно через семью); категоризации и идентификации со своей экономической группой, а также механизмы конструирования экономических представлений, формирования отношения к явлениям и объектам экономического мира. К переходной форме ЭС уже сформированы механизмы рефлексии, самоконтроля экономического поведения, механизмы межличностного взаимодействия с другими, ценностного контроля, экономической сепарации и т.п., определяющие готовность человека к выполнению своих функций по обеспечению себя и семьи.

5.2. Особенности функционирования и развития личности в формах вторичной экономической социализации и экономической ресоциализации.

Факторы и механизмы.

Проблема анализа системы факторов и детерминант вторичной ЭС и экономической ресоциализации связана с неопределенностью границ данных областей исследований, о чем уже упоминалось ранее (Дробышева, 2017а, Дробышева, Журавлев, 2016). Напомним, что большинство разделов экономической психологии, раскрывающих содержание экономической жизни субъекта экономической деятельности (например, психология денег,

собственности, богатства и бедности, занятости и безработицы, принятия экономических решений и т.п.), в разной степени затрагивают вопросы не только процессов функционирования и адаптации к изменяющимся условиям этой жизни, но и факторов, их обуславливающих. Процессы вторичной ЭС или экономической ресоциализации личности запускаются в разные периоды повседневной экономической жизни субъекта, в том числе кризисные – периоды личностных (семейных) кризисов и кризисные периоды социально-экономической жизни общества.

В предыдущих главах работы был выполнен анализ макросоциальных и макроэкономических факторов экономической ресоциализации и вторичной ЭС личности как субъекта экономической деятельности. Речь шла о способах организации экономической жизни общества (типы экономических систем: рыночная, смешанная, традиционная и т.п.), конкретных явлениях в области экономики и геополитики (финансовые и экономические кризисы, экономическое объединение Европы и введение новой валюты, распад восточного блока соцлагеря, массовая безработица) (Балабанова, 2002; Социально-психологическая динамика..., 1998; Социальная психология..., 1999; Экономическая этнопсихология, 2006; Meier, Kirchler, 1998; Mussweiler, Englich, 2003; Luna-Arocas et al., 2001; Jonas, 2003; Danzer, Dietz, 2018; van Giesen, Pieters, 2019; и др.). Их воздействие объяснялось в процессе анализа адаптации личности к изменившимся условиям экономической жизни посредством выявления внутренней детерминации: выбором личности между национальной и европейской идентичностью; ее приверженностью к нормам и традициям; менталитетом населения; ценностными приоритетами; готовностью к изменениям и т.п. Показано, что взаимодействие внешних и внутренних факторов обеспечивает успешность завершения процессов экономической ресоциализации и возврат к функционированию вторичной ЭС или коррекции вторичной ЭС в ситуациях, не требующих глубоких изменений психики и поведения экономического субъекта.

В данном параграфе будет сделан акцент на разных типах факторов, изучаемых специалистами.

Так, социокультурные и территориальные факторы ЭС субъектов экономической деятельности анализируются в исследованиях, посвященных адаптации трудовых мигрантов, переселенцев (например, из города в деревню или, наоборот, из деревни в город) в новых условиях их жизнедеятельности (Иванова, Совалева, 2015; Константинов, 2009; Cai, Wang, 2018; Danzer, Dietz, 2018; и др.). Различия в образе экономической жизни горожан и сельских жителей (территориальный фактор) определяют качество этой жизни. Речь идет об особенностях социальной, предметно-пространственной, природной среды города и сельской местности как факторах ЭС жителей. Удовлетворенность условиями жизни в городе или селе исследователи связывают с устойчивостью и позитивной модальностью территориальной идентичности, с менталитетом жителей (Иванова, Совалева, 2015). Отмечается, что социально-экономический статус (СЭС) горожан выше, чем сельских жителей. Но не он, а его субъективное восприятие определяет удовлетворенность условиями экономической жизни респондентов из поселений разного типа (Cai, Wang, 2018).

Социально-экономический статус как критерий принадлежности к экономической группе относят к категории экономических факторов, так как в большинстве работ он определяется сочетанием годового дохода, уровня образования и престижа профессии (Hout, 2008; и др.). Его включение в анализ процессов ЭС часто связывают с исследованием социально-экономического неравенства как фактора, снижающего удовлетворенность жизнью в целом, в том числе в финансовом и материальном плане (Wilkinson, Pickett, 2011; Kraus et al., 2017; и др.). Экономическое неравенство формирует психологический опыт личности (Бегинин, 2018; и др.). Это повседневный процесс сравнения собственного экономического положения с положением других. В процессе взаимодействия группа (класс) передает своим членам информацию о доходе, образовании, статусе профессии, на основании которых и строится идентичность с этой экономической группой. Однако СЭС стереотипизирован в общественном сознании (Durante, Fiske, 2017; и др.). Его субъективное восприятие личностью имеет большее влияние на социальное и экономическое поведение людей, чем

собственно статус (Хащенко, 2012; Johnson et al., 2011; и др.). К примеру, субъективно низко оцениваемый социально-экономический статус провоцирует агрессию, финансовую депривацию, снижает мотивацию к достижению финансового успеха (Greitemeyer, Sagioglou, 2016; Laurin, Engstrom, 2020), тем самым определяет направленность жизненного пути личности как экономического субъекта.

В кросс-культурных исследованиях вторичной ЭС строятся гипотезы о роли культуры этноса (нации), способствующей или, наоборот, осложняющей адаптацию субъекта экономической деятельности к изменяющимся условиям экономической жизни (Goszczyńska et al., 1991; Halvorsen, 2016; и др.). К примеру, в работах, посвященных финансовой социализации мигрантов, важная роль отводится социальным институтам (общественные организации, банки, социальные программы), чья деятельность направлена на адаптацию мигрантов. Так, специалисты, изучающие отношения мигрантов с банковской системой принимающей страны (Lazzer, 2014; Financial Education..., 2013; Handbook of consumer..., 2008), отмечают, что данный процесс адаптации выгоден как для мигрантов (с точки зрения их включения в новую экономическую культуру), так и для кредитной системы самой страны: мигранты являются ценным ресурсом как носители новых практик, принадлежащих другим финансовым культурам (Lazzer, 2014). По их мнению, взаимодействие разных культур предполагает не подавление одной культурой другой, но взаимную коррекцию. Подстраивая финансовую культуру мигрантов к новым требованиям социально-экономической среды, банки применяют разные практики воздействия (средства ЭС) – от повышения их финансовой грамотности до конкретных действий по поддержанию их сообществ. В этом контексте успешность адаптации к новой экономической реальности во многом зависит от личностных свойств самих мигрантов (гибкости, лабильности, целеустремленности, уверенности в себе и т.п.), их мотивации адаптироваться в новой среде, устойчивости их экономической и этнической идентичности и т.п. Упомянутые выше психологические и социально-психологические характеристики выступают предикторами, внутренними факторами или опосредствующими

звеньями взаимодействия личности и окружающей социально-экономической среды.

Функционирование личности как экономического субъекта сопряжено с решением повседневных задач по обеспечению себя и своей семьи, достижению более высокого уровня финансового и материального благополучия (социально-экономическая мобильность), поддержанию экономического статуса, совладанию с трудными жизненными ситуациями, связанными со снижением финансового и материального благосостояния. Независимо от конкретной ситуации (рождение детей и возрастание расходов, уход на пенсию или потеря работы), неспособность конструктивно преодолевать жизненные трудности (в том числе личные финансовые кризисы) исследователи связывают с явлением социально-экономической зависимости личности (Балабанова, 2002). Оно выражается в: приоритете ориентаций на ценности стабильности, защищенности в противовес ценностям независимости и достижений; диффузии ответственности за решение своих проблем; переносе ответственности за свой уровень жизни на государство; экстернальном локусе контроля; заниженном уровне притязаний и ориентации на выживание в условиях экономической депривации («культура бедности») (там же).

В качестве предикторов успешного разрешения проблем и готовности к деловой активности выступают: высокий уровень самоэффективности (вера в себя и свои возможности), активность (выбор активных стратегий преодоления), эмоциональный самоконтроль (он связан с низким уровнем финансовой депривированности), интернальный локус контроля, ориентации на ценность активной жизни, интересной работы, установки на экономическую мобильность и т.п. (Балабанова, 2006; Дёмин и др., 2018; Корокошко, 2011; и др.). Все вышеизложенное косвенно указывает на показатели психологической зрелости личности как предиктора (фактора, предпосылки и т.п.) успешного функционирования экономического субъекта.

В более позднем возрасте важную роль в процессе ЭС играют социальные связи пожилых людей, прежде всего с близкими людьми. Именно этот внешний фактор воспринимается как социальный ресурс личности в условиях свертывания

экономической активности. Его значимость существенно возрастает по сравнению с психологическим ресурсом пожилых (когнитивными способностями, личностными качествами и т.п.) (Зеер и др., 2013; Тараданов и др., 2022; Palaci et al., 2017; и др.).

Иными словами, не стоит переносить акцент в детерминации ЭС только на внутренние факторы, приписывая им абсолютные значения и снижая роль внешних. К примеру, по данным исследования Майкла О'Коннела и Хаммада Шейха (O'Connell, Sheikh, 2007), изучавших факторы успеха и неудачи в карьере людей, показано, что черты личности, связанные с достижениями (настойчивость, лидерство), играют важную роль прежде всего в выборе карьеры, но после выбора своего пути структурные и социальные факторы принимают на себя ключевую роль в росте заработка экономического субъекта.

Следовательно, также как и в случае с первичной и переходной формами ЭС, именно взаимодействие внешних и внутренних факторов определяет характер детерминации вторичной ЭС и экономической ресоциализации.

Процессы детерминации и самодетерминации ЭС составляют общую систему. Она характеризуется динамичной взаимодополняемостью, способностью к саморазвитию, когда сформированные качества личности на одном этапе развития становятся предикторами, внутренними факторами на другом.

Анализ механизмов ЭС, упоминаемых в исследованиях разных авторов, показывает, что в условиях вторичной ЭС личность активизирует все ранее сформированные психологические и социально-психологические механизмы, начиная с механизмов сравнения, категоризации, адаптации, совладания, ценностного обусловливания и т.п. и заканчивая механизмами переноса, защиты, поиска угрозы, компенсации и т.п.

5.3. Критерии и показатели экономической социализированности личности в разных ее формах

Вопрос о том, что является результатом экономической социализации - знания, установки или модели поведения, - поднимался К. Ролан-Леви в начале 1990-х годов (Roland-Levy, 1990, p. 470). Спустя много лет исследователи так и не пришли к общему ответу, а сама проблема поиска потеряла свою актуальность (Дробышева, 2013).

Опираясь на выполненный в предыдущих главах анализ исследований в области первичной, переходной и вторичной ЭС, в данном параграфе кратко сформулируем показатели экономической социализированности личности.

Длительный период времени, когда все исследования ЭС проводились на детях и учащейся молодежи, в качестве таких показателей принимались: сформированность системы представлений об экономических объектах и явлениях, модальность отношения к ним, степень (уровень) понимания данных явлений; наличие навыков и умений распоряжаться карманными деньгами, планировать свой бюджет и т.п. Впоследствии акцент с феноменов экономического сознания и поведения сместился на сформированность личностных качеств детей и подростков, необходимых им в будущем как субъектам экономических отношений.

Не менее важным результатом ЭС к окончанию школьного обучения специалисты считали выраженность у подростков психологической готовности продолжать обучение в колледже или вузе с целью повысить свой шанс на получение в перспективе высокооплачиваемой работы, а также построение карьерных планов на будущее.

В период получения профессионального образования в качестве результата экономической социализированности специалисты чаще всего указывали на показатели социально-экономической компетентности личности, которая не ограничивается соответствующими знаниями, навыками и умениями, но и предполагает возможность их применения на практике в разных ситуациях экономической жизни. Анализ работ в этой области ЭС показал, что важными

признаками экономической социализированности являются: готовность к экономической (финансовой, материальной) автономности, наличие карьерных ожиданий; сформированность личностных качеств, ценных для потенциальных работодателей, а также самоконтроля поведения; интернальный локус контроля; уверенность в себе и своих возможностях (самоэффективность); выраженность ответственности за свое финансовое и материальное благополучие и т.п.

Обобщая данные исследований в области вторичной ЭС, можно сделать вывод, что показатели социализированности личности экономического субъекта определяются тем, насколько успешно решаются ею актуальные задачи экономической жизни. Показателями успешности вторичной ЭС также рассматриваются феномены экономического сознания, самосознания и поведения, которые обеспечивают экономическому субъекту достижение оптимального баланса между его возможностями и требованиями изменяющейся социально-экономической среды. Речь идет о выраженной способности прогнозировать свое экономическое (финансовое, материальное) будущее (образ экономического будущего), позитивное отношение к нему; владение разными стратегиями экономического поведения, гибкость в их выборе в разных ситуациях экономической жизни; умение принимать решения и принимать ответственность за полученный результат; показатели экономико-психологической адаптированности (в зависимости от авторской модели изучаемого феномена); устойчивость экономической идентичности; признаки субъективного экономического благополучия; уровень социально-экономической компетентности и т.п.

Выраженность некоторых из вышеперечисленных характеристик рассматривается авторами и как показатель экономической ресоциализации личности. Однако в последнем случае чаще всего речь идет об изменении ее отношения к экономическим явлениям и объектам, о выраженной динамике ценностей, стратегий экономического поведения и т.п., которые позволяют ей как экономическому субъекту продолжить успешно функционировать.

Если говорить о частных феноменах, то следует отметить концепцию *финансовой автономности* личности на протяжении всей ее экономической жизни, которая в последние годы активно изучается зарубежными коллегами (Moffitt et al., 2011; Otto, Serido, 2018; Palan, 2010; Wray-Lake et al., 2010; Xiao et al., 2019; и др.). В рамках данной концепции функция первичной ЭС определяется в терминах подготовки личностных качеств, когнитивных способностей к обретению финансовой автономности в будущем, а функция переходной ЭС связана с получением первого опыта финансовой автономии (частичная сепарация от родителей) и получением профессиональных знаний для ее успешного достижения в ближайшем будущем. В таком подходе сформированность вышеперечисленных качеств и свойств рассматривается как предиктор, а выраженность признаков финансовой (и материальной) автономности – как результат ЭС. В контексте этой концепции вторичная ЭС направлена на поддержание уже обретенной финансовой автономности, а экономическая ресоциализация – на ее повторное обретение (там же).

В рамках ценностного подхода психологическим показателем экономической социализированности рассматривалась динамика ЦО личности, уровень значимости (ценность) экономических явлений и объектов, отраженных в экономическом сознании личности. К примеру, автором данной работы была обнаружена динамика социальных, волевых и других ЦО школьников как результат сложной детерминации в условиях целенаправленного воздействия раннего экономического образования (Дробышева, 2002, 2013; и др.). Изменчивость ценностной структуры в период смены модели экономического развития российского общества в направлении усиления значимости прагматических ЦО, ценностей индивидуализма в противовес ценностям коллективизма показана в работах отечественных и некоторых восточноевропейских психологов (см.: Журавлева, 2013; Хащенко, 1998; Grunert, Grunert, 1993; Tyszka, 1999; и др.). Возросший интерес населения к явлениям рыночной экономики (их значимость для социально-экономической, экономико-психологической адаптации) в странах Восточной Европы и на территории

постсоветского пространства определил характер изменений в экономическом сознании и поведении субъектов (Журавлев, Позняков, 2018; Социально-психологическая динамика, 1998; Tyszka et al., 1992, 1999, 2011).

Предваряя дальнейший анализ, заметим, что в качестве результативной характеристики переходной ЭС личности можно рассмотреть и экономико-психологическую (ЭП) зрелость личности. Как показывают исследования первичной ЭС, первые ее признаки наблюдаются уже в дошкольном возрасте, аккумулируясь к периоду окончания школы. В условиях вторичной ЭС и экономической ресоциализации ЭП зрелость выступает уже в роли предпосылки (предиктора, внутреннего фактора) успешного решения задач или разрешения проблем экономической жизни. Речь идет не только об интегрированном феномене, но и его отдельных проявлениях – в области отношений с другими, в плане проявления экономической автономности и самостоятельности, в направлении самообеспечения и обеспечения своих близких.

Обобщая вышеизложенное: показателем экономической социализированности личности можно принять выраженность (степень, уровень и т.п.) конкретных феноменов экономического сознания, самосознания и поведения, указывающих на их соответствие требованиям среды, или комплексов таких феноменов, интегрирующих совокупность показателей экономической социализации.

5.4. Экономико-психологическая зрелость личности как показатель ее социализированности в переходной форме ЭС

Сложность разработки феномена «экономико-психологическая зрелость» определяется, во-первых, фактом признания категории «зрелость» как многоаспектной, но не делимой на отдельные составляющие (Дробышева, 2016в, 2021б). С нашей точки зрения, экономико-психологическая зрелость представляет собой частный аспект зрелости, характеризующийся как общими, универсальными признаками, так и частными, специфичными, отражающими суть связей личности

(группы) и социально-экономической среды. Во-вторых, следует признать трудность выделения и описания признаков ЭП зрелости личности на разных стадиях ее ЭС в связи с функциональными различиями ранее выделенных форм ЭС – первичной, вторичной, переходной.

Экономико-психологическая зрелость характеризует процессы взаимодействия и отношений личности и группы с другими людьми, социально-экономическими группами – участниками процессов, распределения, производства, обмена, потребления, а также социально-экономической средой в целом. Следуя представлениям А.Л. Журавлева о видовом и типологическом разнообразии социально-психологической (СП) зрелости (см.: Журавлев, 2007), отметим, что ЭП зрелость личности и ЭП зрелость группы имеют общие и специфические признаки. В отличие от ЭП зрелости личности задача выделения признаков ЭП зрелости групп более сложная, в первую очередь в связи с парадигмальными различиями в подходах социальной психологии к исследованию группы, спецификой методологических подходов в исследовании больших групп. Изучение экономико-психологической зрелости больших и малых групп, а именно: семьи, группы сотрудников организации или фирмы, представителей социально-экономических (бедных, богатых, малоимущих и т.п.), социальных (безработных и работающих; работающих и учащихся и пр.), профессиональных (предприниматели, менеджеры, фрилансеры и т.п.), социально-психологических (экономические оптимисты и пессимисты и т.п.) групп, внутри- и межгрупповое взаимодействие которых связано с решением экономических задач, – представляется новым, перспективным и масштабным направлением работы. Можно предположить, что сложность определения экономико-психологической зрелости группы, поиска ее признаков и показателей будет связана с уже существующим тезаурусом экономической зрелости (организации, государства, фирмы) в других общественных науках, их прикладных отраслях. Данная работа воспринимается нами как самостоятельная задача, в связи с чем остановимся на разработке более общего понятия «экономико-психологическая зрелость» и его уточнении применительно к зрелости личности.

Предваряя изложение авторских представлений, напомним, что в теоретических и прикладных экономических дисциплинах *экономический агент* (в зависимости от подхода – экономический субъект, участник экономической системы) в обобщенном виде трактуется как субъект экономических отношений, т.е. непосредственный активный участник процессов производства, распределения, обмена и потребления материальных и нематериальных благ. В его роли выступают: домохозяйство (т.е. человек и его семья), фирма, государственные учреждения, иностранный сектор. В *психологическом понимании субъект экономических отношений – это личность или группа (групповой, коллективный субъект), обладающая свойствами субъектности, которые она проявляет в направлении саморазвития и преобразования социально-экономической реальности в условиях объективно складывающихся отношений между людьми при производстве, распределении, обмене, потреблении материальных и нематериальных благ* (трактовка – Т.Д.). Зрелая в экономико-психологическом плане личность (группа) обнаруживает свои субъектные свойства в экономическом поведении, экономической деятельности, тем самым обеспечивая успешную реализацию своих личностных и социальных ресурсов, необходимых для решения задач экономической жизни (Дробышева, 2021а).

Экономико-психологическая зрелость личности проявляется через ее внутреннюю и внешнюю активность, связанную с поиском и реализацией оптимальных стратегий и способов решения задач: финансового и материального самообеспечения и обеспечения других; поддержания и/или повышения уровня (своего, своей семьи) экономического благосостояния; совладания с депривирующими ситуациями, изменяющими ее экономический статус (например, бедностью в связи с потерей работы) и т.п. Данный вид зрелости не сводится к высокому уровню экономического сознания и самосознания; ее ключевым критерием является способность личности ставить перед собой и решать задачи экономической жизни, не нарушая нравственные нормы, принимая ответственность за результат и последствия принятого решения, за экономическое благополучие своей семьи.

Важным критерием ЭП зрелости является способность личности к саморазвитию в сфере ее экономической жизни. Специалисты, занимающиеся изучением влияния программ финансовой грамотности, отмечают, что знания в области управления своими финансами снижают склонность молодых людей к долговому поведению (Brown et al., 2016). При этом наличие сберегательных счетов в банках (как результат финансового обучения) у молодых людей, экономически зависимых от родителей, необязательно будет являться предиктором их сберегательного поведения в более старшем возрасте, когда они станут финансово независимыми (Elliott et al., 2011). Можно лишь предположить, что зрелая в экономико-психологическом плане личность, характеризующаяся ответственностью за благополучие своей семьи, экономической самостоятельностью, высоким уровнем финансовой самоэффективности и т.п., имеет больше шансов активизировать свои знания в области управления финансами.

Итак, *экономико-психологическая зрелость личности* будет пониматься как ее способность и готовность к финансовому, материальному (экономическому) обеспечению себя и своей семьи, решению задач по поддержанию (позитивному изменению) уровня материального благосостояния, совладанию с ситуациями финансовой депривации (например, в ситуации потери работы) и т.п.

Это комплексное, интегративное образование, включающее феномены зрелости *в системе отношений с другими людьми, в области самообеспечения и обеспечения своей семьи, а также личностной зрелости*. Его структура представлена в Таблице 1. Показателем ЭП зрелости личности является ее готовность к выполнению вышеперечисленных задач экономической жизни. Детерминантами ЭП зрелости личности выступают социально-психологические и личностные характеристики, сформированные к актуальному этапу развития (локус контроля, система ценностных ориентаций, финансовая личностная тревожность).

Зрелая в экономико-психологическом плане личность отличается: готовностью к обретению или поддержанию финансовой и материальной

самостоятельности, независимости в разных ситуациях экономической жизни (экономическая автономность); адекватным уровнем экономических притязаний и соблюдением нравственных норм в достижении более высокого экономического статуса (экономической мобильности); уровнем интернальной ответственности за экономическое благосостояние свое и своей семьи. Для нее характерно проявление умеренной толерантности к представителям других (прежде всего, контрастных) экономических групп при условии идентификации себя как представителя конкретной экономической группы.

Таблица 1 - Компоненты экономико-психологической зрелости и ее эмпирические показатели

Компоненты ЭП зрелости личности	Эмпирические показатели
Зрелость в области отношений с другими (показатель социально-психологической зрелости)	Модальность отношения к представителям других экономических групп
	Умеренный уровень экономической толерантности к другим (толерантность к представителям других экономических групп)
	Сформированная экономическая идентичность
Зрелость в области самообеспечения и обеспечения семьи (показатель социально-экономической зрелости)	Уровень готовности к финансовой и материальной самостоятельности (экономическая автономность)
	Экономическая мобильность (уровень и цели экономических притязаний)
Личностная зрелость (показатель психологической зрелости)	Уровень ответственности за финансовое и материальное благополучие свое и своих близких
	Нравственная регуляция экономической мобильности

Источник: составлено автором по материалам теоретического исследования

В данной работе проблема выявления признаков *ЭП зрелости в отношениях с другими* решается посредством измерения: достигнутого уровня экономической толерантности личности, модальности ее отношения к другим, сформированности показателей экономической идентичности.

Проведя анализ существующих социально-психологических взглядов на толерантность личности (Г.Л. Бардиер, С.Л. Братченко, Е.Ю. Клепцова, Г.С.

Кожухарь, Л.Г. Почебут, и др.), предположили, что *толерантность* в целом может быть рассмотрена как способность человека понимать и принимать (но не обязательно разделять) взгляды, идеи, ценности, нормы, образ жизни и т.п. других людей, отличающихся по данным позициям от него самого, в ситуациях межличностного (межгруппового) взаимодействия, когда рассогласование между *своим* и *чужим* является значимым для субъекта толерантности, подчас угрожающим его социальной идентичности. Данная способность проявляется в отношении к другим людям, т.е. как *экономическая толерантность к другим*. В ее основе – механизмы социальной категоризации людей, принципиально отличающихся по уровню дохода; сопоставления себя с ними; идентификации с той или иной экономической группой.

Зрелость в области материального, финансового самообеспечения и обеспечения своих близких основывается на показателях готовности личности к обретению (подростки, студенты, безработные и т.п.) или поддержанию ранее достигнутой (работающие взрослые) экономической (финансовой, материальной) самостоятельности. Ее показатели: экономическая компетентность (установки на долгосрочное планирование своего бюджета, стратегии поддержания финансовой стабильности, навыки управления бюджетом). Уровень экономической самостоятельности связан с экономическими притязаниями личности. По нашему мнению, феномены экономической самостоятельности (автономности) и социально-экономической зависимости не могут быть рассмотрены как два полюса одной шкалы. Следовательно, низкий уровень (степень) выраженности признаков экономической самостоятельности не указывает на высокий уровень выраженности признаков социально-экономической зависимости.

Показателем *личностной зрелости* в модели ЭП зрелости является интернальная направленность ответственности за финансовое и материальное благосостояние свое и своих близких, готовность к соблюдению нравственных норм в достижении более высокого экономического статуса. Т.е. личность осознает и принимает ответственность на себя не только за актуальный уровень материального благосостояния, но и за последствия своих действий, направленных

на повышение или поддержание этого уровня. Здесь важным показателем ответственности личности является ее способность реализовать поставленные цели по достижению более высокого экономического статуса, не нарушая при этом нравственных норм.

ЭП зрелость имеет уровневую структуру. В ее основании лежит интернальная ответственность за финансовое и материальное обеспечение семьи, поддержание качества жизни близких и т.п. Осознание ответственности не только за себя, но и за других стимулирует личность проявлять самостоятельность в настоящем, строить планы на будущее. Оптимистичное отношение к жизни проявляется в способности не только строить долгосрочные прогнозы относительно уровня своего экономического благосостояния и своей семьи, но и предпринимать конкретные шаги в этом направлении: учиться управлять своим бюджетом, планируя расходы; самостоятельно решать задачу поддержания финансовой независимости от близких. При этом позитивное отношение к другим людям, отличающимся по уровню дохода, актуализирует чувство ответственности не только за себя и своих близких, но и за других людей.

ГЛАВА 6. МЕТОДИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ И ОБОСНОВАНИЕ ПРОГРАММЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СОЦИАЛИЗАЦИИ ЛИЧНОСТИ В РАЗНЫХ ЕЕ ФОРМАХ

6.1. Проблемы социально-психологической диагностики экономической социализации личности в разных формах и способы их решения

Одной из проблем исследования процесса ЭС является парадигмальный конфликт в подходах к ее изучению и следующий за этим выбор методического инструментария. Сторонники естественно-научного подхода ориентируются на количественные методы и соответствующую проверку надежности арсенала методик, применяемого в исследовательских работах. Аргументом в пользу валидности полученных данных как правило выступает современный статистический аппарат (структурное моделирование, конфиматорный и эксплораторный факторный анализ, и т.п.), позволяющий с математической точностью объяснять выявленные закономерности. Последователи гуманитарного подхода, подчеркивая преимущества качественных методов, отмечают их интерпретационные возможности, раскрывающие глубинные основания психического.

В разрешении этого противоречия комплексный подход, построенный на сочетании качественных и количественных методов и приемов, воспринимается как наиболее продуктивный способ решения многих исследовательских задач в области ЭС (Емельянова, Дробышева, 2018). В первую очередь, если речь идет об изучении коллективных феноменов – социальных представлений, коллективных чувств, разделяемых конкретными представителями социальных групп. В данном случае возможности применения качественных методов ориентированы на обеспечение свободного выражения респондентами своих чувств, мыслей, суждений, а в сочетании с шкальными опросниками они позволяют провести статистическую проверку выявленных закономерностей.

Проблема выбора методического инструментария в изучении

закономерностей и механизмов ЭС как целостного непрерывного процесса, который длится на протяжении всей жизни человека, связана с применением методов и приемов, которые позволяют проследить изменения в экономическом сознании и поведении личности в разные периоды жизни. Сторонники лонгитюда считают его наиболее надежным способом выявления последовательности и характера изменений во времени, признавая при этом трудоемкость организации исследования и вынужденное сокращение блока методик до набора вопросов закрытого типа. В результате область исследования экономического сознания или поведения ограничивается заданными извне рамками исследовательской задачи, а цель получения достоверных знаний наталкивается на препятствие в виде неконтролируемых социальных ситуаций, влияющих на изменения в экономическом сознании личности. Решение данной проблемы видится в сочетании качественно-количественных методов и метода поперечных срезов, не ограничивающем выражение чувств, суждений респондентов, но позволяющем отследить характер и направленность контролируемых изменений.

Вышеупомянутая проблема конкретизируется необходимостью учета возрастных изменений респондентов при выборе методического аппарата. Поиск универсальных методик и конкретных приемов исследования, надежных для измерения психологических явлений в разном возрасте, является еще одной важной методической задачей. В этом случае комплексный подход позволяет выстроить последовательность шагов в разработке методического инструментария - от сбора данных, раскрывающих мнения, суждения, переживания посредством приемов «незавершенное предложение», «рисуночный тест», «фокус-группа», мини-сочинение, нетнографический анализ - до разработки шкальных опросников и методик, построенных на полученном в качественном исследовании материале.

Самостоятельной проблемой изучения ЭС личности является вопрос о применении экспериментальных и неэкспериментальных методов и приемов. Ранее данная проблема обсуждалась в серии наших публикаций (Дробышева, 2013). Принимая во внимание достоинства эксперимента в исследовании феноменов экономического сознания и поведения, мы обращали внимание на его

потенциальные возможности с точки зрения учета влияния детерминант разного типа, сохранения естественных условий жизнедеятельности (в естественном эксперименте по сравнению с лабораторным). В то же время следует признать трудоемкость в разработке плана и организации такого исследования, а также ограничение объема выборки в ситуации его применения на выборках представителей разных социальных, возрастных, гендерных, экономических групп. Решение этой проблемы видится в использовании для масштабных исследований квазиэкспериментальных и доэкспериментальных планов с двумя группами сравнения.

6.2. Обоснование программы эмпирического исследования

За длительный период изучения феноменов ЭС детей, подростков, учащейся молодежи зарубежные исследователи сформировали большой набор методических приемов и методик (опросников), который позволяет изучать представления детей и подростков о конкретных и абстрактных экономических явлениях (деньги, собственность, экономическое неравенство, бедность и богатство) (Vonn et al., 1999; Bombi, Cannoni, 2008; и др.). В них формулировки вопросов направлены на выявление значимых элементов репрезентаций, организованных в общие смысловые блоки. Принимая решение о выборе ключевой методики из существующего набора инструментов, опирались на поставленную задачу ее применения на разных возрастных группах при соблюдении права респондентов на свободное выражение своего мнения по поводу явлений бедности и богатства, существующих в обществе. В связи с этим, предпочтение отдали опроснику Р. Брусдал (Brusdal, 1992), построенному по типу открытых вопросов. Его содержание было направлено на выявление: атрибутов бедности и богатства, способов достижения статуса бедного и богатого, социальных последствий бедности и богатства (как бедность и богатство влияют на общество), психологических последствий (как бедные и богатые влияют на других людей), взаимоотношений бедных и богатых, оценок их психологического благополучия.

Данная методика прошла стадии прямого-обратного перевода, экспертных оценок и при проверке надежности -согласованности в разных возрастных группах (младшие школьники, подростки, студенты (N=1500 чел.)) и показала хорошие результаты (Альфа Кронбаха = от 0,79 до 0,88).

В исследовании представлений о бедности и богатстве в группе дошкольников опирались на работы итальянских коллег, использовавших проективный прием «рисуночный текст» (Vombi, Cannoni, 2008). Однако при его обработке использовали авторскую матрицу анализа (см. Социально-психологические исследования города, с. 228). В то же время в беседе по рисункам детей использовали вопросы из опросника Р. Брусдал с целью последующего сопоставления данных с полученными на группах младших школьников, подростков и учащейся молодежи.

Для изучения личностных качеств бедных и богатых применяли семантический дифференциал (СД), построенный на оценке биполярных шкал. Конструирование методики подробно изложено в нашей ранней монографии (см.: Дробышева, 2013).

Исследование бедности и образа благосостояния в обыденном сознании взрослых людей методологически опиралось на концепцию социальных представлений С.Московичи, конкретно структурный подход Ж.-К. Абрика, развиваемый в отечественной социальной психологии Т.П. Емельяновой (Емельянова, 2016). В его основе – качественный подход выявления проблемных зон социального представления (суждений) посредством фокус-групп, интервью и организации на их основе опросников шкального типа (5-балльная шкала Лайкерта) с последующим расчетом коэффициента позитивных ответов (% ответов абсолютно согласен к общему количеству ответов) по всей выборке. К ядерному (центральному) компоненту представлений о благополучии и бедности в разных работах относили суждения респондентов с коэфф. от 50%- 60% и выше (в зависимости от размера группы и выраженности согласия респондентов с тем или иным суждением).

Исследование коллективного символического коупинга (СК) безработных

методологически опиралось на концепцию В. Вагнера (Wagner, 1998; Warner et al., 2002), развиваемую Т.П. Емельяновой (2009). В их понимании результатом коупинга группы являются социальные представления о совладании с возникающими проблемами. В нашем случае – с проблемой потери работы. Структура данных представлений так же, как и в ситуации с представлениями о бедности и благополучии рассчитывалась по формуле Абрика (% позитивных ответов к общему числу). На его основании суждения, набравшие 50% - 60% были отнесены к ядерному (центральному) компоненту, суждения с более низким % - к периферии близкой к ядру и собственно периферии.

Исследования коллективных чувств – новое направление в изучении аффективных феноменов, порождаемых группой и разделяемых конкретной личностью. Сложность их изучения в нашей работе была обоснована поиском методического инструментария и организацией последовательных этапов его конструирования. Его подробное изложение представлено в публикациях (см. Емельянова, Дробышева, 2018).

Аналогичные шаги по созданию опросника «Отношение к криптовалюте» были предприняты автором совместно с коллегами Т.А. Нестиком и М.А. Гагариной (Gagarina, Nestik, Drobysheva, 2019). Его разработка и психометрическая проверка также представлены в одной из совместных публикаций автора.

Блок методик, раскрывающий феномены экономического самосознания – экономической идентичности, субъективного экономического статуса, экономических притязаний основывался на приеме шкалирования. Надежность такого инструментария проверялась в том числе в диссертационных работах других авторов (Журавлева, 2002; Купрейченко, 2010; Хашченко, 2012; и др.). Шкальные самооценки респондентов (7-балльная шкала) уровня благосостояния семьи и удовлетворенности им рассматривались как показатели субъективного экономического статуса, в измерении экономической идентичности предлагали категоризовать себя по шкале: бедный; скорее бедный, чем богатый; ни бедный, ни богатый; скорее богатый, чем бедный; богатый. Рефлексивные самооценки по этой шкале включали установку на то, как по мнению респондента, его оценивают по

этой шкале другие. Оценки экономических притязаний включали установку на повышение своего статуса и цели притязаний (см. Журавлев, Журавлева, 2002). В изучении идентичности дошкольников и уровня их притязаний использовали прием «Лесенка». Дети должны были поставить себя рядом с картинкой, изображающей людей с выраженными признаками богатых, нищих и людей среднего уровня дохода. Подбор иллюстративного материала основывался на экспертных оценках педагогов, работающих с детьми.

Оценки социально-экономического статуса семьи были построены на экспертных оценках педагогов и самооценках родителей детей и подростков (согласованность по χ^2). Они включали оценки уровня условий проживания семьи, образовательного и профессионального статуса, размера дохода семьи.

Социо-демографические данные выявляли с помощью анкетирования. Они в разных исследованиях включали оценки: размера и состава семьи, образовательного и семейного статуса респондентов, их пола и возраста.

Блок стандартизированных методик, направленный на выявление: структуры ценностных ориентаций, локус-контроля, социальной идентичности представляет собой надежный инструмент и опубликован в ряде работ их авторов, а также других пользователей.

Процедуре разработки и психометрической проверке теста-опросника «Финансовая личностная тревожность» посвящена специальная публикация автора (Дробышева, Садов, 2021).

Сводная таблица применяемых в работе методик представлена в приложении к диссертации (Приложение А).

6.3. Результаты психометрической проверки методик в исследовании экономико-психологической зрелости

Структура программы, направленной на выявление выраженности экономико-психологической зрелости (ЭПЗ) личности включала следующий набор методик и методических приемов по каждому компоненту феномена.

Зрелость в области отношений с другими: авторский опросник «Экономическая толерантность к другим», построенный по типу шкал Лайкерта, биполярные шкалы, измеряющие отношение к бедным и богатым (как другие и как сам респондент относится к бедным и богатым), самооценки экономической идентичности (7- балльные шкалы от очень бедного до очень богатого) и субъективного экономического статуса (7-балльные шкалы материального благосостояния и удовлетворенности им).

Зрелость в области самообеспечения: авторские опросники, раскрывающие: предпочитаемые стратегии планирования расходов, поддержания финансовой стабильности; установки на экономическую (финансовую, материальную) автономность; экономическая мобильность (экономические притязания и их цели).

Личностная зрелость: авторские опросники «Экономическая ответственность личности» и «Нравственные нормы экономической мобильности»- все шкального типа.

Дополнительно на разных этапах работы с программой исследования применяли: методику ценностных ориентаций Фанталовой (2001), УСК, анкетирование.

Кратко изложим результаты проверки ключевых опросников.

«*Экономическая толерантность к другим*» (Приложение Б). Описание процедуры. На первом этапе исследования проводились фокус-группы. В качестве респондентов выступили студенты – бакалавры, обучающиеся на старших курсах вуза гуманитарного профиля (N=35). Массив данных включал суждения, выражающие отношение респондентов к более обеспеченным и менее обеспеченным, чем они людям - представителям экономических групп бедных и богатых. На основании полученного массива данных были выделены наиболее часто повторяющиеся суждения, которые включили в опросник (12 суждений). Проверка на нормальность распределения (N=532) проводилась с опорой на критерии: Хи-квадрат ($\chi^2 = 5,072$, $сс=4$ (скорр.), $p=0,279$), Шапиро-Уилка ($W=0,91516$; $p=0,03980$); Лиллиефорса $p<0,15$; К-С. $=0,16447$ (при $p>0,20$). Анализ показал, что распределение не отличается от нормального. Однофакторный анализ

переменных п.1 – п.12 показал, что пункты: 1, 3, 7, 8, 10, 11 являются обратными. Ответы на эти пункты были преобразованы в соответствии с формулой: $Y=6-X$, где Y -балл соответствующего пункта, X -ответ на соответствующий пункт. Надежность-согласованность пунктов (Альфа Кронбаха): Альфа =0,827; ср.зн.=47,21; ст.откл.=8,35. Конструктивная валидность опросника проверялась посредством корреляционного анализа с опросниками толерантности Л.Г. Почебут и Г.Л. Бардиер (Бардиер, 2005; Почебут, 2005).

Конструирование и проверка опросника «*Экономическая ответственность*» (Приложение Б) проводилось по такому же плану, что и «*Экономическая толерантность к другим*» и на той же выборке учащейся молодежи. Опросник включал 15 пунктов. Психометрическая проверка показала, что 5 пунктов снижают показатель надежности. После их удаления выполнили повторную проверку. В результате в опроснике остались 10 пунктов. Однофакторный анализ показал наличие прямых и обратных пунктов. Все суждения отражают экстернальность – интернальность ответственности личности за финансовое и материальное благополучие (Альфа = 0,675; ср.зн.= 35,70 ; ст.откл. = 5,21).

Опросник «*Нравственные нормы экономической мобильности*» так же, как и предыдущие, был построен по типу шкал Лайкерта. Он включал несколько блоков вопросов, направленных на выявление: 1. Приемлемых способов достижения высокого экономического статуса с точки зрения соблюдения нравственных норм и предпочитаемых способов достижения высокого статуса лично респондентом (Альфа = 0,69; ср.зн. = 51,6; ст. откл. = 6,79); 2. Неприемлемых способов достижения высокого экономического статуса с точки зрения соблюдения нравственных норм и допускаемых лично респондентом в сложившихся ситуациях экономической жизни (Альфа = 0,768; ср. зн. = 46,24; ст.откл. = 8,46) (Приложение Б)

Все вышеперечисленные методики конструировались в два этапа: сбор мнений в процессе фокус-группы, последующее формулирование суждений на основе собранных высказываний и оценка суждений по шкалам Лайкерта.

Выводы по разделу 2

Определены особенности экономической социализации личности как целостного непрерывного процесса функционирования и развития личности:

1. Экономическая социализация как непрерывный целостный процесс функционирования и развития личности определяется многообразием форм (первичная, переходная, вторичная, экономическая ресоциализация), различающихся по своему содержанию и функциональной направленности.

2. В форме первичной ЭС происходит приобщение личности к экономической культуре общества, в переходной ЭС осуществляется ее подготовка к экономически самостоятельной жизни, вторичная ЭС направлена на успешное функционирование экономического субъекта в направлении решения задач повседневной экономической жизни, связанных с самообеспечением и обеспечением своей семьи. Функция экономической ресоциализации определяется потребностью личности соответствовать требованиям среды в условиях кардинальных преобразований в обществе или радикальных изменений условий жизни.

3. Все формы кумулятивно связаны между собой. Последовательность смены форм от первичной к переходной и вторичной изменяется в кризисных ситуациях, нарушающих естественный ход развития.

4. Содержание форм описывается процессами развития экономического сознания (экономических представлений, отношений, предпочтений, установок, намерений) и поведения (стратегии, цели, мотивы), элементы которых связаны между собой и образуют трех-четырёх компонентную структуру.

5. В разных формах ЭС система детерминант отличается. При переходе от формы первичной ЭС к переходной и вторичной ЭС усиливается роль личностных характеристик, выступающих в роли внутренних факторов.

6. Результат ЭС в каждой форме отличается. В форме первичной ЭС - сформированность базовых феноменов экономического сознания и самосознания, в форме переходной ЭС – психологическая готовность к началу самостоятельной

экономической жизни. Ее показатель – экономико-психологическая зрелость личности. В форме вторичной ЭС - способность личности эффективно решать задачи, связанные с самообеспечением и обеспечением своей семьи. Результат успешной экономической ресоциализации личности – ее экономико-психологическая адаптированность.

Определены проблемы исследований нового научного направления «Социальная психология экономической социализации личности в разных ее формах»:

1. Выявление особенностей функционирования и развития личности как субъекта экономических отношений в разных формах ЭС посредством анализа феноменов экономического сознания, самосознания и поведения личности в разные периоды ее развития и в разных условиях жизнедеятельности.

2. Выявление общей и парциальной динамики экономического сознания и поведения личности в разных формах ЭС, обусловленной системой внешних и внутренних детерминант.

3. Изучение роли социально-психологических и экономико-психологических феноменов как внешних и внутренних детерминант, механизмов развития экономического сознания и поведения в разных формах ЭС.

4. Анализ проявлений личностью своих субъектных и личностных качеств с целью продуктивного решения задач повседневной экономической жизни.

РАЗДЕЛ III. ЭМПИРИЧЕСКАЯ ВЕРИФИКАЦИЯ КОНЦЕПЦИИ ФОРМ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СОЦИАЛИЗАЦИИ ЛИЧНОСТИ

ГЛАВА 7. РАЗВИТИЕ ЛИЧНОСТИ В РАЗНЫХ УСЛОВИЯХ ПЕРВИЧНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СОЦИАЛИЗАЦИИ: ЗАКОНОМЕРНОСТИ И ДЕТЕРМИНАНТЫ

7.1. Представления о бедности и о богатстве в разных возрастных группах

Развитие экономических представлений – сложный процесс качественно-количественного изменения их содержания, структуры, обусловленный многоуровневой системой разных типов детерминант (внешних и внутренних факторов, предпосылок, опосредствующих звеньев и т.п.). Характер и направленность изменений в экономическом сознании детей и подростков зависит не только от их индивидуально-психологических характеристик (возраст, пол), условий жизнедеятельности, родителей и сверстников как основных агентов экономической социализации и т.п. Уже в раннем возрасте ребенок выступает как субъект (Сергиенко и др., 2013, 2020, 2021). Внутренняя детерминация экономического сознания здесь проявляется уже в том, что сформированные на предыдущем этапе развития характеристики на следующем этапе выступают в качестве ее внутренних факторов (механизмов) изменения экономических представлений.

Все вышеизложенное послужило основанием для формулировки цели и организации программы серии исследований, результаты которых представлены ниже (Дробышева, 2012а, 2016а, 2016б).

В рамках данной работы развитие базовых компонентов экономического сознания изучалось на примере представлений о бедности и богатстве.

Цель исследования – выявление особенностей представлений личности о богатстве и бедности на разных стадиях ее первичной социализации. Цель определила постановку эмпирических задач: 1) выполнить анализ изменений в

содержании представлений о бедности и богатстве у детей – представителей трех возрастных групп; 2) выявить и описать различия в содержании представлений о бедности и богатстве у детей из семей с разным экономическим статусом; 3) сопоставить представления детей о бедности и богатстве и аналогичных представлений в общественном дискурсе; 5) выявить связь изучаемых представлений и социальных, социально-психологических, экономико-психологических характеристик детей как факторов этих представлений; 6) описать факторы и механизмы конструирования экономических представлений детьми разного возраста; 7) проанализировать динамику детерминант экономических представлений на разных стадиях первичной экономической социализации.

Предметом исследования выступили различия в представлениях о бедности и богатстве на разных стадиях первичной экономической социализации личности и факторы, их обуславливающие. *Объектом* исследования стали представления личности о бедности и богатстве как компоненте экономического сознания.

Гипотезы

1. Существуют различия в представлениях о бедности и богатстве, обусловленные соотношением внешних и внутренних факторов, взаимодействие которых на каждой стадии становления экономического сознания личности будет определять изменение в содержании исследуемых представлений.

2. Развитие представлений о бедности и богатстве носит неравномерный характер; представления о богатом человеке в разных возрастных группах имеют больше сходства, чем представления о бедном, что связано с социальной релевантностью феномена «бедность».

3. Изменения в содержании экономических представлений на каждой следующей стадии первичной экономической социализации характеризуются усилением роли внутренних факторов в их взаимосвязи с внешними.

Инвариантные и динамичные признаки бедности и богатства в экономических представлениях респондентов выявляли с помощью сравнительного анализа данных в трех возрастных группах. Признаки бедности и

богатства включали следующие характеристики: имущественные и финансовые признаки бедности и богатства; способы достижения статуса бедного и богатого; отношение общества к бедным и богатым людям; социальные и психологические последствия бедности и богатства в обществе; удовлетворенность жизнью бедного и богатого (как признак его психологического благополучия); установки богатого на вложение денежных средств; личностные качества бедного и богатого; социальная дистанция между бедным и богатым; отношение бедного к богатому, и наоборот.

Описание выборки: всего в исследовании принимали участие 462 респондента, проживающие в Москве. Из них: 173 чел.– от 5,5 до 6,5 лет; 118 чел.– от 9 до 10 лет; 171 чел.– от 13 до 15 лет. Группы были примерно выравнены по полу (девочек чуть больше в группе подростков). В работе также принимали участие родители детей и подростков (N=462).

Методики и методические приемы: программы исследований строились с учетом возрастных особенностей и включали: в группе дошкольников – проективный рисуночный тест «Бедный и богатый человек», рассказы детей о бедном и богатом; стандартизированное интервью, построенное на опроснике Р. Брусдал «Бедность и богатство» (Brusdal, 1990); анкету, направленную на изучение социально-демографических характеристик респондентов, самооценок детей по шкале «бедный – богатый». В работе с младшими школьниками и подростками также применяли опросник-анкету Р. Брусдал «Бедность и богатство». Дополнительно программа включала: метод семантического дифференциала для оценки личностных качеств бедного и богатого (20 биполярных шкал, включающих интеллектуальные, нравственные, деловые, эмоциональные и другие характеристики) (Дробышева, 2013); мини-сочинения (в группе младших школьников), фокус-группы (в группе подростков).

С целью изучения ценностного механизма экономических представлений применяли методику ценностных ориентаций (ЦО) Н.А. Волковой и методику ЦО С.С. Бубновой (см.: Дробышева, 2012). В работе проводился сравнительный анализ полученных данных с результатами исследования представлений о бедности и

богатстве, проведенного сотрудниками Института социологии РАН (Горшков, Тихонова, 2004).

Социально-экономический статус семьи, построенный на экспертных оценках педагогов, работающих с детьми, и самооценках родителей, включал показатели: уровня дохода семьи, профессионального и образовательного статуса родителей, условий жизни семьи в городе, субъективные оценки уровня материального благосостояния и удовлетворенности им родителей.

Статистические методы анализа соответствовали эмпирическим задачам и включали: контент-анализ рисунков, рассказов, мини-сочинений; описательные методы статистики; критерии Краскала – Уоллиса, Манна – Уитни, Спирмена (при $p < 0,05$); регрессионный (линейный) и факторный (метод главных компонент, Варимакс с нормализацией Кайзера) анализы. Также в работе использовали качественные методы анализа данных.

Динамичные и инвариантные признаки бедности и богатства в представлениях детей, младших школьников и подростков

Выявление *динамичных признаков бедности и богатства* на разных стадиях развития экономического сознания в условиях первичной ЭС основывалось на двух видах анализов: количественного сравнения данных в группах младших школьников и подростков (с опорой на Манна – Уитни, при $p < 0,05$) и сопоставления содержания представлений в трех возрастных группах респондентов. Таблица 2.

Обнаружили, что основные различия в группах связаны: с *психологическими признаками бедности и богатства* – личностными качествами, лежащими в основе категоризации бедного и богатого человека (Таблица 3); с *оценкой психологических и социальных последствий бедности в обществе и способами достижения статуса бедного и богатого*.

Результаты исследований, проведенных на младших школьниках, показали, что на данной стадии развития экономического сознания происходит конкретизация, коррекция и расширение объема содержания

Таблица 2 - Динамичные признаки бедности и богатства в представлениях респондентов разного возраста

Признаки/группы	Дошкольники	Младшие школьники	Подростки
Качества личности бедного	Преимущественно негативные	Усиление негативной модальности; позитивные только по отношению к	Устойчивая негативная модальность
Способ достижения статуса	Лень, отсутствие работы, криминал (редко)	Лень, отсутствие работы, криминал	Лень, неверно принятое решение, отсутствие работы, образования, криминал и т.п.
Психологические последствия бедности	Осознаются избирательно в зависимости от воспитания	Негативные, направленные на самих носителей бедности	Негативные направлены на других, позитивные – на себя
Социальные	Не отмечают	Позитивные	Отмечают и негативные, и
Категории бедности	Экономическая, социальная, медицинская	Экономическая. Социальная, медицинская	Экономическая, социальная, медицинская, нравственная, интеллектуальная
Качества личности богатого	Преимущественно позитивные	Кардинально меняется модальность на негативную	Устойчиво негативная, но «в восприятии других» - имеет позитивные характеристики;
Способы достижения статуса богатого	Сбережение, много работать, кладоискательство, родиться в богатой семье, изобретательство	Сбережение, хорошо учиться и работать потом, родиться в богатой семье	Позитивно направленная волевая активность; позитивно и негативно направленная деловая активность; фатализм,
Статус богатого и бедного	Выше, ниже, одинаковый	Статус богатого выше, чем бедного	Статус богатого выше, чем бедного
Психологическое благополучие богатого и бедного	Есть связь между статусом и эмоциональным состоянием	Богатство не связано с благополучием, бедный тоже может быть счастливым	Богатство и бедность не связаны с благополучием

Источник: составлено автором по материалам проведенного исследования

представлений о бедном и богатом, сформированных ранее. Так, на этапе ранней экономической социализации только в одной группе («стандартный жилой фонд») были выявлены все признаки абсолютной бедности, связанные с низким качеством жизни бедных людей. Также только в одной группе («ветхое жилье») были обнаружены высказывания об отсутствии друзей у бедного, а признаки бедности приписывались больным, пожилым и бомжам. В группе младших школьников все вышеперечисленное, включая имущественные и финансовые признаки бедности, стало значимыми характеристиками в процессе дифференциации бедного (у него нет денег, нечем питаться, нет семьи; не имеет дома или живет в плохом доме на копейки и т.п.). Маленькие дети приписывали бедному больше негативных (плохой, грубит и т.п.), чем позитивных характеристик (добрый; хороший тоже). В целом эта тенденция в группах младших школьников и подростков только усилилась. Однако содержательно личностные качества бедного в представлениях школьников и дошкольников имели различия.

Так, если все дошкольники акцентировали внимание на нежелании бедного работать (ленивый), на его эмоциональных характеристиках (грустный), иногда социальных (не хочет общаться, или наоборот), то на следующей стадии развития экономического сознания произошло расширение спектра личностных качеств бедного. В представлениях всех младших школьников бедные – представители разных социальных групп: бомжи, старые люди, инвалиды. В обыденном сознании подростков бедность – это не только экономическая категория, но и нравственная (бедность чувств), интеллектуальная (необразованность, бедность знаний). Причем необразованность и бедность чувств респонденты приписывали и бедному человеку (носителю признаков финансовой и имущественной бедности). Однако ключевыми элементами конструируемых представлений о бедном остались экономические признаки.

Еще один аргумент развития экономических представлений в условиях первичной ЭС связан с тем, что идентификация бедного по полу в представлениях дошкольников – значимый критерий, а в сознании младших школьников и подростков он отсутствует (возможно, незначимый). Данный факт косвенно

указывает на стагнацию в развитии содержания экономических представлений. Дошкольники не осознавали социальные и психологические последствия бедности (исключение составляли дети из семей с низким СЭС статусом, которые указали, что у бедных нет друзей, нет семьи). Младшие школьники косвенно указывали на негативные психологические последствия бедности («самим бедным плохо»), но не понимали как бедность влияет на общество. Подростки выделяли позитивные («бедный не хочет быть таким и будет что-то делать») и негативные («людям неприятно видеть бедных») психологические последствия, указывали на негативные социальные последствия. Их представления о бедности содержательно были приближены к представлениям взрослых.

Элементы представлений о бедном, связанные с его личностными качествами, также изменились в сознании респондентов разного возраста. Дети приписывали бедному больше негативных (*плохой, грубит* и т.п.), чем позитивных характеристик (*добрый; хороший тоже*). Данная тенденция с возрастом только усилилась. Если все дошкольники акцентировали внимание на нежелании бедного работать (ленивый), на его эмоциональных (грустный), иногда социальных (не хочет общаться, или наоборот) характеристиках, то в сознании младших школьников эмоциональные характеристики оценивались выше, чем то, как он воспринимается другими людьми или как относится к деятельности и к другим людям. Таблица 3.

Именно в последнем факторе («отношение бедного к другим») бедный в представлениях младших школьников наделялся такими качествами, как честность, отзывчивость, непредприимчивость. Интересно, что эмоциональные характеристики личности бедного (без чувства юмора, невеселый) младшие школьники ценят также высоко, как и дошкольники. В группе подростков аналогичная структура личных качеств бедного имела другую последовательность. Сначала они отмечали отношение бедного к деятельности (1-й фактор), затем его эмоциональность (2-й фактор), отношение к другим (3-й фактор) и в последнюю очередь то, как он воспринимается другими людьми (4-й фактор), т.е. для

подростков были важнее деловые качества бедного как представителя экономической группы, чем его отношение к другим.

Таблица 3 – Факторная структура личностных характеристик бедного и богатого в представлениях младших школьников и подростков

Образ богатого в представлениях младших школьников (суммарная информативность 59,18%)	Образ богатого в представлениях подростков (суммарная информативность 58,3%)
Фактор 1. (вес фактора 21,59%) «Отношение к другим» (<i>неблагодарный, ненастойчивый, жадный, лживый, хвастливый</i>)	Фактор 1 (15,3%) «Эмоциональность» (<i>замкнутый, скучный, грустный, без чувства юмора</i>)
Фактор 2. (вес фактора 13,71%) «Отношение к деятельности» (<i>непредприимчивый, глупый, тугодум</i>)	Фактор 2 (12,7%) «Отношение к деятельности» (<i>непредприимчивый, тугодум, глупый, ненастойчивый</i>)
Фактор 3. (вес фактора 9,5%) «Образ у других» (<i>некрасивый, злой, скучный</i>)	Фактор 3 (12,1%) «Образ у других» (<i>добрый, щедрый, простодушный, отзывчивый</i>)
Фактор 4. (вес фактора 7,35%) «Эмоциональность» (<i>без чувства юмора, грустный</i>)	Фактор 4. (10,7%) «Отношение к другим» (<i>лживый, хвастливый, щедрый, неблагодарный</i>)
Фактор 5. (вес фактора 7%) «Активность» (<i>спокойный, замкнутый</i>)	Фактор 5. (7,5%) «Внешний облик» (<i>толстый, некрасивый</i>)
Образ бедного в представлениях младших школьников (суммарная информативность 59,66%)	Образ бедного в представлениях подростков (суммарная информативность 53%)
Фактор 1. (вес фактора 31,11%) «Эмоциональность» (<i>без чувства юмора, скучный, замкнутый, некрасивый</i>)	Фактор 1. (18,3%) «Отношение к деятельности» (<i>ненастойчивый, тугодум, глупый, ленивый, злой и т.п.</i>)
Фактор 2 (вес фактора 14,72%) «Образ у других» (<i>злой, хитрый, неумный, тугодум</i>)	Фактор 2 (17,8%) «Эмоциональность» (<i>скучный, грустный, замкнутый, без чувства юмора</i>)
Фактор 3 (вес фактора 7,17%) «Отношение к деятельности» (<i>ненастойчивый, подвижный, ленивый</i>)	Фактор 3 (12%) «Отношение к другим» (<i>хвастливый, хитрый, неблагодарный, равнодушный, злой</i>)
Фактор 4 (вес фактора 6,65%) «Отношение к другим людям» (<i>честный, отзывчивый, непредприимчивый, стройный</i>)	Фактор 4 (5%) «Образ у других» (<i>суетливый, толстый</i>)

Источник: составлено автором по материалам проведенного исследования

Изменилась и модальность данного элемента экономических представлений о бедности. Исчезли позитивные оценки личностных качеств бедного. По всей видимости, в процессе общения и взаимодействия со сверстниками (ведущая деятельность в подростковом возрасте) в связи с расширением опыта

взаимодействия с бедными в сознании подростков произошла демонизация образа бедного. Категоричность подростков в оценках других людей, включенность механизмов группового сравнения, группового фаворитизма («мы – не они»), их желание достичь более высокого уровня материального благосостояния привело к мономодальным оценкам в понимании личности бедного. Усвоенные в младшем школьном возрасте представления о честности, отзывчивости, доброте бедного (они совпадают с мнением взрослого населения (см.: Горшков, Тихонова, 2004)) оказались редуцированы в сознании подростков. В поисках объяснения данного факта были проанализированы экономические самооценки подростков. Обнаружено рассогласование между самооценками уровня материального благосостояния семьи и удовлетворенности им. Данное противоречие может выполнять роль психологического механизма в процессе демонизации образа бедного в обыденном сознании подростков.

Линия развития представлений о богатом отличалась. К финансовым и имущественным (материальным) признакам богатства, на которые указывали дети, на стадии младшего школьного и подросткового возраста добавился признак власти, что отразилось на приписывании респондентами богатому высокого статуса. Резко изменилась модальность личных качеств богатого в сознании младших школьников по сравнению с детьми. Если в представлениях дошкольников богатый – это в большей степени позитивный, чем негативный персонаж, то младшие школьники приписывали ему только негативные черты. При этом они понимали существование вариативности людей с высоким экономическим статусом (*богатые бывают разные: плохие и хорошие. Хорошие помогают другим, плохие – злые и беспощадные...*). Из данных таблицы 3 можно увидеть, что в представлениях младших школьников спектр личностных качеств богатого существенно увеличился, а в сознании подростков, по сравнению с младшими школьниками, изменились приоритеты. Они в первую очередь оценивают отношение богатого к деятельности. Эмоциональные характеристики богатого, то, как его воспринимают другие люди, как он сам к ним относится и даже как он выглядит, имеет меньшее значение.

Представление об отношении богатого к другим, которое позитивно воспринималось большинством детей дошкольного возраста («богатых дружит с бедным», «жалеет его»), в представлениях младших школьников кардинально изменилось по содержанию и модальности. По их мнению, отношение богатого к другим имело выраженный негативный характер (неблагодарный, жадный, лживый, хвастливый). Данная тенденция усилилась в группе подростков.

В сознании детей дошкольного возраста носители признаков богатства воспринимались как психологически благополучные люди, в то время как бедные – как менее благополучные. Данный факт подтверждался тем, что на большей части рисунков всех детей бедный человек имел грустное выражение лица, в то время как богатый – веселое; в суждениях также присутствовали высказывания о психологическом благополучии богатого (эмоциональное состояние рассматривается как один из признаков благополучия). Дети младшего школьного и подростки не связывали психологическое благополучие с уровнем дохода. Сформированная к концу дошкольного возраста способность распознавать эмоциональные состояния людей проявилась в акцентировании внимания детьми на эмоциональном состоянии бедных и богатых.

Полученный результат согласуется с данными других исследователей, обнаруживших позитивную динамику (от 5 к 6 годам) способности детей к дифференциации эмоций при восприятии персонажей рекламы (Сергиенко и др., 2013, 2020). В нашем исследовании обнаружено, что эмоциональное состояние бедного и богатого являются сопутствующим признаком их экономического статуса в представлениях дошкольников. В сознании младших школьников и подростков эта связь не поддерживается.

Изменение в *понимании способа достижения бедности* в период от дошкольного к подростковому возрасту происходит только на стадии подросткового возраста. Если дошкольники и младшие школьники чаще всего отмечали лень и отсутствие работы, то подростки добавили: неверно принятое решение, которое приводит к потере средств; отсутствие образования у бедного; его криминальное поведение (проиграл в карты и т.п.). Динамика представлений о

способах достижения богатства более существенна. Так, все дошкольники упоминали, что «нужно много работать», «копить деньги» (сберегательное поведение) и заниматься кладоискательством. Младшие школьники не отмечали кладоискательство, но подчеркивали важность школьных знаний для достижения высокого экономического статуса, а также полагали, что для этого «надо родиться в богатой семье» (мотив фатализма). Подростки наряду с этим указали на роль позитивно направленной волевой, а также позитивно и негативно направленной деловой активности самого богатого. Они считали возможными и такие способы, как «удачно выйти замуж/жениться» или выиграть деньги (вера в случай). Т.е. на стадии подросткового возраста, с одной стороны, происходит расширение знаний о способах достижения статуса богатого, с другой стороны, становятся незначимыми знания о тех способах, которые были важны на более раннем этапе формирования представлений (кладоискательство, сбережение). Таким образом, можно говорить о кумулятивном характере развития представлений о способах достижения высокого экономического статуса.

Еще один динамичный аспект представлений о бедности и богатстве связан с пониманием респондентами *психологических и социальных последствий бедности*. В дошкольном возрасте только некоторые дети (в нашем исследовании это были дети из семей с низким уровнем социально-экономического статуса) упоминали о социально-психологических последствиях бедности, считая, что «у бедных нет друзей», «с ними никто не хочет дружить» и т.п. Остальные дошкольники не высказывали аналогичных суждений. Однако тот факт, что часть детей продемонстрировала понимание психологических последствий бедности, все же свидетельствует о том, что данный аспект представлений о бедности закладывается на стадии ранней экономической социализации (дошкольный возраст).

На следующей возрастной стадии мы обнаружили стагнацию, т.е. отсутствие изменений в понимании последствий бедности в сознании младших школьников. Только на стадии подросткового возраста проявилась динамика: респонденты осознавали как негативные, так и позитивные психологические последствия бедности. Причем подростки понимали эти последствия иначе, чем дети. Младшие

школьники и часть дошкольников рассматривали их с точки зрения негативной направленности на самого бедного («это у него нет друзей», «это с ним не хотят дружить»), подростки же оценивали негативное влияние бедности на окружающих людей («окружающим неприятно видеть бедных, общаться с ними» и т.п.), а позитивное влияние – на самого бедного («бедность стимулирует активность человека в изменении своего статуса»).

Социальные последствия бедности дети дошкольного возраста не осознавали. В представлениях же подростков бедность негативно влияет на общество («чем больше бедных, тем беднее общество»). Как можно заметить, изменения в экономических представлениях о богатстве связаны с нарастанием социализирующих и снижением индивидуализирующих процессов.

Инвариантные признаки бедности и богатства в представлениях респондентов разного возраста. Наименее динамичными оказались *финансовые и материальные (имущественные) признаки богатства* в представлениях детей. Речь идет о наличии денег, драгоценностей, недвижимого и движимого имущества. Заметим, что они выделяются не только детьми и подростками, но и взрослыми людьми (см.: Бондаренко, 2011; Горшков, Тихонова, 2004; Дробышева, 2015; Проблемы экономической психологии, 2005, с. 476–510; и др.).

Также практически не изменились в период от дошкольного к подростковому возрасту представления об экономическом поведении богатого, конкретно – *управлении им финансовыми средствами* в процессе сбережения, потребления, благотворительности, инвестирования. Если в дошкольном возрасте наиболее разнообразные знания продемонстрировали дети из семей с высоким уровнем экономического статуса, то в обыденном сознании респондентов младшего школьного и подросткового возраста, независимо от экономического статуса семьи, присутствовало знание обо всех вышеперечисленных способах. Причем суждения о благотворительности, которой должен заниматься богатый человек, высказывались всеми участниками исследования.

Достаточно устойчивыми в сознании младших школьников и подростков оказались *оценки позитивных социальных последствий богатства* («общество

становится богаче», «всем хорошо будет»); они начинают осознаваться только с младшего школьного возраста. *Негативные оценки психологических последствий богатства* («раздражают других людей», «вызывают зависть») локально присутствовали даже в представлениях дошкольников.

Наименьшую изменчивость продемонстрировали представления о *взаимодействии и отношениях бедных и богатых*. Так, если дошкольники считали, что они дружат, но в то же время *богатый может выгнать и обидеть бедного*, то младшие школьники и подростки были единодушны в том, что *богатые пренебрежительно относятся к бедным, а бедные завидуют им*.

В целом при сопоставлении объема высказываний (в единицах анализа) о личностных качествах, способах достижения статуса бедным и богатым и других характеристиках бедности и богатства мы обнаружили, что все респонденты, независимо от возраста, о бедности говорили намного меньше, чем о богатстве. Данный факт косвенно указывает на восприятие бедности детьми и подростками как социально неодобряемого явления (такое мнение распространено в обществе), на его латентную стигматизацию в обществе. По мнению исследователей, идеология личной ответственности за бедность необходима власти (группам богатых людей) для оправдания существующего положения вещей в социальной структуре общества. Поэтому посредством СМИ в общественном дискурсе конструируется мнение о том, что уровень благосостояния человека целиком и полностью зависит от его способностей, ответственности и усердного труда (Holman, 1978). Дети, как показало наше исследование, очень рано начинают присваивать эти установки. В подростковом возрасте они уже полностью разделяют общественные взгляды на бедность и бедных.

Выявленные межгрупповые различия в изучаемых представлениях во многом объяснялись влиянием фактора «возраст». Принимая во внимание его доминирующую роль в системе детерминант развития экономического сознания в условиях первичной ЭС, встала задача рассмотреть влияние других характеристик, выступающих в роли внешних и внутренних факторов, условий, предпосылок и т.п.

В частности, по мере расширения круга общения роли значимых других (сверстники, учителя, СМИ), а также в процессе обучения в школе экономические представления все больше соответствуют мнению, распространенному в обществе. С целью подтверждения данного предположения был проведен сравнительный анализ представлений о явлениях бедности и богатства в общественном дискурсе и обыденном сознании детей и подростков. С этой целью сопоставляли данные, полученные в нашей работе, и материалы публикаций, включающие результаты массовых опросов (Бедность и неравенства..., 2013; Бондаренко, 2011). Он показал, что в условиях первичной экономической социализации по мере развития экономического сознания происходит усиление конгруэнтности исследованных представлений распространенному мнению о бедном и богатом в обществе. В данном процессе значимые микрогруппы (семья, сверстники) посредством групповых ценностей и норм задают общую направленность развития экономических представлений. Личность же, конструируя представление, избирательно относится к транслируемому знанию об экономических явлениях и объектах, их отношениях и т.п., тем самым проявляя свои субъектные качества.

7.2. Различия в представлениях о бедности и богатстве у детей и подростков из семей с разным социально-экономическим статусом

Как упоминалось ранее, социально-экономический статус (СЭС) семьи определяли на основе экспертных оценок школьных педагогов (оценивались финансовые и материальные возможности семьи по проведению досуга, оплате дополнительного образования; качество жилья, в котором проживала семья; профессия и место работы родителей и т.п.) и самооценок родителей (по шкалам «уровень материального благосостояния семьи» и «удовлетворенность им»). Согласованность экспертных оценок рассчитывалась по χ^2 .

На этом основании было выделено три группы детей из семей: с высоким (32,5% выборки), средним (55%) и низким (12,5%) уровнем социально-экономического статуса (СЭС).

Значимых различий (по критерию Краскала – Уоллиса) в представлениях у детей с высоким и средним уровнями статуса обнаружено не было. Возможно, это связано с тем, что различия в материальном доходе этих семей не носят кардинальный характер, что, в свою очередь, отражается на отношении семей к бедным и богатым.

В то же время школьники из семей со средним и низким уровнем СЭС имели значимые различия в представлениях о том, как богатые люди относятся к бедным ($p = 0,014$). Так, дети из малообеспеченных семей считали, что богатые люди плохо относятся к бедным. Возможно, в аргументах они отражали свой жизненный опыт общения со сверстниками (подростки) или переносили оценки родителей (младшие школьники): *Они не помогают бедным; Унижают их. Презирают; «В основном жестоко; «Они ведут себя так, что бедный человек – это ничто. Но это ведь не честно!!!; Не хотят дружить с бедными.* Напомним, что дошкольники из семей с низким уровнем СЭС были более толерантны, предполагая, что богатые могут дружить с бедными и даже помогать им.

Суждения младших школьников и подростков из малообеспеченных семей были более эмоциональны, чем у их сверстников из семей со средним уровнем благосостояния. Последние воздерживались от оценок по критерию «плохо/хорошо». Они пытались связать отношение к бедным с личностными характеристиками богатого человека, делая на него перенос ответственности за эти отношения (*смотря кто; кто как*). Тем не менее все школьники были единодушны в вопросах о том, что может сделать человек с «лишними» деньгами и хорошо ли для общества быть богатым человеком: богатым быть хорошо, а «лишние» деньги можно отдать бедным, построить дома и т.п.

Взгляды детей из семей с высоким и низким СЭС различались по вопросам, могут ли бедные быть счастливыми ($p = 0,0536$) и как богатые люди относятся к бедным ($p = 0,00028$). Мнения школьников из состоятельных семей разделились. Одни из них считали, что бедные не могут быть счастливы: *У них нет ничего, и поэтому они не могут быть счастливыми; Это только в сказках. К сожалению, в наше время это невозможно.* Другие, наоборот, не связывали счастье с

материальным достатком: *Деньги не главное. Важны дети, любовь, семья; У каждого свое счастье.* Представляется интересным тот факт, что вторая позиция была характерна для респондентов, чьи родители имели более высокий уровень удовлетворенности своим материальным благосостоянием и социальным статусом. Взгляды школьников из малообеспеченных семей также не были однозначными: *Не очень, если пьют; Ведь деньги не главное. Главное – здоровье, семья, много друзей.*

Оценка отношения богатых людей к бедным в группе респондентов с высоким уровнем материального благосостояния была более эмоциональна, чем у их сверстников из семей со средним достатком: *Некоторые с жалостью, с брезгливостью, большинству наплевать; Я думаю, не очень, потому что богат; Свысока; С недоверием. Плохо.* Только незначительная часть детей этой подгруппы ответила так же, как и дети из семей со средним уровнем дохода: *Смотря какие люди.*

Как показало исследование, ЭСЭ семьи как фактор влияет на различия не только в экономических представлениях, но в уровне удовлетворенности школьников наличием карманных денег, которые они получают от родителей. Несмотря на то, что сумма денег у респондентов из средне- и малообеспеченных семей мало отличалась, уровень удовлетворенностью ею имел различия. Первые часто отвечали *достаточно* либо *когда как, по-разному*, вторые – однозначно: *нет; хотел бы иметь больше.* В процессе работы обнаружили, что дети из обеспеченных семей не все и не всегда получали больше денег на карманные расходы, чем их сверстники из менее обеспеченных семей, но чаще, чем они, высказывали удовлетворенность суммой денег.

Итак, наибольшие различия обнаружены в экономических представлениях детей из семей со средним и низким, а также низким и высоким уровнями СЭС семьи. Последние однозначно негативно оценивали отношение богатых к бедным, однако источники этих оценок были различны: школьники из малообеспеченных семей идентифицировали себя с бедными, а дети из обеспеченных семей – с богатыми, поэтому большинство более обеспеченных школьников не согласны с

тем, что бедные могут быть счастливыми, а большая часть малообеспеченных сверстников, наоборот, согласна. Респонденты из семей со средним уровнем дохода идентифицировали себя с группой более состоятельных людей, что отразилось в сходстве их представлений о бедности и богатстве с представлениями сверстников из более обеспеченных семей.

7.3. Социально-психологические и экономико-психологические детерминанты экономических представлений личности в условиях первичной экономической социализации

С целью выявления совокупности факторов изучаемых экономических представлений в группе младших школьников и подростков, выполнили анализы связей между выделенными факторами представлений о бедности и богатстве и социально-психологическими, экономико-психологическими характеристиками респондентов.

Факторная структура представлений младших школьников о бедности и богатстве включала 4 фактора (суммарный процент – 67,02): 1-й фактор (вес фактора – 19,87%) объединил представления о влиянии общества на бедных/богатых и богатых/бедных на общество, а также на других людей; 2-й фактор (17,87%) содержал указания на атрибуты богатства и взаимоотношения бедных и богатых. Такое объединение представлений в общий фактор указывало на их взаимосвязь в сознании детей. Речь идет о том, что отношения богатых к бедным, и наоборот, являются такими же атрибутами богатства, как и имущественные. 3-й фактор (16,46%) был ограничен имущественными признаками бедности и способами ее достижения, а 4-й фактор (12,80%) включал представления школьников о том, могут ли бедные и богатые быть счастливы.

Как можно заметить, структура представлений о бедности и богатстве у 9-летних детей носила диффузный характер. Она значимо отличалась от теоретической модели. Однако первый фактор характеризовался более высокой значимостью (ценностью) представлений о том, что общество по-разному

относится к бедным и богатым, что эти категории людей также оказывают влияние на других людей и общество в целом. Корреляционный анализ подтвердил это предположение. Обнаружили связь этого фактора и, с одной стороны, уровня образования родителей ($r=0,216$; $p=0,030$ и $r=0,199$; $p=0,045$), с другой – системы ЦО самих детей: соматические ($r=0,218$; $p=0,35$), эмоциональные ($r=0,240$; $p=0,021$), материальные ($r=-0,242$; $p=0,019$), культурные ($r=0,229$; $p=0,027$). Т.е. в семьях детей, чьи родители имеют высшее образование, в процессе конструирования представлений о социальных эффектах бедности и богатства школьники опирались не только на мнение родителей, но и свои ценности, которые сформированы в семье к актуальному этапу развития. Заметим, что в этой выборке респондентов соматические (ценность здоровья, хорошо выглядеть и т.д.) и эмоциональные ЦО более высоко значимы в ценностной структуре, чем материальные ЦО.

Корреляционный анализ всех элементов факторной структуры *личностных качеств* бедного и богатого в представлениях младших школьников показал, что образ бедного в целом имеет большее количество связей с ЦО респондентов (59 связей), чем образ богатого (27 связей).

Последующий регрессионный анализ выявил соотношение между вкладом совокупности независимых переменных (социальные – образование родителей, состав и размер семьи; социально-психологические (ценностные ориентации), экономико-психологические (экономическая самооценка), индивидуально-психологические (пол, возраст) и зависимой (первый фактор в факторной структуре образов богатого и бедного, представленного в таблице 3). Так, *отношение богатого к другим* людям в представлениях школьников (1-й фактор) ($R=0,651$; $R^2=0,424$; $F=4,475$; $p=0,000$) зависел как от размера семьи и уровня образования мамы (социальные предикторы), так и значимости социальных (соблюдать правила приличия, быть на хорошем счету у учителей и т.п.) и волевых (решительность, инициативность) ЦО (социально-психологические предикторы). Вклад экономико-психологических предикторов в эту модель был меньше других. По всей видимости, именно мамы с более высоким образовательным статусом

транслируют детям представления о том, как богатые относятся к бедным. В семьях с двумя и более детьми младшие школьники получают информацию об отношении богатых людей к другим в том числе и от старших сиблингов. Однако ценностные ориентации детей и их самооценка выполняют здесь роль внутренних факторов, усиливая, или нивелируя, или снижая влияние установок родителей и других агентов социализации.

В факторной структуре образа бедного первый фактор ($R=0,764$; $R^2=0,584$; $F=3,977$; $p=0,000$) включал указание на его *эмоциональные* характеристики, свидетельствующие о негативных переживаниях бедными своего статуса. Их значимость определялась влиянием не социальных, а социально- и экономико-психологических характеристик, в роли которых выступили эмоциональные, социальные и нравственные ЦО, а также экономическая самооценка школьников по шкале «бедный – богатый». Данный факт косвенно подтверждает суждение о том, что образ бедности в экономическом сознании детей индивидуализирован. Внутренние факторы, по сути, нивелировали влияние внешних. Конструируя образ бедности, 9-летние дети рефлексировали переживания бедными своего статуса, опираясь на механизм самокатегоризации и ценностный механизм контроля.

Вклад *социально-психологических и экономико-психологических характеристик как предикторов экономических представлений подростков* также выявляли с помощью регрессионного анализа.

Одной из задач исследования экономических представлений подростков стало выявление вклада предикторов (социальных, социально-психологических, экономико-психологических, индивидуально-психологических) в регрессионные модели изучаемых представлений.

Анализировали, во-первых, предикторы представлений о бедном и богатом человеке (Приложение 1, Таблица В.1); в качестве зависимых выступили личностные характеристики бедного и богатого (они рассматривались как психологические характеристики представлений о бедности и богатстве), объединенные в факторные структуры; в роли независимых – социальные характеристики семьи (состав, размер, образовательный и профессиональный

статус родителей), индивидуально-психологические (принадлежность респондентов к тому или иному полу, возраст), социально-психологические (ценностные ориентации), экономико-психологические (экономическая самооценка, рефлексивная самооценка, установки на экономическую мобильность) характеристики респондентов. Во-вторых – предикторы представлений о бедности и богатстве. Здесь зависимой переменной выступили характеристики бедности и богатства в представлениях респондентов, так же, как и в предыдущем случае, объединенные в факторы. В качестве независимых – ранее перечисленные социальные, индивидуально-психологические, социально-психологические и экономико-психологические характеристики школьников.

Регрессионный анализ личностных качеств бедного и богатого в представлениях школьников показал, что их конструирование в сознании респондентов обусловлено многоуровневой системой факторов (приложение В, Таблица В.1). В результирующую модель анализа вошли: размер семьи, образовательный и профессиональный статусы родителей, ценностные ориентации школьников, их экономическая самооценка и рефлексивная самооценка, установки на экономическую мобильность (установка повысить в будущем свой экономический статус), а также индивидуально-психологические характеристики.

Обнаружили, что конструирование представлений о личностных качествах бедного в большей степени, чем богатого, зависит от системы ценностей подростков. Для построения образов богатого и бедного важную роль играют экономико-психологические предикторы: установка на экономическую мобильность, экономическая самооценка и особенно рефлексивная самооценка (восприятие подростками того, как категоризируют их по экономическому критерию сверстники и значимые Другие). Функция социальных предикторов в данном случае ограничивалась созданием условий экономического воспитания в семье, установками родителей на экономическую мобильность детей, построение ими карьеры в будущем, получение образования и т.п.

С целью выявления структуры представлений о бедности и богатстве как явлениях выполнили эксплораторный факторный анализ (критерий Кайзера).

Факторная модель включала 4 фактора (суммарный процент – 66,8; факторные нагрузки: 1-й фактор – 19,83%; 2-й фактор – 19%; 3-й фактор – 16,68%; 4-й фактор – 11,26%) (таблица 5).

Таблица 4 - Предикторы представлений о бедности и богатстве в группе подростков

Зависимые переменные (значения модели по каждому фактору)	Независимые переменные (предикторы)
1-й фактор – <i>Психологические отношения бедных и богатых</i> (как бедные/богатые относятся друг к другу, удовлетворенность жизнью бедных и богатых) R = 0,831; R2 = 0,691; F = 37,48; p = 0,000	<i>Социальные*</i> : состав семьи, образование отца, профессия мамы. <i>Социально-психологические</i> : интеллектуальные ЦО <i>Экономико-психологические</i> : экономическая самооценка
2-й фактор – <i>Признаки бедности и богатства</i> (атрибуты бедности и богатства, способы достижения статуса бедного/богатого) R = 0,570; R2 = 0,325; F = 10,22; p = 0,000	<i>Социальные</i> : размер семьи, образование и профессия мамы. <i>Социально-психологические*</i> : социальные ЦО
3-й фактор – <i>Социальные последствия бедности и богатства</i> (влияние бедности и богатства на общество и общества на бедность и богатство) R = 0,696; R2 = 0,485; F = 13,03; p = 0,000	<i>Социально-психологические*</i> : соматические, волевые, эмоциональные, материальные, нравственные ЦО
4-й фактор – <i>Психологические последствия бедности и богатства</i> (как бедные/богатые влияют на других людей) R = 0,506; R2 = 0,256; F = 5,77; p = 0,000	<i>Социальные</i> : размер семьи <i>Социально-психологические*</i> : культурные, социальные, материальные ЦО <i>Экономико-психологические</i> : экономическая самооценка
Примечание: знаком * обозначены переменные с максимальным весом в модели	

Источник: составлено автором по материалам проведенного исследования

Сопоставляя факторные структуры представлений о бедности и богатстве подростков и младших школьников, заметили, что данные представления в группе подростков более структурированы. Содержательно каждый фактор раскрыл один из аспектов явлений бедности и богатства, предложенных в теоретической модели.

Результаты последующего регрессионного анализа предикторов представлений подростков о бедности и богатстве представлен в Таблице 4. Он показал, что в процессе конструирования подростками экономических представлений принимает участие вся многоуровневая система факторов, т.е.

социальные, социально-психологические, экономико-психологические и индивидуально-психологические характеристики респондентов. Однако среди экономико-психологических факторов выделилась только экономическая самооценка. Рефлексивная оценка и установки на экономическую мобильность не вошли в модель предикторов, возможно потому, что большая часть респондентов была из семей со средним уровнем СЭС семьи. В то же время, сопоставляя с данными младших школьников, обратили внимание, что система ценностных ориентаций сохранила свою доминирующую роль в системе предикторов. Различия в предикторах представлений о бедном/богатом и бедностью/богатством связаны с тем, что первые – конкретные, а вторые – абстрактные.

Сравнительный анализ динамики предикторов представлений детей, младших школьников и подростков о бедности и богатстве, бедных и богатых людях позволил выявить тенденцию небольшого снижения влияния социальных факторов и увеличения влияния социально-психологических, в роли которых выступили ценностные ориентации (представления о явлениях). Данный факт объясняется возрастными особенностями, так как к 15 годам система ЦО личности в целом сформирована и может выполнять новые функции.

Кроме того, сама система детерминант пополнилась установками на экономическую мобильность (предиктор представлений о бедном и богатом человеке). Аналогичные установки на повышение в будущем своего экономического статуса в группе младших школьников присутствовали номинально и не были включены в систему предикторов. В группе дошкольников подобные высказывания носили единичный характер («когда вырасту, буду богатой»).

7.4. Признаки экономико-психологической зрелости личности на разных стадиях первичной экономической социализации

Выполненные исследования, результаты которых были представлены в предыдущих параграфах, не ограничивались изучением феноменов

экономического сознания. Программы включали опросники, направленные на выявление феноменов экономического самосознания, экономического предведения школьников, а также их факторов, указывающих на признаки ЭС зрелости личности. Частотный и качественный анализ полученных данных позволил описать проявления ЭП зрелости респондентами.

Так, обнаружено, что 95% подростков и 65% младших школьников, принимавших участие в работе, имели карманные деньги, но получали их чаще всего по мере необходимости, а не фиксированно – раз в неделю или раз в месяц. Старшие школьники больше, чем младшие, тратили деньги на развлечения (35%), общение с друзьями (10%), покупку книг, журналов (15%), музыкальных дисков (15%) и т.п. Почти 20% подростков и 10% младших школьников отмечали, что склонны к сбережению карманных денег с целью приобретения более дорогих вещей или услуг в будущем, тем самым демонстрируя способность долгосрочного планирования своего бюджета, умение контролировать свое экономическое поведение (отказ от компульсивных покупок). Данные школьники в своих высказываниях демонстрировали желание не зависеть от родителей в принятии решения об этих покупках.

Однако большая часть респондентов все же предпочитала тратить деньги в течение того периода (неделя, месяц), на который они выдавались. Выявленные различия в потребительском поведении младших и старших школьников, безусловно, могут объясняться влиянием фактора «возраст». С другой стороны, независимо от возраста, в поведении той части школьников, которая демонстрировала самоконтроль своего покупательского поведения, наблюдалась позиция, свидетельствующая об их экономико-психологической зрелости, что согласуется с данными других исследователей (например, Sutter et al., 2013).

Установки на экономическую в разной степени выраженности демонстрировали все участники исследований. Однако в группе подростков данная установка была более выражена. Младшие школьники и подростки из семей со средним уровнем СЭС чаще, чем их сверстники из семей с более высоким или более низким СЭС, высказывали готовность в будущем повысить уровень своего

экономического статуса. При этом отношение данных респондентов к бедным и богатым характеризовалось внутренней противоречивостью. С одной стороны, они проявили готовность к повышению своего актуального экономического статуса (СЭС семьи), желание стать богатыми, с другой – связывали негативное отношение богатых к бедным с личностными качествами богатых. Дистанцируясь от бедных, данная категория школьников демонстрировала умеренную толерантность к ним.

Выполненные исследования показали, что проявление толерантности к богатым дошкольниками из семей с низким СЭС сменилось к подростковому возрасту более выраженными негативными установками. Позитивное отношение к богатым было связано лишь с одобряемыми способами достижения высокого статуса: много трудиться, хорошо учиться, проявить волевые качества. Толерантность к бедным в группе старших и младших школьников с высоким уровнем СЭС семьи также не отличалась терпимостью. Присвоенные стратегии личностной атрибуции бедности демонстрировали в ходе исследования как младшие школьники, так и подростки.

Результаты исследования ранней экономической социализации (см. главу 7) позволили нам утверждать, что даже в дошкольном возрасте выраженность признаков экономико-психологической зрелости различается. Это проявлялось в понимании детьми удаленности социальной и психологической дистанции между бедными и богатыми, их попытке продемонстрировать толерантность к представителям аутгруппы, опираясь на экономическую самооценку. Ее неадекватный уровень объяснялся не только возрастными особенностями респондентов, но и механизмом защиты ими своего экономического Я. Причем сама защита проявилась по-разному. В группе детей с более низким СЭС семьи механизм защиты был выражен в расширении спектра бедности, т.е. подразумевается не только экономическая, но и социальная (неработающие, бомжи), медицинская (больные люди). В группе респондентов со средним СЭС – в удлинении социальной дистанции между бедными и богатыми, подчеркивании невозможности близких отношений между разными экономическими категориями людей, завышении экономической самооценки. Напомним, что, по данным

исследователей (Weinger, 1998), даже маленьким детям трудно придерживаться позитивного мнения о себе, если они категоризируют себя как финансово и материально менее успешных, так как они уже понимают негативное (пренебрежительное) отношение общества к бедности.

Сопоставляя результаты нашего исследования в целом с работами других авторов, отмечаем общность в: трактовках возрастных различий в представлениях о бедности и богатстве; выраженном «эффекте ореола» в восприятии богатства детьми по сравнению с подростками (последние более реалистично воспринимают экономическую стратификацию в обществе); в приписывании богатым власти и более высокого статуса (Woods et al., 2005); в способах достижения статуса богатого (Stacey, Singer, 1985).

Выводы по главе 7

1. Развитие экономического сознания и самосознания личности в условиях первичной ЭС носит нелинейный и гетерохронный характер. Данный процесс характеризуется чередованием периодов позитивной и негативной динамики, стагнации. Динамика проявляется в расширении/редукции содержания, изменении структуры, модальности элементов сознания и самосознания: экономических представлений, отношения к явлениям экономической жизни, установок на экономическое поведение, экономической самооценки, уровня экономических притязаний, установок на экономическую мобильность, толерантность и т.п.

2. Процессы первичной ЭС обусловлены воздействием разного типа детерминант (внешних и внутренних факторов, предпосылок, опосредствующих звеньев), взаимодействие которых определяет изменения в содержании и структуре элементов. Изменения в содержании изучавшихся экономических представлений на каждой следующей стадии первичной экономической социализации характеризуются усилением роли внутренних факторов в их взаимосвязи с внешними.

3. Эмпирически подтверждены предположения, построенные на принципах непрерывности психического развития и антиципации. В частности показано, что

сформированные на предыдущей стадии развития элементы экономического сознания и самосознания могут выступать условиями, предпосылками, внутренними факторами изменений на следующей стадии. При этом сохраняется кумулятивная связь между базовыми (более ранними) образованиями – элементами экономического сознания и самосознания и их модификацией на следующей стадии первичной экономической социализации.

4. Способность к дифференциации явлений бедности и богатства, их личностной атрибуции проявляется уже на стадии ранней экономической социализации. Представляется, что процессы формирования экономического сознания и самосознания взаимосвязанны и во многом когерентны друг другу. В частности, уже в дошкольном возрасте отношение детей к явлениям бедности и богатства не ограничивается интернализацией соответствующих установок родителей. Маленькие дети проявляют признаки субъектности, опираясь на экономическую самооценку в процессе конструирования экономических представлений или демонстрируя толерантность к представителям другой экономической группы. Впоследствии эта тенденция усиливается. Так, в младшем школьном и подростковом возрасте репрезентации бедности и богатства, включенные в общую картину экономического мира, тесным образом связаны с ценностной системой и элементами экономического самосознания, выступающими в качестве детерминант разного типа.

5. Явление бедности стигматизируется в обыденном сознании детей начиная с дошкольного возраста при непосредственном участии родителей. Впоследствии (в младшем школьном, подростковом возрастах) влияние внешних факторов (экономическое воспитание в семье, общение со сверстниками и значимыми Другими) усиливается/снижается/нивелируется влиянием внутренних – ценностных ориентаций, экономических самооценок, установок на экономическую элевацию и т.п.

6. Восприятие богатства в условиях первичной экономической социализации характеризуется общностью взглядов детей и подростков относительно атрибуции, функций, психологических последствий данного явления, а также негативной

модальности оценок отношения богатых к малоимущим и т.п. Противоречивое отношение исследованных детей и подростков к богатым как носителям признаков успешности, власти, финансовой и материальной обеспеченности выполняет роль мотиватора их экономической мобильности, построения карьерных планов в будущем и т.п.

7. В условиях первичной экономической социализации признаки экономико-психологической зрелости наблюдаются уже в дошкольном возрасте. По мере развития экономического субъекта выраженность признаков усиливается. Они связаны с разными проявлениями субъектности: на ментальном уровне – в процессе конструирования экономических представлений, выражения своего отношения к явлениям экономической жизни, в рефлексировании своего экономического статуса; на уровне предповедения – в самоконтроле экономического поведения, в установках на экономическую мобильность и т.п. Все эти характеристики в дальнейшем выступают в качестве предпосылок готовности личности к выполнению своих задач по финансовому и материальному самообеспечению и обеспечению своих близких.

ГЛАВА 8. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СОЦИАЛИЗАЦИЯ ЛИЧНОСТИ В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДА К ВТОРИЧНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СОЦИАЛИЗАЦИИ: СПЕЦИФИКА, ФАКТОРЫ И МЕХАНИЗМЫ

В продолжение исследования феноменов экономического сознания в условиях формы переходной ЭС была проведена серия эмпирических исследований. Общей *целью* выполненных работ стало выявление когнитивных, аффективных и конативных показателей ЭС учащейся молодежи в ситуации перехода к вторичной ЭС, факторов и механизмов ее адаптации к изменяющимся условиям социально-экономической среды, предикторов готовности к началу трудовой деятельности. *Предположили*, что в форме переходной ЭС возрастает роль внутренних факторов (системы ценностей, идентичности, установок, мировоззрения) личности, позволяющих контролировать воздействие внешней среды: кризисных и посткризисных ситуаций в социально-экономическом развитии общества, новых условий жизнедеятельности и т.п.

В данной главе будут представлены результаты серии исследований. Общий объем выборки составил 834 чел. (средний возраст 20–21), представители учащейся (специалитет, бакалавриат, магистратура) молодежи.

Сбор данных проводился лицом к лицу. Программы и результаты исследований будут более подробно изложены в каждом из параграфов данной главы.

8.1. Факторы и механизмы развития экономических представлений учащейся молодежи в изменяющихся социально-экономических условиях

Первая серия исследований была посвящена изучению факторов экономических представлений о бедности и богатстве. Гипотезы основывались на предположении о различии в содержании и структуре представлений молодежи о бедности и богатстве, их обусловленности системой внутренних и внешних факторов. В качестве внешних факторов анализировались изменения в социально-

экономическом развитии общества (срезы 2011 и 2018 годов) (исторический фактор), различия в социально-экономических условиях жизнедеятельности (региональный фактор).

Предположение об устойчивости и динамичности содержания изучаемых представлений основывалось на сравнительном анализе представлений молодежи и представлений подростков, детей (возрастной фактор). В качестве внутренних факторов изучались ценностные ориентации респондентов (социально-психологические факторы), разные показатели их экономической идентичности (экономико-психологические факторы). В исследовании принимали участие 266 учащихся вузов (специалитет) в возрасте от 17 до 23 лет.

Первый этап. Выявляли различия в содержании представлений учащейся молодежи о бедности и богатстве в зависимости от региона проживания ($N = 120$). Участниками исследования стали учащиеся вузов – жители Московского и Сибирского (Иркутск) федеральных округов. Анализировали влияние регионального и личностных факторов, обуславливающих выявленные различия. Исследование проводилось в 2011 году.

Второй этап. в работе приняли участие 146 студентов, все – жители Москвы и Подмосковья. Временной срез – 2018 год. Решались задачи по выявлению: 1) особенностей развития представлений о бедности и богатстве в условиях перехода от первичной к вторичной ЭС; 2) траектории развития экономических представлений на разных возрастных этапах; 3) анализ системы факторов представлений о бедности и богатстве в группе учащейся молодежи.

Третий этап. Выполнили анализ различий в изучаемых представлениях по двум историческим срезам (две посткризисные ситуации развития общества).

Методы и методики исследования. В работе применяли: ассоциативный тест, семантический дифференциал (опросник включал набор биполярных 7-балльных шкал, отражающий 22 личностные характеристики бедного и богатого), опросник «Представления о бедности и богатстве» Р. Брусдал. Оба опросника ранее применялись в исследованиях на младших школьниках и подростках. Дополнительно использовали: методику ценностных ориентаций Е.Б. Фанталовой

(2001), ценностных ориентаций М. Рокича в модификации В.А. Хащенко (1999), а также шкалы: самооценок уровня своего материального благосостояния и удовлетворенности им, самокатегоризации и категоризации Другими (рефлексивные оценки) по шкале «бедный – богатый»; оценки уровня дохода семьи; анкетирование.

Полученные данные обрабатывались с применением количественных и качественных методов. Использовали частотный метод, описательную статистику, для выявления различий: критерий Манна – Уитни; корреляционный анализ (по критерию Спирмена); сравнительный анализ.

Сравнительный анализ представлений о бедности и богатстве в группах учащейся молодежи: региональный фактор

Целью первого из проведенных исследований стало выявление различий в представлениях о бедности и богатстве, а также факторах, их обуславливающих, в группах учащейся молодежи, проживающей в разных регионах. В исследовании принимали участие студенты старших курсов (N = 120) (специалитет) гуманитарных факультетов двух вузов – московского (далее – группа «столичные студенты») и иркутского (далее – группа «региональные студенты») в возрасте от 20 до 22 лет. Распределение по полу в каждой из групп было ассиметричным (2/3 – девушки), что объяснялось профилем обучения.

Исследование проводилось в 2011 году. Данный период характеризовался как «восстановительный» после мирового финансового кризиса 2008–2010 годов. По официальным данным, некоторые показатели экономического развития достигли докризисных значений благодаря высокой цене на нефть. Однако уровень социально-экономического развития регионов значительно отличался (Тенденции российской экономики, 2012). В частности, в соответствующем рейтинге, составленном Аналитическим центром при Правительстве РФ, по разным показателям Москва занимала лидирующие позиции, а Сибирский федеральный округ (СФО) – нижние (Проблема сдвигов..., 2013). Кроме различий в уровне жизни

специалистами отмечался приток трудовых мигрантов в столицу и отток населения из разных районов СФО.

Следовательно, опыт взаимодействия с бедными и богатыми людьми у студентов двух вузов отличался. Этому способствовала более жесткая стратификация населения столицы по экономическому критерию, большое количество очень богатых и очень бедных людей по сравнению с региональным городом. *Предположили:* представления о бедности и богатстве в обыденном сознании молодых людей из разных регионов должны отличаться как по содержанию, так и по структуре. Причем представления о бедности больше, чем представления о богатстве. Поскольку социально-экономический статус семей в группах респондентов, проживающих в разных регионах, отличался, то можно предположить, что обнаруженные различия будут связаны в том числе с этим фактором.

Предваряя результаты, отметим, что уровень дохода семей студентов из двух регионов отличался. Семьи столичных учащихся имели выше уровень дохода, чем семьи региональных студентов ($p = 0,021$).

Социально-психологический портрет групп. Группы студентов не различались по статьям дохода (карманные деньги от родителей, стипендия, подработка) и расходов (одежда, подарки близким, развлечения и т.п.). По сравнению с московской выборкой в группе иркутских студентов было немного больше тех, кто дополнительно зарабатывал сам. Возможно потому, что уровень зарплат родителей в регионе был ниже, чем в столице.

Самооценки уровня материального благосостояния в двух группах респондентов отличались (при $p \leq 0,05$). Столичные студенты в целом указали средний (70% выборки) и выше среднего уровень (20%), региональные студенты – средний (57%) и ниже среднего (16%). Степень удовлетворенности им в первой группе был выше, чем во второй (57% и 43%). Степень удовлетворенности (68,6% столичных и 60% региональных) и неудовлетворенности (31,4% и 40%) размером карманных денег также различалась (при $p \leq 0,05$). Большинство всех студентов указало (73% столичных и 80% региональных), что окружающие считают их

людьми среднего достатка; 23% москвичей и 16% иркутян ответили, что окружающие оценивают их как богатых людей; остальные считают, что их воспринимают, скорее, как бедных, чем богатых людей. Заметим, что между самооценками и рефлексивными оценками экономической идентичности в обеих группах присутствовали различия. Они были более выражены в региональной выборке.

Различия в представлениях о бедности и богатстве в группах учащейся молодежи из двух регионов

Представления о признаках бедности и богатства содержательно мало чем отличались в двух группах ($p = 0,34$). Респонденты упоминали финансовые и материальные признаки (их избыток или недостаток), психологические признаки (личностные качества, в том числе нравственные), медицинские и социальные признаки (больной, пенсионер, бюджетные работники). Содержательные отличия определялись тем, какое значение придавали им молодые люди. Например, региональные студенты акцентировали внимание на духовной бедности (категория бедных людей) и финансовой независимости богатых (признак богатства); столичные – на экономической и социальной бедности (категории бедных людей) и власти (признак богатства).

В работе были обнаружены статистически значимые различия в двух группах относительно способов достижения статуса бедного ($p = 0,02$). Региональная специфика проявилась в том, что иркутские студенты акцентировали внимание на алкоголизме и наркомании бедных (субкультурная атрибуция), тогда как их московские сверстники – на структурных (экономический кризис) и ситуационных (инвалидность, ограбление, природные катаклизмы) факторах.

Общность взглядов молодежи ($p = 0,33$) из двух регионов на способы достижения богатыми своего статуса проявилась в том, что на первое место они поставили счастливую случайность (фаталистическая атрибуция), затем – криминальные способы и только на третье место – упорный труд, активность, предприимчивость, образованность богатых.

В оценках социальных ($p = 0,21$) и психологических ($p = 0,09$) последствий богатства в двух региональных группах также не было обнаружено статистически значимых различий. Все молодые люди позитивно оценивали социальные (*оказывают спонсорскую помощь, открывают благотворительные фонды; материально обеспеченные люди могут думать о более высоких вещах: науке, творчестве, духовном развитии*), но амбивалентно – психологические последствия богатства (*богатые вызывают зависть, порождают недовольство бедных; они становятся примером для других; стимулируют других не опускаться*). Т.е. богатые люди, с одной стороны, активизируют общество, являются вдохновителями, указывая другим людям цель, к достижению которой они должны стремиться, дают толчок к развитию, с другой – вызывают негативные чувства: зависть, презрение, агрессию, раздражение тем образом жизни, который они ведут.

Немного иная картина сложилась относительно оценок социальных ($p = 0,047$) и психологических ($p = 0,039$) последствий бедности. С одной стороны, все студенты акцентировали внимание на негативном влиянии бедности на общество (*растет уровень преступлений, наркомания, алкоголизм; чем меньше в стране бедных – тем больше счастливых семей*). С другой стороны, в группе столичных учащихся чаще, чем в группе региональных студентов встречались суждения позитивной направленности (*бедный не сможет заплатить за учебу – это минус, но его жизнь заставит работать на черной работе – это плюс для государства*). Оценивая психологические последствия, региональная молодежь в первую очередь отметила, что *бедные стимулируют других людей не повторять их ошибок, стремиться к лучшему, чтобы не опуститься до их уровня* и т.п.; затем – что они *вызывают сочувствие, чувство жалости* и т.п.; и в последнюю очередь – *бедные вызывают неприязнь, отвращение, раздражение, что человек слаб и бездеятелен* и т.п. Столичные студенты указали на переживание амбивалентных чувств. С одной стороны, *бедные вызывают жалость и сочувствие*, с другой – *вызывают отвращение; глядя на бедных, появляется чувство вины, неуверенности и страха; они угнетают, начинаешь размышлять о своем заработке, своем здоровье и об уровне преступности* и т.п. В данной группе

реже других звучали высказывания о том, что *появляется желание сделать все возможное, чтобы не оказаться на их месте.*

Следовательно, региональные различия в экономическом сознании респондентов определялись функциональной направленностью явления бедности. Для региональных студентов она выполняла роль копинга, антиципационную функцию, для столичных – укрепления своей идентичности.

Все респонденты были согласны ($p = 0,22$) с тем, что отношение бедных и богатых друг к другу часто зависит от самих людей. По отношению к бедным людям одни богатые *проявляют равнодушие, высокомерие, недоверие, игнорируют их; относятся пренебрежительно, с презрением* и т.п., другие способны *проявлять жалость к бедным; помогать материально, относиться снисходительно.* Такое же отношение характеризует поведение бедных по отношению к более состоятельным людям: с завистью, презрением, недоброжелательно, редко – с восхищением и уважением. Т.е. негативная модальность отношения бедных к богатым более выражена.

Представления о влиянии общества на бедных/богатых людей статистически в двух группах не различались ($p = 0,34$; $p = 0,22$). Большинство респондентов утверждало, что, с одной стороны, *общество стимулирует богатых к увеличению своих доходов; стимулирует к росту, помогает продвигаться по карьере;* с другой – *общество делает все, чтобы богатых стало меньше, и всячески преследует их, навязывает им чувство ответственности; делает преграды, стимулирует тратить деньги.* Небольшая часть участников исследования высказала мнение о том, что *богатыми нельзя управлять и повлиять на них тоже.*

Следует отметить, что значительная часть студентов затруднилась ответить на вопрос о том, как общество влияет на бедных. Заметим, что спустя несколько лет этот вопрос не вызвал особых затруднений. В целом мнение учащихся имело негативный контекст. С их точки зрения, общество, с одной стороны, порицает бедность, не поддерживает бедных, с другой – сочувствует им, жалеет, оказывает очень незначительную поддержку.

Итак, представления о бедности и богатстве в группах учащихся, проживающих в разных регионах, имели больше сходства, чем различий. В частности, речь идет о материальных и финансовых признаках бедности и богатства, способах достижения богатства, о взаимодействии общества и данных категорий людей, о психологических и социальных последствиях богатства, отношениях бедных и богатых.

Выявлены различия в представлениях о способах достижения статуса бедного, социальных и психологических последствиях бедности. Как показало исследование, в обыденном сознании столичных и региональных студентов бедность выполняет разные функции – одних стимулирует к экономической мобильности, другим помогает поддерживать свою экономическую идентичность. Т.е. наше предположение о том, что бедность в отличие от богатства индивидуализированна снова подтвердилось.

Сравнительный анализ представлений о бедности и богатстве (возрастной фактор)

Участниками данного исследования стала группа студентов – учащихся московских вузов (N = 146) в возрасте от 18 до 23 лет (примерно поровну юноши и девушки). Программа работы отличалась от программы вышеописанного исследования. В ней вместо методики ценностных ориентаций М. Рокича применяли методику ценностных ориентаций Е.Б. Фанталовой (2001). Остальные элементы программ совпадали в обоих исследованиях. Период сбора данных в этой группе – 2018 год.

Предваряя результаты, кратко опишем *социально-психологический портрет группы*. Анализ оценок уровня материального благосостояния респондентов и удовлетворенности им показал, что все оценки варьируются в пределах среднего уровня (38% выборки), выше (21%) и ниже (25%) среднего уровня. При этом большинство респондентов категоризовало себя как «не бедного, не богатого». Окружающие, по их мнению, так же воспринимают их. Анализ удовлетворенности

размером карманных денег поровну разделил группу, однако желание повысить размер своего дохода высказало большинство участников исследования (80%).

В качестве достоверных источников информации о бедности и богатстве молодые люди отметили: личный опыт взаимодействия с представителями разных экономических групп (в транспорте, других общественных местах) (52%); социальные сети (22%); интернет-пространство (кроме соцсетей) (24%); общение в семье (20%); общение с друзьями (21%); телепередачи (23%); журналы (27%); газеты (22%). Заметим, что аналогичный опрос, к примеру, в группах младших школьников показал, что приоритетным источником такой информации является общение в семье, а для подростков – группа друзей, сверстников, а также мнение, распространенное в обществе и транслируемое посредством СМИ и Интернета (см.: Дробышева, 2016). Т.е. можно предположить, что в процессе перехода от первичной к вторичной ЭС изменяется направленность доверия к источникам информации о явлениях бедности и богатства. Доверие к себе, своему опыту становится доминирующим.

Траектории развития представлений о бедности и богатстве. Сравнивали представления студентов, детей и подростков.

Анализ ассоциативного теста признаков бедности и богатства в представлениях студентов показал, что по сравнению с подростками и детьми бедность воспринималась ими как категория относительная, а не абсолютная. Т.е. акцент в причинах бедности респонденты ставили не столько на отсутствии финансовых и материальных средств (27% выборки), сколько на более низком уровне жизни по сравнению с окружающими (37%). Часть студентов (26,3%) соотносила бедность с низким уровнем духовного развития. Определяя категорию «богатство», молодые люди указывали прежде всего на способы достижения высокого экономического статуса посредством труда, проявление богатыми целеустремленности (38,7%) или получения наследства (34%). На духовное богатство указали 13% опрошенных и лишь 5% выборки отметили, что ассоциируют богатство с властью.

В целом, определяя границы бедности и богатства, большинство студентов (65% выборки) отмечало не размер дохода, а его возможности для удовлетворения потребностей человека, поддержания достойного уровня и качества жизни.

Интересно, что в трактовках способов достижения статуса бедного в представлениях студенческой молодежи, по сравнению с подростками и детьми, усилилась тенденция личностной и субкультурной атрибуции (57% из них указывали на лень, глупость, неумение и нежелание распоряжаться своими ресурсами, привычный образ жизни), а также структурной (ситуационной) атрибуции (43% студентов отмечали банкротство, долги, отсутствие или потерю работы, разорение). В то же время в объяснении способов достижения высокого экономического статуса студенты (76% выборки) опирались в большей степени на механизм личностной атрибуции (упорная работа, целеустремленность – 46%; криминальное поведение – обман, воровство и т.п.– 30%) и в меньшей – фаталистической (14% – получить наследство). Богатство духовного развития отметили только 9% участников исследования.

Склонность людей разного возраста к личностной атрибуции бедности и ситуативной – богатства прослеживается в работах разных авторов (Бондаренко, 2011; Горшков, Тихонова, 2004; Дробышева, 2012, 2016; Муздыбаев, 2001; Тапилина, 1997; и др.).

Анализ наших работ показывает, что спектр атрибутивных стратегий с возрастом расширяется. Напомним, что если маленькие дети были склонны отмечать личностные причины и фатализм в атрибуции бедности, младшие школьники включали механизм структурной атрибуции (потеря работы), то подростки наряду с этим выделяли и субкультурные причины (образ жизни), на которые указывали и студенты. В атрибуции богатства личностные факторы (хорошо учиться, хорошо работать) и фатализм отмечались и детьми, и учащейся молодежью. В условиях переходной формы ЭС изменился лишь спектр атрибутивных стратегий, используемых студентами для объяснения бедности и богатства.

Оценки социальных последствий бедности и богатства в сознании респондентов были согласованны: 56,6% из них негативно оценивали влияние бедности на общество и 76% выборки отмечали позитивное влияние богатства на общество. Анализ оценок психологических последствий бедности и богатства в группе студентов показал, что бедные вызывают жалость и негативные эмоции у окружающих (42% выборки) или мотивируют других людей к поиску способов преодоления (недопущения) бедности (31%). В то время как богатые не только мотивируют окружающих к достижению их статуса (62%), но и могут подавлять их, унижать, притеснять (22%).

Сопоставляя полученные результаты с данными исследований, выполненных на младших школьниках и подростках, можно сделать вывод, что понимание социальных последствий бедности и богатства начинает проявляться только с подросткового возраста, в то время как психологических – с младшего школьного. Напомним: младшие школьники однозначно трактовали психологические последствия бедности как негативные, а богатства – как позитивные, но не для общества, а для самих представителей данных категорий людей. Представления подростков же о последствиях бедности и богатства по содержанию были близки к тем, которые выявили в группе учащейся молодежи, и к тем, которые бытуют в массовом сознании.

Понимание молодыми людьми взаимоотношений общества и представителей бедных и богатых не изменилось по сравнению с младшими школьниками и подростками в модальности оценок, но конкретизировалось в содержании. По их мнению, богатых людей общество заставляет стремиться к еще большим результатам (34% выборки), оно контролирует, регулирует поведение богатых, может ограничивать их желание подняться выше (34%), а может и не влиять на них (31%). В то время как влияние общества на бедных оценивается в большей степени негативно (их ущемляют, унижают, относятся пренебрежительно (49%). Часть опрошенных студентов была уверена, что общество старается помочь бедным различными способами (28%) или просто никак не влияет на них (22%).

Анализ представлений студентов о взаимоотношениях бедных и богатых показал, что половина из них (от 49% до 53% выборки) указывала на негативное отношение данных категорий людей друг к другу. Одни высокомерно относятся к бедным, другие завидуют богатым, не доверяют им, осуждают их. Часть респондентов (25% выборки) отмечала нейтральный характер отношений, меньшая часть утверждала, что отношение богатых и бедных друг к другу зависит не от их экономического статуса, а от самих людей (19%). Сопоставляя с данными, полученными на детях, младших школьниках и подростках, можно с уверенностью сказать, что понимание существования различных миров бедных и богатых в обществе начинается с детства. Дети, воспитывающиеся в семьях с разным уровнем дохода, приписывали богатым снисходительно доброжелательное отношение к бедным, при этом практически никак не комментировали отношение бедных к богатым. В младшем школьном и подростковом возрасте, стигматизируя бедность, респонденты акцентировали внимание на негативном отношении бедных к богатым, а вот учащаяся молодежь оценивала именно взаимоотношения богатых и бедных. Способность дистанцироваться от экономического статуса людей, оценивая эти отношения, проявилась в одной из подгрупп исследованных студентов, что свидетельствует об более высоком уровне их зрелости.

Подводя итоги выполненного исследования, отметим следующее. Явления «бедность» и «богатство» в представлениях учащейся молодежи воспринимались как относительные категории. Т.е., определяя границы бедности и богатства, молодые люди ориентировались на уровень жизни других людей, их возможности или отсутствие таковых. В восприятии респондентов последствия бедности носили преимущественно негативный характер, последствия богатства – позитивный. По их мнению, бедность не только вызывает жалость у окружающих, но и стимулирует их. Предвосхищая ситуацию снижения уровня дохода, угроза бедности заставляет личность противостоять потенциально неблагоприятным условиям экономической жизни (атиципационная функция бедности и функция совладания). Богатство же выступает неким ориентиром для молодых людей, выполняя мотивационную функцию и функцию целеполагания.

В представлениях молодежи отношение общества к бедности и богатству различается. Если бедность стигматизируется, то богатство как явление не только стимулируется, но и контролируется обществом.

Представления о взаимоотношениях бедных и богатых в обществе стереотипизированы в сознании респондентов: бедные ненавидят богатых, богатые презирают бедных. Выявленные в работе показатели субкультурной атрибуции бедности (бедность как образ жизни, субкультура бедности) свидетельствуют о нарастающей по мере развития экономического сознания тенденции стигматизации явления бедности в обыденном сознании участников исследования.

Сопоставляя полученные данные о развитии конкретных экономических представлений в двух разных формах ЭС – первичной и переходной, еще раз заметим, что этот процесс описывается законами гетерохронии и нелинейности развития. В разные периоды развития экономического субъекта изменения в понимании им бедности и богатства не когерентны друг другу. Пожалуй, наиболее устойчивой характеристикой развития экономических представлений остается модальность отношения респондентов к бедности и богатству в целом. Опираясь на данные выполненных нами исследований, можно сказать, что характер динамики представлений о бедности и богатстве различается. Если бедность в сознании младших школьников и подростков редуцирована, то в представлениях учащейся молодежи она выполняет атипичную функцию, предупреждая о возможных последствиях. Тем самым бедность одних людей стимулирует к поиску стратегий совладания, других – к саморазвитию, поиску ресурсов в достижении более высокого, чем актуальный, экономического статуса. Сам характер динамики бедности описывается как периодами расширения объема и содержания изучаемых представлений (прогресс), например, у дошкольников и студентов, так и его редукции (регресса), как это было обнаружено в группах младших школьников и подростков.

Характер динамики в развитии представлений о богатстве иной. Можно сказать, что он отличается поступательным наполнением содержания и объема представлений от одного периода развития к другому. Эмоциональный модус

образа богатства постепенно наполняется не только позитивными, но и негативными, противоречивыми характеристиками. При этом инвариантный характер носят представления о личностных качествах бедного и богатого, их взаимоотношениях. Менее устойчивыми являются представления о способах достижения бедности и богатства, их психологических последствиях. Напомним, что если первые признаки понимания психологических последствий бедности были обнаружены в группе детей дошкольного возраста, то первые признаки социальных последствий бедности в сознании респондентов выявили только в группах подростков. Данный факт указывает на сложность понимания макроэкономических явлений и развивающуюся способность к абстрактному мышлению.

Анализ связи представлений учащейся молодежи о бедности и богатстве и их социально- и экономико-психологическими характеристиками

Задача по выявлению связи между экономическими представлениями и ценностными ориентациями (ЦО) респондентов была направлена на поиск различий в ценностном механизме конструирования данных представлений.

Результаты исследования показали, что большее число таких связей образуют представления о бедности, чем о богатстве. В частности, обнаружили связи между представлениями: о социальных последствиях бедности и ориентацией на материальные ценности ($r = -0,198$; $p = 0,021$), о психологических последствиях бедности и ценностью свободы ($r = -0,190$; $p = 0,027$) и познания ($r = -0,169$; $p = 0,049$), о влиянии общества на бедных и ориентацией на счастливую семейную жизнь ($r = 0,193$; $p = 0,024$), об отношении бедных к богатым и ценностью дружеских отношений ($r = -0,188$; $p = 0,029$); о психологическом благополучии бедных и значимости познания ($r = -0,208$; $p = 0,015$). Причем все, кроме одной связи, обратно пропорциональные. Т.е. чем менее значимы материальные ценности (а в ценностной структуре данной группы они малозначимы), тем была более выражена склонность респондентов к негативной оценке социальных последствий бедности (ее разделяет большинство в данной группе); чем выше значимость свободы как независимости и познания, тем сложнее респондентам было оценить

психологические последствия бедности (в данной группе позитивные и негативные оценки разделились пополам). Высокая значимость дружеских отношений (одна из наиболее значимых в структуре респондентов) определяла уверенность в том, что бедные плохо относятся к богатым, завидуют им. Чем выше значимость познания в сознании респондентов, тем в меньшей степени они склонны считать, что бедный человек психологически благополучен (удовлетворен своей жизнью). Наконец, чем выше значимость счастливой семейной жизни, тем большую уверенность выражали молодые люди относительно того, что общество ущемляет права бедных, унижает их и т.п. (именно такие представления были наиболее выражены в данной группе).

Формулируя промежуточный вывод, заметим следующее. Ценностно обусловлены только те представления о бедности, которые раскрывают отношения общества и бедности как социального явления, бедных как носителей признаков бедности, а также взаимоотношения бедных и богатых людей. Принимая во внимание значимость самих ЦО в ценностной структуре участников исследования, а также выраженность тех или иных представлений в группе (по данным частотного анализа), можно с уверенностью сказать, что содержание данных представлений формируется под контролем ценностной системы респондентов.

Аналогичный анализ связей ЦО и представлений о богатстве показал, что конструирование этих представлений в конкретной группе респондентов в меньшей степени подвержено контролю со стороны ценностной системы. В частности, нами обнаружены связи между представлениями: о признаках богатства и ценности свободы как независимости ($r = -0,180$; $p = 0,036$), о социальных последствиях богатства и ценности счастливой семейной жизни ($r = 0,185$; $p = 0,031$), о границах богатства и ценности дружеских отношений ($r = -0,218$; $p = 0,011$), о влиянии общества на богатых и ценности активной деятельной жизни ($r = 0,169$; $p = 0,049$). Учитывая направленность связей (прямая или обратная), полученные данные можно интерпретировать следующим образом. Чем выше ценность свободы (она высоко значима в ценностной структуре респондентов), тем в большей степени респонденты склонялись к мнению, что признак богатства – это

власть. Чем выше ценность счастливой семейной жизни, тем больше была выражена уверенность в том, что богатые мотивируют других к социально-экономической элевации. Высокая значимость дружеских отношений была связана с представлением о том, что богатство исчисляется не размером суммы денег, а удовлетворенностью своей жизнью. Наконец, ценность активной деятельной жизни определяла уверенность респондентов в том, что общество стимулирует богатых стремиться «вверх по лестнице».

Полученные данные, раскрывающие механизм ценностного контроля в процессе конструирования экономических представлений, совпадают с результатами аналогичных исследований, выполненных на младших школьниках (см: Дробышева, 2013).

Результаты корреляционного анализа между изучаемыми представлениями и разными показателями экономической идентичности (самооценками уровня благосостояния своего и своей семьи, удовлетворенность своим уровнем благосостояния, показателями экономической самокатегоризации и рефлексивными оценками по этой шкале) позволили сделать вывод, что представления о богатстве и бедности по-разному связаны с экономической идентичностью. В частности, конструируя представления о бедности, респонденты акцентировали внимание: на отношении общества к бедности и бедным (негативное отношение), оно коррелировало с рефлексивными самооценками респондентов по шкале «бедный – богатый» ($r = -0,169$; $p = 0,049$); на психологическом благополучии бедных (амбивалентное представление) была выявлена связь с показателем экономической самокатегоризации ($r = -0,229$; $p = 0,007$). В то время как в представлениях о богатстве акцентировалось внимание: на способах достижения богатыми своего статуса (много трудиться), оно также было связано с показателем экономической идентичности ($r = -0,187$; $p = 0,029$); на психологических последствиях богатства, выявили связь ($r = -0,218$; $p = 0,011$) с самооценкой материального благосостояния семьи; на отношении богатых к бедным обнаружена связь с той же самооценкой ($r = -0,219$; $p = 0,011$). Принимая во внимание знаки корреляции и содержание представлений в исследованной

группе студентов, можно сказать, что, конструируя представления о негативном отношении общества к бедным, переживании бедными состояния неудовлетворенности своей жизнью, а также о способах достижения статуса богатого, негативном отношении богатых к бедным и другим людям, респонденты опираются в том числе на идентичность со своей экономической группой («не бедные, не богатые»).

Попытка выявить роль экономической идентичности в процессе восприятия явлений бедности и богатства учащейся молодежью, конкретно – приписывания бедным и богатым личностных качеств, характеризующих их как представителей конкретных экономических групп, уже предпринималась в предыдущем параграфе работы. В данном случае можно предположить, что экономическая идентичность (ее отдельные показатели) в процессе восприятия и понимания явлений бедности и богатства выполняет определенную функцию. Позиционируя себя как не бедных, не богатых (позиция неопределенности), молодые люди пытались выявить границы той экономической группы, с которой они идентифицируют себя, чьи ценности, нормы, взгляды они разделяют. В связи с этим, конструируя представления о бедности и богатстве, они выбирали те характеристики явлений, которые придают смысл, определенность (возможно, устойчивость) их экономической идентичности (ее элементам). Можно только предположить, что, разделяя представления о негативном отношении общества к бедным, их неудовлетворенности своей жизнью, а также представления о богатых, которые, достигая своего статуса не только трудом, но и криминальными способами, не уважают других людей (особенно тех, кто находится намного ниже их по экономическому критерию), тем самым молодые люди укрепляют границы своей идентичности.

Динамика экономических представлений в разные периоды социально-экономического развития общества

В работе была поставлена задача сопоставить полученные данные в двух исследованиях (2011 и 2018 года) с целью проанализировать динамику представлений о бедности и богатстве в группах учащейся молодежи в разные

периоды социально-экономического развития общества. Поскольку в одном из исследований (2011 года) были выявлены различия в представлениях о бедности у респондентов, проживающих в разных регионах, то впоследствии сопоставлялись представления только московских студентов (срез 2011 и срез 2018 года). Программа двух исследований совпадала по набору основных методик: опросник «Представления о бедности и богатстве» Р. Брусдал, анкетирование, шкалирование разных показателей экономической идентичности, методика ценностных ориентаций Е.Б. Фанталовой.

Краткое описание ситуаций. Кризис 2008–2010 годов определялся специалистами как мировой финансовый кризис. Среди его последствий – сокращение рабочих мест в связи с закрытием предприятий, мелких фирм; задолженность по заработной плате; снижение курса рубля; недоверие банковской системе со стороны населения и т.п. (<https://promdevelop.ru/economy/finansovyy-krizis-2008/>). По мнению чиновников, российская экономика успешно пережила этот кризис, так как был сформирован пакет финансового стимулирования для поддержки экономики и социальной сферы. С их слов, страна не только избежала дефолта, но и массового банкротства предприятий и банков, сохранила все вклады населения. Удачный выход из этого кризиса укрепил зависимость экономики от «нефтяной иглы», что отразилось на последующем снижении (начиная с 2012 года) производительных расходов бюджета – образования, здравоохранения, инфраструктуры, ограничивающем потенциал будущего роста (там же). Преодоление последствий кризиса 2008–2010 годов затянулось вплоть до нового экономического (валютного) кризиса 2014 года, который спровоцировал рост инфляции, снижение потребительского спроса. Как отмечали специалисты, мировой кризис 2014 года только усилил тенденцию к расслоению населения по доходам, а его психологические последствия были связаны с возросшим недоверием к российской валюте, резким снижением уровня жизни (Петухова, 2018).

Периоды 2011 и 2018 годов характеризовались специалистами как посткризисные, отличающиеся от предыдущих (кризисных) общей позитивной

динамикой. Однако экономические итоги этих лет имели противоречивый характер. Так, по официальным данным, в 2011 году наблюдалось ускорение темпов экономического роста, улучшилась ситуация на рынке труда, уровень заработной платы превысил докризисный уровень. С другой стороны, качество жизни населения в этот период мало изменилось по сравнению с предыдущим. В 2018 году, несмотря на высокий темп роста заработных плат, реальные доходы населения снизились, усилилась дифференциация населения в зависимости от уровня дохода, продолжилось сокращение численности экономически активного населения (там же). По мнению некоторых исследователей, в 2018 году снизился удельный вес среднего класса в общей численности населения страны (Урунов, 2019). Следовательно, можно предположить, что по сравнению с 2011 годом в 2018 году увеличился процент обеспеченного (богатых) и малообеспеченного (бедных) населения. Такая ситуация не могла не отразиться на восприятии явлений бедности и богатства в сознании молодежи.

Сравнительный анализ показал следующее (Приложение В, Таблица В.2.). В 2018 году по сравнению с 2011 годом в сознании респондентов изменились приоритеты в трактовках способов достижения бедности. Переживая последствия мирового финансового кризиса 2011 года, молодые люди в первую очередь видели причины бедности в самом кризисе, в то время как после кризиса 2014–2015 годов – в неумении бедных распоряжаться своими ресурсами, их лени, пассивности, склонности к привычному образу жизни. Иными словами, в атрибуции причин бедности произошла смена стратегий от структурной к личностной. Кроме того, в ответах звучали высказывания, свидетельствующие об оценках не абсолютной, а относительной бедности.

В восприятии бедности изменения частично коснулись представлений о социальных последствиях бедности. Можно сказать, что они стали чуть более категоричными, исчез тот небольшой процент позитивных оценок, который присутствовал ранее. Данные результаты, по нашему мнению, связаны с характером посткризисной ситуации. По данным специалистов, в 2018 году, после президентских выборов, снизился показатель удовлетворенности жизнью россиян,

индекс социального оптимизма, вера в позитивное изменение экономической ситуации в стране (Петухова, 2018). Общественное настроение передалось и молодым людям. Понимая негативные последствия снижения уровня жизни, роста числа бедного населения, они демонизировали образ бедности, тем самым сохраняя свою позицию среднего класса.

Наиболее инвариантными во времени оказались представления о психологических последствиях бедности, влиянии общества на бедных и об отношении бедных и богатых друг к другу. По всей видимости, они не связаны с конкретной ситуацией в экономическом развитии общества.

В системе представлений о богатстве наибольшую динамику продемонстрировали представления о признаках богатства и способах его достижения. Так, по сравнению с 2011 годом в ответах респондентов 2018 года признаки экономического богатства были дополнены суждениями о достойном уровне жизни, о качестве жизни людей как признаках богатства. Здесь не последнюю роль сыграл тот факт, что кризис 2014 года многие экономисты рассматривали как продолжение предыдущего. Т.е. привыкание к ситуации неопределенности, трудности планирования своего экономического будущего способствовали выбору респондентами такой стратегии социально-экономической адаптации.

Кроме того, в 2018 году в сознании участников исследования произошла рокировка стратегий в атрибуции достижения высокого экономического статуса. Вместо фатализма (внешняя атрибуция) акцент переместился на внутренние ресурсы самих богатых – их целеустремленность, активность, упорный труд, образованность. Данный факт можно объяснить как желанием молодых людей субъективно удержаться в границах среднего класса (поддержка своей идентичности), так и готовностью к экономической мобильности. Напомним, что именно эта проблема – общее обеднение населения в этот период – создало объективную угрозу перехода среднего класса в категорию бедных (малоимущих). В связи с этим можно предположить, что выявленная нами динамика в

представлениях свидетельствует о совладании молодых людей (на ментальном уровне) с посткризисной ситуацией 2018 года.

В том году изменения не коснулись представлений о: социальных и психологических последствиях богатства, влиянии общества на богатых, их отношениях с бедными. Данные представления, как было ранее сказано, начинают формироваться с раннего детства, во многом отражают мнение, распространенное в обществе. По всей видимости, они придают устойчивость всей системе представлений о бедности и богатстве.

Резюмируя: во-первых, развитие представлений о бедности и богатстве обусловлено не только возрастным фактором, но и особенностями условий экономической жизни, опытом взаимодействия с явлениями бедности и богатства (региональный фактор). Последнее в большей степени определяет вариативность содержания явления бедности, чем богатства, в представлениях учащейся молодежи.

Во-вторых, изучаемые экономические представления преимущественно устойчивы в изменяющихся условиях экономического развития общества. Выявленный факт можно интерпретировать с позиции адаптации респондентов к актуальной ситуации социально-экономического развития российского общества, характеризующейся частотой экономических кризисов, их пролонгированным характером, высоким уровнем неопределенности. Также можно предположить, что устойчивость исследованных экономических представлений связана с поддержанием стабильности воспринимаемых явлений (функция стабилизатора), с приданием им определенности. Интегрирующая функция данных представлений проявляется в приобщении молодежи к экономическим отношениям в обществе.

В-третьих, наибольшую изменчивость в разных условиях социально-экономического развития общества обнаруживают представления о способах достижения бедности и богатства. Гибкость данных представлений косвенно свидетельствует об адаптации респондентов к конкретной социально-экономической ситуации, о совладании молодыми людьми с угрозой снижения своего субъективного экономического статуса.

8.2. Динамика чувств молодежи по отношению к значимым социальным и экономическим явлениям на разных стадиях экономического кризиса: факторы и механизмы

Социально-психологическая динамика в условиях социально-экономических изменений активно изучалась отечественными исследователями начиная с 1990-х годов (Социально-психологическая динамика..., 1998; Социальная психология экономического поведения, 1999; Проблемы экономической психологии, 2004, 2005; и др.). В последние годы в области макросоциальной психологии наблюдался повышенный интерес специалистов к изучению феноменов коллективного сознания, связанных с эмоциональным переживанием разными группами населения экономических, социальных, политических явлений и событий, происходящих в обществе (Т.П. Емельянова и Т.В. Дробышева, С.А. Липатов и Т.Г. Стефаненко, Т.А. Нестик, С.В. Тихомирова и др.). Данный факт объяснялся потребностью в понимании происходящего, в выработке отношения к данным явлениям, в поиске способов адаптации к изменяющимся условиям жизни.

Одними из важнейших функций коллективных эмоциональных состояний, по мнению специалистов, являются: прогностическая, она позволяет предсказывать изменения в поведении людей в условиях их совместного переживания значимых событий; побудительная, мобилизующая, способствующая повышению активности (причем как просоциальной, так и асоциальной направленности); функция «выпуска пара», снижающая эмоциональный накал, стимулирующая к поиску и последующему анализу источников переживаний, и т.п. (А.Н. Лутошкин, Б.Д. Парыгин и др.).

Коллективные чувства как «устойчивые, разделяемые членами группы, аффективные переживания, связанные, преимущественно, с относительно стабильными экономическими, политическими, региональными условиями жизни людей...» (Емельянова, 2016, с. 254), также выполняют функции побуждения, мобилизации, стимуляции активности, символической защиты от неблагоприятных воздействий, компенсации материальных и моральных потерь;

они участвуют в прогнозировании будущего и создают базу для межгрупповых отношений (там же).

В связи с этим актуальной проблемой нашего исследования стало выявление механизмов и факторов коллективных чувств учащейся молодежи, их функций в построении жизненных стратегий молодыми людьми, в планировании будущего. Не менее актуальной явилась проблема динамики чувств, их зависимости от изменяющихся условий социально-экономической жизни.

Все вышеизложенное послужило основанием для формулировки целей и задач исследования.

Целью первого этапа работы стало выявление содержания и модальности коллективных чувств молодежи в отношении значимых социальных и экономических объектов, а также факторов, их обуславливающих. Содержательные характеристики включали рейтинг интенсивности чувств, их кристаллизацию (образование) на определенных социальных и экономических объектах. В качестве социально-психологических факторов чувств рассматривались ценностные ориентации и социальная идентичность респондентов.

Целью второго этапа работы стал сравнительный анализ коллективных чувств молодежи на разных этапах экономического кризиса 2014–2016 годов.

Гипотеза первого этапа исследования включала предположение, что в группах учащейся молодежи наиболее выражены коллективные чувства негативной модальности (страх, беспокойство, разочарование и сожаление, чувство несправедливости) и в меньшей степени – позитивной, а также их обусловленность внутренними факторами – ценностными ориентациями и социальной идентичностью респондентов.

Гипотеза второго этапа исследования основывалась на предположении, что события и явления, указывающие на усиление экономического кризиса в стране в период с февраля – марта 2015 года по февраль – март 2016 года (два пика падения курса рубля и роста курса валюты, резкое снижение заработной платы, рост безработицы, снижение расходов в общественном секторе и т.п.), в обыденном

сознании учащейся молодежи будут переживаться более интенсивно на втором пике кризиса.

Методы и методики исследования: на поисковом этапе исследования применяли стандартизированную форму опроса с целью сбора данных о значимых социальных и экономических явлениях как источниках чувств респондентов, вызванных ими. На этапе основного исследования: опросник коллективных чувств к значимым социальным объектам (Т.П. Емельянова, Т.В. Дробышева), сформулированный на основании результатов поискового этапа работы (см.: Емельянова, Дробышева 2018); методический прием незаконченных предложений («Когда я не удовлетворен происходящим в обществе, я обычно...»), «Когда меня беспокоит то, что происходит в стране или городе, я чаще всего...», «Если происходящее в обществе задевает мои чувства, мне хочется...» и др.; методику ценностных ориентаций личности Е.Б. Фанталовой; опросник «Социальная идентичность» Н.И. Дадрих, «Шкалу счастья» С. Любомирской, а также авторскую анкету, ориентированную на изучение социально-демографических характеристик респондентов, их оценок уровня материального благосостояния и удовлетворенности этим уровнем, объективного экономического статуса семьи (Дробышева, 2017).

Методы статистического анализа соответствовали поставленным в работе задачам: дескриптивная статистика, частотный анализ, корреляционный анализ (критерий Спирмена, при $p < 0,050$). Различия выявляли по критерию Манна – Уитни.

Описание выборки. Всего в исследовании приняли участие 235 учащихся вузов в возрасте от 18 до 21 года. На первом этапе исследования – 126 чел., на втором – 109 чел. Из них: 47% – юноши и 49% – девушки. Распределение респондентов по уровню материального благосостояния семьи: 13,5% всех респондентов имели среднемесячный доход на каждого члена семьи менее 10 000 рублей; 26% выборки указали доход от 10 000 до 20 000 рублей; 22,9% – от 20 000 до 30 000 рублей; 14,6% выборки – от 30 000 до 40 000 рублей, а 22,9% всех участников отметили более 40 000 рублей в месяц на каждого члена семьи.

Источники и факторы коллективных чувств в группе учащейся молодежи

Выраженность коллективных чувств по отношению к значимым социальным и экономическим явлениями (событиями) в группах учащейся молодежи

В ходе исследования было выявлено, что в данной группе респондентов наиболее выражены чувства негативной модальности – беспокойство, разочарование, страх, несправедливость, унижение, чем позитивной – надежда, радость. Результаты отражены на Рисунке 2.

Источниками данных чувств выступали в первую очередь явления экономической жизни общества. Чуть меньше переживались молодыми людьми проблемы снижения нравственных норм в обществе, рост коррупции и преступности. Они не вызывали никаких позитивных чувств у респондентов. Амбивалентные чувства разделяли относительно внешней политики государства, реформ в общественном секторе экономики. Развитие технологий порождало в сознании респондентов чувство надежды.

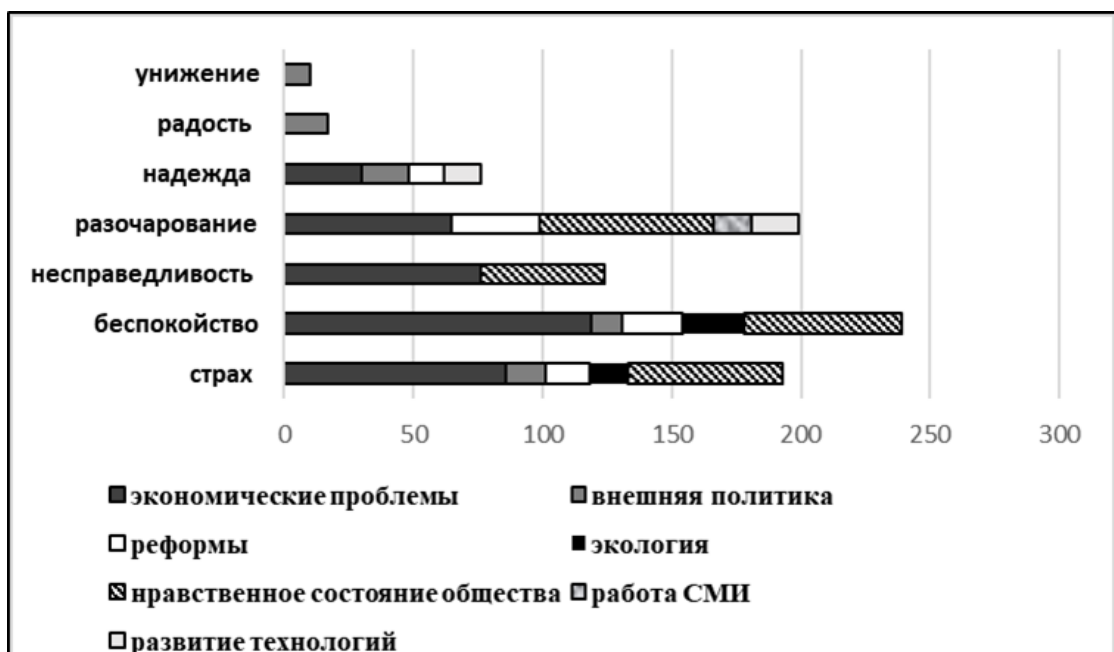


Рисунок 2 - Выраженность коллективных чувств молодежи к значимым социальным и экономическим явлениям в обществе.

Источник: составлено автором по материалам проведенного исследования

Результаты анализа интенсивности переживаемых чувств представлены в Приложении В, Таблица В.3. Из данных таблицы видно, что наиболее сильные негативные чувства респонденты испытывали по отношению к социально-экономической ситуации в стране. Это было связано с падением курса рубля в России, с повышением цен на товары, снижением заработной платы, снижением товарооборота с другими странами. Данные явления характеризовались динамичным характером, в связи с чем и сами чувства, вызванные ими, отличались неустойчивостью. Это позволило предположить, что при повторном обследовании данной группы респондентов (спустя полгода или год) интенсивность переживания чувств по отношению к вышеуказанным явлениям экономической жизни изменится, так как изменится экономическая ситуация в стране и мире (к примеру, снятие торговых санкций).

Интересно, что более устойчивые (во времени) социальные явления и события в обществе – проблемы нравственного состояния общества, реформирования общественного сектора и т.п.– вызывали у респондентов устойчиво выраженные негативные чувства. Данный факт согласуется с мнением исследователей, отмечающих возрастные особенности молодых людей, связанные с их способностью переживать те явления социальной жизни, которые у взрослых людей уже вызывают привыкание (Арнетт, 2000; и др.). Кроме того, свой профессиональный выбор респонденты связали с социальными профессиями, ориентированными на оказание психологической и другой поддержки населению. По всей видимости, это еще одна из причин объяснения факта, что устойчивые во времени явления (социальные проблемы) вызывали у респондентов столь острые негативные переживания чувства страха, беспокойства и разочарования.

Заметим, что в данной группе молодежи чувства, порождаемые внешней политикой государства и связанным с ней усилением военно-промышленного комплекса, характеризовались амбивалентностью. С одной стороны, респонденты разделяли чувство радости и надежды на изменения, с другой – демонстрировали страх и беспокойство. Данная ситуация, по нашему мнению, объяснялась тем, что

одни политические шаги (к примеру, присоединение Крыма), были одобряемы участниками исследования, другие (информационная война с Западом, война в Сирии) – нет. Т.е. модальность переживаемых чувств молодежью зависела от содержания самих политических действий, предпринимаемых государством.

Обнаружено, что молодые люди менее трагично воспринимают такие явления, как развал в сельском хозяйстве или внедрение новых технологий в общественную жизнь. Эти явления вызывали у респондентов в большей степени чувство надежды на то, что сельское хозяйство возродится, а всеобщая компьютеризация и цифровизация не нанесут вред физическому и психическому здоровью населения. Можно предположить, что в ближайшей перспективе эти чувства не изменятся, так как значимость явлений, порождающих эти чувства, не столь велика, как другие. Такие явления общественной жизни, как работа СМИ, состояние экологии, работа городских коммунальных служб, отличались устойчивостью негативных чувств, переживаемых разными слоями населения.

Все вышеизложенное подтвердило общую гипотезу исследования о преобладании в обыденном сознании молодых людей чувств негативной модальности (страх, беспокойство, разочарование и сожаление, чувство несправедливости), связи модальности чувств и теми явлениями, которые их порождают. Однако частная гипотеза о том, что более устойчивые явления общественной жизни вызывают у респондентов преимущественно чувства позитивной модальности (надежду, радость), а менее устойчивые – чувства негативной модальности, не подтвердилась. Мы не обнаружили эффект привыкания молодых людей к таким проблемам, которые длительное время существуют в российском обществе, – снижению нравственных норм, росту преступности. По всей видимости, такое привыкание возникает по мере взросления людей. Возможно, в сознании молодых людей еще присутствует вера в то, что можно что-то изменить.

Связь наиболее выраженных чувств к значимым экономическим явлениям и социально-психологических характеристик респондентов

Предваряя анализ связей, кратко опишем структуру ЦО и выраженность социальной идентичности молодых людей, принимавших участие в исследовании. Наиболее значимыми для них явились ценности личной жизни (семейная жизнь, интересная работа, здоровье, друзья – по порядку 1-й, 2-й, 3-й и 4-й ранги), наименее значимыми – эстетические ценности (красота природы и искусства, творчество – 11-й и 12-й ранги). Такая структура объясняется актуальной ситуацией развития молодых людей (завершение высшего образования, построение карьерных планов, создание семьи). Данные респонденты идентифицировала себя (с этой целью применяли методику Н. Даудрих) в большей степени с семьей, друзьями, сверстниками и в меньшей степени – с представителями религиозных, национальных групп, советскими людьми.

В этом исследовании ЦО выступали в качестве внутреннего фактора, обуславливающего переживание молодыми людьми чувств той или иной модальности. Предположили, что ЦО актуализируют чувства, которые вызывают наиболее динамичные явления социальной жизни (Рисунок 3). Чем выше степень (выраженность) переживания чувства, тем больше связей образует данное чувство с ценностными ориентациями.

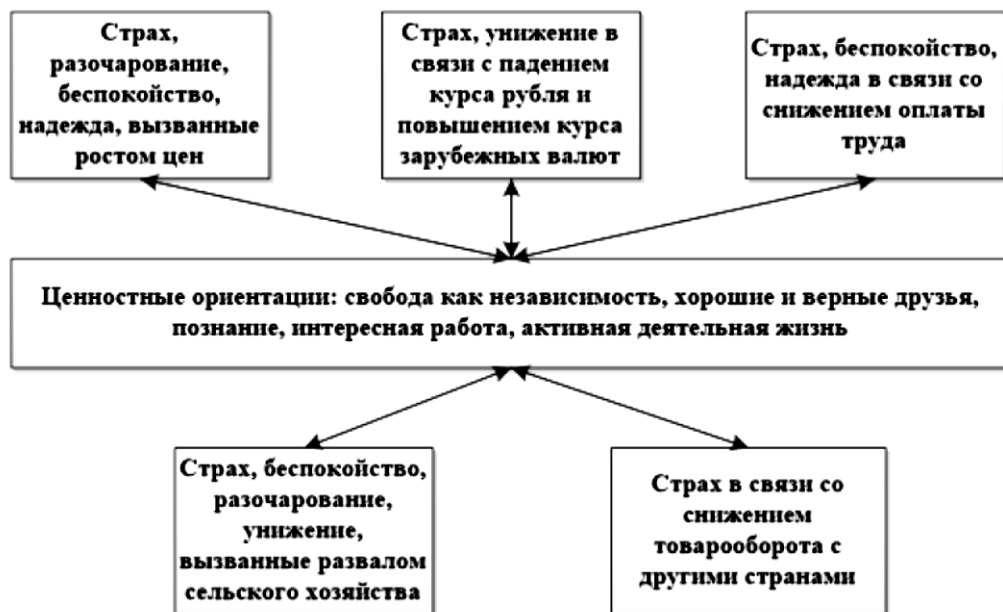


Рисунок 3 - Связь чувств, вызванных экономическими и политическими проблемами в обществе, и ценностных ориентаций молодежи

Источник: составлено автором по материалам проведенного исследования

Основываясь на характере связей (прямые, обратные) (по критерию Спирмена, при $p < 0,05$), можно заметить следующее. Чем интенсивнее были переживания страха, беспокойства, разочарования в связи с ростом цен, тем ниже была значимость для молодых людей базовых ценностей – здоровья, наличия друзей, интересной работы. По всей видимости, те, кто менее подвержены данным чувствам, больше ценят здоровье, друзей и интересную работу, и наоборот. Повышение курса валют, снижение курса рубля вызывали страх или унижение у тех респондентов, для которых ценности личной свободы, любви, дружеских связей не высоко значимы. Чувства страха, беспокойства относительно снижения заработной платы были менее выражены у тех респондентов, которые высоко ценили ценности личной жизни (здоровье, друзья, работа, семья). Надежда на то, что экономический кризис не отразится на зарплатах населения, интенсивно переживалась респондентами, ориентированными на активную деятельную жизнь. У тех молодых людей, для которых данная ценность была, наоборот, незначима, сокращение товарооборота с другими странами вызывало чувство страха.

Резюмируя: анализ связей ЦО и коллективных чувств относительно значимых социальных явлений показал следующее. Выявлены группы ценностей, которые образуют связи с теми или иными чувствами в зависимости от степени переживания явлений, вызывающих эти чувства. Так, наибольший отклик в эмоциональной сфере молодых людей породили те социальные явления, которые определяли качество их жизни: падение нравственных и культурных норм, рост преступности, снижение курса рубля и оплаты труда. Именно эти явления вызывали преимущественно негативные чувства – страх, беспокойство, разочарование, сожаление, чувство несправедливости. Связанные с ними комплексы ценностей личной жизни (счастливая семейная жизнь, любовь, наличие хороших друзей, здоровье), а также комплекс ценностей социальной жизни (познание, активная деятельная жизнь, интересная работа, уверенность в себе) играли роль внутренней опоры, поддерживая, защищая от негативных переживаний. Чем выше была их значимость в сознании молодых людей, тем в меньшей степени выражена интенсивность переживания негативных чувств

относительно нарастающих экономических (нестабильный курс рубля, снижение заработной платы) и социальных (преступность, безнравственность) угроз в обществе.

Связь между чувствами по отношению к значимым экономическим объектам и явлениям и социальной идентичностью респондентов

Выполнен корреляционный анализ связей (по критерию Спирмена, при $p < 0,05$) между показателями социальной идентичности респондентов и переживаниями явлений экономической жизни. Напомним, что повышение цен, нестабильность рубля, угроза снижения заработной платы у большей части респондентов вызывали гамму чувств негативной модальности. В то время как развал экономики сельского хозяйства или снижение товарооборота между нашей страной и другими странами у небольшой части респондентов вызывали даже чувство надежды.

Результаты корреляционного анализа показали, что, переживая чувство беспокойства в связи с ростом цен, респонденты чаще всего идентифицировали себя с соседями ($r = -0,23$; $p = 0,02$), с друзьями ($r = -0,214$; $p = 0,036$). Надежду, что цены будут заморожены, они разделяли с россиянами ($r = -0,230$; $p = 0,024$), людьми той же религии ($r = -0,211$; $p = 0,039$), национальности ($r = -0,209$; $p = 0,041$). В данном случае модальность переживаемых чувств активизировала в сознании респондентов значимость социальных ресурсов, необходимых для совладания с этими чувствами. Т.е. чем более выражена была у молодых людей макросоциальная идентичность, тем меньше они испытывали беспокойство и надежду относительно роста цен.

Выявлена связь чувства унижения, вызванного повышением курса иностранных валют и снижением курса рубля, и групповой идентичности с россиянами ($r = -0,226$; $p = 0,027$), с людьми той же религии ($r = -0,220$; $p = 0,031$), с человечеством в целом ($r = -0,217$; $p = 0,033$). Чувство унижения, не столь выраженное в группе участников исследования, как другие (беспокойство, разочарование, страх и т.п.), по всей видимости, имеет сакральное значение для молодых людей. Оно объединяет их с россиянами, представителями той же

религии, человечеством. Чувство унижения связывают с потерей чувства собственного достоинства в своих глазах и в глазах других людей. Можно только предположить, что резкое снижение курса рубля воспринималось молодыми людьми не только как финансовая проблема, но и как потеря достоинства одного из символов страны (флаг, герб, рубль и т.п.), а также унижения самих респондентов как россиян.

Угроза снижения оплаты труда интенсивно переживалась участниками исследования в виде страха, унижения. В первом случае респонденты идентифицировали себя с людьми той же религии ($r = -0,214$; $p = 0,037$), с соседями ($r = -0,204$; $p = 0,047$), во втором случае – с семьей ($r = -0,231$; $p = 0,023$). Интенсивность переживания чувства несправедливости в связи со снижением оплаты труда разделялось с семьей ($r = -0,242$; $p = 0,017$), с коллегами ($r = -0,209$; $p = 0,041$), со сверстниками ($r = -0,202$; $p = 0,048$). Поскольку половина респондентов – студенты, обучавшиеся на коммерческой основе, то можно предположить, что угроза снижения дохода семьи воспринималась ими в том числе как угроза продолжению обучения в вузе. Иными словами, чем больше осознавалась молодыми людьми общность со значимыми для них людьми – родственниками, друзьями, коллегами, тем менее выражены были эти чувства у респондентов.

Такое явление макроэкономической политики государства, как сокращение товарооборота с другими странами, порождало у респондентов чувство беспокойства, несправедливости и даже радости (в последнем случае – обратно пропорциональная связь). Т.е. чем более интенсивно переживались чувства беспокойства ($r = -0,218$; $p = 0,032$), несправедливости ($r = -0,20$; $p = 0,048$) или радости ($r = 0,204$; $p = 0,046$), тем более выражена была идентичность молодых людей с человечеством. Проявление беспокойства также коррелировало с национальной ($r = -0,217$; $p = 0,034$) и религиозной ($r = -0,210$; $p = 0,040$) идентичностью.

Развал сельского хозяйства в России – проблема не одного десятилетия. В период кризиса 2014 года, по данным исследователей, отечественное сельское

хозяйство получило возможность реабилитироваться (Эпштейн, 2016; Оголихина, Стрельников, 2017; и др.). Казалось бы, данная ситуация должна позитивно переживаться молодыми людьми. Однако исследование показало, что, во-первых, эта ситуация вызывала спектр негативных чувств, свидетельствующих об остроте наболевшей проблемы, ее устойчивом характере, понимании невозможности ее разрешения с помощью парциальных вливаний в бюджет отрасли. Во-вторых, переживание этих чувств коррелировало с социальной идентичностью разного уровня – микрогруппового, макрогруппового и даже надгруппового (человечество). Так, переживая страх, молодые люди опирались на идентичность с коллегами ($r = -0,202$; $p = 0,049$), беспокойство – со своими друзьями ($r = -0,261$; $p = 0,010$), единомышленниками ($r = -0,236$; $p = 0,021$), людьми той же религии ($r = -0,231$; $p = 0,023$), профессии ($r = -0,224$; $p = 0,028$), национальности ($r = -0,214$; $p = 0,036$). Переживая чувство унижения, они идентифицировали себя с единомышленниками ($r = -0,237$; $p = 0,020$), людьми их национальности ($r = -0,221$; $p = 0,030$), религии ($r = -0,204$; $p = 0,046$), а чувство разочарования – с друзьями ($r = -0,217$; $p = 0,034$). При этом радость делили с людьми своего возраста ($r = -0,226$; $p = 0,027$), с человечеством в целом ($r = -0,208$; $p = 0,042$). По всей видимости, столь разнообразные и амбивалентные чувства связаны с присвоенными в семье представлениями об «умирании» сельского хозяйства в России, окончательный распад которого пришелся на период детства респондентов.

Итак, нами обнаружена следующая тенденция. Переживая чувство унижения относительно самых разных социальных явлений экономической жизни общества, молодые люди чаще всего идентифицировали себя с представителями макросоциальных групп – людьми их религии, россиянами, с теми, кто имеет те же проблемы, а также человечеством в целом. Аналогичная картина складывалась и в случае переживания респондентами чувства радости и надежды. Чувство несправедливости респонденты разделяли с представителями своей национальности и человечеством в целом, а разочарования – с теми, кто имеет такой же достаток. Переживая страх и беспокойство, молодые люди опирались

больше на микросоциальную идентичность (коллеги, соседи, семья), чем на макросоциальную.

В целом связь показателей социальной идентичности респондентов и исследуемых коллективных чувств негативной модальности свидетельствовала о поиске ими социальных ресурсов совладания с неблагоприятными явлениями и ситуациями. Точнее, переживание этих чувств мобилизовало молодых людей на поиск этих ресурсов. Аналогичная связь социальной идентичности и коллективных чувств позитивной модальности, с нашей точки зрения, была связана с реализацией интегративной функции изучаемых чувств.

Связь коллективных переживаний респондентов и предпочитаемых стратегий совладания

Частотный анализ наиболее предпочитаемых молодежью стратегий совладания с негативными чувствами показал следующее. В ситуациях, когда происходящие в стране события задевают чувства молодых людей, 22% из них выразили готовность занять активную позицию, направленную на решение проблемы (*изменить это; исправить; разрешить ситуацию; добиться справедливости; вмешаться в происходящее; занять оппозицию и т.п.*). Социальную поддержку у близких искали около 15% молодых людей (*высказываю свою точку зрения; просто поговорить; обсудить происходящее; высказать свой гнев и т.п.*), что согласуется с вышеописанными данными о связи негативных чувств с микросоциальной идентичностью (семья, друзья, сверстники). Процент респондентов, ориентированных на избегание, был также высокий (24%): *ничего не делаю; закрыться от всего в себе; хочу справедливости или сбежать; уехать куда-нибудь; курю; стараюсь обо всем забыть; меня не волнует это и т.п.* Сделать попытку разобраться в себе, понять происходящее готовы были только 5% респондентов, принимавших участие в исследовании, к агрессивным же действиям склонялись всего 3% участников исследования. Т.е. зрелая активная позиция, выраженная в попытке понять и предпринять какие-то действия, наблюдалась только у 27% респондентов.

Корреляционный анализ (по критерию Спирмена, при $p < 0,05$) показал положительную связь между предпочтением молодыми людьми стратегий на избегание и переживанием чувства унижения относительно повышения цен в стране ($r = 0,26$; $p = 0,009$). Также обнаружена обратно пропорциональная связь между избеганием и переживанием чувства страха ($r = -0,21$; $p = 0,04$) и унижения ($r = -0,20$; $p = 0,04$) относительно изменения курса валют, чувства страха ($r = -0,27$; $p = 0,007$) и унижения ($r = -0,22$; $p = 0,028$) в связи с сокращением товарооборота с другими странами. Т.е. совладание с чувствами разочарования и унижения, вызванными повышением цен, проявилось в уходе от этих проблем (*стараюсь не слушать новостей; ничего не делаю, молчу; а что тут можно сделать?* и т.п.). Возможно потому, что сами чувства были не столь выражены в данной группе участников исследования. В то же время чувство страха и унижения относительно финансовой политики государства, а именно падения курса рубля, роста курса иностранной валюты, снижения товарооборота с европейскими странами, осознавались молодыми людьми как угрожающие их благополучию, в связи с чем респонденты занимали более активную позицию, стараясь как-то повлиять на ситуацию (оппозиция, митинги, участие в молодежных движениях, изложение своей позиции на интернет-форумах, в блогах и т.п.) или искали поддержку в кругу близких людей, обсуждая эти проблемы и высказывая свое недовольство ими.

Динамика чувств по отношению к значимым социальным и экономическим явлениям на разных стадиях экономического кризиса 2014–2016 годов

Анализ исследований коллективных эмоциональных переживаний в изменяющихся условиях социально-экономической среды (Коллективные переживания..., 2015; Шорохова, 1999; и др.) показал, что в ситуациях экономических кризисов их интенсивность и модальность может существенно меняться в зависимости от того, как воспринимается личностью или группой то или иное социальное явление, событие.

Предположили, что события и явления, указывающие на усиление экономического кризиса в стране в период с февраля – марта 2015 года по февраль – март 2016 года (два пика падения курса рубля и роста курса валюты, резкого снижения заработной платы, роста безработицы, снижения расходов в общественном секторе и т.п.), в обыденном сознании учащейся молодежи будут переживаться более интенсивно на втором пике кризиса (Дробышева, 2017б).

Целью исследования стало выявление изменений в коллективных чувствах к значимым экономическим явлениям в группе учащейся молодежи на разных стадиях экономического кризиса 2014–2016 годов (Дробышева, 2017б).

Были проведены два среза (две серии исследования) – весной 2015 и весной 2016 года. В исследовании принимали участие студенты гуманитарных специальностей московских вузов (96 чел. в 2015 году и 109 чел. в 2016 году)..

Валидность исследования социально-психологической динамики обеспечивалась подбором респондентов из одних и тех же вузов, обучающихся по одной и той же специальности (3–4-й курс) и проживающих в одном городе (Москва). Также контролировался выбор периода проведения каждой из серий исследования (с марта по май 2015 и 2016 года).

Результаты показали, что весной 2015 года список наиболее интенсивно переживаемых респондентами чувств включал: *беспокойство* (1-й ранг) относительно преступности и коррупции (45% выборки), снижения морально-нравственных и культурных норм поведения (38%), повышения цен (39%), снижения оплаты труда (36%), повышения курса валют (30%), экологической ситуации в стране (34%); чувство *несправедливости* (2-й ранг), вызванное ростом преступности и коррупции (41% выборки), снижением оплаты труда (36%), повышением цен (32%); чувство *разочарования* (3-й ранг) в связи с реформами в системе образования, науки и медицины (38%), снижением оплаты труда (34%) и морально-нравственных, культурных норм поведения (34%); чувство *страха* относительно роста преступности и коррупции (31%). Как можно заметить, данные чувства у респондентов вызвали не только явления и события финансово-экономической политики государства, которые характеризуются динамичностью.

Обнаружена высокая интенсивность переживания чувств относительно и более стабильных явлений социальной жизни.

На следующем этапе исследования (весна 2016 года) интенсивность переживания молодыми людьми чувств изменилась. Так, на первое место по степени переживания выдвинулось чувство *несправедливости, бессилия* относительно роста преступности (41% выборки), реформ в области образования, науки и медицины (35%), социальной политики государства (31%), снижения оплаты труда (34%). Также интенсивно переживалось респондентами чувство *разочарования, сожаления, огорчения* (2-й ранг) в связи с преступностью (39%), снижением нравственных норм (36%), социальной политикой (33%), реформами (38%). Эти же явления вызвали у молодых людей чувство *беспокойства* (3-й ранг). Усилилось за истекший период и чувство *страха* в связи с ростом преступности, коррупции в стране и снижением оплаты труда (33%). Весной 2016 года расширился спектр чувств молодых людей, принимавших участие в исследовании, за счет чувств позитивной модальности – гордости, воодушевления, а также чувства значимости, сопричастности своей стране и народу. Однако степень интенсивности их переживания респондентами была не столь велика, как в случае переживания негативных чувств.

Экономисты, рассматривая экономический кризис 2014–2016 года как финансовый (валютный), отмечали, что его второй пик приходится на февраль – март 2016 года. Однако весной 2016 года в обыденном сознании молодых людей наиболее интенсивно переживаемые чувства были связаны не столько с явлениями в области финансовой политики государства, сколько с пролонгированными эффектами социальной политики, реформами образования, ростом преступности, снижением морально-нравственных норм. Данный факт снижения интенсивности переживаний чувств по отношению к экономическим явлениям указывает на адаптацию молодежи к финансовому кризису в 2016 году. Другими показателями адаптации могут быть рассмотрены: расширение спектра чувств за счет зоны позитивной модальности; смещение акцентов с чувства беспокойства и опасения на чувство несправедливости, разочарования, сожаления.

8.3. Опыт экономической деятельности как фактор экономической социализации молодежи

Появление криптовалюты в нашей стране специалисты соотносят с процессами глобализации, ведущей чертой которой является «возникновение многополюсной мировой системы и рост культурного разнообразия» (Журавлев, Юревич, Мироненко, 2018). Эффекты влияния процессов глобализации проявляются в самых разных аспектах: затрагивают изменения традиционного уклада жизни людей, трансформацию их мировоззренческих позиций, культурных ценностей, поведенческих стереотипов и т.п., обостряют проблему сохранения системы ценностей, характерной для менталитета россиян и т.п. (Нестик, Журавлев, 2018; Психологические исследования глобальных рисков..., 2018; и др.). Их анализ чаще всего имеет негативную модальность. В то время как изучение представлений, мнений, суждений, отношения к новым экономическим явлениям, рассматриваемым как эффекты глобальных процессов в нашем обществе, предполагает и позитивную направленность с точки зрения поиска механизмов адаптации личности и группы к изменяющимся условиям жизни.

Проблема настоящего исследования была связана с изучением опыта финансового поведения как фактора экономико-психологической адаптации молодежи к эффектам глобальных экономических процессов (Дробышева, Гагарина, Нестик, 2021). Она решалась в ходе выявления различий в отношении к криптовалюте в двух группах молодежи с разным опытом финансового поведения. Под финансовым поведением понимались различные действия, связанные с использованием криптовалют, например покупка, продажа, майнинг.

Предположили, что молодые люди, непосредственно взаимодействовавшие с криптовалютой, отличались от тех, кто не имел такого опыта, в большей степени по содержанию конативного, чем когнитивного компонентов.

Цель исследования – выявить различия в отношении к криптовалюте у молодежи с разным опытом финансового поведения.

Описание выборки. В исследовании принимали участие представители групп учащейся молодежи – студенты разных вузов г. Москвы (N = 263; 45% – юноши; 55% – девушки) в возрасте от 17 до 30 лет (средний возраст 23,3 года, стандартное отклонение – 6,5). В связи с тем, что количество респондентов, имеющих и не имеющих опыт финансового поведения, различалось, для выравнивания двух групп применяли метод стратифицированной рандомизации. В результате из общей выборки были отобраны две группы – имеющих опыт финансового поведения с биткоином (далее – группа 1, N = 42) и не имеющих этого опыта (далее – группа 2, N = 56).

Методики и методы исследования. Первый этап исследования включал решение задачи по выявлению семантического поля понятия «биткоин». С этой целью применяли ассоциативный тест. Каждому респонденту предлагалось написать несколько ассоциаций, расположив их в определенной последовательности от 1 до 3. В качестве слова-стимула предъявляли «биткоин». На данном этапе в работе принимали участие 263 респондента.

Второй этап исследования включал сравнение двух групп респондентов по выраженности их отношения к криптовалютам. Нами использовался авторский опросник «Отношение к криптовалютам» Т.А. Нестик и Т.В. Дробышевой (Gagarina, Nestik, Drobysheva, 2019), включающий суждения, сгруппированные в соответствии с трехкомпонентной структурой отношения – когнитивным, аффективным, поведенческим. Проведенный конфирматорный факторный анализ посредством структурного моделирования в программе SPSS Amos V. 20 подтвердил сформированность трехфакторной структуры опросника (там же). *Методы статистического анализа,* используемые в работе, соответствовали поставленным задачам. Применяли контент-анализ, частотный анализ, дескриптивную статистику, различия выявляли по критерию Манна – Уитни.

Анализ трактовок биткоина в представлениях респондентов был направлен на выявление семантического поля представлений (коннотации понятия) о биткоине в обыденном сознании молодых людей; поиск ответа на вопрос, как воспринимают данную криптовалюту респонденты – как деньги (функция

платежа), как новое экономическое явление (возможность заработка, повышения экономического статуса) или новую технологию.

В ходе анализа массива свободных ассоциаций были выделены следующие категории: 1) ассоциации, описывающие перспективы использования криптовалют и возможность заработка (богатство, инновация, удобство, выручка); 2) ассоциации, выражающие негативное отношение, сомнение, опасность (обман, развод, пузырь, риск); 2) случайные ассоциации, содержательно не связанные с понятием «биткоин» как видом криптовалюты (например, шар под водой, каша, дичь, мем); 3) ассоциации, связанные с физической репрезентацией (ассоциации, характеризующие внешний вид: монетка, код, образ, пароль); 4) ассоциации, описывающие перспективы использования криптовалют и возможность заработка (богатство, инновация, удобство, выручка); 5) функция денег (платеж, транзакция, перевод, трейдинг); 6) ассоциации, связанные с оценкой свойств криптовалют как глобальной системы (Интернет, технологии, майнинг).

Различия в отношении молодежи к криптовалюте в зависимости от наличия/отсутствия опыта финансового поведения

Результаты сравнительного анализа показали, что все три компонента (определяли по агрегированным шкалам) изучаемого отношения значимо различаются в двух группах респондентов (критерий Манна – Уитни, при $p < 0,001$). Медианные значения когнитивного (4 vs 3) и конативного (4,5 vs 2) достоверно выше, а аффективного (1 vs 3) достоверно ниже в группе 1, чем у респондентов группы 2. С целью выявления содержательных различий по каждому из компонентов провели частотный анализ выраженности суждений.

Анализ суждений, отнесенных к когнитивному компоненту отношения, показал, что наиболее выраженные различия характеризовали взгляды молодых людей по поводу мнения, что *развитие криптовалют так же неизбежно, как и научно-технический прогресс* (76,2% позитивных ответов в группе 1 и 28,8% – в группе 2). В то время как утверждение о том, что *через 10 лет криптовалюты будут выпускаться государством и заменят деньги*, не нашло поддержки у большинства респондентов из каждой групп (19% – в группе 1 и 3,8% – в группе

2). Такая же ситуация сложилась относительно суждения, что *через 5 лет большинство магазинов, в которых я делаю покупки, будут принимать платежи в биткоинах* (28,6% – в группе 1; 7,7% – в группе 2).

Анализируя выраженность двух последних суждений в группах с разным опытом финансового поведения, можно заметить следующее: те, кто не имел опыта обращения с криптовалютами, в большей степени затруднялись с ответом (т.е. максимальный процент согласия в группе с оценкой «не знаю» – 27% и 28%). В группе имевших опыт максимальный процент согласия соответствовал оценкам «скорее согласен, чем нет» (33% и 38% подвыборки).

При анализе суждений, отнесенных к *аффективному компоненту* изучаемого отношения, обратили внимание, что 71,4% респондентов, имеющих опыт покупки криптовалют, выразили крайнюю степень несогласия с утверждением *меня беспокоит, что биткоин и другие криптовалюты выгоднее всего криминалу и террористам, так как позволяют отмывать деньги и уходить от налогов*, и только 27,5% респондентов без опыта майнинга поддержали их в этом. Такая же ситуация сложилась в отношении переживаний молодых людей, что *криптовалюта открывает безграничные возможности для финансовых махинаций* (61,9% – в группе 1; 9,6% – в группе 2) и *криптовалюты ничем не обеспечены, кроме алчности людей* (61,9% – в группе 1; 26,9% – в группе 2). При этом нельзя сказать, что респондентов без опыта майнинга слишком тревожила перспектива криминализации капитала с помощью криптовалюты. Только 17% из них выражали сильное беспокойство в связи с ее применением криминальными структурами, 13% данной выборки тревожились по поводу финансовых махинаций, 17% волновались относительно алчности людей, занимающихся майнингом. Заметим, что в группе с опытом майнинга такие переживания не разделялись совсем.

Конативный компонент отношения различал участников исследования по степени согласия с суждениями: *я бы купил криптовалюту, если бы у меня были на это средства* (76,2% – в группе 1, 35,5% – в группе 2), *я слежу за новостями о стоимости биткоина и развитии криптовалют* (66,7% – в группе 1; 9,6% – в

группе 2), я ловил себя на мысли о том, чтобы заняться майнингом криптовалюты (57,1% – в группе 1; 9,6% – в группе 2). Как можно заметить, опыт финансового поведения по-разному отразился на установках респондентов из 1-й группы. Не все из них продолжали следить за информацией о стоимости биткоина, чуть больше половины были готовы продолжить покупки криптовалюты или занятие майнингом. Однако при наличии денег уже три четверти из них продолжили бы покупки.

В целом в исследовании прослеживалась общая тенденция: респонденты, имеющие опыт покупки криптовалют, были склонны выбирать крайние варианты ответов (абсолютное согласие либо отвержение суждения), в то время как для респондентов без опыта было характерно более равномерное распределение разных степеней согласия/несогласия.

Итак, результаты частотного анализа ассоциаций показали, что респонденты ассоциировали биткоин с возможностью заработка и обогащения, а также со страхами и опасениями. Кроме того, можно предположить, что в общественном дискурсе явление криптовалюты не имеет четких границ; на неоднозначность понятия и несформированность отношения к нему указывает и большое количество случайных ассоциаций, высказанных респондентами.

При этом молодые люди, имеющие опыт обращения с криптовалютами, видели в их применении потенциальные возможности как источника дохода, ресурса для повышения своего экономического статуса, а те, кто не имели такого опыта, связывали с криптовалютами страхи и опасения. Опыт финансового поведения (покупки криптовалюты, майнинга и т.п.) принципиально разделил взгляды респондентов относительно перспективы развития криптовалют. Большинство имевших такой опыт не сомневалось в неизбежности развития новых финансовых технологий. Их абсолютно не волновали перспективы криминализации электронных денег. Однако пережитый опыт взаимодействия с криптовалютой по-разному отразился на готовности молодых людей к использованию данной технологии. Не все из них продолжали следить за информацией о стоимости биткоина, чуть больше половины были готовы

продолжить занятие майнингом или покупку валюты без каких-то условий. Однако при наличии денег большинство вернулось бы к этому занятию. Несмотря на то, что в период проведения исследования криптовалюта не представляла для молодых людей особой ценности, все же ее значимость в будущем осознавалась ими. Иными словами, те, кто имели опыт, характеризовались большей убежденностью в перспективности данного инструмента, отсутствием переживаний по поводу негативных аспектов внедрения криптовалют и готовностью к их использованию.

На их фоне отношение к криптовалюте молодых людей, не имевших опыта взаимодействия с ней, отличалось повышенной осторожностью. По всей видимости, отсутствие опыта компенсировалось информацией, представляемой СМИ и конструируемой в общественном дискурсе. В результате в группе не было выработано какого-то общего мнения относительно перспектив развития криптовалюты, часть респондентов переживала волнение и беспокойство в связи с ее криминализацией. Они не следили за информацией о курсе криптовалют, отмечали, что никогда не ловили себя на мысли заняться майнингом. Однако почти треть из них при условии наличия свободных денег были готовы рискнуть. Так же, как и молодые люди с опытом финансового поведения, данные респонденты осознавали значимость применения криптовалюты как одной из возможностей в решении своих проблем.

В целом выявленные различия в изучаемом отношении к криптовалюте в зависимости от опыта финансового поведения свидетельствовали о разных стадиях ЭС участников исследования. Отношение к криптовалюте у молодых людей с опытом финансового поведения указывало на эксплицитный уровень их экономического сознания. Их отношение к новому экономическому явлению характеризовалось широтой охвата проблем, релевантностью самому явлению. Данные респонденты в меньшей степени были склонны доверять мнению окружающих, опираясь на свой опыт. В группе молодых людей без опыта финансового поведения знание о самом явлении основывалось на информации извне, мнении других людей. Это имплицитный уровень экономического сознания. Отношение к криптовалюте данных респондентов базировалось на ограниченном

знании о самом явлении, почерпнутом из информации СМИ и общественного дискурса. Это знание стереотипно, но оно позволяло им увидеть самое главное в этом явлении: криптовалюта – это не деньги. Это форма платежей, цифровая технология. Ее природа связана с научно-техническим прогрессом, который невозможно остановить.

Независимо от отношения к криптовалюте позитивное восприятие молодыми людьми перспективности развития новых технологий было связано с пониманием ими нарастающей глобализации, что согласуется с данными других исследователей (Журавлев, Юревич, Мироненко, 2018; Нестик, Журавлев, 2018; Психологические исследования глобальных процессов..., 2018).

Различие в их отношениях к новой технологии в области экономики указывает на разные механизмы экономико-психологической адаптации молодых людей с разным опытом финансового поведения. В одном случае отношение к криптовалюте выполняет защитную функцию, в другом – функцию рационализации.

Выводы по главе 8

Выполненные исследования феноменов экономического сознания учащейся молодежи – представлений о бедности и богатстве, чувств по отношению к значимым социальным и экономическим феноменам, отношения к электронным деньгам, потребительских предпочтений – позволили выявить несколько тенденций в понимании факторов и механизмов экономической социализации личности в условиях перехода от первичной к вторичной ЭС.

1. Развитие представлений о бедности и богатстве в условиях перехода к вторичной ЭС характеризуется меньшей изменчивостью, чем в условиях первичной ЭС. Данный факт подтверждается в том числе выраженной инвариантностью большей части изучаемых представлений в разные периоды социально-экономического развития общества. Выявленные особенности содержания этих представлений связаны преимущественно с их конкретизацией,

стереотипизацией, согласованностью с распространенными в обществе, что объясняется функциями изучаемых представлений в процессе ЭС молодых людей.

2. Показано: представления о бедности и богатстве в группе учащейся молодежи имеют разную функциональную направленность. Так, осознание потенциальной угрозы бедности заставляет молодых людей противостоять неблагоприятным условиям экономической жизни, стимулирует их к экономической элевации, укреплению границ своей экономической идентичности. Богатство же выполняет в сознании респондентов мотивационную функцию и функцию целеполагания, направляя их ресурсы на достижение более высокого экономического, социального (образовательного) статуса, планирование карьеры и т.п.

3. Развитие экономического сознания в переходной ЭС подчиняется закону гетерохронии. Выявленные различия в экономических представлениях в группах учащейся молодежи связаны с атрибуцией причин бедности, способов достижения статуса бедного, психологических признаков бедности и богатства. Они зависят от личного опыта взаимодействия молодых людей с представителями очень обеспеченных или, наоборот, бедных слоев общества, от социально-экономических условий их жизни. По сравнению с первичной, в условиях переходной ЭС изменяется направленность доверия личности к источникам информации о явлениях бедности и богатства. Доверие к себе, своему опыту становится доминирующим.

4. Отношения внешних и внутренних факторов в конструировании молодыми людьми представлений о бедности и богатстве характеризуются взаимосвязанностью. Выявленные различия в представлениях о бедности в большей степени, чем различия о богатстве, были связаны с ценностной системой личности как внутренним фактором. Показано, что ценностные ориентации активизируются в процессе восприятия и переработки информации о бедности и богатстве и, выполняя роль внутреннего фильтра, отбирают (связывают) те элементы, которые будут включены в содержание представлений. Тем самым

осуществляется ценностный контроль за конструированием представлений о бедности и богатстве.

5. Обнаружено: связь экономических представлений и экономической идентичности (ее отдельных показателей) имеет двустороннюю направленность. С одной стороны, экономические представления могут способствовать укреплению границ идентичности со своей экономической группой, тем самым выполняя защитную функцию; с другой стороны, позиционируя себя как представителя конкретной экономической группы, разделяя ее ценности, нормы экономического поведения и т.п., личность трактует явления бедности и богатства в контексте разделяемой группой системы представлений.

6. Выявили, что среди спектра социальных, политических и экономических проблем последние наиболее интенсивно переживаются респондентами. Модальность чувств (беспокойство, страх, раздражение, унижение и т.п.), вызванных явлениями экономической жизни (падение курса валют, нестабильность рубля, угроза снижения заработной платы, и т.п.), носит преимущественно негативный характер. Выбор стратегий совладания с негативными переживаниями (активные действия или уход от проблем) определяется субъективным восприятием размера угрозы благополучию личности.

7. В процессе совладания с переживаниями относительно значимых экономических явлений молодые люди, принимавшие участие в исследовании, в большей степени опирались на свою идентичность с разными социальными группами, чем на систему ценностей. Связь чувств негативной модальности и показателей социальной идентичности респондентов указывала на поиск ими социальных ресурсов совладания с неблагоприятными ситуациями (семья, друзья, единомышленники и т.п.). Аналогичная взаимосвязь социальной идентичности и коллективных чувств позитивной модальности, с нашей точки зрения, выполняла функцию интегратора, подчеркивая общность переживаний с социальной группой (человечество, россияне).

8. Определена функция коллективных чувств в конкретной группе молодежи в процессе адаптации к кризисным условиям жизни в обществе. Она связана с

«выпуском пара», снижением интенсивности негативных переживаний посредством переноса акцентов с явлений экономической жизни общества на социальные и нравственные проблемы. Другими показателями адаптации могут быть рассмотрены: расширение спектра переживаемых чувств за счет зоны позитивной модальности; смещение акцентов с чувства беспокойства и опасения на чувство несправедливости, разочарования, сожаления.

9. На примере исследования отношения к новому явлению экономической жизни – криптовалюте – показана роль личного опыта в процессе ЭС. Молодые люди, имевшие опыт обращения с криптовалютами, видели в ее применении потенциальные возможности как источника дохода, ресурса для повышения своего экономического статуса, а те, кто не имели такого опыта, связывали с криптовалютами страхи и опасения, вызванные информацией в СМИ и общественным дискурсом. Выявленное различие в отношении к новой технологии в области экономики указывало на разные механизмы экономико-психологической адаптации молодых людей. В одном случае отношение к криптовалюте выполняло защитную функцию, в другом – функцию рационализации.

ГЛАВА 9. ЭКОНОМИКО-ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ЗРЕЛОСТЬ ЛИЧНОСТИ КАК ПОКАЗАТЕЛЬ ЕЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СОЦИАЛИЗИРОВАННОСТИ

Актуальность исследования экономико-психологической зрелости личности связана с изучением проблем экономической социализации (ЭС) молодежи на стадии перехода от профессионального обучения к началу самостоятельной жизни. Одной из трудностей данного периода специалисты считают его пролонгированный характер, который затрагивает разные сферы жизни молодых людей: занятость, создание своей семьи и, как следствие, уход из родительской семьи, включенность в политические, гражданские и другие социальные процессы (Амиров, Шайдуллина, 2014; Емельянова, 2016; Стельмашук, 2015; Филинкова, 2009; и др.).

В разных подходах условием успешного перехода от первичной к вторичной ЭС исследователи рассматривают: знания, умения, навыки, которые получают молодые люди в процессе профессионального обучения (Амиров, Шайдуллина, 2014; Стельмашук, 2015; и др.); опыт вторичной занятости (Вознесенская и др., 2001; Заплаткин и др., 2016; Короткова, 2016; и др.); финансовую грамотность молодежи (Бегинин, 2018; Васильева, Гуляихин, 2014; и др.); сформированность когнитивных и некогнитивных навыков (Egan, 2016; O'Connell, Sheikh, 2007; Daly et al., 2015; и др.); согласованность линий социальной и психологической зрелости (Parazova, Antonova, 2013; и др.) и т.п.

В рамках разрабатываемого нами подхода к исследованию экономической социализации личности в разных ее формах одним из условий (предпосылок) успешности перехода молодежи к взрослой жизни является экономико-психологическая (ЭП) зрелость личности молодых людей (Дробышева, Ларина, и др., 2019; Дробышева, Сарычев и др., 2019).

Целью исследований, выполненных в направлении изучения экономико-психологической зрелости, стало выявление различий в ее признаках в разных группах учащейся молодежи.

Описание выборки. В исследовании принимали участие студенты старших курсов (бакалавры) и магистры – учащиеся вузов гг. Арзамаса, Курска, Москвы, Сургута, Тюмени в возрасте от 18 до 22–23 лет. Общий объем выборки составил 562 человека, примерно 70% выборки – девушки, 30% – юноши. Большая часть респондентов (85%) не состояла в официальном браке. Примерно половина респондентов (51%) отметила, что только учится, другая половина – учится и работает. Распределение выборки по экономическому статусу семьи показало следующее: третья часть респондентов указала уровень дохода семьи – свыше 40 000 рублей на человека в месяц, четвертая часть выборки отметила от 10 000 до 20 000 рублей, 22% – от 20 000 до 30 000, 12% – от 30 000 до 40 000. Студенты из семей с доходом менее 10 000 на чел. составили 4% выборки. В целом самооценки и рефлексивные оценки студентов как показатели их экономической идентичности совпадали и соответствовали средним значениям по 5-балльной шкале («не бедный, не богатый»), в то время как оценки уровня материального благополучия семьи (средний уровень) превышали оценки удовлетворенности им (ниже среднего уровня).

Включение в выборку респондентов из разных регионов преследовало цель найти общие (универсальные) признаки ЭП зрелости личности и ее парциальные признаки. Поиск универсальных признаков позволил за счет включения в выборку учащейся молодежи из разных городов нивелировать в общей выборке различия по критериям: уровень дохода семьи (в регионах заработная плата ниже, чем в столице); условия проживания в большом/малом городе (опыт взаимодействия с бедными и богатыми отличается); регион проживания (экономическая жизнь в регионах отличается) и др. Напомним, что исследования представлений о бедности и богатстве в двух регионах выявили ограниченный спектр различий. Они касались стратегий достижения статуса бедного, личностных характеристик бедных и богатых людей. Общность взглядов на проблемы бедности и богатства объяснялась задачей переходного периода в развитии экономического субъекта – приобщением молодых людей к экономической культуре общества.

Методы и методики, применявшиеся в работе: фокус-группы, интервью, опросник Р. Брусдал «Представления о бедности и богатстве»; авторские опросники, построенные по типу шкал «стратегии поддержания стабильности своего финансового положения», «установки на экономическую сепарацию», «навыки планирования бюджета», «временная перспектива планирования бюджета», «экономическая толерантность (толерантность к представителям других экономических групп)», «экономическая ответственность (ответственность за экономическое благополучие свое и своей семьи), «нравственная регуляция экономических притязаний». В программу исследования включали опросник А.Л. Журавлева «Цели экономических притязаний» в модификации Т.В. Дробышевой, тест-опросник «Шкала личностной финансовой тревожности» (Дробышева, Садов, 2021). Дополнительно применяли: опросник «Уровень субъективного контроля Дж. Роттера (в адаптации Е.Ф. Бажина, С.А. Голькиной, А.М. Эткинда); «Методику ценностных ориентаций» Е.Б. Фанталовой; анкетирование и шкалирование.

Весь диагностический материал был разделен на блоки с целью выявления признаков ЭП зрелости в системе отношений с Другими, в области самообеспечения и личностной зрелости.

Статистические методы анализа. Применяли: частотный анализ, описательные статистики, факторный и кластерный анализы. Различия выявляли по критерию Манна – Уитни (при $p \leq 0,05$), корреляционный анализ проводился с опорой на критерий Спирмена (при $p \leq 0,05$)

Ниже будут изложены результаты только трех из выполненных работ.

9.1. Экономико-психологическая зрелость в системе отношений с другими людьми: различия в экономической толерантности к другим

Следуя социально-психологическим исследованиям явления «толерантность» (Г.Л. Бардиер, С.Л. Братченко, Г.С. Кожухарь, Н.М. Лебедева, З.В. Машарский, Е.В. Полынская, Г.У. Солдатова, Т.Г. Стефаненко, А.Н. Татарко,

О.А. Сычев и др.), феноменологически *экономическую толерантность* можно описать как мировоззренческую и нравственно-психологическую установку личности, ее осознанное отношение к явлениям и объектам экономического мира, в том числе к другим людям как представителям социально-экономических групп, основанную на экономической идентичности личности. В работах Г.Л. Бардиер выделялись два ее аспекта – толерантность к явлениям и объектам экономического мира (банки, кризисы и т.п.) и толерантность к экономическому неравенству и другим людям, отличающимся по экономическому благосостоянию (Бардиер, 2002, с. 32–36). В нашей работе феномен экономической толерантности личности рассматривался только как отношение к другим людям. Она трактовалась как *способность* личности непредвзято относиться к существующим различиям между представителями разных экономических групп. В основе такого вида толерантности личности лежит не только право иметь собственное мнение о людях, отличающихся по экономическому критерию, не совпадающее с мнением большинства или с навязанным извне стереотипом, но и принятие права других на собственное мнение и отношение друг к другу (например, то, как бедные относятся к богатым или как богатые влияют на общество и т.п.).

В модели ЭП зрелости экономическая толерантность к другим выступает одним из ключевых элементов, демонстрирующих зрелую позицию личности в ее отношениях с представителями других экономических групп. Данное суждение основывалось на работах других авторов, указывающих на проявление толерантной личностью ее субъектных качеств – самоконтроля, активности, эмпатии, которые определялись специалистами как общие признаки личностной, психологической, социально-психологической, социальной зрелости личности (см.: Головей, Дерманова, 200; Реан, 2013; Журавлев, 2007; Сухобская, 2002; и др.).

В основе экономической толерантности к другим лежат механизмы социальной категоризации и социальной идентификации, сравнения себя с представителями своей или другой социально-экономической группы. Она базируется на представлениях о бедности и богатстве, о других людях как носителях признаков бедности и богатства, их отношениях с обществом, на

экономической идентичности личности. Если представления раскрывают психологическую природу толерантности, то показатели экономической идентичности, сформированные к актуальному периоду развития личности (самооценка экономического статуса и удовлетворенность им, самооценка и рефлексивная оценка по шкале «бедный – богатый»), выполняют функцию психологического механизма, определяющего переживание своей тождественности с объектом идентификации.

В качестве внутреннего фактора экономической толерантности к другим в модель исследования включили показатель финансовой личностной тревожности, в качестве внешнего – уровень дохода семьи как показатель ее экономического статуса.

Опираясь на вышеизложенное, *предположили*, что уровень толерантности к бедным и богатым людям в группе учащейся молодежи будет различаться в зависимости от представлений о бедных и богатых. Чем выше уровень толерантности, тем в меньшей степени в представлениях молодых людей будет присутствовать указание на экономический статус как причину различий в поведении и отношениях представителей разных экономических групп. Чем ниже уровень толерантности, тем более вероятно, что представления молодых людей о бедности и богатстве носят стереотипный характер. Предположили, что уровень толерантности личности обусловлен в большей степени показателями субъективного экономического статуса, экономической идентичности, финансовой тревоги, чем уровнем дохода семьи (Дробышева, Ларина, и др., 2019).

Целью исследования стало выявление различий в толерантности к бедным и богатым людям, а также факторов, их обуславливающих.

Методики и методы, использованные в работе. С целью выявления уровня толерантности к представителям экономических групп (бедным/богатым) мы применяли авторский опросник «Экономическая толерантность к другим», построенный по типу шкалы Лайкерта. Он включал формулировки установок респондентов, указывающих на проявление ими терпимости по отношению к бедным и богатым людям. Утверждения, включенные в опросник, выявляли на

этапе поискового исследования с применением фокус-группы (25 чел.). В итоговом варианте опросника респондентам предлагалось оценить степень согласия с суждениями от «абсолютно не согласен» до «полностью согласен». Шкала включала утверждения: «Я не стал бы заключать брак с очень богатым или очень бедным человеком. Неравный брак – это не мой случай»; «Я готов принять в круг своих друзей как очень богатых, так и очень бедных», «Очень бедных людей надо изолировать от общества» и т.п. ($\alpha = 0,7$; среднее значение = 33,15; стандартное отклонение = 4,93). Для выявления представлений о бедности и богатстве применяли опросник Р. Брусдала. На его основе были выделены смысловые блоки: признаки бедности и богатства; способы достижения экономического статуса; взаимоотношения бедных и богатых; психологические и социальные последствия бедности и богатства; отношение общества к бедным и богатым. В работе также использовали тест-опросник «Шкала финансовой тревожности личности» (см.: Дробышева, Садов, 2021).

Экономико-психологические характеристики респондентов изучались с помощью шкалирования самооценок уровня материального благосостояния семьи и удовлетворенности им, а также самооценок и рефлексивных оценок молодых людей по шкале «бедный – богатый». Дополнительно применяли анкету, ориентированную на выявление социально-демографических характеристик и уровня дохода семьи. *Методы математической статистики*. Применяли: факторный анализ (метод вращения Варимакс с нормализацией Кайзера), для анализа связей – корреляционный анализ (по критерию Спирмена), а также частотный анализ.

Анализ различий в группах учащейся молодежи с разным уровнем толерантности к представителям экономических групп

С целью выявления групп респондентов с разным уровнем толерантности был проведен факторный анализ суждений опросника. Он позволил выделить смысловые блоки, содержательно различающие проявление толерантности к другим. В результате выделили три фактора (общая дисперсия 66,78%; $\chi^2 = 4,201$;

$p = 0,122$). К каждому из факторов были отнесены суждения с максимальной нагрузкой.

Так, первый фактор (31,49 % от общей дисперсии) включал суждения «Я готов принять в качестве члена своей семьи человека любого достатка (как очень богатого, так и очень бедного)» (вес 0,845), «Я готов принять в круг своих друзей как очень богатых, так и очень бедных людей» (0,818), «Бедные люди должны иметь те же права, что и богатые» (0,790), «Если меня что-то раздражает в человеке, то это никак не связано с тем, что он намного превосходит меня по уровню своего дохода» (0,704). Данные установки разделяли больше половины респондентов (57%) этой группы. Они отличались отсутствием предвзятого отношения к людям с более высоким и более низким уровнем дохода, чем они сами. Данный факт указывал на достаточно высокий уровень их толерантности. Следует заметить, что психологическая дистанция, которая лежит в основе измерения толерантности, в данной группе респондентов отличалась размытостью границ.

Корреляционный анализ показал, что такая позиция респондентов основывалась на их представлениях об отношениях бедных и богатых людей, о том, как влияют богатые на других людей и о способах достижения статуса богатого человека. В частности, была обнаружена связь установок на толерантность с суждениями о том, что: бедные нейтрально относятся к богатым, они не испытывают к ним вражды ($r = 0,120$; $p = 0,005$); богатые влияют на других людей, но то, какое они оказывают воздействие, зависит от самих людей, а не от их статуса ($r = 0,111$; $p = 0,009$); богатые добиваются своего статуса чаще всего криминальным способом (воровство, коррупция, использование должностного статуса) ($r = -0,113$; $p = 0,007$). Т.е. выраженный уровень толерантности респондентов основывался на представлениях, что бедные не испытывают вражды к богатым; богатые влияют на других в зависимости от того, что это за люди; богатые достигают своего статуса разными способами, в последнюю очередь используя криминальные.

Ко второму фактору (22,56% дисперсии) были отнесены суждения, указывающие на удлиненную психологическую дистанцию, которую выстраивают молодые люди между собой и очень богатыми либо очень бедными людьми. Речь

идет о следующих установках: «Я не стану дружить с людьми, которые во многом превосходят меня по уровню своего достатка или, наоборот, отличаются слишком низким уровнем дохода» (вес 0,835), «К богатым людям трудно хорошо относиться» (0,733), «Очень бедных людей надо изолировать от общества» (0,727). Как можно заметить, в данном случае наблюдалось общее негативное отношение к представителям других категорий (примерно 10% выборки), свидетельствующее в целом о низком уровне толерантности. Однако если к богатым участники исследования проявляли хоть какую-то терпимость, ограничивая лишь дружеские контакты, то по отношению к бедным людям наблюдалась выраженная стигматизация. Предположили, что такая нетерпимость к бедности, возможно, связана с экономическими самооценками молодых людей.

Проведенный корреляционный анализ между установками на толерантность, отнесенными к второму фактору, и экономическими представлениями респондентов выявил следующее. Низкий уровень терпимости молодых людей был связан с их представлениями негативной модальности о: последствиях бедности для общества ($r = -0,125$; $p = 0,000$), отношении богатых к бедным людям ($r = -0,121$; $p = 0,004$) и бедных к богатым ($r = -0,115$; $p = 0,006$). Респондентами отвергалась мысль о том, что отношения бедных и богатых зависят от контекста ситуации взаимодействия или от самих людей. Они выражали согласие с тем, что стать богатым можно с помощью криминальных способов ($r = 0,105$; $p = 0,013$), что богатые негативно влияют на других людей ($r = 0,084$; $p = 0,047$), а бедные завидуют им, обижаются, игнорируют богатых ($r = 0,098$; $p = 0,021$), поскольку становятся бедными во многом благодаря своей глупости и лени ($r = 0,090$; $p = 0,034$). По их мнению, влияние общества на богатых выражается в контроле и регуляции их поведения и деятельности ($r = 0,092$; $p = 0,029$). Интерпретируя полученные результаты, можно утверждать, что представления о бедных и богатых, определяющие низкий уровень толерантности молодых людей, принимавших участие в исследовании, носят стереотипный характер. По всей видимости, они усваиваются в детстве, в семье, или являются результатом

жизненного (возможно, травмирующего) опыта отношений с бедными и богатыми людьми.

Наконец, третий фактор (12,72% дисперсии; 20% выборки) включал суждение с максимальной нагрузкой, указывающее на среднюю дистанцированность с бедными и богатыми людьми: «Я не стал бы заключать брак с очень богатым или очень бедным человеком. Неравный брак – это не мой случай» (с максимальным весом 0,953). Категория респондентов, разделяющая такую позицию, с одной стороны, проявляла терпимость по отношению к людям более высокого или более низкого экономического статуса, с другой стороны, ограничивала психологическую дистанцию, не включая их в ближний круг (т.е. в семью). Данный факт не отрицает существования дружеских отношений молодых людей с представителями других экономических групп и не предполагает какого-либо отвержения или сегрегации людей по экономическому признаку.

Результаты корреляционного анализа между суждениями третьего фактора и экономическими представлениями респондентов из этой группы позволили прояснить позицию молодых людей. Так, выявлены связи с представлениями о том, что бедные – это люди, которые потеряли источник дохода – работу, бизнес ($r = 0,084$; $p = 0,047$), следовательно, они не могут содержать семью. Данные респонденты принимали во внимание тот факт, что на снижение статуса бедных повлиял финансовый кризис или какие-то иные ситуации, связанные с экономическим развитием страны ($r = 0,100$; $p = 0,018$). Они в меньшей степени, чем другие, рассматривали богатых людей как наследников большого состояния ($r = -0,089$; $p = 0,036$), признавая иные способы достижения высокого статуса (например, личностные качества). Оценивая влияние богатых на общество, данные респонденты отмечали, что это зависит от самих людей или ситуации взаимодействия богатых и общества ($r = 0,101$; $p = 0,018$). Такие же взвешенные оценки молодые люди высказывали по поводу того, как относятся богатые люди к бедным («все зависит от человека») ($r = 0,087$; $p = 0,039$) и как бедные относятся к богатым («нейтрально», «нормально») ($r = 0,090$; $p = 0,034$).

Обобщая вышеперечисленное, заметим, что в данной группе установка респондентов на неготовность создавать семью с людьми, которые существенно отличаются по экономическому статусу, в большей степени относилась к категории бедных, чем богатых. Осознавая факт, что произошедшие в стране экономические кризисы и реформы снизили уровень дохода населения, спровоцировали сокращение штатов в компаниях и организациях, данные участники исследования ограничивали степень близости с бедными людьми, полагаясь на здравый смысл. Они не проявили склонности к драматизации отношений бедных и богатых людей, как их сверстники из второй группы, а также не выдвигали жестких суждений о влиянии богатых людей на общество в целом.

На следующем этапе работы участники исследования рассматривались как представители трех групп с разной выраженностью установок на толерантность.

Анализ связи установок на толерантность и экономико-психологических характеристик в разных группах молодежи

Как можно увидеть из данных Таблицы 5, в первой группе респондентов (условно высокий уровень толерантности) наблюдалась зависимость показателей толерантности от внешних оценок окружающих их людей. Т.е. чем более состоятельными воспринимали молодых людей другие люди (в представлениях самих респондентов), тем более близкую дистанцию они выстраивали между собой и очень бедными/богатыми людьми и тем выше был уровень их толерантности. Не менее важными факторами в данной группе явились удовлетворенность респондентов актуальным уровнем материального благосостояния семьи и уровень дохода семьи. Иными словами, описанная выше позиция выраженной терпимости к бедным и богатым была характерна для молодых людей, отличающихся более высоким уровнем дохода, удовлетворенных уровнем материального благосостояния семьи, для которых важным являлось не то, к какой экономической группе они относят себя сами, а то, как их воспринимают другие. Можно только предположить, что чрезмерно высокая толерантность данной группы участников исследования была связана с их желанием соответствовать общественному мнению

о важности в отношениях между людьми не статуса человека (в том числе экономического), а его личностных качеств.

Возможно, что для некоторых молодых людей с подобной позицией такое проявление толерантности было не чем иным, как частью их образа в глазах других, который они пытались создать в представлениях окружающих. В группе 2 (условно низкий уровень толерантности) выраженность толерантности к бедным и богатым людям определялась процессами экономической самокатегоризации молодых людей, их низкой удовлетворенностью актуальным уровнем материального благосостояния семьи, повышенным уровнем финансовой тревожности.

Таблица 5 - Связь установок на толерантность и экономико-психологических характеристик в разных группах молодежи

Экономико-психологические характеристики	Группа 1	Группа 2	Группа 3
Рефлексивные оценки по шкале «бедный – богатый»	0,19**	0,14*	0,12*
Самооценки по шкале «бедный – богатый»	-	0,21**	0,15**
Оценки уровня материального благосостояния семьи	-	-	0,13*
Оценки степени удовлетворенности уровнем материального благосостояния семьи	0,09*	-0,09*	0,12*
Показатели уровня дохода семьи	0,13*	-	-
Финансовая тревожность	-	0,13*	-
Примечание: в таблице приведены значения критерия Спирмена, при $p < 0,05^*$ и при $p < 0,001^{**}$			

Источник: составлено автором по материалам проведенного исследования

Причем уровень финансовой тревожности респондентов контрастировал с оценками их экономической идентичности. В некоторой степени данный факт объясняет нетерпимость к бедности молодых людей, основанной на представлениях об экономическом неравенстве людей, их взаимном непринятии друг друга.

В группе 3 умеренная выраженность толерантности респондентов была связана со всеми показателями экономической идентичности. Эта группа включала

молодых людей с разным уровнем дохода. Их отличало отсутствие внутренних противоречий между разными показателями экономической идентичности. По сути, только вступление в брак ограничивало отношения молодых людей с представителями других экономических групп.

Анализ связи показателей толерантности к представителям других экономических групп и установок на экономическую самостоятельность респондентов (по критерию Спирмена, при $p < 0,05$) показал, что респонденты, демонстрирующие умеренно толерантную позицию, предпочитали поддерживать стабильность своего бюджета (карманные деньги) посредством сбережения финансовых средств ($r = 0,102$; $p = 0,020$) и его долгосрочного планирования ($r = 0,088$; $p = 0,046$). Молодые люди с наиболее выраженной толерантностью, наоборот, даже не задумывались о долгосрочном планировании своего бюджета ($r = -0,112$; $p = 0,011$). При этом они считали, что вложение средств в повышение финансовой грамотности – наименее эффективный способ поддержания стабильности бюджета ($r = -0,128$; $p = 0,016$). Они решали проблему перерасхода карманных денег, обратившись за финансовой помощью к родителям ($r = -0,121$; $p = 0,026$). Наконец, респонденты, склонные к стигматизации бедных, не были склонны к сберегательному поведению как способу поддержания стабильности своего бюджета ($r = -0,109$; $p = 0,012$). Однако и в ситуации перерасхода карманных денег старались не обращаться к родителям, а просто ждали следующих выплат ($r = 0,127$; $p = 0,017$).

Резюмируя: в процессе исследования были выявлены три группы респондентов, различающихся по выраженности толерантности к представителям других экономических групп. Обнаружили, что наиболее выраженная экономическая толерантность к другим, в основе которой – близкая психологическая дистанция, характерна для молодых людей с высоким уровнем дохода семьи, удовлетворенных им, но зависимых от мнения окружающих относительно их экономического статуса. Выявленный факт косвенно указывал на социальную желательность ответов респондентов. С одной стороны, такая позиция

молодых людей могла быть навязана их желанием соответствовать декларируемому в обществе мнению о равных правах всех людей. Не факт, что, изучая их реальное поведение, мы не столкнулись бы с эффектом Лапьера, обнаруженным им еще в начале прошлого века. Данный эффект объяснял социальное поведение рассогласованием между установками на ситуацию и на объект (LaPiere, 1934). С другой стороны, такая позиция могла быть сформирована в семье, в процессе экономического воспитания. Она проявилась в представлениях молодых людей о нейтральных отношениях бедных и богатых в обществе, о незначимости экономического статуса и важности личностных качеств бедных и богатых для поддержания доброжелательных отношений с ними. Заметим, что такая позиция разделялась большей частью участников исследования. Эти молодые люди проявили признаки экономической несамостоятельности. В ситуациях перерасхода финансовых средств они обращались за помощью к родителям. Поскольку они не планировали на длительное время свои расходы, то таких ситуации повторялись часто.

Низкий уровень толерантности наименьшей части респондентов в первую очередь характеризовал их отношения с бедными людьми. По всей видимости, склонность к стигматизации бедности в сознании молодых людей была вызвана не столько их самооценками экономического статуса или экономической идентичности, сколько рассогласованием между ними и высоким уровнем финансовой тревожности. Она проявляется в зависимости человека от денег, болезненном восприятии им ситуаций финансового неравенства по сравнению с другими людьми, его обеспокоенности перед потенциальной угрозой потери финансовых средств (Engelberg, Sjöberg, 2007; Shapiro, Burchell, 2012). Финансовая тревожность представляет собой устойчивую склонность личности к повышению состояния тревоги в ситуациях взаимодействия с другими людьми, опосредованных монетарными отношениями (Дробышева, Садов, 2021). Возможно, именно финансовая тревожность, контрастирующая с оценками экономической идентичности, способствовала усилению демонизации бедности в сознании респондентов. При этом молодежь, разделяющая такое мнение, не была

склонна к сберегательному поведению как способу поддержания своего бюджета. Однако в ситуации перерасхода средств эти респонденты не обращались за помощью к родителям, предпочитая терпеливо ждать очередных выплат карманных денег.

Умеренное проявление толерантности относительно представителей контрастных экономических групп, по нашему мнению, отличалось взвешенными суждениями о бедности и богатстве. Их психологическая дистанция с другими людьми (в первую очередь, очень бедными) ограничивалась только отказом вступления в брак, поскольку создание семьи требует финансовой стабильности, наличия постоянной работы, которую люди потеряли в условиях финансового кризиса, социальных реформ и т.п. Такая позиция молодых людей была связана с перспективным планированием ими своего бюджета, склонностью к сбережению средств как наиболее эффективному способу профилактики перерасхода финансовых средств.

Проведенное исследование экономической толерантности к другим показало, что экономико-психологическая зрелость в системе отношений с другими людьми (в нашем случае – с представителями контрастных экономических групп) проявляется не столько в отсутствии психологической дистанции, которую выстраивают респонденты между собой и другими, сколько в ее осознанном ограничении, основывающемся на прогнозировании роли финансовых и материальных ресурсов для построения будущей семьи. По всей видимости, группа респондентов с интолерантной позицией, отвергая отличающихся от них по экономическому признаку людей, тем самым укрепляла свою экономическую идентичность. Безграничное проявление толерантности значительной части участников исследования было связано с их зависимостью от мнения окружающих и стереотипным характером восприятия бедности и богатства, а проявление ими экономической несамостоятельности свидетельствует о типичной ситуации пролонгированной экономической гиперопеки, столь характерной для отечественной системы семейного экономического воспитания.

9.2. Экономическая социализация учащейся молодежи с разным уровнем экономической мобильности

Успешность перехода молодых людей от получения образования к началу трудовой деятельности связана с их социально-экономической мобильностью, т.е. с установками на получение высшего образования, построение карьерных планов, повышение своего социального и экономического статуса в перспективе. По мнению исследователей, ориентация на экономическую мобильность учащейся молодежи в период, предшествующий началу самостоятельной трудовой деятельности, может выполнять мотивационную функцию в регуляции экономического поведения, стимулировать активность личности в направлении реализации целей ее экономических притязаний (Browman et al., 2019; Hardaway, McLoyd, 2009; Hanna, 2016; McGue et al., 2020; и др.). В поисках наиболее значимых факторов, влияющих на социально-экономическую мобильность молодежи, зарубежные авторы в большей степени акцентируют внимание на воспитании в семье, влиянии школы и сверстников и мотивации молодых людей продолжить обучение после школы (там же).

По нашему мнению, ориентация молодых людей на повышение своего экономического статуса зависит от внутренних факторов – целей, поставленных молодыми людьми в направлении самообеспечения и обеспечения своей семьи, а также от их удовлетворенности актуальным уровнем материального благосостояния семьи (Дробышева, Сарычев, 2019).

Гипотеза: предположили, что уровень экономической мобильности в группе учащейся молодежи будет различаться в зависимости от поставленной ее участниками цели самообеспечения и обеспечения своей семьи. Чем выше цель, тем выше уровень экономической мобильности. *Частная гипотеза:* уровень экономической мобильности личности обусловлен в большей степени показателями экономической идентичности, чем уровнем дохода семьи.

Целью исследования стало выявление различий в уровне экономической мобильности личности в ее взаимосвязи с целями экономических притязаний, показателями дохода семьи.

Методики исследования. С целью изучения экономической мобильности использовали авторский опросник «Шкала экономической мобильности», построенный по типу шкалы Лайкерта и включающий формулировки установок респондентов на изменение уровня своего материального благосостояния по сравнению с актуальным уровнем благосостояния родителей. Данные утверждения были выделены на этапе поискового исследования с применением фокус-группы. В работе принимали участие студенты вуза (25 чел.). В итоговом варианте опросника респондентам предлагалось оценить степень согласия с суждениями (от «абсолютно не согласен» до «полностью согласен»). В инструкции формулировался вопрос о готовности респондентов изменить уровень материального благосостояния семьи в будущем. Шкала включала утверждения «Меня все устраивает», «Сложно сказать, пока не задумывался, но все возможно», «Если получится, то почему бы и нет», «Да, я уже думал об этом», «Несомненно, в будущем я хотел бы быть финансово и материально более состоятельным, чем мои родители» ($\alpha = 0,702$). Для выявления целей экономических притязаний применяли модифицированный вариант опросника А.Л. Журавлева (модификация Т.В. Дробышевой) (Журавлев, Журавлева, 2002). По сравнению с первоначальным вариантом опросника были внесены изменения. Так, инструкция включала уточнение о том, какие из целей обеспечения себя и своей семьи будут приоритетными для респондентов после завершения обучения. Изменилась структура опросника (вместо номинальных – порядковые шкалы) (проверка надежности: $\alpha = 0,706$). В работе также применяли авторский опросник, ориентированный на выявление ответственности респондентов за финансовое и материальное благополучие свое и других людей. Экономико-психологические характеристики респондентов изучались с помощью 7-балльных шкал самооценок уровня материального благосостояния семьи и удовлетворенности им (показатели субъективного экономического статуса), а также самооценки респондентов по

шкале «бедный – богатый» и их рефлексивных оценок по этой же шкале (как тебя категоризируют другие), которые рассматривались в работе как показатели экономической идентичности. Дополнительно применяли анкету, ориентированную на выявление социально-демографических данных.

Анализ различий в группах учащейся молодежи с разным уровнем экономической мобильности и целями экономических притязаний

С целью выявления разных уровней мобильности был проведен факторный анализ установок, который позволил выделить содержательные отличия в позициях респондентов относительно изменения своего экономического статуса в будущем (общая дисперсия 79,76%). Так, первый фактор (31% от общей дисперсии) объединил установки респондентов (с максимальной нагрузкой), указывающие на их готовность изменить свой экономический статус в будущем: «Да, я уже думал об этом» (нагрузка 0,84) и «Несомненно, в будущем я хотел бы быть финансово и материально более состоятельным, чем мои родители» (0,89). Такую позицию разделяли 29% респондентов («экономически мобильные» – условное название группы по переменным с максимальным весом в факторе). Второй фактор (27% общей дисперсии) включал установки с максимальной нагрузкой: «Меня все устраивает» (0,90) и «Сложно сказать, пока не задумывался, но все возможно» (0,71). Данная позиция указывала на низкий уровень экономической мобильности молодых людей (26% выборки; условное название – «экономически немобильные»). Последний, третий фактор (21% общей дисперсии) был представлен установкой с максимальной нагрузкой: «Если получится, то почему бы и нет» (0,96). Респонденты, разделяющие такую установку на экономическую мобильность, по всей видимости, надеялись на какие-то внешние силы, судьбу, которая им в будущем предоставит такую возможность (условное название группы – «фаталисты»; 24% всей выборки).

Корреляционный анализ связи (по критерию Спирмена, при $p \leq 0,05$) между позициями респондентов относительно изменения своего экономического статуса в будущем и целями их экономических притязаний показал, что наиболее мобильные респонденты хотят обеспечить себе в будущем «нормальный уровень

благосостояния, как у большинства людей» ($r = 0,121$; $p = 0,007$), «обеспечить себя и свою семью всем необходимым» ($r = 0,178$; $p = 0,000$), «полностью обеспечить свое будущее» ($r = 0,296$; $p = 0,000$), «будущее своих детей и внуков» ($r = 0,240$; $p = 0,000$), «разбогатеть так, чтобы всей семьей полноценно жить на дивиденды» ($r = 0,253$; $p = 0,000$). Носители второй позиции – «экономически немобильные» – посчитали достаточным обеспечить себе «нормальный уровень благосостояния, как у всех людей» ($r = 0,196$; $p = 0,000$), который в их трактовке предполагает возможность «полностью обеспечить свое будущее» ($r = 0,129$; $p = 0,004$) и «будущее своих детей и внуков» ($r = 0,102$; $p = 0,023$). Данные респонденты не ограничивали себя необходимым уровнем достатка, но и не строили планов разбогатеть так, чтобы жить на дивиденды. «Фаталисты» также не строили планов разбогатеть, однако предполагали обеспечить нормальный уровень благосостояния (как у всех) ($r = 0,266$; $p = 0,000$), обеспечить себя и свою семью всем необходимым ($r = 0,203$; $p = 0,000$), по возможности полностью обеспечить свое будущее ($r = 0,138$; $p = 0,002$) и будущее своих детей и внуков ($r = 0,101$; $p = 0,023$).

Интерпретируя данные результаты, заметим, что высокие цели по обеспечению семьи продемонстрировали те респонденты, которые рассчитывали в будущем стать финансово и материально более состоятельными, чем их родители. Молодые люди с менее активной («меня все устраивает») позицией относительно перспектив изменения своего экономического статуса в своих экономических притязаниях ориентировались на цель полного обеспечения себя и своих потомков. Возможно, что одной из причин различий в экономической мобильности молодых людей явился уровень дохода их семьи, высокий уровень экономической самооценки, удовлетворенность актуальным материальным благосостоянием.

С целью подтверждения/опровержения данной гипотезы в дальнейшем был проведен корреляционный анализ (по критерию Спирмена, при $p < 0,05$).

Анализ связи показателей экономической мобильности и экономико-психологических характеристик респондентов

Выявляли связи между показателями экономической мобильности и ответственности молодых людей за финансовое и материальное благополучие, а

также между показателями мобильности и экономической идентичности (по критерию Спирмена).

Обнаружено, что в группе респондентов, характеризуемых нами как «экономически мобильные», их позиция относительно изменения экономического статуса не связана с уровнем дохода семьи, а также самооценкой уровня материального благосостояния семьи. Сравнительный анализ по критерию Краскела – Уоллиса (при $p \leq 0,05$) показал, что в этой группе респондентов присутствуют студенты из семей с разным уровнем дохода ($p = 0,010$). В то же время была выявлена связь между установками респондентов и их самооценкой ($r = 0,101$; $p = 0,024$), рефлексивной оценкой ($r = 0,130$; $p = 0,004$) по шкале «бедный – богатый», которые рассматриваются исследователями как показатели экономической идентичности личности (Хащенко, 2005, 2012), а также с уровнем удовлетворенности материальным благосостоянием семьи ($r = - 0,105$; $p = 0,019$). Чем выше готовность молодых людей к изменению своего статуса в будущем, тем выше уровень их самооценки и рефлексивных оценок по шкале «бедный – богатый» и ниже уровень удовлетворенности материальным благосостоянием семьи. Интерпретируя, заметим следующее. По всей видимости, психологическим механизмом готовности молодых людей из этой группы к изменению своего экономического статуса в будущем является их неудовлетворенность актуальным экономическим статусом семьи, стремление идентифицировать себя с категорией людей, имеющих более высокий уровень дохода. В данном случае можно только предположить, что высокие цели экономических притязаний молодых людей из этой группы, связанные с самообеспечением (разбогатеть так, чтобы жить на дивиденды), выполняют функцию совладания с состоянием неудовлетворенности актуальным уровнем материального благосостояния семьи. В любом случае выявленные результаты согласуются с представлениями исследователей, предлагающих разные программы повышения уровня социально-экономической мобильности посредством работы с экономической самооценкой молодых людей (Browman et al., 2019; Hardaway, McLoyd, 2009; Hanna, 2016).

Корреляционный анализ в группе экономически немобильных студентов показал следующее. Выявлена связь между установкой молодых людей на изменение экономического статуса (меня все устраивает; пока не задумывался об этом) и их самооценкой уровня материального благосостояния семьи ($r = 0,356$; $p = 0,000$), удовлетворенностью им ($r = 0,353$; $p = 0,000$), а также уровнем дохода семьи ($r = 0,199$; $p = 0,000$). Чем выше убежденность респондентов в том, что их все устраивает (а потому они даже не задумываются об изменении своего статуса в будущем), тем выше их оценки уровня материального благосостояния семьи и удовлетворенности им, а также показатели дохода семьи. Таким образом, низкий уровень готовности к изменению своего экономического статуса в будущем в данной группе связан с удовлетворенностью молодых людей актуальным состоянием материального положения семьи. В этой группе, так же, как и в предыдущей, были обнаружены различия между студентами по уровню дохода семьи ($p = 0,000$), но распределение оценок дохода было асимметрично (в сторону его более высокого уровня). Данный факт позволил нам в ином свете посмотреть на цели экономических притязаний молодых людей с низким уровнем экономической мобильности. Напомним, что они планировали в будущем полностью обеспечить себя и свое потомство, но не задумывались о том, чтобы разбогатеть, и не ограничивали себя лишь необходимым. По всей видимости, такая позиция респондентов усвоена в их семьях, взявших на себя полное обеспечение молодых людей до момента их вступления во взрослую жизнь. По мнению исследователей, занимающихся изучением межпоколенческой экономической мобильности, среди всех лифтов социальной мобильности (термин П.А. Сорокина) семья и школа имеют доминирующее значение (Byrne et al., 2018; Empirical trends..., 2015; Ministry of Education..., 2015; и др.). Анализ связи показателей экономической мобильности и экономико-психологических характеристик респондентов в группе «фаталистов» показал, что готовность респондентов изменить свой экономический статус связана только с их удовлетворенностью уровнем актуального материального благосостояния семьи ($r = 0,095$; $p = 0,034$). Чем выше удовлетворенность, тем в меньшей степени они готовы затрачивать

усилия на изменение своего экономического статуса в будущем, и будут надеяться на случай, который позволит им повлиять на ситуацию. Цели их притязаний по обеспечению семьи ограничены нормальным (когда есть все необходимое) уровнем достатка, который они себе, своей актуальной семье и своим потомкам смогут обеспечить. Складывается впечатление, что, по их мнению, все остальное зависит не от них. Заметим, что анализ распределения респондентов из этой группы по уровню дохода показал, что группа гомогенна ($p = 0,357$) и включает молодых людей из семей со средним уровнем дохода. Можно только предположить, что в данном случае высокий уровень удовлетворенности молодых людей материальным благосостоянием семьи препятствует (тормозит) проявлению их активности, направленной на повышение экономического статуса в будущем.

Последующий анализ связей показателей экономической мобильности и ответственности респондентов за экономическое благополучие показал следующее. Экономически немобильные респонденты не разделяли мнение о том, что каждый человек сам несет ответственность за свое экономическое благополучие ($r = -0,153$; $p = 0,001$). Экономически мобильные, наоборот, согласились с ним ($r = 0,95$; $p = 0,036$). Кроме того, они считали, что «дети обязаны заботиться о родителях, в том числе обеспечить им безбедную старость» ($r = 0,132$; $p = 0,004$), а «перекладывать ответственность за свое экономическое благополучие на других – удел слабых людей» ($r = 0,113$; $p = 0,013$). Молодые люди, полагающиеся на случай в ситуации планирования своего экономического будущего, были склонны разделить ответственность со всеми членами семьи («Считаю, что ответственность за финансовое и материальное благополучие семьи лежит на всех ее членах» ($r = 0,115$; $p = 0,011$)), особенно – с родителями («Родители всегда несут ответственность за материальное и финансовое благополучие своих детей») ($r = 0,111$; $p = 0,014$)).

Итак, выявленные различия в установке респондентов на изменение своего экономического статуса в будущем указывали на разные варианты развития их экономической мобильности на стадии перехода от первичной ко вторичной ЭС. Показано, что уровень экономической мобильности определяется тем, какие цели

по самообеспечению и обеспечению своей семьи ставят перед собой молодые люди. Чем выше цели по самообеспечению и обеспечению своей семьи, тем выше уровень экономической мобильности респондентов.

Важными факторами экономической мобильности в группах респондентов с разным ее уровнем выступили показатели их ответственности за экономическое благосостояние и показатели экономической идентичности. Так, экономически мобильные студенты принимали ответственность за свое экономическое благополучие в будущем на себя (интернальная ответственность), поэтому внутренний конфликт между их актуальным низким уровнем удовлетворенности материальным благосостоянием семьи и адекватной самооценкой по шкале «экономическая самокатегоризация» разрешался с помощью выстраивания молодыми людьми жизненной перспективы с достижением высоких целей в области экономического благосостояния. Иными словами, выявленный нами диссонанс между показателями экономической идентичности выступал в качестве психологического механизма высокого уровня экономической мобильности молодых людей, принимавших участие в исследовании.

В группе экономически немобильных студентов низкий уровень экономической мобильности (их все устраивает, и они даже не задумываются об изменении уровня экономического благосостояния семьи в перспективе) определялся, с одной стороны, их нежеланием нести ответственность за свое экономическое будущее, с другой стороны, согласованностью оценок субъективного экономического статуса семьи и уровня ее дохода. Возможно, именно удовлетворенность текущим состоянием дел, а также установка не брать на себя ответственность за свое будущее способствовали нежеланию респондентов изменить что-либо в своей жизни в будущем.

Уровень экономической мобильности «фаталистов» был связан со степенью их удовлетворенности актуальным уровнем материального и финансового благосостояния семьи и экстернальной направленностью ответственности. По всей видимости, именно установка на перенос ответственности за свое будущее экономическое благосостояние на семью и родителей и определяла их нежелание

планировать изменение своего экономического статуса в будущем, а жить сегодняшним днем.

Из всех трех групп респондентов наиболее зрелую позицию занимали экономически мобильные студенты, проявившие готовность в будущем к выполнению задач по самообеспечению и обеспечению своей семьи.

9.3. Экономическая самостоятельность молодежи как предпосылка успешного перехода к вторичной экономической социализации

Ранее уже упоминалось, что одной из проблем ЭС современной молодежи, осложняющей ее переход от профессионального обучения к началу трудовой деятельности, является финансовая несамостоятельность современной молодежи. Она проявляется в ее отношении к деньгам, неумении планировать свой бюджет на длительный период времени, в отсутствии желания принимать на себя ответственность за свое экономическое благополучие и т.п. Ее психологическим механизмом выступает задержка в функциональном отделении (сепарации) молодых людей от родителей в области финансовых и материальных отношений, характерная для менталитета российских семей (Е.В. Голубева, Т.П. Грасс, Н.К. Радина и др.). Зарубежные исследователи также отмечают, что семья является наиболее значимым фактором формирования финансовой самостоятельности молодежи (Angulo-Ruiz, Pergelova, 2015; Despard, Chowa, 2014; Lee, Mortimer, 2009; Moreno et al., 2018; Otto, Serido, 2017; и др.). Установки родителей из семей с разным экономическим статусом различаются. Так, по данным А. Отто и Дж. Серидо (Otto, Serido, 2018), подростки и юноши из менее обеспеченных семей начинают работать уже с подросткового возраста и вносят свой вклад в семейный доход. Они раньше, чем их сверстники из более обеспеченных семей, обретают финансовую самостоятельность.

Специалисты отмечают (Вознесенская и др., 2001; Заплаткин и др., 2016; Короткова, 2016; и др.), что бюджет современных студентов состоит в большей степени из финансовых «родительских пособий». Поэтому учащиеся, которые получают не только знания, но и опыт работы во время учебы, в первую очередь

ориентированы на экономическую независимость от своих родителей. Причем большинство таких студентов – из семей со средним и выше среднего уровня доходом (там же). Не менее важным мотивом для учащихся с вторичной занятостью является и факт установления социальных связей, необходимых для последующего поиска работы, построения карьеры, ЭС в студенческой среде. Отмечается, что работающие студенты значительную часть своего бюджета тратят на поддержание образа успешного человека (там же). Обнаружено, что не работают и не желают работать студенты из очень высокообеспеченных семей, чьи родители занимают высокий социальный статус (Вознесенская и др., 2001).

Итак, исследования показывают, что предпосылками успешной ЭС учащейся молодежи являются: наличие опыта работы еще в период обучения в вузе и социально-экономический статус семьи. С нашей точки зрения, данные характеристики выступают в качестве внешних факторов (в терминах Б.Ф. Ломова), в то время как уровень локуса контроля и ценностные ориентации выполняют роль внутренних факторов психологической готовности личности к финансовой самостоятельности. Они определяют направленность личности на сепарацию молодых людей от родителей в сфере финансовых отношений.

В данном исследовании в качестве показателей психологической готовности выступили: установки молодых людей на сепарацию от родителей в сфере финансовых отношений, направленность на самостоятельное решение собственных финансовых проблем, способность к долгосрочному планированию своих расходов, предпочитаемые стратегии поддержания финансовой стабильности. Все вышеизложенное послужило основанием для проведения пилотажного исследования, *целью* которого стало выявление и последующий анализ факторов психологической готовности к финансовой самостоятельности в группе учащейся молодежи.

В работе применяли следующие *методики*: авторский опросник финансовой самостоятельности, ориентированный на выявление: статей дохода студентов; наличия/отсутствия навыков планирования бюджета; временного периода планирования расходов; предпочитаемых стратегий решения финансовых

проблем; предпочитаемых стратегий поддержания стабильности финансового положения; временного периода долгосрочного планирования расходов; психологической сепарации в сфере финансовых отношений. Также в работе применяли: методику ценностных ориентаций Е.Б. Фанталовой; тест-опросник субъективного контроля (УСК) Дж. Роттера в адаптации Е.Ф. Бажина, С.А. Голькиной, А.М. Эткинда; шкалы оценок субъективного экономического статуса респондентов, самооценки и рефлексивные оценки по шкале «бедный – богатый», оценки объективного экономического статуса семей, тест-опросник «Шкала финансовой личностной тревожности» (см.: Дробышева, Садов, 2021).

Выраженность показателей психологической готовности к финансовой самостоятельности учащейся молодежи

На первом этапе работы с помощью дескриптивной статистики выявляли выраженность изучаемых показателей психологической готовности респондентов. Обнаружили, что основными статьями дохода для 39,6% студентов явились карманные деньги, которые им выдают родители или дарят родственники, в то время как 42% участников исследования указали, что кроме родительских денег их бюджет включает и те финансовые средства, которые они сами зарабатывают в свободное от учебы время. Альтернативной статьёй дохода для небольшого числа респондентов явилась зарплата партнера по браку (8%). Выявили, что примерно половина респондентов (45,5%) всегда планировала свои текущие расходы; 25% участников исследования делали это в зависимости от ситуации; 19% отметили, что иногда планируют (но не всегда); никогда не планируют расходы только 3% выборки. Большая часть молодых людей (41%), принимавших участие в исследовании, отметила, что планирует свои расходы на месяц вперед; 33% выборки составляют планы только на неделю; 15% – на следующий день. При долгосрочном планировании своих расходов 40% респондентов отметили период от нескольких месяцев до полугода, 29% выборки указали, что готовы планировать свои расходы до года вперед. Однако 14% участников даже не задумывались над этим вопросом. Среди всех участников исследования было небольшое число молодых людей (8%), которые планируют свои расходы на пять лет вперед. Все

они не только учатся, но и подрабатывают в свободное от учебы время. Способность к долгосрочному планированию своего бюджета рассматривается нами как один из показателей финансовой самостоятельности.

Последующий анализ сопряженности переменных (критерий Пирсона) показал, что существует связь между вторичной занятостью и статьями дохода респондентов ($\chi^2 = 0,61$; $p = 0,000$), временным периодом планирования расходов ($\chi^2 = 0,30$; $p = 0,000$). Т.е. студенты, которые не только учатся, но и работают в свободное от учебы время, не только имеют собственные деньги (кроме родительских выплат), но и владеют навыками долгосрочного планирования своих расходов.

Важным показателем финансовой самостоятельности личности является ее способность самостоятельно решать финансовые проблемы. В данной группе наиболее предпочитаемыми стратегиями пополнения финансовых средств в ситуации, когда расходы превышают сумму карманных денег, явились: обращение к родителям или супругу с просьбой восполнить преждевременно потраченные средства (30% респондентов), взять в долг у друзей (24%), «затянуть пояс» и ждать следующей выплаты карманных денег родителями или зарплаты (12%). Кроме того, большинство респондентов отметило, что наряду с поиском источников пополнения финансовых средств в данной ситуации они стараются экономить оставшиеся деньги (72%) и сокращают свои расходы (16%). Также выявили связь между занятостью молодых людей и предпочитаемыми ими стратегиями решения финансовой проблемы ($\chi^2 = 0,23$; $p = 0,007$). Те респонденты, которые учились и параллельно работали, в ситуации досрочного расхода финансовых средств ждали следующей зарплаты или родительских пособий, но не просили у родителей и не занимали в долг у друзей. Многие из них отмечали, что с ними таких ситуаций и не бывает. Студенты, которые только учились, отмечали, что часто обращались к родителям с просьбой получить деньги на карманные расходы или вступали в долговые отношения с друзьями.

Таким образом, полученные нами данные позволили сделать предположение, что такой фактор, как вторичная занятость учащейся молодежи, сопряжен с

направленностью на перспективное планирование расходов и предпочитаемыми стратегиями решения финансовых проблем.

Анализируя предпочитаемые молодыми людьми стратегии поддержания стабильности финансового положения, выявили, что 76,5% из них ориентированы на сберегательное поведение (сбережение части финансовых средств, получаемых ежемесячно, на случай непредвиденных ситуаций в будущем); 32,6% выборки были склонны к инвестированию в валюту и ценные бумаги (покупка и продажа валюты, ценных бумаг, криптовалюты); 30,3% – к инвестированию в финансовое образование (вложение средств в обучение с целью ликвидировать финансовую неграмотность). Последнее значимо различает (по критерию Краскала – Уоллиса) группу студентов по критерию наличие/отсутствие опыта работы ($p = 0,004$). Те из них, которые совмещали учебу и работу, в большей степени были склонны к вложению средств в финансовую грамотность, чем молодые люди, ограничивающие свою деятельность учебной.

Заметим, что аналогичные результаты были получены в лонгитюдном исследовании С. Шим, Дж. Серидо и Ч. Тана (Shim et al., 2012), проведенном в период финансового кризиса 2008–2009 годов в одном из американских университетов. Исследователями было обнаружено, что не собственно сбережение средств обеспечивает высокий уровень позитивного восприятия студентами своего финансового благополучия в будущем (авторы измеряли уровень счастья по опроснику Сони Любомирской), а их активность, проявляемая в предпочтении молодыми людьми разных стратегий: инвестирования, обучения финансовому поведению, сбережения. Они выявили, что активность группы студентов, выбравших не одну, а сразу несколько разных стратегий, впоследствии обеспечила молодым людям чувство финансовой безопасности. В нашей работе только третья часть респондентов была ориентирована на разные способы поддержания стабильности своего финансового положения. Большинство таких респондентов не ограничивали свою занятость только учебой, подрабатывая в свободное время. Данный факт указывает на значимость трудового опыта как фактора финансовой самостоятельности учащейся молодежи.

Анализ установок респондентов, связанных с обретением молодыми людьми финансовой самостоятельности в будущем, показал, что подрабатывающие студенты чаще соглашались с мнением, что можно стать материально и финансово самостоятельными уже после завершения обучения в школе, так как есть возможность совмещать обучение и работу (18% выборки – с опытом работы и 10% – без опыта работы), что «материальная и финансовая самостоятельность может быть обретена в любое время, так как это зависит не от каких-то внешних условий, а от самого человека» (35% – с опытом работы и 10% – без опыта работы). Примерно равное количество респондентов считали, что станут независимыми от родителей после получения диплома о высшем образовании (26% – с опытом работы и 25% – без опыта работы). Молодежь без опыта работы в большей степени связывала финансовую самостоятельность с тем периодом, когда они создадут свою семью и у них появятся дети (9% – с опытом работы и 24% – без опыта работы). Они считали, что такая перспектива возможна только при условии получения «доходного места» (12% – с опытом работы и 21% – без опыта работы), а 9% данной подвыборки отметили, что «финансовая независимость от родителей – это утопия. В наше время молодые выживают только при поддержке родителей».

Приведенные выше установки респондентов указывают на разную степень психологической готовности молодых людей обрести финансовую самостоятельность. Те респонденты, которые связывали это с внешними условиями (стабильная работа, «доходное место», создание своей семьи) или были совсем не готовы к тому, чтобы функционально сепарироваться от родителей («финансовая независимость – это утопия»), по сути, проявляли признаки низкого уровня готовности к обретению финансовой самостоятельности. В противовес им молодые люди, считающие, что все зависит только от них, в большей степени демонстрировали готовность к тому, чтобы стать финансово самостоятельными людьми.

Корреляционный анализ показал, что существует связь между установкой молодых людей стать финансово самостоятельными независимо от каких-либо обстоятельств и другими показателями их психологической готовности. В

частности, чем выше была убежденность респондентов в том, что финансовая самостоятельность зависит от человека, а не от обстоятельств, тем в большей степени в ситуации финансовых затруднений они рассчитывали только на себя ($r = 0,156$; $p = 0,011$), планировали текущие расходы ($r = 0,122$; $p = 0,047$), а для поддержания финансовой стабильности предпочитали сбережение средств ($r = 0,126$; $p = 0,041$) или их инвестирование в повышение финансовой грамотности ($r = 0,234$; $p = 0,000$).

Последующий регрессионный анализ позволил выявить совокупность социально- и экономико-психологических характеристик, которые могут быть рассмотрены в работе как факторы психологической готовности респондентов к финансовой самостоятельности.

Факторы психологической готовности к финансовой самостоятельности в группе учащейся молодежи

В качестве зависимой переменной в работе выступила установка участников исследования, указывающая на высокую степень их психологической готовности к обретению финансовой самостоятельности без опоры на какие-либо внешние обстоятельства («это зависит от меня, а не от каких-то внешних условий»). В роли независимых переменных выступили: ценностные ориентации респондентов, показатели уровня субъективного контроля (УСК), показатели субъективного экономического статуса, финансовой тревожности, а также форма занятости (учеба или учеба и работа), постоянный/временный характер работы, условия проживания (совместно/раздельно от родителей).

Регрессионный анализ показал следующее. Установка респондентов стать финансово самостоятельными обусловлена совокупностью таких переменных (КМК = 0,558; КМД = 0,346; $F = 6,339$; $p = 0,000$), как ориентации на ценность интересной работы ($\beta = 0,241$; $t = 2,725$; $p = 0,007$), уверенности в себе ($\beta = 0,154$; $t = 1,725$; $p = 0,082$), свободы как независимости ($\beta = 0,176$; $t = 1,907$; $p = 0,059$). В регрессионную модель также вошли: шкалы интернальности в области достижений ($\beta = 0,427$; $t = 2,649$; $p = 0,009$) и в области неудач ($\beta = 0,178$; $t = 2,117$; $p = 0,036$), оценки уровня материального благосостояния семьи ($\beta = 0,180$; $t = 2,238$; $p = 0,021$)

и три социальных фактора: форма занятости (учеба или учеба и работа) ($\beta = -0,220$; $t = -1,907$; $p = 0,059$), условия проживания (в семье с родителями или самостоятельно – в общежитии, в съемном жилье и т.п.) ($\beta = 0,250$; $t = 3,314$; $p = 0,001$) и характер работы (постоянная/временная) ($\beta = 0,315$; $t = 2,763$; $p = 0,007$). Наибольший вклад в регрессионную модель внесли оценки интернальности по шкале достижений и постоянный/временный характер работы.

Связь независимых переменных в модели позволила описать позицию респондентов с признаками готовности к финансовой и материальной самостоятельности. Для данной категории учащихся высокая значимость интересной работы, уверенности в себе, независимости связана с их убежденностью в том, что они способны контролировать не только ситуации достижения успеха в жизни, но даже неприятные моменты, которые могут происходить с ними. Такая жизненная позиция влияет на их установку стать финансово самостоятельными вне связи с внешними обстоятельствами, стимулирует к поиску постоянной работы в свободное от учебы время, принятию решения о самостоятельном проживании (жить отдельно от родителей, снимать жилье).

Резюмируя: проведенное исследование показало, что показателями психологической готовности к финансовой самостоятельности в конкретной группе учащейся молодежи являются: действия, связанные с планированием расходов, направленность на самостоятельное решение своих финансовых проблем, предпочтение сберегательного и инвестиционного поведения как средств поддержания финансовой стабильности. Все они коррелируют с установкой на обретение финансовой самостоятельности молодыми людьми вне связи с внешними обстоятельствами (после окончания школы или вуза или после того, как устроятся на работу). В качестве системообразующего фактора психологической готовности к финансовой самостоятельности выступила жизненная позиция респондентов, основывающаяся на значимости для них группы активных ценностей, связанных с профессиональной самореализацией, а также на внутреннем локусе контроля в области достижений и в области неудач. Такая

позиция, по всей видимости, формируется в процессе получения опыта работы и проявляется в конкретных установках молодых людей на самостоятельность, причем не только в сфере финансового поведения, но и связанную с условиями проживания.

Выводы по главе 9

1. Экономико-психологическая зрелость личности в условиях перехода от первичной к вторичной экономической социализации является результатом длительного действия системы факторов и механизмов, обеспечивающих готовность субъекта к выполнению задач экономической жизни в ближайшем будущем. Поскольку развитие экономического субъекта подчиняется общим законам развития, то в рамках одной и той же формы экономической социализации у молодых людей наблюдается разная выраженность признаков экономико-психологической зрелости.

2. Ключевым показателем экономико-психологической зрелости *в системе отношений с другими людьми* явилась толерантность личности к представителям других экономических групп. Ее умеренный уровень как признак экономико-психологической зрелости проявился в осознанном ограничении молодыми людьми психологической дистанции между собой и бедными/богатыми людьми при опоре на свою позитивную экономическую идентичность. В основе умеренной толерантности – взвешенное отношение к бедности и богатству, учет позитивных личностных качеств богатых в достижении высокого статуса и отсылка к кризисам в объяснении бедности, что указывает на ее гуманистическую направленность. Обнаружили: умеренно толерантные молодые люди в большей степени, чем интолерантные или слишком толерантные сверстники, были склонны к планированию своего будущего, выбору стратегий сберегательного поведения для поддержания финансовой устойчивости, что указывает на признаки их экономико-психологической зрелости.

3. Функция экономической толерантности в группе респондентов с ее низкой выраженностью направлена на укрепление экономической идентичности со своей

группой («не бедные, не богатые»). Однако это не означает, что, желая укрепить свою идентичность, данные молодые люди будут стремиться повысить свой уровень дохода в перспективе. С одной стороны, они старались быть экономически самостоятельными: отмечали, что не берут в долг у друзей, не просят о помощи родителей, когда раньше времени заканчиваются карманные деньги. С другой стороны, они не считали нужным экономить средства, чтобы всегда иметь подушку финансовой безопасности. Безграничное проявление толерантности значительной части участников исследования было связано с их зависимостью от мнения окружающих и стереотипным характером восприятия бедности и богатства, а проявление ими экономической несамостоятельности выражалось в нежелании экономически сепарироваться от своих родителей.

В целом выявленные факты указывали на слабо выраженную готовность молодых людей с нетолерантной (возможно, интолерантной) и сверхтолерантной позицией к выполнению в ближайшем будущем новых экономических задач по обеспечению себя и своих близких.

4. Одним из показателей экономической самостоятельности молодых людей явилась активность, направленная на экономическую элевацию. В исследованной группе студентов готовность в перспективе повысить свой уровень экономического благосостояния была связана с целями экономических притязаний молодежи: чем выше цели, тем более выражена готовность молодых людей к экономической мобильности.

5. Выявленные различия в выраженности установок на экономическую мобильность в исследованной группе студентов объяснялись действием психологических механизмов: рассогласованием между разными показателями экономической идентичности, между позитивной идентичностью и выраженной финансовой личностной тревожностью.

6. Важную роль в готовности молодежи достичь более высокого уровня экономического благосостояния играет направленность ответственности. Экономически мобильные молодые люди склонны к принятию интернальной ответственности за экономическое благосостояние свое и своих близких;

экономически немобильные респонденты, а также те из них, которые больше надеялись на судьбу, прогнозируя будущее, перекладывали ответственность на других, прежде всего своих родителей и семью в целом. Такая позиция указывала в большей степени на низкий уровень их экономико-психологической зрелости.

7. Установки молодых людей на экономическую независимость (автономность) формируются в том числе в процессе получения опыта работы. Те из них, которые в процессе получения высшего образования имели хотя бы частичную вторичную занятость, отличались от учащейся молодежи удлинённой перспективой планирования своего бюджета, самостоятельным решением финансовых проблем, готовностью не только к сберегательному поведению как способу поддержания финансовой стабильности, но и к инвестициям в свое финансовое образование.

8. Более зрелая позиция была выражена у респондентов, которые не связывали обретение экономической автономности с какими-то внешними условиями. Например, с окончанием школы или вуза, или после того, как устроятся на работу, или когда получат «доходное место». В качестве предиктора психологической готовности к финансовой самостоятельности выступила жизненная позиция молодых людей, основанная на значимости для них группы ценностей, связанных с профессиональной самореализацией, а также на интернальной направленности локуса контроля в области достижений и в области неудач.

ГЛАВА 10. ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО БЛАГОСОСТОЯНИЯ И СОВЛАДАНИЕ С БЕДНОСТЬЮ В УСЛОВИЯХ ВТОРИЧНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СОЦИАЛИЗАЦИИ

Вторичная экономическая социализация (ЭС) охватывает длительный период жизни экономического субъекта, включающий чередование кризисных и относительно стабильных ситуаций его экономической жизни. Независимо от этого, задача достижения и поддержания баланса между изменяющимися требованиями социально-экономической среды и возможностями субъекта остается актуальной до конца жизни.

В предыдущем разделе работы, включающем анализы исследований вторичной ЭС, отмечалось, что успешность решения задач по самообеспечению и обеспечению близких, поддержанию (или росту) своего социально-экономического статуса, совладанию с ситуациями нормативных и ненормативных кризисов экономической жизни (потеря работы, снижение экономической активности в связи с выходом на пенсию) и т.п. связана с проявлением личностью ее субъектных качеств. Это выражается в способности: ставить перед собой цели (например, повысить уровень экономического благополучия) и проявлять активность в их достижении; принимать решения в разных ситуациях экономической жизни и нести за них ответственность; осуществлять самоконтроль финансового поведения (например, отказ от компульсивных трат, долговых отношений); конструировать позитивный образ экономического будущего; проявлять разные формы активности по преодолению факторов, угрожающих экономическому благополучию семьи, и т.п. Все вышеизложенное косвенно указывает на признаки экономико-психологической зрелости личности, аккумулирующей и направляющей психологические и социальные ресурсы на решение поставленных задач (Дробышева, 2021б).

В данной главе будут представлены результаты нескольких исследований, содержательно раскрывающих факторы и механизмы вторичной ЭС в период

активной трудовой деятельности и в период ее завершения (Емельянова, Дробышева, 2013).

Одним из теоретических оснований нашей работы стала концепция социальных представлений С. Московиси, развиваемая в работах его учеников и коллег (С. Herzlich, J.-P. Codol, D. Jodelet, J.-Cl. Abric, W. Doise, R. Farr, H. Himmelweit, P. Moliner и др.), зарубежных и отечественных исследователей, подробно изложивших в своих публикациях ее основные положения и варианты развития (см.: Емельянова, 2006, 2013; Бовина, 2010, 2011; Нёйер, 2017; Wagner, 2020; и др.). В представленных ниже исследованиях анализ данных осуществлялся с опорой на структурный подход Ж.-К. Абрика, развиваемый Т.П. Емельяновой (2006, 2016). Согласно данному подходу, структура СП включает два основных компонента — центральный (ядро) и периферический. Ядро — более устойчивая часть представления, связанная с коллективной памятью, ценностями и нормами группы. Периферия представления отличается неустойчивостью и конкретизирует значение ядра. По сути, это связующее звено между ядром и той конкретной ситуацией, в которой вырабатывается и действует представление (там же).

Другим методологическим основанием выступили теоретические представления об отношении группы к времени (Нестик, 2011). В частности, что позитивные эмоциональные переживания настоящего и прошлого определяют положительный образ будущего, глубину его временной перспективы (отдаленность предвидения) (см.: Нестик, 2011).

Выборка респондентов, принимавших участие в работе, включала представителей группы работающих и неработающих (пенсионеры) взрослых (N = 300). Распределение по полу в группе работающих респондентов было примерно поровну, в более возрастной группе процент мужчин был существенно ниже. Все респонденты — жители московского региона (Москва и ближнее Подмосковье), преимущественно работники бюджетных организаций и компаний (70–75%).

Методы и методики, использованные в работе, будут подробно изложены в соответствующих параграфах этой главы.

10.1. Образ благосостояния в сознании работающих взрослых с разными прогнозами будущего

Целью данного исследования стало изучение феноменов прогнозирования будущего благосостояния в обыденном сознании работающих взрослых, их связи с социально-психологическими факторами. *Предметом* исследования выступил образ будущего благосостояния в группах респондентов с оптимистичными и пессимистичными прогнозами будущего во взаимосвязи с их социально-психологическими характеристиками.

Теоретически образ будущего благосостояния рассматривался как комплексный феномен, содержащий когнитивный (социальные представления), эмоциональный (переживания) и поведенческий (предпочитаемые стратегии повышения уровня благосостояния) компоненты. Поскольку ожидания будущего конструируются на основе обыденных интерпретаций, переживаний и оценок событий прошлого и настоящего, *предположили*, что образ будущего благосостояния в сознании пессимистично и оптимистично настроенных респондентов будет различаться как по содержанию его компонентов, так и по связям с социально-психологическими факторами. В роли данных факторов выступили: социальная идентичность и социально-демографические характеристики респондентов.

Выборка респондентов включала 95 чел., из них: 50 мужчин и 45 женщин в возрасте от 30 до 60 лет. Большинство участников исследования – работники бюджетных организаций (74% выборки), остальные – сотрудники коммерческих организаций (сфера услуг). Чуть более половины респондентов состояли в браке (54%). Уровень дохода семей участников исследования в среднем по выборке составлял от 20 000 до 30 000 рублей на чел. в месяц. Групповая идентичность участников исследования определялась кругом единомышленников (67,3%), друзей (61%), коллег (50,6%), людей той же профессии (59%), чьи взгляды были наиболее близки им. Часть из них (в среднем 22%) продемонстрировала

макрогрупповую социальную идентичность («советские люди», «россияне», «люди той же религии»).

Программа исследования включала следующие методики: «Социальные представления о благосостоянии» и «Способы улучшения экономического благосостояния» (Т.П. Емельянова), «Оценка перспектив экономического благосостояния» (Т.В. Дробышева), «Выявление социальной группы респондентов» (Т.А. Нестик), опросник «Эмоциональное восприятие принадлежности к своей социальной группе» (Т.А. Нестик), «Ценностные ориентации» (Ш. Шварц), «Социальная идентичность» (Н.И. Дадрих), модифицированный вариант семантического дифференциала, «Макроэкономические источники тревоги» (Т.В. Дробышева), анкетирование. Все данные собирались методом опроса лицом к лицу и были обработаны с помощью методов статистического анализа с использованием программ SPSS 20.0 и MS Excel. При обработке использовались: коэффициент позитивных ответов Ж.-К. Абрика, коэффициент ранговой корреляции Спирмена, критерий Краскела – Уоллиса, частотный анализ; принятый уровень значимости – $p \leq 0,05$.

С помощью авторской методики «Оценка перспектив экономического благосостояния» были выявлены прогнозы респондентов относительно будущего экономического благосостояния трех групп, с которыми они себя идентифицируют (семья, социальная группа, страна), на два пятилетия (ближайшее – 2011–2015 годы и отдаленное – 2016–2020 годы). На основании оценок группа была разделена на две подгруппы – «социальные оптимисты» и «социальные пессимисты». Структура социальных представлений о будущем благосостоянии рассчитывалась на основании коэффициента позитивных ответов Ж.-К. Абрика (см.: Емельянова, 2016).

Результаты исследования включали три блока данных. Первый из них характеризовал когнитивные и эмоциональные компоненты в структуре образа будущего благополучия работающих взрослых, идентифицирующих себя со своими коллегами и людьми той же профессии. Здесь же анализировали связь элементов когнитивного (представления о благосостоянии) и конативного

(предпочитаемые способы улучшения экономического благосостояния) компонентов. Второй блок данных позволил раскрыть эмоциональные переживания образа будущего, вызванные разными явлениями социально-экономической среды, а также факторы, их обуславливающие. Наконец, третий блок включал результаты, раскрывающие динамику когнитивного компонента образа будущего благосостояния и факторов его конструирования в условиях до и после проведения выборов.

Предварительный анализ данных показал, что наиболее оптимистичные прогнозы респондентов были связаны с будущим своей семьи, наименее позитивно они оценивали будущее своей страны, оценки перспектив своей социальной группы занимали промежуточное положение. При этом ближайшее пятилетие воспринималось участниками исследования более пессимистично, чем следующее. В результате анализа полученных данных в качестве дифференцирующего критерия приняли оценки перспектив относительно экономического благосостояния своей социальной группы на ближайшее пятилетие (с 2011 по 2015 год). Группа респондентов с пессимистическими прогнозами будущего своей социальной группы составляла большую часть выборки (77%). Обнаружили, что наиболее оптимистично оценивали будущее своей социальной группы участники исследования до 35 лет, имеющие ежемесячный доход на каждого члена семьи от 20 000 рублей и выше. Более пессимистичные прогнозы были выявлены у респондентов от 41 года до 60 лет с ежемесячным доходом на каждого члена семьи менее 20 000 рублей (30% подвыборки) и от 20 000 до 30 000 рублей (31% подвыборки).

Также заметим, что период проведения исследования (2011 год) определялся как посткризисный (после кризиса 2008–2009 годов). По официальным данным, он отличался стабильным снижением общего уровня безработицы (по сравнению с 2009 годом); волновой динамикой с тенденцией к позитивному росту уровня денежных доходов и сбережений населения к 3-му и 4-му кварталу; ростом номинальной заработной платы населения. Однако заработная плата в системе здравоохранения и образования (в этой сфере была занята большая часть

респондентов) не сократила разрыв с оплатой труда в топливно-энергетическом комплексе и финансовой сфере. Более того, в 2011 году были запущены региональные программы модернизации здравоохранения и образования, которые воспринимались специалистами и населением как факторы, угрожающие их экономическому благополучию (Шульгина, 2015; Климова, Чернышева, 2016; и др.). Возможно, именно эти обстоятельства объясняли факт преобладания пессимистично настроенных людей в исследованной группе респондентов.

Структура и содержание представления о благосостоянии в группах социальных оптимистов и социальных пессимистов

Анализ показал, что центральные элементы изучаемого представления в группах социальных пессимистов и социальных оптимистов по содержанию не различаются. (Таблица 6.).

Из 14 утверждений, оцениваемых респондентами по степени значимости, центральными явились 11 в группе оптимистов и 12 – в группе пессимистов. Данный факт указывал на высокую значимость представления о благосостоянии в сознании работающего населения в возрасте от 30 до 60 лет. Речь идет о понимании благосостояния как высокого и стабильного уровня дохода; достойных условий для жизни и труда; уверенности в завтрашнем дне; гарантированном трудоустройстве; достойном социальном пакете; возможности приобрести собственность, создать и обеспечить семью, помогать близким. Оно подразумевает и наличие хорошего здоровья, а также ощущения счастья (удовлетворенность качеством жизни) и собственной свободы. Наряду с этим пессимистично настроенные участники исследования указали на наличие сбережений, накоплений в различных фондах и банках как на значимый элемент благосостояния в будущем.

Важно отметить, что возможность открыть собственное дело (бизнес) или вкладывать материальные средства в экономику страны все респонденты не связывали с пониманием благосостояния своей социальной группы.

Связь элементов ядра представления и способов улучшения экономического благосостояния в двух группах респондентов.

Таблица 6 - Содержание представления об экономическом благосостоянии в группах социальных оптимистов и социальных пессимистов

Элементы представления	«Социальные пессимисты»	«Социальные оптимисты»
Центральные элементы представления	<p>Высокий, стабильный уровень дохода (62%)</p> <p>Достойные условия для жизни и труда (64%)</p> <p>Уверенность в завтрашнем дне (65%)</p> <p>Гарантированное трудоустройство, низкая безработица (51%)</p> <p>Достойный социальный пакет (67%)</p> <p>Крепкое здоровье (63%)</p> <p>Возможность помогать близким (65%)</p> <p>Возможность приобретения собственности (63%)</p> <p>Ощущение счастья (52%)</p> <p>Возможность создания семьи, рождение ребёнка (57%)</p> <p>Сознание собственной свободы (50%)</p> <p>Наличие сбережений, накоплений в различных фондах и банках (51%)</p>	<p>Высокий, стабильный уровень дохода (92%)</p> <p>Достойные условия для жизни и труда (98%)</p> <p>Уверенность в завтрашнем дне (82%)</p> <p>Гарантированное трудоустройство, низкая безработица (78%)</p> <p>Достойный социальный пакет (51%)</p> <p>Крепкое здоровье (65%)</p> <p>Возможность помогать близким (92%)</p> <p>Возможность приобретения собственности (98%)</p> <p>Ощущение счастья (78%)</p> <p>Возможность создания семьи, рождение ребёнка (71%)</p> <p>Сознание собственной свободы (85%)</p>
Примечание: в скобках указан процент позитивных ответов		

Источник: составлено автором по материалам проведенного исследования

Анализ центральных элементов представления в группах социальных оптимистов и социальных пессимистов позволил обнаружить их связь с разными способами улучшения экономического благосостояния (при $p \leq 0,05^*$; $p \leq 0,001^{**}$). Так, уверенность оптимистично настроенных респондентов связывалась с их верой в собственные силы ($r = 0,60^*$), а обеспечение достойных условий для жизни и труда – со здоровым образом жизни ($r = 0,76^{**}$) и возможностью создания семьи ($r = 0,62^*$). Опора на банковский кредит, по мнению оптимистов, позволила бы им решить проблему гарантированного дохода ($r = 0,61^*$) и снизила бы переживание угрозы безработицы ($r = 0,55^*$). При этом помощь близким людям (родителям, детям, друзьям) оптимисты связывали с работой за границей ($r = 0,64^*$) (напомним, что возраст значительной части данных респондентов варьировал от 30 до 35 лет).

В данной группе респондентов занятие бизнесом рассматривалось как фактор угрозы здоровью ($r = -0,58^*$), поскольку оно требует много сил. По-видимому, позитивные эмоции оптимистов относительно будущего благосостояния определялись запасом их ресурсов (возраст, здоровье, еще работающие родители, получение второго высшего образования, удачное замужество/женитьба и т.п.), позволяющим планировать и позитивно переживать будущее.

Пессимистично настроенные участники исследования (более старшая часть данной подвыборки) осознавали, что организация своего дела требует физических и материальных ресурсов ($r = 0,27^*$), запас которых после 40–45 лет становится все меньше. Данный факт снижал их уверенность в завтрашнем дне ($r = -0,22^*$), а также удовлетворенность качеством жизни (ощущение счастья) ($r = 0,24^*$). В то же время осознание необходимости помогать пожилым родителям, взрослым, но еще не полностью самостоятельным детям (студенты, старшеклассники, молодые семьи) заставляло социальных пессимистов мобилизовать свои внутренние ресурсы, вести здоровый образ жизни ($r = 0,27^*$). Это поддерживало их уверенность в гарантированной государством работе и, соответственно, пусть не большом, но постоянном доходе ($r = 0,26^*$). Данная категория респондентов была уверена в том, что достойный социальный пакет может предложить только государство, и не связывала это с собственными усилиями и знаниями ($r = -0,28$). Для пессимистов отъезд за границу определялся наличием сбережений в банках, которые можно потратить ($r = 0,23^*$). При этом они указывали, что не стали бы рисковать уровнем своего актуального благосостояния в поисках за рубежом работы ($r = -0,24^*$) или партнера по браку. По-видимому, пессимистичные настроения данной группы участников исследования явились результатом их жизненного опыта. Они были наиболее выражены у работников бюджетных организаций в возрасте от 40–45 лет и старше с невысоким уровнем дохода, среди которых много мужчин, в чьи обязанности входит обеспечение достойного уровня жизни своей семье. Уверенность в завтрашнем дне для более молодой подгруппы пессимистов, работающих не только в сфере образования (учителя, психологи) и культуры

(артисты хора), но и в коммерческих организациях (менеджеры низшего звена), была связана с помощью родителей ($r = 0,26^*$).

Итак, социальный оптимизм и пессимизм респондентов зависел от степени близости группы: будущее семьи воспринималось более позитивно, чем будущее своей социальной группы или страны. В то же время отсутствие различий в содержании образа будущего благосостояния в обыденном сознании пессимистично и оптимистично настроенных людей может свидетельствовать, с одной стороны, о высокой значимости проблем благосостояния в целом, с другой стороны, о равной степени близости своей социальной группы в сознании участников исследования с разной модальностью эмоционального переживания. Однако ресурсы повышения уровня благосостояния в будущем различались у оптимистично и пессимистично воспринимающих будущее благосостояние своей группы.

Связь представлений о будущем благополучии и переживаний явлений социально-экономической жизни в двух группах респондентов

В качестве источников негативных эмоциональных переживаний (тревоги) в группах респондентов с оптимистичными и пессимистичными прогнозами выделялись разные макроэкономические явления. Так, если в группе социальных оптимистов вызывала беспокойство информация об отсутствии роста заработной платы и повышении цен на товары и услуги общественного потребления (это снижало их уверенность в завтрашнем дне и осложняло осуществление помощи близким людям), то пессимизм взглядов на будущее другой подгруппы респондентов был связан с осознанием ими более широкого спектра макроэкономических факторов. По мнению пессимистов, среди явлений, угрожающих их благосостоянию в будущем, – снижение темпов развития российской экономики; рост безработицы, а также рост цен на товары и услуги в общественном секторе; неустойчивость фондовой биржи; невозможность увеличения заработной платы; сокращение товарооборота со странами ближнего и дальнего зарубежья. В данной группе вызывала тревогу неизвестность относительно политического лидерства в стране (срез данных до президентских

выборов), что напрямую связывалось респондентами с удовлетворенностью качеством жизни (переживанием счастья).

Последующий корреляционный анализ (по Спирмену, при $p < 0,05^*$; $p < 0,001^{**}$) элементов ядра представлений о будущем благополучии и переживаний, вызванных явлениями социально-экономической жизни, в двух группах респондентов показал следующее. В группе оптимистов высокий уровень тревожности относительно возможного роста цен на товары и услуги снижал их уверенность в завтрашнем дне ($r = -0,559^*$). Переживание тревоги в связи с отсутствием перспектив роста заработной платы в их отрасли ($r = 0,63^*$) снижало уверенность в том, что благополучие – это когда ты можешь помогать своим близким (забота о родителях в старости, возможность обеспечить ребенка, возможность одолжить крупную сумму денег другу и т.п.).

Аналогичный анализ связей в группе социальных пессимистов выявил, что переживаемая ими тревога относительно прогнозируемого повышения цен на товары и услуги общественного потребления ($r = -0,268^*$), а также в связи с сокращением товарооборота со странами ближнего и дальнего зарубежья ($r = -0,333^{**}$) снижала уровень уверенности респондентов в высоком и стабильном уровне дохода как признаке благополучия в ближайшем будущем; повышенная тревожность в связи с тем, что темпы развития российской экономики замедляются ($r = -0,251^*$), а государство не может увеличить зарплату работникам бюджетных отраслей ($r = -0,334$), уменьшала их уверенность в завтрашнем дне в целом, а также веру в возможность иметь гарантированный социальный пакет ($r = -0,243^*$), трудоустройство ($r = -0,264$), помогать близким ($r = -0,334^{**}$). Беспокойство, вызванное неустойчивостью фондовой биржи ($r = -0,234^*$) и снижением товарооборота с другими странами ($r = -0,240^*$), снижало уверенность в том, что наличие сбережений и накоплений в различных фондах и банках помогут поддержать уровень благополучия в ближайшие пять лет.

Таким образом, переживания, вызванные явлениями социальной и экономической жизни страны, в сознании респондентов были связаны с их представлениями о благосостоянии как достойном образе жизни, качестве жизни,

обеспеченном высоким доходом. Наиболее выражена эта связь в группе социальных пессимистов.

Динамика образа будущего в периоды до и после президентских выборов

В целях изучения динамики образа будущего у взрослых россиян в условиях до- и поствыборной ситуации в развитии общества была проведена третья серия исследования (весна 2012 года), в которой принимала участие половина выборки респондентов 2011 года. Программа исследования включала тот же набор методик (Емельянова, Дробышева, 2013).

Итак, в период с марта – апреля 2011 года по март – апрель 2012 года обнаружены изменения в структуре представлений респондентов о благосостоянии, а также в восприятии ими макроэкономических событий как факторов, вызывающих состояние тревоги. В частности, значительная часть высказываний, принадлежащих к центральной части исследованного представления (срез 2011 года) переместилась в его периферическую часть (срез 2012 года) (по критерию Вилкоксона при $p < 0,0001$). Так, весной 2011 года центральная часть изучаемого представления о благосостоянии (независимо от пессимистичности/оптимистичности прогнозов) включала половину всех суждений респондентов (высокий, стабильный уровень дохода, достойные условия для жизни и труда, уверенность в завтрашнем дне и т.п.); периферическая часть содержала элементы, отнесенные к категории близких к центру (гарантированное трудоустройство, ощущение счастья, возможность открыть собственное дело и т.п.), и собственно периферические (возможность вкладывать материальные средства в экономику страны). Весной 2012 года в центральной части представления остались только суждения о высоком стабильном уровне дохода и достойных условиях для жизни и труда. Важно заметить, что большая часть элементов представления о благосостоянии переместилась в его периферическую часть: уверенность в завтрашнем дне – с 73,5% до 39%, гарантированное трудоустройство, низкая безработица – с 64,5% до 37,5%, достойный социальный пакет – с 59% до 39%, возможность приобретения собственности – с 80,5% до 35%, наличие сбережений, накоплений в различных фондах и банках – с 49% до 30%.

Выявленная динамика свидетельствует о том, что стабильное, интегрированное и устойчивое ядро представления о благосостоянии в значительной степени было разрушено. То, что было общим смыслом, разделяемым членами социальной группы бюджетных работников, возможно, воспринималось ими ранее как достижимые цели в сфере благосостояния, утратило статус общепринятого.

Данные выводы согласуются с выявленными изменениями в оценках респондентами макроэкономических факторов как источников тревоги. Так, весной 2011 года наибольшее беспокойство вызывали такие явления, как рост безработицы, повышение цен на товары и услуги, сокращение рабочих мест в отрасли и невозможность увеличения заработной платы работникам бюджетной и внебюджетной сферы. Все они были непосредственно связаны с пониманием респондентами экономического благосостояния своей семьи и профессиональной группы. На срезе 2012 года была обнаружена тенденция роста числа явлений, которые вызывали состояние тревоги у респондентов. В этот период участники исследования оценивали как тревожную и ту информацию, которая еще год назад не вызывала у них сильного беспокойства. Речь идет об изменении мировых цен на нефть, вступлении России в ВТО, о темпах развития российской экономики и т.п. Обнаруженные факты указывали на рост тревоги в обществе, связанной с экономической и политической деятельностью государства. Заметим, что эта обеспокоенность имела веские основания: 2012 год стал предвестником нового финансового кризиса.

По сравнению с предвыборным периодом, весной 2012 года были выявлены изменения в чувствах, которые испытывают респонденты в связи с их идентификацией со своей социальной группой. К примеру, весной 2011 года наиболее распространенными ответами респондентов были: «спокойная уверенность» и «никаких чувств». Весной 2012 года значительно увеличилось число респондентов, которые испытывали, с одной стороны, гордость от принадлежности к своей социальной группе, с другой – обиду, неудовлетворенность, униженность. Следует принять во внимание, что основную часть выборки составляли работники бюджетной сферы в возрасте от 30 до 60 лет,

а их групповая идентичность была связана с принадлежностью к группам коллег, друзей, а также с теми, кто разделяет их вероисповедание и чье становление пришлось на советский период. Эти данные объясняли факт влияния общественных событий, которые произошли в период с весны 2011 года по весну 2012 года (предвыборные программы, выступления «несогласных», проекты реформ в системе образования и медицины и т.п.), на амбивалентность чувств респондентов относительно их групповой идентичности. Иными словами, усилившиеся тревожные ожидания провоцировали поиски способов улучшения ситуации в сфере собственного благосостояния, а оценка положения дел вызывала у респондентов чувство разочарования, не оправдавшихся надежд. При этом возможно, что посредством механизма поддержания позитивной социальной идентичности проявлялось усиление внутригрупповых тенденций, выражающееся в возрастании гордости за свою социальную группу.

Резюмируя вышеизложенное: прогнозирование экономического благосостояния своей социальной группы связано с восприятием и пониманием проблем экономической социализации людей такой же профессии и такого же дохода. Разделяя их, участники исследования выбирали разные стратегии экономического поведения, направленные на поддержание и повышение своего экономического благосостояния. Оптимистично воспринимающие будущее кроме своих ресурсов ориентировались на поддержку своих родителей и семьи в целом. Преимущественно это были молодые люди до 35 лет, имевшие более высокий уровень дохода. Менее оптимистичные прогнозы высказывались людьми более старшего возраста, особенно предпенсионного возраста, чьи социальные ресурсы были связаны с поддержкой государства.

В поствыборный период образ будущего благополучия в сознании респондентов изменился. Весной 2012 года центральная часть представления о благосостоянии ограничилась только значимостью высокого стабильного уровня дохода и достойными условиями для жизни и труда как условиями качества жизни. При этом усилились негативные эмоциональные переживания явлений экономической жизни общества, связанные с макроэкономической политикой

государства. Амбивалентные чувства переживали респонденты относительно принадлежности к своей социальной группе (коллеги, единомышленники, друзья), чье благополучие после выборов изменилось. С одной стороны, гордость, с другой стороны – обида и униженность.

10.2. Факторы и функции представлений о бедности в группе работающих взрослых

Ранее мы уже упоминали о том, что репрезентации богатства и бедности в обыденном сознании человека выполняют разные функции. Если богатство чаще всего мотивирует к экономической элевации, повышению уровня благосостояния, то бедность всегда воспринимается как источник угрозы благополучию. Поэтому в первом случае личностью актуализируются стратегии поддержания актуального благосостояния или его повышения, во втором – более разнообразные стратегии совладания, недопущения, предупреждения ситуации снижения актуального уровня экономического благосостояния. Однако совладание с угрозой бедности по-разному выражено в разных группах россиян. В частности, исследователи акцентируют внимание на социальных, экономических (Бедность и неравенство..., 2013; Бондаренко, 2011; Ржаницына, 2018; Мареева, Тихонова, 2016; и др.), социально-психологических (Полуэктова и др., 2015; Проблемы экономической психологии, 2005, с. 476–510; и др.) факторах преодоления угрозы бедности, снижения уровня экономического благосостояния.

Конструируя представления о бедности, субъект выстраивает психологическую дистанцию между собой и бедным, опираясь при этом на свою экономическую идентичность или ее отдельные показатели. *Предположили*, что содержание и структура представлений о бедности функционально связаны с такими социально-психологическими характеристиками личности, как: психологическая дистанция, которую выстраивают носители между собой и бедными людьми; удовлетворенность людей своим материальным положением; их самоощущение как счастливого или несчастливого человека.

Цель исследования: провести структурно-функциональный анализ социальных представлений (СП) о бедности у работников бюджетной сферы.

Использованные методики. С целью изучения представлений о бедности на пилотажном этапе провели фокус-группы и полуструктурированное интервью. Все высказывания внесли в опросник. Его окончательный вариант включал 20 суждений. Респондентам было предложено оценить степень согласия с ними по 5 балльной шкале. Также применяли: модифицированный вариант методики «Психологическая дистанция» Д. Фелдеса (модификация Т.В. Дробышевой, Т.П. Емельяновой); «Методика ценностных ориентаций» Е.Б. Фанталовой, «Субъективная шкала счастья» С. Любомирской. С помощью анкеты изучали социально-демографические характеристики респондентов, уровень их материального благосостояния, удовлетворенность им, уровень дохода семьи. Полученные в ходе исследования данные были обработаны с помощью методов статистического анализа с использованием программы SPSS 22.0. При обработке использовались частотный анализ, коэффициент позитивных ответов Ж.-К. Абрика, коэффициент ранговой корреляции Спирмена, критерий Краскела – Уоллиса; принятый уровень значимости – $p \leq 0,05$.

Описание выборки. В исследовании участвовали работающие взрослые в возрасте от 30 до 60 лет в количестве 199 чел. Все респонденты — москвичи, работники бюджетной сферы (образование, культура, медицина). Выборка респондентов отражала генеральную совокупность: 58% респондентов состояли в браке, остальные были разведены либо не состояли в браке; 39% из них не имели детей (либо дети взрослые и проживают отдельно); 29,6% воспитывали одного ребенка, 27,6% — двух детей, остальные имели трех детей. Свыше 68% респондентов проживали в полных семьях и воспитывали от одного до трех детей, остальные жили в неполных семьях (мать и ребенок). Примечательно, что 25% респондентов проживали со своими родителями. Средний доход семьи на человека — 30 000 руб.

Представление о бедности в группе работающих взрослых

Из данных Таблицы 7 видно, что ядро СП о бедности в группе работающих взрослых включало только четыре элемента, указывающих на понимание бедности как относительной категории, свидетельствующей о качестве жизни человека. Значения коэффициента Ж.-К. Абрика (см.: Емельянова, 2006) показали невысокую степень значимости данных суждений в сознании респондентов. Интересно, что содержание данного компонента представления не включало эмоционально окрашенных элементов. При этом все элементы ядра были связаны между собой на 10-процентном уровне достоверности (по критерию Спирмена).

Таблица 7 - Структура социальных представлений о бедности в группе работающих взрослых

Представления	Коэффициент позитивных ответов
Ядро представлений	
Бедность – это не порок	66,8
Бедность – это дискомфорт	65,9
Бедность – невозможность комфортно жить в обществе	55,6
Бедность – отсутствие денег	54,5
Периферия, близкая к ядру	
Бедность – это положение, в которое попадает человек из-за неблагоприятной ситуации	43,3
Бедность – это когда появляется много испытаний, которые нужно терпеть и преодолевать	41,7
Бедность – это когда нечего есть	40,7
Бедность – это когда страшно жить	38,7
Если человек ленивый, он неизбежно придет к бедности	36,7
Бедность – это унижение	33,7
Бедность – это неспособность жить по средствам, которые имеешь	25,6
Бедность – это отсутствие теплых взаимоотношений	21,6
Бедность – это убогость душ	21,1
Периферия	
Бедность - это положение, в которое попадает человек по собственной вине	19,6
Бедность – это жизненная позиция	18,1
Бедность – это отсутствие ответственности	16,6
Бедность – это отсутствие забот, стремлений, полное спокойствие	10,5
Бедность – это болезнь	10
Бедность – это удел добрых и мягких людей	10

Источник: составлено автором по материалам проведенного исследования

Элементы, вошедшие в периферию, близкую к ядру СП, отражали собственно эмоциональные переживания бедности респондентами. Их положение в структуре СП (не ядерное) указывает на более низкий уровень эмоционального переживания проблемы бедности нашими респондентами. В частности, *страшно жить; убогость души; унижение; испытания, которые нужно терпеть и переживать, и т.п.* – ключевая тема эмоционального компонента репрезентаций бедности в сознании респондентов. Все элементы также связаны между собой на 5%-процентном уровне достоверности.

Интересно, что суждения о личностной атрибуции бедности были вытеснены на периферию представления. Это его наиболее динамичная часть, позволяющая на индивидуальном уровне адаптироваться к ситуации угрозы бедности.

Связь представления о бедности и психологической дистанции

Обнаружили, что большинство респондентов, выстраивая психологическую дистанцию, демонстрировало высокий уровень толерантности (*не провожу различий между бедным и богатым* – 35,7% респондентов). Другие отмечали, что могут только пригласить к себе в гости бедного человека (31,7%) или провести с ним свободное время (21,6%). В любом случае почти 90% всех респондентов продемонстрировали достаточно близкую дистанцию с бедным. Для них бедные — это не аутгруппа. Если среди элементов, вошедших в ядро СП, только один элемент *бедность* — *не порок* был положительно связан с составляющими психологической дистанции – *я не провожу различий между ним и обеспеченными людьми* ($r = 0,27$; $p = 0,000$) и *я бы мог пригласить его к себе в гости* ($r = 0,26$; $p = 0,000$), то элементы периферии СП имели большее число связей с психологической дистанцией (Таблица 8).

Интерпретируя столь близкую дистанцию с бедными, можно предположить, что факт занятости (наличие работы) снижал остроту переживаний проблемы бедности в сознании респондентов, придавал им уверенности в завтрашнем дне. Однако личностная атрибуция статуса бедного была обусловлена не только наличием работы, но и близостью психологической дистанции, которую они выстраивали с ним. По всей видимости, в представлениях участников исследования

именно желание и возможность обеспечить себя и свою семью защищают человека от статуса бедного. Одна из частных гипотез включала предположение, что СП о бедности связаны с оценками материального благосостояния своих семей респондентами, удовлетворенностью им, с восприятием себя как счастливого человека. Результаты показали, что среди элементов ядра СП связь с оценками

Таблица 8 - Взаимосвязь суждений периферийного компонента социальных представлений о бедности и психологической дистанции

Утверждения СП/утверждения психологической дистанции	Я не провожу различий между ним и обеспеченными людьми	Я мог бы пригласить его к себе в гости	Я мог бы проводить с ним свободное время
Бедность – это положение, в которое попадает человек по собственной вине	-	- 0,21**	-
Бедность – это жизненная позиция	- 0,19**	- 0,22**	- 0,24**
Бедность – это отсутствие ответственности	-	- 0,24**	- 0,19**
Бедность – это отсутствие забот, стремлений, полное спокойствие	-	- 0,28**	- 0,19**
Бедность – это болезнь	-	- 0,23**	
Бедность – это удел добрых и мягких людей	- 0,14*		- 0,18*

Источник: составлено автором по материалам исследования

уровня материального благосостояния (но не удовлетворенностью им) образовали следующие элементы представления: *бедность — это дискомфорт* ($r = 0,24$; $p = 0,001$) и *бедность — это невозможность комфортно жить в обществе* ($r = 0,18$; $p = 0,013$).

Характерно, что элементы периферии, близкой к ядру, которые во многом характеризовали эмоциональные переживания проблемы бедности, коррелировали как с оценками уровня материального благосостояния семьи, так и с оценками удовлетворенности этим уровнем. К примеру, суждение о том, что *бедность — это убогость души*, было связано с оценками уровня благосостояния ($r = 0,18$; $p = 0,012$) и удовлетворенности им ($r = 0,26$; $p = 0,000$). С этими же самооценками были связаны суждения, что *бедность — это когда появляется много испытаний*,

которые нужно терпеть и преодолевать ($r = 0,14$; $p = 0,04$; $r = 0,17$; $p = 0,014$), если человек ленивый, то он неизбежно придет к бедности ($r = 0,14$; $p = 0,004$). Чем выше были оценки уровня материального благосостояния и удовлетворенности им, тем выше была уверенность респондентов в том, что совладать с бедностью нужно посредством психологических ресурсов самого человека (терпеть, преодолевать, не лениться).

Подобное понимание пути самостоятельного преодоления бедности прослеживалось и в содержании периферического компонента СП о бедности. Здесь была обнаружена связь между удовлетворенностью уровнем материального благосостояния и пониманием того, что *бедность — это отсутствие забот, стремлений, полное спокойствие* ($r = 0,21$; $p = 0,004$), *бедность — это жизненная позиция* ($r = 0,20$; $p = 0,004$), а также между самооценками уровня материального благосостояния и уверенностью в том, что *бедность — это положение, в которое попадает человек по своей вине* ($r = 0,15$; $p = 0,04$).

Элементы ядра СП: *если человек ленивый, то он неизбежно придет к бедности* ($r = 0,14$; $p = 0,004$), *бедность — это не порок* ($r = 0,22$; $p = 0,002$), *бедность — это отсутствие денег* ($r = -0,14$; $p = 0,04$) – коррелировали с самооценками удовлетворенности жизнью (по «шкале счастья» Сони Любомирской). Чем выше самооценки, тем более выражена была уверенность респондентов в том, что бедность — не порок и она связана не с отсутствием денег, а с личностными качествами самого человека. По данным социологов, такое мнение разделяет значительная часть населения нашей страны (Бондаренко, 2011; Мареева, Тихонова, 2016; и др.). Несмотря на то, что выборка респондентов включала только бюджетных работников со средним уровнем дохода, сам факт наличия работы выполнял функцию поддержания стабильности эмоционального состояния участников исследования. Данный вывод подтвердился в ходе корреляционного анализа элементов периферии, близкой к ядру СП, с самооценками по шкале счастья: *бедность — это унижение* ($r = -0,15$; $p = 0,03$); *бедность — это убогость души* ($r = -0,14$; $p = 0,04$); *бедность — это неспособность жить по средствам* ($r = -0,21$; $p = 0,003$). Чем выше были оценки

удовлетворенностью жизнью, тем в меньшей степени респонденты разделяли негативные эмоциональные переживания относительно бедности. Эти результаты косвенно указывали на проявление бюджетными работниками оптимизма/пессимизма в восприятии угрозы бедности. В нашем случае преобладание у респондентов в целом оптимистичного настроения снижало их негативные переживания относительно бедности, выполняя тем самым функцию копинга.

Связь представления о бедности и ценностных ориентаций респондентов

В предыдущих главах и разделах данной работы были выявлены и описаны факты ценностной детерминации экономических представлений. В частности, обнаружено, что в процессе конструирования экономических представлений в качестве внутренних факторов участвуют как более, так и менее значимые в ценностной структуре ЦО респондентов. Причем наибольшее число связей с ценностными ориентациями образовывали те из них, которые имели наиболее высокую значимость в сознании респондентов. В настоящем исследовании были подтверждены выявленные тенденции. Так, элемент ядра СП *бедность* — *не порок*, имеющий самый большой коэффициент позитивных ответов (высокая значимость в сознании респондентов), имел максимальное в данной группе число связей с ценностными ориентациями (пять связей). В целом в сознании бюджетных работников 12 из 20 элементов СП о бедности образовали связи с 10 из 12 ценностных ориентаций (ЦО). Т.е. практически вся система ценностей была связана с элементами представления о бедности. Динамика снижения числа связей от ядра до периферии выглядела следующим образом: все четыре элемента ядра СП образовали девять связей с семью ЦО; шесть из десяти элементов периферии, близкой к ядру СП, образовали семь связей с шестью ЦО; три из шести элементов периферии образовали три связи с двумя ЦО. Примечательно, что наибольшую активность в процессе конструирования представления о бедности обнаружили ценности «счастливая семейная жизнь» и «творчество» (по четыре связи), а также «интересная работа» и «познание» (по три связи), которые имеют различную степень важности в ценностной структуре респондентов.

Таким образом, содержание ядерной части исследованных представлений обусловлено близостью психологической дистанции с бедными людьми в сознании респондентов. Также важным фактором конструирования проблемы бедности в обыденном сознании наших респондентов явилась их самооценка удовлетворенностью жизнью в целом, в том числе уровнем материального благосостояния. Обнаружили, что значимость суждений, отнесенных к ядру СП, имеет ценностную обусловленность. Анализ элементов ядра СП позволил раскрыть смысл бедности в сознании респондентов. Опираясь на механизм социального сравнения, они трактовали бедность с точки зрения психологического дискомфорта. При этом почти все эмоционально нагруженные суждения о бедности были отнесены (по значению коэффициента Абрика) к периферии, близкой к ядру. Содержание данного компонента отразилось в негативном переживании проблемы бедности и ориентации на ее самостоятельное преодоление. Можно предположить, что в ситуации возрастания угрозы бедности (например, в случае потери работы или ее завершения после выхода на пенсию) данные суждения перейдут в ядерную часть представления о бедности, выполняя тем самым функцию ресурса. Поскольку суждения об атрибуции ответственности за бедность были включены в периферическую часть представления, то личностную атрибуцию бедности можно трактовать как индивидуальную, слабо разделяемую группой.

Формулируя выводы, заметим, что представления о бедности в сознании респондентов выполняли функцию защиты и самоподтверждения, выражающуюся посредством утверждения, что сами респонденты не относятся к категории бедных и обездоленных благодаря своей профессиональной занятости, старанию и трудолюбию (бедность – это удел ленивых, неспособных жить по средствам). Однако короткая психологическая дистанция, которую выстроили в своем сознании респонденты относительно бедных, указывала на то, что они не пытались вытеснить из сознания саму возможность оказаться в категории бедных. Наоборот, искали внутренние ресурсы в преодолении бедности, ориентируясь на свои ценностные ориентации.

10.3. Образ бедности в представлениях работающих и неработающих пенсионеров

Изменение образа жизни человека в связи с завершением трудовой деятельности психологически начинает им переживаться еще до наступления самого периода. Подготавливаясь к этим переменам, он ищет способы совладания с ситуацией, старается продлить переход из одного состояния в другое. Так, в экономическом поведении психологическая готовность к такому переходу проявляется в приоритетах сберегательного и инвестиционного поведения по сравнению с долговым.

Окончание трудовой деятельности приводит к изменению социального и экономического статусов человека, соответствующих им ролей, вследствие чего снижается уровень его экономической самооценки, удовлетворенности уровнем материального благосостояния, субъективного благополучия в целом и т.п. По мнению специалистов, основными деформирующими факторами на этапе посттрудовой социализации являются депривация, отчуждение пожилых людей, негативная стереотипизация образа пожилых в профессионально-деловой сфере и т.п. (Л.И. Анцыферова, А.В. Дмитриев, Т.З. Козлова, А.В. Писарев, Т.В. Семенова, И.М. Щербаков и др.). Исследователи отмечают, что отношение к пожилому человеку как к коллеге по работе, руководителю, подчиненному в группе респондентов от 16 до 55 лет преимущественно негативное (Семенова, 2008). Пожилой возраст работника, особенно если это руководитель, считается неблагоприятным фактором, тормозящим развитие организации (там же).

Конечно, после завершения трудовой деятельности изменения затрагивают жизненно важные показатели пенсионеров, среди которых на первом месте — материальное положение, медицинское обслуживание, уровень социокультурных связей. Активные же способы посттрудовой социализации, с позиции исследователей, тесно связаны с трудовой и социальной активностью пенсионеров в предпенсионный период жизни (Щербаков, 2006; Hershey et al., 2000, 2007; Hira, Rock, Loibl, 2009; и др.). Иными словами, предпосылкой экономической

посттрудо́вой социализации личности может выступать ее экономическая активность как социально-психологическое свойство, проявляемое ею на предыдущем этапе социализации, т.е. в период трудовой деятельности.

Начиная с 1990-х годов и до настоящего времени частое чередование тенденций роста и снижения в развитии экономики привело к тому, что ожидаемое улучшение материального положения пожилых людей так и не наступило. Как отмечают экономисты, в таких условиях продолжить работу после выхода на пенсию для многих пенсионеров не вопрос желания, а жизненная необходимость (Вушкан, 2009; и др.). В данном контексте экономическая активность человека после завершения им трудовой деятельности во многом носит вынужденный характер. Возникает вопрос: влияет ли в таком случае продолжение трудовой деятельности на экономическое сознание и поведение личности? И если да, то каковы механизмы экономической социализации человека после официального завершения им трудовой деятельности или в ситуации ее продолжения независимо от наступления пенсионного возраста? Какую роль здесь играет удовлетворенность пенсионера уровнем своего материального и финансового благосостояния?

Завершение трудовой деятельности не означает, что человек перестает быть субъектом экономических отношений потребления, производства, распределения, обмена. Однако проявление им активности (социальной, трудовой, экономической, политической, гражданской и т.п.) как субъектного свойства на новом этапе экономической социализации будет отличаться от предыдущего. Данная ситуация связана с изменением образа жизни человека после выхода на пенсию, следствием чего является изменение системы взаимодействия с окружающими, отношения к себе и другим. В контексте экономической социализации личности можно предположить, что изменяется экономическая идентичность личности, ее представления и отношение к таким явлениям как бедность, богатство, экономическое неравенство, справедливость относительно распределения материальных благ и т.п.

Проблема изучения вторичной ЭС личности людей пенсионного возраста связана с выявлением не столько состояния, сколько изменения элементов

экономического сознания и экономического поведения пожилых людей в зависимости от разделяемых ими настроений в обществе, оценок экономических преобразований в макросоциальной среде или представлений о своем экономическом статусе, о самом себе как субъекте экономических отношений, экономического поведения и т.п. (Дробышева, 2015).

Предположили, что в обыденном сознании людей пенсионного возраста содержание экономических представлений может отличаться в зависимости от того, продолжают они работать или нет. Активная трудовая деятельность позволяет личности поддерживать свой экономический статус, стимулирует соответствующие способы совладания с изменениями образа жизни, в первую очередь на когнитивном уровне, т.е. на уровне представлений, мнений, суждений, оценок, понятий. Сформированная к этому периоду жизни система ценностных ориентаций личности, ее удовлетворенность уровнем материального благосостояния, экономическая самооценка и т.п. выступают в качестве внутренних факторов представлений об экономических явлениях и объектах.

Все вышеизложенное послужило основанием для формулирования *цели исследования* — выявления различий в представлениях о бедности в группах работающих и неработающих пенсионеров, а также внешних и внутренних факторов, обуславливающих эти различия.

Описание выборки. В исследовании принимали участие пенсионеры (N = 86) в возрасте от 57 до 75 лет (средний возраст – 65 лет), разделенные по критерию «работающие/неработающие» на две группы, из них: 84% — женщины, 16% — мужчины. Первая группа (условное название «работающие пенсионеры») включала 44 чел., преимущественно женщин, занятых в сфере образования и медицины, а также в сфере услуг или коммерции. Третья часть респондентов из этой группы состояла в браке, две трети были разведены или овдовели. Чуть больше половины из них проживали совместно с супругом (супругой) или с родственниками, остальные – самостоятельно, в отдельной квартире. Уровень персонального дохода (сюда включали пенсию, пособия, помощь близких и т.п.) работающих пенсионеров средний и выше среднего. В группу «неработающие

пенсионеры» вошло 42 чел., также преимущественно женщины, 42% из них состояли в браке. В данной группе был ниже процент людей, проживающих самостоятельно, в отдельной квартире. Уровень месячного дохода пенсионеров данной группы был ниже среднего (из расчета, что средний уровень – это 35 000 рублей на человека в месяц). В этой группе 4,8% респондентов имели доход ниже прожиточного минимума (т.е. меньше 10 000 рублей в месяц).

Методы и методики исследования. Применяли: опросник социальных представлений о бедности, содержательно дополненный (по сравнению с опросником, применявшимся на группах работающих взрослых) суждениями, выделенными в процессе фокус-группового исследования в группах пожилых людей; методика ценностных ориентаций Е.Б. Фанталовой; опросник «Макроэкономические факторы тревоги» Т.В. Дробышевой; анкета, выявляющая социально-демографические характеристики респондентов, уровень материального благополучия и удовлетворенности им.

Опросник представлений о бедности включал 22 утверждения, степень согласия/несогласия с которыми определялась по 5-балльной шкале. Так же, как и в случае с работающими взрослыми, для выявления структуры СП был использован коэффициент позитивных ответов, предложенный Ж.-К. Абриком. Процедура оценки и обработки данных подробно изложена Т.П. Емельяновой (2006, 2016). На основе полученных результатов выявлялось содержание СП о бедности (элементы, составляющие ядро и периферию).

Все данные собирались методом опроса лицом к лицу.

Различия в представлениях о бедности в группах работающих и неработающих пенсионеров

Анализ СП о бедности в двух изучавшихся группах показал следующее (таблица 9). Ядро представления о бедности в сознании респондентов, представителей двух групп, включало одинаковое количество центральных элементов — девять суждений. Однако содержание ядра СП работающих и неработающих пенсионеров отличалось. Так, в группе неработающих бедность —

это (в порядке снижения значения коэффициента): *...невозможность купить, заплатить за все, что нужно, ...дискомфорт, ...отсутствие денег, ...невозможность вести здоровый образ жизни, ...отсутствие собственной жилплощади, квартиры, ...не порок, ...страх перед будущим, ...невозможность комфортно жить в обществе, ...нехватка общения*. Респонденты также считали, что *если человек ленивый, то он неизбежно придет к бедности*. Иными словами, в сознании неработающих пожилых людей, большинство из которых — одинокие женщины с низким и ниже среднего уровнем материального достатка, бедность понималась не как состояние, граничащее с физическим выживанием (абсолютная бедность), а как ограниченная возможность удовлетворения потребностей личности в поддержании здорового образа жизни, в общении (показатели относительной бедности). Основным показателем бедности они считали недостаток денежных средств, который приводит к ограниченному удовлетворению материальных потребностей, отсутствию жилплощади, что создает психологический дискомфорт и порождает страх перед будущим. Психологической природой бедности, в понимании данных респондентов, явилось такое качество личности, как лень, которое приводит человека к статусу бедного, что указывает на согласованность данного мнения с распространенным в российском обществе (см.: С.А. Барков и др., Н. Бондаренко, М.К. Горшков, М.Д. Красильникова, К. Муздыбаев, Н.Е. Тихонова и др.).

Аналогичное представление о бедности в обыденном сознании работающих пенсионеров (Таблица 9) включало элементы, совпадающие с содержанием ядра в группе неработающих. А именно: *бедность — это не порок; ...это невозможность купить, заплатить за все, что нужно; ...это дискомфорт; ...это отсутствие денег; а если человек ленивый, то он неизбежно придет к бедности*. Можно только предположить, что суждения, общие для респондентов из двух групп, указывали на их обусловленность возрастом и социальной ролью пенсионера. Наряду с вышеупомянутыми суждениями, в группе работающих респондентов ядерный компонент СП о бедности включал и элементы, содержательно наполняющие понятие «бедность» иным смыслом.

Таблица 9 - Различия в содержании представлений о бедности в группах работающих и неработающих пенсионеров

Суждения	Коэффициент позитивных ответов в группе неработающих пенсионеров	Коэффициент позитивных ответов в группе работающих пенсионеров
Бедность – это не порок	53	68
Если человек ленивый, то он неизбежно придет к бедности	52	55
Бедность – это отсутствие денег, финансов	64	59
Бедность – это страх перед будущим	52	59
Бедность – это унижение	45	52
Бедность – это когда появляется много испытаний, которые нужно терпеть и преодолевать	40	54
Бедность – это положение, в которое попадает человек из-за неблагоприятной ситуации	48	52
Бедность – это невозможность купить, заплатить за все, что нужно	74	64
Бедность – это дискомфорт	67	59
Бедность – это невозможность комфортно жить в обществе, нехватка общения	50	39
Бедность – это отсутствие возможности вести здоровый образ жизни	57	43
Бедность – отсутствие собственной жилплощади, квартиры	55	43
Примечание: жирным выделены центральные элементы		

Источник: составлено автором по материалам исследования

Для данной группы людей бедность не только страх, это еще и унижение. В их понимании, бедность — это положение, в которое попадает человек из-за неблагоприятной ситуации. Включение в ядро представлений работающих взрослых данного суждения позволило нам понять предпочитаемый ими способ атрибуции бедности. Восприятие бедности как испытания, которое нужно терпеть и преодолевать, косвенно указывало и на мотивацию работающих пенсионеров продолжать трудовую деятельность в преклонном возрасте.

По всей видимости, на предыдущем этапе экономической социализации личности респондентов в условиях финансовых и экономических кризисов,

кардинальных преобразований в стране и т.п., которые пришлось на период их активной трудовой деятельности, в процессе общественного дискурса сформировались центральные (наиболее устойчивые) элементы СП о бедности как экономическом явлении (недостаточно денег, ограничены возможности удовлетворения материальных потребностей), которое порождает психологический дискомфорт и чувство страха относительно будущего. Представители данного поколения, принимавшие участие в работе, были уверены в том, что *бедность — это не порок* и что это удел ленивых людей. Здесь прослеживается культурное единство респондентов, обусловленное влиянием на их сознание той идеологической парадигмы, которая доминировала в советский период. Однако различия в конкретной ситуации их ЭС (работающие и неработающие) определили групповую спецификацию изучаемого представления о бедности. Так, работающие пожилые люди фиксировали внимание на ситуационной атрибуции бедности, считая бедность унижением для человека, которое он должен терпеть и преодолевать. Неработающие респонденты в большей степени были фиксированы на последствиях бедности — нет квартиры, дискомфорт, нет возможности вести здоровый образ жизни.

Макроэкономические факторы представлений о бедности в группах работающих и неработающих пенсионеров

Анализ связей элементов ядра СП о бедности и оценок макроэкономических факторов опирался на критерий Спирмена (при $p < 0,05$).

В группе *неработающих* пенсионеров выявили связь между суждениями о бедности и оценками макроэкономических факторов. Результаты показали, что ядерный элемент представления *бедность — это невозможность купить, заплатить за все, что нужно*, связан с субъективной значимостью следующих экономических явлений в сознании респондентов: *сокращение товарооборота со странами ближнего и дальнего зарубежья* ($r = 0,39$; $p = 0,011$); *сокращение рабочих мест в отрасли, в которой вы работаете* ($r = 0,37$; $p = 0,015$); *процентные ставки на кредиты в банках в ближайшее время могут подняться* ($r = 0,32$;

$p = 0,037$); *фондовая биржа становится неустойчивой* ($r = 0,43$; $p = 0,004$); *цены на нефть на мировом рынке резко упали* ($r = 0,37$; $p = 0,015$); *цены на товары и услуги общественного потребления могут подняться* ($r = 0,49$; $p = 0,001$). Выявленные связи указывают, что источником конструирования вышеприведенного суждения о бедности является информация об изменениях в тех явлениях экономической жизни страны, которые связаны с ценообразованием.

Среди других элементов ядра СП обнаружена связь между суждением *бедность – не порок* и оценкой значимости экономических явлений в стране: *Россия вступила в ВТО* ($r = 0,44$; $p = 0,003$), *сокращение товарооборота со странами ближнего и дальнего зарубежья* ($r = 0,35$; $p = 0,022$). Т.е. источниками конструирования данного представления стала информация о внешнеэкономических событиях в стране. Также выявили связь между суждениями *бедность – это отсутствие денег*, *бедность — это страх перед будущим* и значимостью информации о сокращении товарооборота со странами зарубежья ($r = 0,32$; $p = 0,039$), ($r = 0,36$; $p = 0,018$); *бедность — это невозможность комфортно жить в обществе*, *нехватка общения* и информацией о том, что в стране растет безработица ($r = 0,38$; $p = 0,012$), *Россия вступила в ВТО* ($r = 0,39$; $p = 0,011$).

Обобщая вышеизложенное: не все ядерные элементы СП о бедности в данной группе конструируются с опорой на информацию о происходящих в стране экономических и политических явлениях и событиях. И наоборот, не любая информация о происходящих социально-экономических явлениях в стране влияет на значимость тех или иных элементов представлений о бедности в обыденном сознании неработающих пенсионеров. Также заметим, что только один центральный элемент СП из трех, которые отличают представления о бедности в группе неработающих пенсионеров от аналогичных представлений в группе работающих, конструируется в процессе обсуждения событий и экономических процессов в обществе.

Анализ корреляций между суждениями о бедности и оценками макроэкономических явлений в группе *работающих* пенсионеров показал, что большая часть ядерных элементов СП о бедности не связана с информацией о

макроэкономических явлениях и событиях в жизни страны. Только два суждения, а именно: *бедность не порок* ($r = 0,39$; $p = 0,008$) и *бедность — это положение, в которое попадает человек из-за неблагоприятной ситуации* ($r = 0,36$; $p = 0,016$) — коррелировали со значимостью информации о росте ставок на кредиты в банках. Последнее суждение образовало связи и с информацией о вступлении России в ВТО ($r = 0,35$; $p = 0,019$), а также о сокращении товарооборота со странами ближнего и дальнего зарубежья ($r = 0,33$; $p = 0,030$).

Сопоставляя полученные связи в двух группах, можно сделать вывод о том, что в группе работающих пенсионеров зависимость исследуемых представлений от значимости информации о макроэкономических явлениях и событиях в стране существенно ниже, чем в группе неработающих. Иными словами, несмотря на частичное сходство изучаемых представлений, источники их конструирования у людей с разным уровнем трудовой активности на этапе посттрудоустройства экономической социализации различаются.

Внутренние факторы социальных представлений о бедности в группах работающих и неработающих пенсионеров

В качестве внутренних факторов конструирования СП о бедности рассматривались ЦО личности респондентов. опережая последующий анализ, заметим, что структура ЦО личности в двух группах отличалась по ряду показателей. Как и следовало ожидать, базовые ценности совпадали в обеих группах пенсионеров. Речь идет о здоровье (1-й ранг), счастливой семейной жизни (2-й ранг) и наличии друзей (3-й ранг). Это ценности личной жизни, и они достаточно устойчивы по отношению к внешним условиям, в том числе воздействию макросоциальной среды, что совпадает с данными других исследователей (Журавлева, 2013). Выраженность ориентаций респондентов на ценности интересной работы, материально обеспеченной жизни, творчества, свободы и т.п. значимо различали ценностные структуры у представителей двух групп. Если работающие пенсионеры, по сравнению с неработающими, более высоко оценивали интересную работу, познание, творчество, то неработающие

считали более значимыми ориентации на эстетические ценности, материально обеспеченную жизнь, свободу и независимость в поступках и действиях.

Анализ связей ЦО и элементов ядра исследованных представлений о бедности показал, что в группе неработающих пенсионеров только два суждения образовали вышеупомянутые связи. Так, суждение *бедность — это невозможность купить, заплатить за все, что нужно*, коррелировало с ценностью интересной работы ($r = 0,47$; $p = 0,002$), а суждение *бедность — это отсутствие собственной жилплощади, квартиры* было связано с ценностью материально обеспеченной жизни ($r = 0,31$; $p = 0,046$). Причем в обоих случаях связи были прямо пропорциональные: чем выше респонденты ставили ценность интересной работы, тем чаще они соглашались с тем, что бедность связана с ограничением удовлетворения материальных потребностей. Второй элемент ядра (отсутствие собственной жилплощади) отличал СП о бедности в группе неработающих пенсионеров от аналогичных представлений в группе работающих. Данный элемент не был связан с информацией о макроэкономических явлениях и событиях в стране. Однако, чем выше оценивали респонденты этой группы материальные ценности, тем более значимым для них показателем бедности становился факт отсутствия собственной жилплощади. Т.е. в сознании неработающих пожилых людей ценностный контроль за конструированием ядерного компонента представлений о бедности был минимальным. Напомним, что в этой группе респондентов такую роль исполняла информация о макроэкономических явлениях и событиях в стране, которая образовывала большее число связей с элементами ядра СП, чем в группе работающих пенсионеров. Данная информация конструируется СМИ и, по всей видимости, вызывает доверие в группе неработающих пенсионеров.

Следуя ранее разрабатываемому нами ценностному подходу в изучении ЭС личности (Дробышева, 2013), заметим, что двойная корреляция элементов изучаемых представлений (т.е. с ЦО и с информацией о макроэкономических явлениях) позволяет рассмотреть механизм ценностного контроля в процессе интернализации информации об экономической политике ценообразования в

стране. Данная информация доминирует как в СМИ, так и в общественном дискурсе. Опираясь на нее, респонденты конструируют СП о том, что *бедность* — это *невозможность купить, заплатить за все, что нужно*. Данное суждение (Таблица 13) имеет самый высокий коэффициент значимости в сознании неработающих пенсионеров и больше других опирается на информацию об изменениях в экономике. В данном случае присвоение этой информации, поступающей из общественного дискурса, контролируется в сознании респондентов ориентацией на ценность интересной работы.

Аналогичный анализ связей ЦО и элементов ядра СП о бедности во второй группе (работающие пенсионеры) показал следующее. Число достоверных связей в данной группе существенно выше. Так, суждение *бедность — это не порок* коррелировало с ценностью наличия хороших и верных друзей ($r = 0,31$; $p = 0,046$) и счастливой семейной жизни ($r = 0,31$; $p = 0,041$); утверждение *бедность — это страх перед будущим* — с ориентацией на ценность активной деятельной жизни ($r = 0,34$; $p = 0,024$). Суждение о том, что *бедность — это унижение* (оно различало представления о бедности в двух группах) было связано с ценностью активной деятельной жизни ($r = 0,35$; $p = 0,019$) и наличием социальных связей ($r = 0,37$; $p = 0,014$). Наконец, еще одно суждение, различающее представления в двух группах (оно включено в ядро СП только в сознании работающих пенсионеров), — *бедность — это положение, в которое попадает человек из-за неблагоприятной ситуации*, — коррелировало с ориентацией на ценность творчества ($r = 0,35$; $p = 0,019$). Напомним, что в данной группе была выявлена связь с информацией об изменениях в области экономики только с двумя вышеупомянутыми элементами ядра (суждениями).

Таким образом, конструирование представлений о бедности в группе работающих пенсионеров, отличающих их от представлений неработающих, происходит с опорой на информацию, обсуждаемую в обществе, при непосредственном внутреннем контроле со стороны ценностной системы.

Итак, изменения в жизни человека, в том числе связанные с завершением им трудовой деятельности, в первую очередь отражаются на его экономическом и

профессиональном сознании, самосознании и поведении. Проведенное исследование показало, что в группах работающих и неработающих пенсионеров адаптация к изменившимся условиям жизни отличается как на уровне представлений о бедности, так и на уровне ценностной системы. Так, работающие пожилые люди фиксировали внимание на ситуационной атрибуции бедности, считая бедность унижением для человека, которое он должен терпеть и преодолевать, что косвенно указывает на их мотивацию продолжения трудовой деятельности. Приоритеты работающих пенсионеров были отражены и в ценностной структуре. Данные респонденты выше, чем неработающие, оценивали интересную работу, познание и творчество. Неработающие пенсионеры в большей степени были фиксированы на последствиях бедности: нет квартиры, есть проблемы с общением, нет возможности вести здоровый образ жизни. По сравнению с работающими они более высоко оценивали ориентации на материальные ценности, свободу и независимость, что согласуется с их пониманием бедности как ограничения возможности удовлетворения материальных и социальных потребностей человека.

Обнаружено, что психологические механизмы посттрудоустрой ЭС личности также различаются в зависимости от трудовой активности респондентов. Неработающие пенсионеры, конструируя представления о бедности, больше, чем работающие, доверяют информации, поступающей из СМИ или общественного дискурса; их ценностный контроль в процессе принятия этой информации существенно снижен. Работающие же респонденты в меньшей степени, чем неработающие, доверяют информации о макроэкономических явлениях как источнику своих представлений о бедности, у них активизируется ценностный контроль поступающей извне информации.

Выводы по главе 10

1. В условиях вторичной экономической социализации личность аккумулирует и направляет свои ресурсы на решение задач экономической жизни, связанных прежде всего с материальным и финансовым обеспечением себя и своих

близких, поддержанием достойного образа жизни. Успешность их решения зависит от способности прогнозировать личностью свое благосостояние в будущем, проявляя умеренный оптимизм, искать оптимальные способы повышения его уровня, а также от способности преодолевать угрозу бедности посредством активизации своих внутренних ресурсов или продолжения активной трудовой деятельности в пенсионном возрасте.

2. В сознании работающих взрослых, принимавших участие в исследовании, образ будущего благосостояния своей семьи и своей социальной группы был менее оптимистичен, чем аналогичный образ благосостояния страны, что объяснялось степенью психологической близости социальных групп, с которыми идентифицировали себя респонденты. Обнаружено: чем более удаленной была временная перспектива прогноза в оценках участников исследования, тем более оптимистично воспринимался ими образ благосостояния своей семьи и социальной группы в будущем, что указывает на способ ментального совладания респондентов с ситуацией неопределенности в условиях частой смены стабильных и кризисных периодов в развитии общества.

3. Исследование показало, что способность респондентов строить позитивные прогнозы относительно своего благосостояния основывалась на их уверенности в своих ресурсах: хорошее здоровье, поддержка еще работающих родителей, возможность получить второе образование или работу за границей, удачное замужество/женитьба. Такая позиция была более характерна для более молодой категории участников исследования. Несмотря на то, что их представления о благосостоянии в целом мало чем отличались от представлений пессимистично настроенных респондентов, негативные переживания оптимистов по поводу отсутствия уверенности в завтрашнем дне и необходимости обеспечивать близких (ответственность за их благосостояние) были вызваны всего лишь проблемами стагнации заработной платы в отрасли, в которой работали участники исследования, и потенциального роста цен на товары и услуги в стране.

4. Более пессимистичный (и в то же время реалистичный) образ благосостояния в будущем в сознании наибольшей части респондентов отличался

выраженностью негативных переживаний, вызванных спектром макроэкономических явлений, – от повышения цен на товары и услуги, стагнации заработной платы в стране до сокращения товарооборота с другими странами, снижения темпов развития экономики, неустойчивости фондовой биржи. Т.е. более глубокий и всесторонний взгляд на состояние экономики в сознании данной категории респондентов снижал их уверенность в завтрашнем дне в целом и, в частности, в высоком и стабильном уровне дохода, возможности иметь гарантированные государством рабочие места и социальный пакет, в том, что их «финансовая подушка» – банковские сбережения и накопления в фондах – помогут поддержать достойный уровень жизни в последующие пять лет.

5. В группе социальных пессимистов выбор способов повышения (поддержания) уровня своего благосостояния основывался на их жизненном опыте, способности соотносить свои ресурсы (например, вести здоровый образ жизни, пополнять счет в банке) с необходимостью обеспечивать своих еще не самостоятельных детей и пожилых родителей. Их способы повышения уровня благосостояния исключали удачный брак или работу за границей. В то же время их отличала вера в поддержку государства как гаранта стабильности дохода в будущем. Такая позиция была наиболее выражена в группе бюджетных работников более старшего возраста (от 40–45 лет и старше) с невысоким уровнем заработной платы, имеющих семью и детей и несущих ответственность за их благосостояние.

6. События политической жизни страны в период от весны 2011 до весны 2012 года негативно отразились на прогнозировании респондентами своего благосостояния. Те его признаки, которые до выборов 2012 года воспринимались как значимые, после выборов были редуцированы, а негативные эмоциональные переживания макроэкономических явлений в жизни общества обострились. Психологическим механизмом совладания с этой ситуацией явился внутренний конфликт, выраженный, с одной стороны, в усилении позитивной социальной идентичности (возрастание гордости за свою социальную группу), с другой стороны, в переживании унижения и обиды за нереализованные ожидания.

7. Представления о бедности как ограничении комфортных условий жизни в сознании работающих взрослых выполняли функцию защиты и самоподтверждения их экономической идентичности. Факт стабильной занятости придавал респондентам уверенности, что отразилось на построении ими близкой психологической дистанции с бедными, косвенно указывающей на высокий и умеренный уровень толерантности участников исследования.

8. Связь разных элементов представления о бедности с психологической дистанцией свидетельствовала о том, что, с одной стороны, работающие взрослые осознают возможность оказаться в категории бедных, к примеру в ситуации потери работы или финансового кризиса, с другой – надеются, что благодаря работоспособности и ответственности они смогут сохранить свой экономический статус.

9. Показано, что удовлетворенность респондентов своим экономическим статусом придавала им уверенности в том, что совладать с бедностью нужно посредством актуализации своих психологических ресурсов (терпеть, преодолевать, не лениться), а оптимистичный настрой респондентов снижал эмоциональные переживания угрозы бедности, выполняя тем самым функцию ментального копинга.

10. Роль ценностного фактора в конструировании представления о бедности в обыденном сознании работающих взрослых определялась приданием значимости (ценности) центральным элементам представления посредством образования системы связей с ними. Подтвержден ранее обнаруженный и описанный факт, что, чем выше значимость элементов экономических представлений, тем больше связей они образуют с ценностной системой и тем выше контроль за их включением в представление.

11. В период завершения экономической активности в связи с выходом на пенсию экономико-психологическая адаптация личности к изменившимся условиям жизни проявляется как на уровне содержания представлений о бедности, так и ценностных приоритетов пенсионеров. Выявленные различия обусловлены формой активности пенсионеров. В сознании работающих пенсионеров усилилась

тенденция к ситуационной атрибуции бедности, сместившей акценты с личностных качеств бедных к переживанию бедности как унижения, зависимости, что косвенно указывало на мотивацию продолжения ими трудовой деятельности. В представлениях неработающих пенсионеров бедность понималась иначе – как ограничение возможности удовлетворения их материальных и социальных потребностей. Если ценностные приоритеты работающих пенсионеров были отражены в значимости для них интересной работы, познания, творчества, то неработающие более высоко ценили материальные ценности и свободу как независимость.

12. Неработающие пенсионеры, конструируя представления о бедности, больше, чем работающие, доверяли информации, поступающей из СМИ; их ценностный контроль в процессе принятия этой информации был существенно снижен. По сравнению с ними работающие пенсионеры меньше доверяли информации СМИ, включая в процессе конструирования представлений о бедности внутренний ценностный контроль за поступающей извне информацией.

ГЛАВА 11. ВТОРИЧНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СОЦИАЛИЗАЦИЯ В ТРУДНОЙ ЖИЗНЕННОЙ СИТУАЦИИ: ФАКТОРЫ И МЕХАНИЗМЫ СОВЛАДАНИЯ

В рамках данной главы будут представлены результаты нескольких исследований, посвященных особенностям вторичной экономической социализации безработных. Все они были направлены на решение проблемы выявления внешних и внутренних факторов активности личности в ситуации потери работы.

Проблемы занятости и безработицы являются предметом исследований в разных отраслях психологии и смежных с ней дисциплин: экономической психологии и социологии, поведенческой экономики, институциональной экономики, психологии труда, социальной, клинической психологии и т. п. По сравнению с экономистами и социологами, акцентирующими внимание на самом явлении (его социальной природе, динамике, формах и видах безработицы и т. п.), психологи в большей степени ориентированы на изучение социальных и психологических причин, последствий и способов совладания человека с фактом потери работы (И.А. Волошина, А.С. Готлиб, А. Голдсмит, С.А. Гусев, А.Н. Демин, О.В. Дивеева, Дж. Джаретт, П. Келвин, Т.В. Кузьминова, А.А. Нестерова, Ю.М. Плюснин, С.А. Петунова, М.В. Тарасов, А.К. Осницкий, Д. Фраер, Т.С. Чуйкова, М. Яхода и др.). В изучении стратегий совладания исследователи чаще всего обращаются к концепции Р. Лазаруса (Lazarus, 1991). В нашей же работе в качестве теоретического основания была принята концепция *коллективного символического копинга*, сформулированная В. Вагнером (Wagner, 1998, 2002) и развиваемая в отечественной социальной психологии Т.П. Емельяновой (2009). По мнению авторов, коллективный символический копинг выступает важнейшим механизмом стабилизации социального поведения в сложных ситуациях, в экстремальных условиях, при столкновении группы с реальными проблемами. Коммуникативное знание, порожденное копингом, состоит из ряда убеждений, образов и метафор, конструирующих социальное

представление (СП) о какой-либо проблеме. Оно выступает ментальным следствием коллективного символического копинга (там же).

Потеря работы и последующее изменение экономического статуса стимулируют безработных к овладению ситуацией на ментальном уровне и выработке конкретных шагов по адаптации к ней. Иными словами, успешная адаптация предполагает принятие трудной жизненной ситуации и дальнейшую выработку способов ее преодоления. В данном случае речь идет о механизмах ЭС, к которым относятся не только собственно поведенческие стратегии копинга, но и его ментальный уровень – коллективный символический копинг. В исследовании, результаты которого будут представлены в данной главе, коллективный символический копинг изучался как один из механизмов вторичной экономической социализации личности и группы в условиях потери работы. В качестве объективных и субъективных факторов выступили: время пребывания в статусе безработного, показатели экономической идентичности, ценностные ориентации, уровень финансовой личностной тревожности, возраст и пол.

Важную роль в конструировании СП о способах совладания с ситуацией потери работы играют СМИ и общественный дискурс. По мнению Вагнера, будучи вовлеченными в сеть коммуникаций, люди как индивиды и как члены социальных групп оценивают и реагируют на тот вызов, который бросает новый объект или событие их частной жизни, а также функционированию их сообществ (Wagner, 2002). В нашем исследовании ответной реакцией на ситуации политических (например, выборы президента), социальных (например, пенсионная реформа) изменений, ситуации экономической нестабильности (неустойчивость курса российской валюты, рост цен и т.п.) в обществе должны быть изменения в содержании символического копинга наиболее уязвимых в экономическом плане групп населения – безработных, переживающих жизненные трудности. К таким значимым событиям 2018 года относили обсуждение в СМИ и общественном дискурсе, а затем и принятие законопроекта о пенсионной реформе.

Результаты исследования динамики стратегий ментального совладания безработных с трудной жизненной ситуацией в ситуации принятия пенсионной реформы будут изложены в последнем параграфе данной главы.

Методы и методики, использованные в работе: авторский опросник (35 утверждений) (Т.П. Емельянова, Т.В. Дробышева), включающий разные способы совладания с ситуацией потери работы, построенный по типу 5-балльных шкал Лайкерта (все утверждения были внесены в опросник по результатам, полученным в процессе нетнографического анализа материалов профильных интернет-сайтов); «Шкала финансовой личностной тревожности» (см.: Дробышева, Садов, 2021); две шкалы опросника «Социальные аксиомы» М. Бонда и К. Леунга (Татарко, Лебедева, 2008); методика «Ценностные ориентации» Е.Б. Фанталовой; модифицированный вариант приема «незавершенные предложения», выявляющий копинг-стратегии совладания с ситуацией потери работы и поведенческую готовность; показатели экономической идентичности (шкала оценок уровня экономического благосостояния семьи; шкала удовлетворенности этим уровнем; самооценки и рефлексивные оценки по шкале «бедный – богатый»); шкала оценок дохода семьи; анкетирование (социодемографические характеристики, включая стаж работы, стаж безработицы, причины увольнения, сферу занятости и т.п.).

Описание выборки: на разных этапах работы принимали участие безработные (N = 606), проживающие в Центральном (Москва, Московская область, Калужская область) и Нижегородском (Нижний Новгород, Нижегородская область) регионах, представители социономических профессий (по Климову, тип «человек – человек»).

Выбор группы респондентов объяснялся тем, что финансовый кризис 2014 года отразился в первую очередь на работниках бюджетной сферы – сотрудниках организаций и предприятий. Кроме того, предшествующее реформирование бюджетных отраслей – образования и медицины – способствовало изменению ситуации на рынке труда, сокращению рабочих мест в отрасли.

11.1. Факторы и механизмы ментального совладания безработных с трудной жизненной ситуацией

Кроме ранее упомянутых теоретических оснований опирались на «витаминовую модель» П. Уорра (Worr, 1984), в рамках которой выделяется система факторов, детерминирующая психическое и физическое здоровье безработного, а также на отечественные и зарубежные исследования, раскрывающие динамику состояния безработных в зависимости от стажа безработицы (Новикова, Шуванов, 2016; Kirchler, 1985; и др.).

В качестве объективного фактора принимались оценки времени пребывания безработных в этом статусе; субъективный фактор включал разные показатели экономической идентичности респондентов.

Целью работы стало выявление и последующий анализ направленности коллективного символического копинга во взаимосвязи с его объективными и субъективными факторами. *Гипотеза:* предположили, что в условиях социально-экономической, политической нестабильности, неопределенности будущего конструктивная либо деструктивная направленность коллективного символического копинга будет по-разному связана с объективным (стаж пребывания в статусе безработного) и субъективным (показатели экономической идентичности) факторами.

Сбор данных проводился в предвыборный период (выборы Президента РФ), характеризуемый, с одной стороны, позитивным дискурсом в СМИ и относительной стабильностью в области экономического развития, с другой стороны, сложной внешнеполитической ситуацией, усиливающей состояние неопределенности, нестабильности в группе людей, потерявших работу.

Описание выборки. В исследовании принимали участие респонденты, проживающие в Нижегородском регионе (N = 393), в возрасте от 25 до 60 лет, из них 53% – женщины, 47% – мужчины. Распределение по возрастным группам было примерно равное: 42% безработных от 46 лет и старше, 30% – от 36 до 45 лет, остальные – от 25 до 35 лет. В связи с поставленной целью группа не была

разделена по критериям «сфера деятельности» или «добровольно/вынужденно уволенные». Большая часть безработных (почти 70%) пребывала в этом статусе до года. Как показывают исследования, именно в этот период респонденты наиболее оптимистично рассматривают свой статус и находятся в активном поиске нового места работы (Психическое совладание..., 2011; Тарасов, 2011; и др.). Субъективный экономический статус респондентов включал средние оценки уровня материального благосостояния семьи и удовлетворенности им. Экономическая самооценка и рефлексивная самооценка, т. е. отнесение себя к какой-либо категории людей по шкале «бедный – богатый» и оценка того, к какой категории тебя приписывают близкие, также были выражены на уровне средних значений («не бедный, не богатый»). В то же время 53% безработных отметили ежемесячный доход семьи от 10 000 до 20 000 руб. на человека, а 40% – от 20 000 до 30 000 руб.

Структура и содержание представления о совладании с ситуацией потери работы в группе безработных

На первом этапе исследования с опорой на коэффициент позитивных ответов Ж-К. Абрика выполнили анализ структуры социальных представлений о совладании безработных с ситуацией потери работы. В результате к центральному (ядро) компоненту СП были отнесены суждения, чей коэффициент позитивных ответов в группе превышал 50%. На основании анализа смысловой нагрузки суждений, отнесенных к ядру, выделились два способа ментального овладения респондентами ситуацией потери работы. Речь идет об активном (*стараюсь найти хоть что-то близкое моему образованию и опыту (80%); настроен (а) на упорные поиски работы (79%); не раскисаю, не унываю, глаза боятся – руки делают (76%); ищу разные варианты работы, хожу по организациям, поднимаю на ноги всех знакомых (64%); обращусь к бывшим коллегам за рекомендациями (62%); встану на биржу труда (57%); целый день изучаю предложения и вакансии на всех сайтах по поиску работы, рассылаю резюме (51%)*) и пассивном способе, связанном с принятием ситуации как неизбежной (*стараюсь жить более экономно, сокращаю свои расходы (65%); все хорошие места уже заняты, работы в период кризиса*

мало (55%); в моем возрасте найти работу становится все сложнее (53%); все хорошие должности можно занять только по блату (53%)) способах совладания.

Корреляционный анализ связи суждений, отнесенных к ядру представления (по Спирмену, при $p \leq 0,05$), показал, что те из них, которые характеризуют активный способ совладания, были обратно пропорционально связаны с суждениями, раскрывающими пассивный способ совладания. Т.е. чем более выражена была направленность на активное совладание в сознании респондентов, тем в меньшей степени они были склонны к фатализму. Однако сам факт включения в ядро разнонаправленных элементов указывал на внутреннюю противоречивость содержания символического копинга респондентов.

Элементы периферии представления, близкой к ядру (по коэффициенту Абрика), имели от 20% до 50% позитивных ответов. Здесь выделились три способа совладания. Первый из них был связан с эмоциональными переживаниями безработных относительно их ненужности, невостребованности как профессионалов (*испытываю страх и беспокойство в отношении будущего (43%); боюсь собеседований, мне не хватает уверенности, чтобы презентовать себя (24%); мне стыдно, что я не работаю (37%); обидно, что не берут на работу, чувствую себя человеком второго сорта (31%); возникает ощущение замкнутого круга (26%); чувствую злость на работодателей. Кадровики замучили меня тупыми вопросами (21%); с моим опытом работы я никому не нужен (нужна) (22%)*). Второй способ включал стратегии, указывающие на психологическую готовность респондентов осваивать новые сферы деятельности и, как следствие, отказ от претензии на продолжение той профессиональной деятельности, которой занимались до увольнения и в которой они уже достигли какого-то результата (*прохожу или планирую пройти курсы повышения квалификации или освоить другую профессию (46%); согласен (на) на любую работу, даже если будут мало платить, параллельно буду искать лучший вариант (25%); ищу работу на дому. Могу оказывать людям любые услуги (23%); считаю позором молодым людям стоять в службе занятости (23%)*). Наконец, третий способ совладания был связан со стратегиями ухода от ситуации (*лучше сидеть дома, чем соглашаться*

работать за копейки (27%); откладываю поиски работы, хотя понимаю, что не должен (на) этого делать (24%); пусть муж обеспечивает (23%); надеюсь на помощь государства (29%) и т.п.). Все они значимо коррелировали между собой (по Спирмену, при $p \leq 0,05$).

Собственно периферия СП включала суждения с минимальной степенью согласия (коэффициент позитивных ответов меньше 20%). В данном компоненте выделились два способа совладания. Первый из них коррелировал с переживанием респондентами состояния депривации в связи с потерей работы (*у меня бывают истерики, подавленное, депрессивное настроение (16,5%); нахожусь в отчаянии, не знаю, что делать дальше (14%); чувствую апатию, безразличие, теряю аппетит (13%)*), второй – с поиском способов совладания, которые требуют дополнительных внешних ресурсов (*открою собственное дело, займусь бизнесом (13%); перееду в другой город, где больше возможностей (18%); буду сдавать квартиру или комнату (9%); буду искать работу за границей (6%)*). Последние стратегии были выражены у очень небольшой части респондентов, а потому носили характер частных случаев.

На втором этапе исследования выявляли связь между элементами представления, раскрывающими суть коллективного символического копинга, и разными показателями экономической идентичности, а также стажем безработного.

Анализ связи представлений респондентов о совладании с ситуацией потери работы и продолжительности их стажа безработицы

Корреляционный анализ суждений (по Спирмену, при $p \leq 0,05$), отнесенных к ядру СП, и показателей стажа безработицы респондентов выявил, что существует связь между выбором активных способов совладания и протяженностью времени пребывания в статусе безработного. Так, чем меньше времени прошло с момента потери работы, тем больше респонденты были настроены на упорные ее поиски ($r = -0,105$; $p = 0,037$), старались не раскисать, не унывать (*глаза боятся – руки делают*) ($r = -0,114$; $p = 0,024$), были готовы *искать разные варианты работы, ходить по организациям, поднимать на ноги всех знакомых* ($r = -0,135$; $p = 0,007$),

осознавая при этом, что, чем они старше по возрасту, тем сложнее будет найти работу ($r = 0,112$; $p = 0,026$).

Среди всех суждений, отнесенных к периферии, близкой к ядру, только одно образовало связь со стажем безработицы респондентов (*надеюсь на помощь государства* ($r = 0,12$; $p = 0,018$)). Т.е. чем дольше респонденты не могли найти работу, тем более выражена была их готовность к совладанию с опорой на внешние, а не на внутренние ресурсы. Наконец, представления собственно периферии, а именно: *я потерял (а) квалификацию, и шансы устроиться на работу тают* ($r = 0,112$; $p = 0,026$); *с моим дипломом специалиста на простую, неквалифицированную работу уже не возьмут* ($r = 0,126$; $p = 0,012$); *буду искать работу за границей* ($r = 0,105$; $p = 0,038$) – коррелировали со стажем безработицы респондентов. В данном случае чем дольше длилось время пребывания в статусе безработного, тем более выражено было переживание депривации с опорой на неконструктивный способ совладания – поиск работы за границей в ситуации отсутствия «финансовой подушки».

Выполненный анализ позволил сделать вывод, что по мере увеличения стажа безработицы ядро представления, включающее наиболее устойчивые элементы – суждения респондентов о конструктивных способах совладания с ситуацией потери работы, будет расширяться, вбирая в себя элементы периферии, близкой к ядру. Следовательно, опора на внутренние ресурсы (активность в поиске работы), возможно, изменится на внешние (помощь государства). Поскольку периферия СП является наиболее динамичным образованием, быстро реагирующим на изменения внешней ситуации, то можно предположить, что с удлинением периода безработицы респонденты будут готовы согласиться выполнять любую, даже неквалифицированную работу, пополнив ряды трудовых мигрантов.

Связь экономико-психологических характеристик респондентов и элементов представления о совладании с ситуацией потери работы

Совладание с травмирующей жизненной ситуацией, связанной с потерей работы, включает поиск способов адаптации и к изменившемуся экономическому статусу. В нашем случае в качестве внутреннего фактора выступали показатели

экономической идентичности, в частности субъективного экономического статуса и экономической самокатегоризации.

Результаты исследования показали, что элементы ядра представления, свидетельствующие об активных способах совладания респондентов, связаны с временной протяженностью пребывания в статусе безработного; аналогичные элементы СП фаталистической направленности (*все хорошие места в период кризиса уже заняты; в моем возрасте найти работу становится сложнее; все хорошие должности можно занять только по блату; стараюсь жить более экономно, сокращаю свои расходы*) коррелировали с экономико-психологическими характеристиками респондентов (Таблица 10).

Таблица 10 - Связь центральных элементов представления о потере работы и экономико-психологических характеристик безработных

Суждения/ экономико- психологические характеристики	Самооценка уровня материального благополучия семьи	Самооценка удовлетворенности уровнем материального благополучия семьи	Самооценка по шкале «бедный – богатый»	Рефлексивная самооценка по шкале «бедный – богатый»
«Все хорошие места в период кризиса уже заняты»	- 0,243**	- 0,248**	- 0,151**	- 0,124**
«В моем возрасте найти работу становится сложнее»	- 0,329**	- 0,273**	- 0,183**	- 0,95*
«Все хорошие должности можно занять только по блату»	- 0,294**	- 0,265**	- 0,182**	- 0,14**
«Стараюсь жить более экономно. Сокращаю свои расходы»	- 0,256**	- 0,216**	- 0,171**	- 0,109**
Примечание: в таблице приведены значения критерия Спирмена, при $p < 0,05^*$ и при $p < 0,001^{**}$				

Источник: таблица составлена автором по материалам исследования

Так, чем ниже были оценки уровня материального благосостояния семьи и удовлетворенности им, тем более выражена была в сознании респондентов убежденность, что найти квалифицированную работу невозможно, необходимо экономить на всем (Таблица 11). Аналогичная связь была обнаружена между этими же суждениями и показателями самокатегоризации респондентов по шкале «бедный – богатый». Конкретно: чем ниже респонденты оценивали себя по шкале «бедный – богатый», тем в большей степени они были согласны с вышеприведенными утверждениями. Поскольку ядро СП – наименее динамичная часть репрезентаций, можно сделать вывод, что низкий уровень самооценок разных показателей экономической идентичности в данной группе безработных обуславливал выбор стратегии фатализма, принятие ситуации как неизбежной.

Аналогичный анализ связи суждений, отнесенных к периферии, близкой к ядру, и показателей экономической идентичности выявил, что, чем ниже экономические самооценки, тем более выражены переживания страха, беспокойства в отношении будущего, чувства обиды, злости на работодателей, ощущение собственной ненужности и в меньшей степени – готовность респондентов осваивать новые сферы деятельности.

В последнем случае исключение составляет установка на прохождение курсов или освоение новой профессии. Она коррелировала с самооценкой уровня материального благосостояния семьи. Чем выше самооценка, тем выше убежденность в том, что надо осваивать новую профессию, т.е. в данном случае самооценка может быть рассмотрена как механизм совладания, запускающий поисковую активность.

Интересно, что выбор стратегии ухода от ситуации потери работы – *лучше сидеть дома, чем соглашаться работать за копейки; откладываю поиски работы, хотя понимаю, что не должен (на) этого делать; пусть муж обеспечивает; надеюсь на помощь государства* – элемент периферии, близкой к ядру, никак не связан с экономическими самооценками респондентов. По всей видимости, здесь речь идет о личностной детерминации выбора такой стратегии.

Таблица 11 - Связь элементов периферии представления, близкой к ядру, и экономико-психологических характеристик безработных

Суждения/экономико-психологические характеристики	Самооценка уровня материального благосостояния семьи	Самооценка удовлетворенности уровнем материального благосостояния семьи	Самооценка по шкале «бедный - богатый»	Рефлексивная самооценка по шкале «бедный - богатый»
«Испытываю страх и беспокойство в отношении будущего»	- 0,271**	- 0,211**	- 0,201**	- 0,183**
«Обидно, что меня не берут на работу, чувствую себя человеком второго сорта»	- 0,143**	- 0,118*	- 0,157**	- 0,136**
«Чувствую злость на работодателей. Кадровики замучили меня тупыми вопросами»	- 0,225**	- 0,264**	- 0,162**	- 0,111*
«Планирую пройти курсы повышения квалификации или освоить другую профессию»	0,145**	-	-	-
Примечание: в таблице приведены значения критерия Спирмена, при $p < 0,05^*$ и при $p < 0,001^{**}$.				

Источник: таблица составлена автором по материалам исследования

Наконец, собственно периферия включала два способа совладания – это переживание депривации и поиск таких стратегий совладания с ситуацией, которые требуют дополнительных материальных или финансовых ресурсов (бизнес, переезд за границу, сдача квартиры).

Корреляционный анализ (Таблица 12) показал, что состояние депривации безработных в большей степени связано с таким показателем экономической идентичности, как самооценка по шкале «бедный – богатый», и в меньшей степени с другими экономическими самооценками.

Поскольку этот параметр экономической идентичности в группе респондентов варьировался в средних значениях (большая часть респондентов оценила себя как «не бедный, не богатый»), в то время как оценки

удовлетворенности уровнем материального благосостояния были достаточно низкие, можно сказать, что экономическая самокатегоризация выступает механизмом сохранения состояния эмоциональной стабильности в этой группе.

Таблица 12 - Связь элементов периферии представления и экономико-психологических характеристик безработных

Суждения/ экономико- психологические характеристики	Самооценка уровня материального благосостояния семьи	Самооценка удовлетворенности уровнем материального благосостояния семьи	Самооценка по шкале «бедный - богатый»	Рефлексивная самооценка по шкале «бедный - богатый»
«У меня бывают истерики, подавленное, депрессивное настроение»	-	-	- 0,104*	-
«Нахожусь в отчаянии, не знаю, что делать дальше»	- 0,136**	- 0,11*	- 0,159**	- 0,119**
«Чувствую апатию, безразличие к жизни, теряю аппетит»	-	-	- 0,127**	-
Примечание: в таблице приведены значения критерия Спирмена, при $p < 0,05^*$ и при $p < 0,001^{**}$				

Источник: таблица составлена автором по материалам исследования

Итак, проведенное исследование показало, что *субъективный и объективный факторы по-разному запускают механизм коллективного символического копинга*. Протяженность времени пребывания респондентов в статусе безработного связана с их опорой на активные способы совладания, уходом от решения проблем, переживанием депривации, с поиском внешних ресурсов совладания. Низкие оценки субъективного экономического статуса безработных, их самооценки экономической идентичности обуславливают принятие респондентами ситуации потери работы как неизбежной, актуализируют эмоциональные переживания ненужности, невостребованности как профессионалов, сопутствуют переживанию респондентами депрессивных состояний с опорой на неконструктивные способы совладания.

В условиях финансового кризиса факт потери работы приводит к резкому снижению показателей субъективного экономического статуса безработного. В нашем исследовании более половины респондентов отметили низкие значения и уровня дохода своей семьи. Однако обобщенные показатели их субъективного экономического статуса варьировались в средних значениях. Можно только предположить, что вытеснение безработными в своем сознании факта снижения экономического статуса на ментальном уровне выполняет функцию защиты.

В целом группу безработных, принимавших участие в данном исследовании, можно охарактеризовать как группу успешных адаптантов, так как центральный (ядерный) компонент их представления о совладании с потерей работы включал способы активного ее поиска. Для данных респондентов было важно, чтобы на новом месте были востребованы их профессионализм, образование и опыт. Специалисты (Колобкова, 1999; Warr, 1984) считают, что наиболее сильное негативное влияние на психологическое здоровье, снижающее успешность адаптации к изменяющейся жизненной ситуации, оказывает именно стаж безработицы. В нашей работе показано, что для исследованной группы безработных, проживающей в конкретном регионе, снижение субъективного экономического статуса и самооценок экономической идентичности имеет более выраженный неконструктивный эффект адаптации к трудной жизненной ситуации.

11.2. Представления безработных разного возраста о совладании с ситуацией потери работы

Опираясь на структурный подход Ж-К. Абрика, описанный в предыдущих главах работы, выполнили анализ содержания социальных представлений через структуру их ядер. *Предположили*, что характер внутренних связей элементов в ядрах позволит обнаружить различия в содержании коллективного символического копинга между возрастными когортами респондентов, потерявших работу. *Целью* данного исследования стало выявление и анализ структуры ядра социальных представлений о ситуации потери работы, определение содержания

символического копинга в трех возрастных группах безработных. Цель работы конкретизировали в *задачах*: составить социально-психологический портрет трех возрастных групп безработных социономических профессий; выявить внутренние связи между ядерными элементами социальных представлений о ситуации потери работы; обнаружить узловые элементы, организующие структуру ядра социальных представлений в трех возрастных группах безработных и тем самым определить содержание символического копинга; раскрыть связь символического копинга с поведенческой готовностью безработных при поиске ресурсов для решения проблемы (Дробышева, Емельянова, Тихонова, 2017).

Описание выборки. В исследовании принимали участие три группы безработных (общий объем выборки 445 чел.), проживающих в Центральном (Москва и Московская область) и Поволжском (Нижегород и Нижегородская область) регионах страны. Выборка содержала только вынужденных безработных социономических профессий, сфера деятельности которых включала оказание услуг, образование и медицину. Проверка значимости различий (критерий χ^2 , при $p < 0,001$) по социодемографическим характеристикам показала, что группы значимо отличаются между собой по ряду параметров.

Так, группу 1 составили респонденты (134 чел.) от 25 до 35 лет (58% – женщины, 42% – мужчины), преимущественно (95%) с высшим образованием. Половина респондентов (50%) состояла в браке, 8% из них – в гражданском. 62% имели стаж безработицы до полугода, 10% – от полугода до года, 9% – от года до трех лет, остальные 19% – свыше трех лет. 45% участников исследования имели одного-двух маленьких детей. Большинство респондентов в качестве причины увольнения указали сокращение штата, остальные респонденты указали другие причины (конфликт с руководством, семейные обстоятельства и т.п.). Удовлетворенность работой, которую потеряли работники, была достаточно высокой: 57,3% – выше среднего и высокий уровень.

Группа 2 (131 чел.) включала безработных в возрасте от 36 до 45 лет (53% – женщины, 47% – мужчины). Образовательный статус членов группы отличался от предыдущей: 44% имели высшее образование, 43% – среднее специальное,

остальные – среднее. Эта группа по сфере профессиональной деятельности не отличалась от первой. 74% безработных из данной группы состояли в браке, из них 10% – в гражданском, 67% респондентов этой группы воспитывали одного-двух детей. Стаж безработицы: 59% респондентов пребывали в статусе безработного до полугода, 19% – до года, 14% – до трех лет включительно, 8% – свыше трех лет. Т.е. процент безработных, переживающих затяжной период безработицы, в данной группе был ниже, чем в предыдущей. Причины увольнения во второй группе значимо не отличались от первой (сокращение штата – 53%). Удовлетворенность работой была чуть выше, чем в предыдущей группе: 62% – выше среднего и высокая.

Группа 3 (от 46 до 60 лет) (180 чел.) по половому составу не отличалась от двух других групп (53% – женщины, 47% – мужчины), а по образовательному статусу имела сходство со второй группой (48% – высшее образование, 38,5% – среднее специальное; остальные – среднее). Состоящих в браке здесь – 79,5%, из них в гражданском только 4%. Стаж затяжной безработицы в данной группе был выше, чем в первых группах: до полугода – 58%, до года – 23 %, до трех лет – 11%, а свыше трех лет – 20% респондентов. Основная причина увольнения так же, как и в предыдущих группах, была в основном связана с сокращением штата (63%). Степень удовлетворенности работой до увольнения в этой группе была выше, чем в других: 68,7% – выше среднего и высокая. 93% безработных этого возраста имели детей, однако возраст детей указывал на их экономическую независимость от родителей.

Социально-психологический портрет возрастных групп

Он составлялся на основе анализа выраженности аксиологических (ценностная структура личности респондентов, приоритетные социальные аксиомы) и экономико-психологических характеристик (оценки субъективного экономического статуса, самокатегоризация по шкале «бедный – богатый» и показатели финансовой тревоги).

При сравнении в трех возрастных группах иерархических структур ценностных ориентаций, построенных по приписанным рангам, было обнаружено следующее. Для всех групп безработных характерными явились ориентация на наиболее значимые ценности личной жизни (здоровье, счастливая семейная жизнь) и низкая значимость эстетических ценностей, ценности творчества и ценности познания. Выявленный в работе факт повышенной значимости для респондентов материальных ценностей при сниженной значимости ценности активной деятельной жизни объяснялся ситуацией временного отсутствия работы. Были выявлены некоторые различия в ранговых позициях ценностей безработных трех возрастных групп. Так, отмечалось постепенное снижение с возрастом значимости материальных ценностей при постепенном росте значимости наличия хороших и верных друзей. Обнаружено, что ценность свободы как независимости была более важна для безработных в возрасте от 25 до 35, и это значимо отличало данную группу от двух других (по критерию Краскала – Уоллиса, при $p \leq 0,05$). Более высокая значимость любви и более низкая значимость интересной работы были характерны для респондентов от 46 до 60 лет ($p = 0,026$) по сравнению с более молодыми безработными, для которых интересная работа ценилась выше, чем любовь ($p = 0,05$).

Сравнительный анализ (по критерию Краскала – Уоллиса, при $p \leq 0,05$) выраженности социальных аксиом показал, что респонденты значимо различаются по шкале «социальная сложность» ($p = 0,043$), которая включает убеждения относительно того, что существует множество разных способов достижения результата (Татарко, Лебедева, 2008). В частности, молодые безработные в возрасте от 25 до 35 лет в большей степени (значимость различий $p = 0,003$), чем более старшие респонденты, были убеждены в том, что *тот, кто не умеет планировать свое будущее, обязательно потерпит неудачу* (44% респондентов из первой группы по сравнению с 26% из второй группы и 36% из третьей). Наоборот, более старшие по возрасту участники исследования чаще соглашались с тем ($p = 0,004$), что именно *скромный человек производит хорошее впечатление* (55% – из третьей группы, 54% – из второй и 40% – из первой).

Сравнительный анализ (по критерию Краскала – Уоллиса, при $p \leq 0,05$) выраженности экономико-психологических характеристик респондентов из трех возрастных групп показал, что существуют статистически значимые различия в самооценках респондентов по шкале «богатый – бедный» ($p = 0,037$) и в их рефлексивных оценках ($p = 0,024$) по этой же шкале. Данные самооценки рассматривались как показатели экономической идентичности. Причем в группах более молодых безработных (25–35 лет и 36–45 лет) была выражена тенденция оценивать себя как не бедного, не богатого, в то время как другие, по их мнению, считают их скорее богатыми, чем бедными. В самой старшей группе (46–60 лет) в целом самооценки были существенно ниже («скорее бедный, чем богатый»), в то время как рефлексивные оценки, наоборот, выше. Данные безработные считали, что другие люди, несмотря на их трудную жизненную ситуацию, более высоко их оценивают. По их мнению, благодаря длительному периоду занятости в сознании окружающих сформировался их имидж как людей со средним достатком. К тому же большинство данных участников исследования проживали в семьях, состояли в браке, имели финансовую поддержку со стороны близких, а взрослые дети были финансово независимы, т.е. сами несли ответственность за свое благосостояние. Возможно, по этой причине уровень финансовой личностной тревожности в этой группе был ниже, чем у более молодых безработных.

Структура и содержание социального представления о ситуации потери работы в разных возрастных группах

В результате подсчета процента позитивных ответов (см.: Емельянова, 2016) ядра социальных представлений включали элементы суждения с коэффициентом $\geq 59\%$. Обнаружили, что центральные компоненты СП респондентов из трех групп содержат единый набор элементов, свидетельствующий об общих тенденциях в ментальном овладении ситуацией потери работы (Таблица 13). Они включали установки на активные действия по поиску работы, в том числе использование социальных связей, и установки на экономию финансовых ресурсов. Выявленные различия объяснялись фактором «возраст». В частности, для старшей возрастной

группы (46–60 лет) по сравнению с более молодыми респондентами высокий коэффициент получило утверждение в моем возрасте найти работу становится все сложнее.

Таблица 13- Содержание социального представления о ситуации потери работы в трех возрастных группах безработных

Суждения, входящие в ядро СП	1 группа (25-35 лет)	2 группа (36-45 лет)	3 группа (46-60 лет)
Не раскисаю, не унываю, глаза боятся – руки делают	76	73	72
Настроен на упорные поиски работы	74	77	72
Обращусь к бывшим коллегам за рекомендациями	59	64	59
Стараюсь найти хоть что-то близкое моему образованию, опыту	72	63	68
Стараюсь жить более экономно. Сокращаю свои расходы	61	67	66
Встану на биржу труда	-	60	63
В моем возрасте найти работу все сложнее	-	-	66
Прохожу или планирую пройти курсы повышения квалификации или освоить другую профессию	59	-	-
Ищу разные варианты работы, хожу по организациям, поднимаю на ноги всех знакомых	-	59	-
Примечание: в таблице указан процент позитивных ответов			

Источник: таблица составлена автором по материалам исследования

Освоить другую профессию выразили готовность самые молодые безработные (25–35 лет). Они же в отличие от более старших респондентов в меньшей степени видели решение проблемы в постановке на учет на бирже труда. Характерную особенность содержанию символического копинга безработных в возрасте от 36 до 45 лет придала готовность рассматривать разные варианты работы, а также вариативность способов поиска нового места работы – собеседования в организациях, обращение к знакомым и бывшим коллегам.

Одной из задач исследования стало выявление внутренней согласованности ядерных элементов и поиск ключевых элементов социальных представлений, определяющих содержание коллективного символического копинга. С этой целью был применен корреляционный анализ по критерию Спирмена (при $p \leq 0,05$). С его

помощью выявлялась связь элементов внутри ядра социальных представлений в каждой возрастной группе безработных.

Результаты анализа показали, что в ядерных элементах социальных представлений во всех трех группах выделяется несколько узловых элементов (или один элемент), которые связывают другие элементы ядра в единую сеть. Мы исходили из того, что именно эта сеть тесно связанных между собой элементов социальных представлений и определяет содержание коллективного копинга в каждой из возрастных групп безработных.

Так, структура ядра социального представления младшей группы безработных (25–35 лет) включала два элемента, выполняющих системообразующую функцию, – *настроен на упорные поиски работы* и *обращусь к коллегам за рекомендациями*. Данные суждения были связаны между собой на высоком уровне достоверности ($p = 0,000$) и образовали связи со всеми другими элементами ядра СП (при $p = 0,05$): *не раскисаю, не унываю, глаза боятся – руки делают; стараюсь найти хоть что-то близкое к моему образованию, опыту; стараюсь жить более экономно, сокращаю свои расходы; прохожу или планирую пройти курсы повышения квалификации или освоить другую профессию*.

Структура ядра представления о ситуации потери работы в группе респондентов 36–45 лет отличалась от аналогичной структуры ядра в более старшей группе. В данном случае узловой элемент был представлен одним суждением: *настроен на упорные поиски работы*. Он образовал связь (при $p < 0,05$) со всеми другими элементами ядра: *не раскисаю, не унываю, глаза боятся – руки делают; обращусь к бывшим коллегам за рекомендациями; стараюсь жить более экономно, сокращаю свои расходы; стараюсь найти хоть что-то близкое к моему образованию, опыту; встану на биржу труда*, а также с элементом, содержательно отличающим символический копинг в этой группе от предыдущей: *ищу разные варианты работы, хожу по организациям, поднимаю на ноги всех знакомых*, который был связан не только с узловым элементом ядра, но и другими на уровне значимости $p < 0,001$.

В самой старшей группе (46–60 лет) безработных три элемента ядра представления образовали между собой связь на высоком уровне значимости (все связи при $p = 0,000$). Речь идет о суждениях: *стараюсь жить более экономно, сокращаю свои расходы; стараюсь найти хоть что-то близкое моему образованию, опыту и встану на биржу труда*. Все они образовали сеть связей с другими элементами ядра (при $p < 0,001$): *в моем возрасте найти работу становится все сложнее; не раскисаю, не унываю, глаза боятся – руки делают; обращусь к бывшим коллегам за рекомендациями; настроен на упорные поиски работы*. Причем три элемента из четырех вышеперечисленных образовали связи (при $p < 0,05$) и между собой, а один из них (*в моем возрасте найти работу становится все сложнее*) был включен в сеть смысловых связей ядра только благодаря узловым элементам. По содержанию он не был согласован с другими элементами ядра, выражающими конструктивные намерения респондентов по выходу из сложной ситуации.

Анализ связи представлений и готовности безработных к совладанию в разных возрастных группах

На следующем этапе исследования выявлялась связь элементов изучаемых представлений с готовностью респондентов к поведенческим реакциям в сложных жизненных ситуациях, требующих их преодоления. Для решения этой задачи был выполнен контент-анализ ответов по тесту «незаконченные предложения»: *В сложной жизненной ситуации я обычно опираюсь на...; Когда мне трудно, я...; Решение любых жизненных проблем возможно, если...* Затем выявлялись корреляционные связи наиболее частотных тем ответов (поведенческая готовность респондентов) по критерию Спирмена (при $p \leq 0,05$) и ядерных элементов социальных представлений о ситуации потери работы (символический копинг).

У безработных 25–35 лет узловыми элементами ядра выступили: *настроен (а) на упорные поиски работы и обращусь к коллегам за рекомендациями*. Первый из них положительно коррелировал ($r = 0,280$; $p = 0,001$) с темой готовности преодолевать трудные ситуации с опорой на близких (родных, друзей)

и отрицательно ($r = -0,285$; $p = 0,001$) – с негативными эмоциональными реакциями (плачу, впадаю в депрессивное состояние и т.п.). Второй узловой элемент представления прямо пропорционально коррелировал ($r = 0,022$; $p = 0,009$) с верой в высшие силы (когда мне трудно, я молюсь) и с опорой на свой психологический ресурс (вера в себя, целеустремленность и т.п.) ($r = 0,202$; $p = 0,019$). В данной группе элемент представления *стараюсь жить более экономно, окращаю свои расходы* образовал обратно пропорциональную связь ($r = -0,229$; $p = 0,008$) с эмоциональными реакциями (ною, плачу, впадаю в депрессию и т.п.) и прямо пропорциональную ($r = 0,186$; $p = 0,032$) – с самоконтролем (стараюсь отвлечься; жду, надеюсь на помощь; убеждаю себя, что все будет хорошо); *стараюсь найти хоть что-то близкое моему образованию* был обратно пропорционально ($r = -0,174$; $p = 0,004$) связан с готовностью в сложной жизненной ситуации обращаться к вере в высшие силы. Элемент представления *не раскисаю, не унываю, глаза боятся – руки делают* коррелировал ($r = 0,194$; $p = 0,024$) с готовностью общаться с близкими (посоветоваться, обсудить и т.п.), использовать приемы самоконтроля (стараюсь отвлечься от проблем, жду, успокаиваю себя), убеждать себя в том, что все будет хорошо ($r = 0,182$; $p = 0,035$), а также обратно пропорционально ($r = -0,262$; $p = 0,002$) – с готовностью к эмоциональным переживаниям (плачу, волнуюсь и т.п.) и верой в бога (молюсь) ($r = 0,220$; $p = 0,010$). Примечательно, что респонденты именно этой группы заявляли в качестве наиболее действенных способов в решении проблем проявление активности, обращение к близким и друзьям, а также опору на собственные силы. Т.е. символический копинг в этой группе стимулировал не переживания ситуации потери работы, а готовность молодых людей к поиску внутренних ресурсов совладания.

Период жизни в возрасте 36–45 лет обычно связывают с этапом профессиональной самореализации, а также с высоким уровнем ответственности за обеспечение еще несамостоятельных в финансовом плане детей и часто уже несамостоятельных в этом плане пожилых родителей. По всей видимости, эта жизненная ситуация отразилась и на способах ментального совладания с ситуацией потери работы. Как показал анализ, ключевым элементом символического копинга

в этой группе стало утверждение *настроен (а) на упорные поиски работы*, которое положительно коррелировало ($r = 0,173$; $p = 0,048$) как с готовностью к общению с близкими в трудную минуту (советуюсь, обращаюсь за помощью), так и с отказом ($r = -0,20$; $p = 0,022$) от неконструктивных эмоциональных поведенческих реакций (плачу, ною, волнуюсь, впадаю в депрессивное состояние). Другой элемент ядра представления, а именно – *ищу разные варианты работы, хожу по организациям, поднимаю всех на ноги* – обратно пропорционально коррелировал с неконструктивными стратегиями: плачу, ною, теряюсь, впадаю в депрессию ($r = -0,179$; $p = 0,041$). При этом данный элемент был положительно связан с готовностью к общению с близкими как способом выхода из создавшейся ситуации ($r = 0,173$; $p = 0,049$). Элемент *стараюсь найти хоть что-то близкое моему образованию и опыту* образовал обратную связь с эмоциональными переживаниями (плачу, ною, впадаю в депрессию и т.п.) ($r = -0,188$; $p = 0,032$). Интересно, что в данной группе три элемента ядра не были связаны с какими-либо поведенческими стратегиями. Речь идет об: *обращусь к бывшим коллегам за рекомендациями; не раскисаю, не унываю, глаза боятся – руки делают; встать на учет на биржу труда*. Таким образом, обращение за поддержкой к близким оказывается наиболее выраженным следствием символического копинга в данной группе.

В самой старшей группе участников исследования (46–60 лет) анализ показал, что и узловые элементы, и остальные элементы ядра были связаны с декларируемой респондентами поведенческой готовностью. Так, элемент *стараюсь жить более экономно, сокращаю свои расходы* коррелировал с опорой на близких в трудной жизненной ситуации ($r = 0,22$; $p = 0,003$); *стараюсь найти хоть что-то близкое моему образованию, опыту* – с убежденностью в том, что решение любых жизненных проблем возможно, если не надеяться на везение, деньги, удачу и т.п. ($r = -0,16$; $p = 0,036$); *встать на учет на биржу труда* был связан с опорой на близких ($r = 0,223$; $p = 0,003$) и обратно пропорционально – с верой во внешние обстоятельства при решении жизненных проблем. Также были обнаружены связи элементов ядра, не являющихся узловыми, с поведенческой

готовностью. В частности, суждение *обращусь к бывшим коллегам за рекомендациями* коррелировало с выбором общения с близкими как способом совладания с трудной ситуацией ($r = 0,153$; $p = 0,040$); *не раскисаю, не унываю, глаза боятся – руки делают* – с верой в бога (молюсь, когда мне трудно); ($r = 0,148$; $p = 0,005$) и отказом от надежды на удачу ($r = -0,207$; $p = 0,005$). Наконец, элемент *настроен на упорные поиски работы* коррелировал с опорой на близких в трудной жизненной ситуации ($r = 0,168$; $p = 0,024$) и обращением к богу (молюсь, когда трудно) ($r = 0,181$; $p = 0,015$). Примечательно, что вышеперечисленные элементы ядра социального представления о совладании с ситуацией потери работы у респондентов третьей группы были связаны в основном с готовностью опереться на близких и с обращением к высшим силам.

Итак, совладание с переживанием утраты профессионального занятия, имеющего высокую личностную значимость для представителей социномических профессий, а также самого факта занятости происходит на разных уровнях психической организации. Осмысливая ситуацию, респонденты конструировали представления, содержащие интерпретации случившегося и основанные на них намерениях, а также вариантах возможных действий. Намерения, проявляющиеся через символический копинг, порождали, в свою очередь, готовность к поведению.

Так, у представителей младшей группы безработных (25–35 лет) совладание с ситуацией потери работы было связано с саморазвитием. Они отличались от безработных более старшего возраста выраженностью установок на получение новых знаний, профессии, повышение квалификации, пониманием гибкости приспособления к ситуации посредством смены стратегий. В то же время молодые респонденты в меньшей степени, чем старшие, были готовы к решению проблемы трудоустройства посредством биржи труда. Иными словами, особенностью совладания с потерей работы в данной возрастной группе явилась установка респондентов на актуализацию своих внутренних ресурсов. Возможно, что такое поведение основывалось не только на оценке своих сил (здоровье, образование), но и поддержке работающих родителей.

Совладание с трудной жизненной ситуацией в группе безработных от 36 до 45 лет характеризовалось готовностью активно искать любую работу, даже если она будет кардинально отличаться от предыдущей. В этот период экономической жизни задача обеспечения несамостоятельных детей и пожилых родителей полностью ложится на плечи людей этого возраста. Ее решение внутренне конфликтно. С одной стороны, факт поиска любой работы – удар по профессиональному самолюбию опытных работников, с другой стороны, снижение социально-экономического статуса отражается на качестве жизни всей семьи и самоуважении самих безработных. В попытке разрешить данный конфликт они все же старались искать хоть что-то близкое к их образованию и опыту, вытесняя намерение поменять профессию. Их основной ресурс – опыт и социальные связи, знакомые и коллеги, которые могут помочь найти новую работу. Однако по сравнению с более молодыми респондентами они демонстрировали меньшую гибкость в понимании необходимости смены стратегий по ситуации.

Специфика совладания с трудной жизненной ситуацией в старшей возрастной группе респондентов была выражена в их установках на экономию средств, поиск такого же места работы или вида деятельности и, в случае неудачи, в установке обратиться за помощью на биржу труда. Такой символический копинг может быть объяснен не только возрастом респондентов, но и фактом их более длительного пребывания в статусе безработного как объективным условием. В качестве личностных факторов такой позиции могут быть рассмотрены более высокий уровень финансовой личностной тревожности респондентов, а также низкая значимость их ориентаций на интересную работу и познание. Можно только предположить, что потеря работы для людей предпенсионного возраста, имеющих огромный опыт работы, осознающих ее социальную значимость (помогающие профессии), воспринимается не только и не столько в фокусе изменения своего экономического статуса, сколько в осознании своей личной ненужности, невостребованности в обществе.

11.3. Динамика представлений безработных предпенсионного возраста о совладании с ситуацией потери работы в условиях до и после принятия пенсионной реформы

Пенсионная реформа 2018 года, по мнению специалистов (ВЦИОМ, ФОМ, Левада-центр, Форбс и др.), стала одним из ключевых событий года, активно обсуждаемых как в общественном дискурсе, так и в СМИ (Дунец, 2018; Соловьева, 2019). В период лета – осени 2018 года накал негативных эмоций в обществе относительно причин и последствий изменений в пенсионном законе ретушировался активно навязываемой СМИ позитивной информацией о чемпионате мира по футболу. Развернувшаяся на фоне Мундиалю полемика «за» и «против» пенсионной реформы не изменила в целом негативного мнения россиян относительно увеличения возраста выхода на пенсию. Как показали исследования, от 75% до 90% участвующих в опросах респондентов в период обсуждения реформы выражали недоверие надвигающимся изменениям в пенсионном законе (Отношение россиян..., 2018). В частности, по данным исследования Фонда общественного мнения, наиболее часто упоминаемыми аргументами «против» в ходе проведения опроса (24 июня и 9 сентября 2018 года) стали суждения россиян о том, что: при повышении пенсионного возраста многие не доживут до пенсии, пенсионные накопления пропадут (33% респондентов); пожилым трудно найти работу (7%); с возрастом ухудшается здоровье (7%) и т.п. В то же время сторонники реформы утверждали, что *это вынужденная мера, у государства не хватает денег* (4%); *люди в пожилом возрасте трудоспособны, работать – это естественно* (2%); *будут выше пенсии, повысится уровень жизни* (1%) и т.п. (там же).

Целью нашего исследования стало выявление различий в содержании социального представления безработных предпенсионного возраста о способах совладания с ситуацией потери работы в периоды до (весна 2018 года) и после (весна 2019 года) принятия пенсионной реформы, их связи с социально-психологическими и экономико-психологическими факторами.

Выбор периода проведения двух срезов исследования определялся следующим. *Предположили*, что за год (весна 2018 – весна 2019 года) с момента начала активного обсуждения проекта пенсионной реформы (весна 2018 года), последующего уточнения и принятия закона (03.10.2018) повышенный эмоциональный фон, характерный для первой фазы обсуждения реформы, снизится; в обществе будет выработано более взвешенное мнение относительно тех изменений, которые были внесены в закон о назначениях и выплатах пенсий, что отразится в содержании представления о совладании с ситуацией потери работы.

Участниками исследования стали безработные от 46 до 55–60 лет, все – вынужденно уволенные работники социономических профессий (сфера услуг, производственные предприятия), проживающие в Москве, Нижнем Новгороде, Московской и Нижегородской областях. В группу респондентов, принимавших участие в исследовании весной 2018 года, из общей выборки данного возраста в процессе рандомизации были отобраны 100 человек (мужчины – 53%, женщины – 47%). Большинство респондентов данной подвыборки имели: среднее специальное и высшее образование – 80%; стаж безработицы до полугода – 56%, от полугода до года – 11%, от года до трех лет – 10%, остальные 23% – свыше трех лет. Основными причинами увольнения в данной группе явились: сокращение штата, ликвидация предприятия, организации, фирмы или их реорганизация. Подвыборка безработных, принимавших участие в исследовании весной 2019 года, включала 96 человек (примерно поровну мужчин и женщин) преимущественно со средним специальным и высшим образованием – 82%. Распределение стажа безработицы: до полугода – 40%, от полугода до года – 12%, от года до трех лет – 16%, остальные 32% – свыше трех лет. Большинство респондентов в обеих подвыборках состояли в браке и имели взрослых детей.

Различия в содержании СП безработных о совладании с ситуацией потери работы в периоды до и после принятия пенсионной реформы

В ходе исследования был проведен сравнительный анализ данных, полученных в периоды: март – апрель 2018 года и март – апрель 2019 года (таблица 18). Сопоставлялись центральные (ядерные) элементы СП о совладании с

ситуацией потери работы, выделенные на основе расчета коэффициента позитивных ответов Ж.-К. Абрика (учитывались значения свыше 60).

Исследование показало, что пенсионная реформа 2018 года воспринималась безработными респондентами предпенсионного возраста как травмирующее событие (Таблица 14).

Таблица 14 - Различия в содержании представления безработных о совладании с ситуацией потери работы в периоды весна 2018– весна 2019 гг.

Суждения	Срез 2018 г.	Срез 2019 г.
<i>Испытываю страх и беспокойство в отношении будущего</i>	41	61
<i>Возникает ощущение замкнутого круга</i>	26	60
Не раскисаю, не унываю, глаза боятся – руки делают	70	76
Настроен(а) на упорные поиски работы	72	74
Все хорошие места уже заняты, работы в период кризиса мало	60	62
В моем возрасте найти работу становится все сложнее	66	76
<i>Все хорошие должности можно занять только по блату</i>	58	74
Стараюсь найти хоть что-то близкое моему образованию и опыту	68	69
Стараюсь жить более экономно, сокращаю свои расходы	66	76
Обращусь к бывшим коллегам за рекомендациями	60	66
Встану на биржу труда	64	79
<i>Ищу разные варианты работы, хожу по организациям, поднимаю на ноги всех знакомых</i>	79	59
Примечание: Наклонным шрифтом выделены суждения, значимость которых изменилась в период с 2018 по 2019 год		

Источник: таблица составлена автором по материалам исследования

Весной 2018 года, на стадии порождения общественного дискурса о предполагаемых изменениях в законе, СП безработных включали суждения о разных способах совладания – от экономии средств до активного поиска работы. В это время ментальное овладение ситуацией потери работы активизировало в обыденном сознании респондентов ранее известные пути решения проблемы – встать на биржу труда и экономить на всем. Однако по мере нарастания эмоционального напряжения в обществе, вызванного принятием пенсионного закона, его активное обсуждение в общественном дискурсе и СМИ запустило механизм коллективного символического копинга, связанного с выработкой отношения группы к новому явлению (реформе).

К весне 2019 года в обыденном сознании безработных респондентов от 46 лет и старше содержание символического копинга наполнилось эмоциональными переживаниями страха, беспокойства за свое будущее, актуального состояния безысходности. В этот период безработные активизировали иные способы защиты: *хорошие места уже заняты; хорошие места только по блату; в моем возрасте надеяться не на что*. По всей видимости, негативная эмоциональная реакция участников исследования повлияла на отказ от прежних способов решения проблемы. Постановка на учет на бирже труда и ограничение расходов весной 2019 года уже не воспринимались безработными как оптимальные способы решения проблемы. Для ментального овладения ситуацией требовалось искать новые пути. Произошло расщепление коллективного копинга, вызванного пенсионной реформой, за счет изменения содержания СП о совладании с ситуацией потери работы. Наряду с эмоциональными переживаниями, указывающими на снижение значимости рациональных способов решения проблемы в обыденном сознании безработных, представление включало и поиск конструктивных способов совладания: *настрой на упорные поиски работы; не унывать, а что-то делать; искать работу, близкую по опыту и образованию; обратиться к коллегам*.

Социально-психологические и экономико-психологические факторы конструирования представлений безработных о совладании с потерей работы после принятия пенсионной реформы

Несмотря на то, что структура и содержание ядра СП о совладании с ситуацией потери работы за период с весны 2018 до весны 2019 года изменились, в обыденном сознании респондентов после принятия реформы остались значимыми такие суждения: *не раскисаю, не унываю, глаза боятся – руки делают; настроен (-а) на упорные поиски работы; стараюсь найти хоть что-то близкое к моему образованию и опыту* и т.п. Их высокая значимость в сознании респондентов указывала на существование психологических ресурсов, которые позволяют безработным на ментальном уровне поддерживать внутреннюю уверенность в позитивном разрешении трудной жизненной проблемы. Можно

предположить, что устойчивость данных элементов СП обусловлена внутренними факторами, в роли которых выступали и социально-психологические (ценностные ориентации, социальные аксиомы), и экономико-психологические характеристики (уровень финансовой личностной тревожности), и показатели субъективного экономического статуса (самооценки уровня материального благосостояния семьи и удовлетворенности им).

Результаты корреляционного анализа (по критерию Спирмена, при $p \leq 0,05$) показали, что переживание респондентами тревоги и беспокойства за будущее было связано с уровнем финансовой тревожности ($r = -0,39$; $p = 0,002$), самооценками уровня материального благосостояния семьи ($r = -0,35$; $p = 0,005$), удовлетворенностью им ($r = -0,40$; $p = 0,002$) и ориентацией на ценность здоровья ($r = 0,294$; $p = 0,024$), а переживание безработицы как безысходной ситуации – только с экономико-психологическими характеристиками: уровнем финансовой тревожности ($r = -0,35$; $p = 0,006$), оценками материального благосостояния ($r = -0,43$; $p = 0,001$), удовлетворенности им ($r = -0,41$; $p = 0,007$). Иными словами, чем ниже был уровень финансовой тревожности респондентов, самооценок субъективного экономического статуса и выше ценность здоровья, тем более выражены в группе безработных состояние беспокойства за будущее, ощущение ими замкнутого круга, безысходности. Полученные данные косвенно указывали на влияние финансовой тревожности личности. Заметим, что последняя при умеренном уровне выраженности выполняет конструктивную роль, а при очень высоком или очень низком – деструктивную (см.: Дробышева, Садов, 2021).

Обнаружили, что суждение *все хорошие места уже заняты, работы в период кризиса мало* коррелировало с показателями шкал «социальная сложность» ($r = 0,204$; $p = 0,027$), «награда за усилие» ($r = 0,346$; $p = 0,000$), самооценками уровня материального благосостояния семьи ($r = -0,307$; $p = 0,007$), финансовой тревожности ($r = -0,355$; $p = 0,000$). Утверждение *в моем возрасте найти работу становится все сложнее* образовало связь с оценками уровня материального благополучия ($r = -0,407$; $p = 0,001$) и удовлетворенностью им ($r = -0,294$; $p = 0,024$), уровнем финансовой тревожности ($r = 0,234$; $p = 0,011$), а суждение *все хорошие*

должности можно занять только по благу – с уровнем финансовой тревожности ($r = -0,279$; $p = 0,002$). Интерпретируя полученные результаты, заметим, что пессимизм безработных, выраженный в их суждениях *все хорошие места уже заняты; в старшем возрасте найти работу очень сложно, а все хорошие должности можно занять только по благу*, обусловлен экономико-психологическими факторами (уровнем финансовой личностной тревожности и субъективного экономического статуса), а также верой респондентов в то, что даже в этот период они все же могут контролировать трудную жизненную ситуацию, а причины, вызвавшие потерю работы, не могут предсказать развитие этой ситуации на следующем этапе их жизненного пути.

Обнаружили, что инвариантная часть представлений безработных, ориентированная на поиск конструктивных способов решения проблемы, была связана с ценностными ориентациями респондентов, их верой в решение проблем (социальные аксиомы), но не с их экономико-психологическими характеристиками. Так, суждение *не раскисаю, не унываю, глаза боятся – руки делают* коррелировало с ориентациями на ценности любви ($r = 0,20$; $p = 0,021$), уверенности в себе ($r = 0,264$; $p = 0,004$), познания ($r = 0,238$; $p = 0,009$), счастливой семейной жизни ($r = 0,204$; $p = 0,026$). Чем более значимы были данные ценности в сознании респондентов, тем выше была степень их согласия с вышеприведенным представлением. Суждение *настроен (а) на упорные поиски работы* было связано с ориентациями на ценности: «активная, деятельная жизнь» ($r = 0,234$; $p = 0,011$), «здоровье» ($r = 0,198$; $p = 0,031$), «интересная работа» ($r = 0,319$; $p = 0,000$), «любовь» ($r = 0,221$; $p = 0,016$), «наличие хороших и верных друзей» ($r = 0,329$; $p = 0,000$), «уверенность в себе» ($r = 0,324$; $p = 0,000$), «свобода как независимость» ($r = 0,386$; $p = 0,000$), «счастливая семейная жизнь» ($r = 0,369$; $p = 0,000$), – а также с двумя шкалами социальных аксиом: «социальная сложность» ($r = 0,215$; $p = 0,020$) и «награда за усилие» ($r = 0,251$; $p = 0,006$). Как можно заметить, по сравнению с предыдущим суждением-метафорой, данное суждение об активном поиске работы конструируется в ядре СП с помощью аксиологической системы – ценностей и верований.

Еще одно утверждение – *стараюсь найти хоть что-то близкое к моему образованию и опыту* – коррелировало с ориентациями на ценности: «познание» ($r = 0,258$; $p = 0,005$), «свобода как независимость в поступках и действиях» ($r = 0,395$; $p = 0,000$), «интересная работа» ($r = 0,211$; $p = 0,022$), «любовь» ($r = 0,193$; $p = 0,037$), «счастливая семейная жизнь» ($r = 0,238$; $p = 0,000$), а также шкалами «социальная сложность» ($r = 0,319$; $p = 0,000$) и «награда за усилие» ($r = 0,382$; $p = 0,000$). Так же как и в предыдущем случае, в процессе конструирования данного суждения в обыденном сознании респондентов присутствовал ценностный контроль. Аналогичная ситуация проявилась и в случае с утверждением *стараюсь жить экономно, сокращаю свои расходы*, которое образовало связи с ориентациями на ценности: «интересная работа» ($r = 0,236$; $p = 0,010$), «уверенность в себе» ($r = 0,235$; $p = 0,011$), «свобода как независимость» ($r = 0,293$; $p = 0,010$), «счастливая семейная жизнь» ($r = 0,235$; $p = 0,010$). Суждение *встану на биржу труда*, как было ранее сказано, потеряло после принятия реформы свои позиции системообразующего элемента структуры ядра СП и коррелировало только с одной ценностью – «интересная работа» ($r = 0,240$; $p = 0,009$).

Итак, в ядре СП безработных о совладании с трудной жизненной ситуацией выделяются инвариантные элементы (суждения), ориентированные на проявление респондентами разных форм активности в поиске нового места работы, которые указывают на конструктивный характер коллективного символического копинга. В условиях негативного эмоционального обсуждения пенсионной реформы в общественном дискурсе и СМИ конструирование данных суждений в обыденном сознании респондентов обусловлено включением системы ценностей. Данный факт свидетельствует о глубинном характере коллективного символического копинга, ориентированного на поиск решения проблемы. По всей видимости, усилия респондентов, направленные на ментальное совладание с трудной жизненной ситуацией, требуют включения ценностного ресурса. Причем чем выше ценностный контроль за включением того или иного суждения в ядро СП, тем большее число связей он образует с ценностной системой. В связи с этим можно сказать, что весной 2019 года наиболее сложным для безработных было оставаться

настроенными на упорные поиски работы, не унывать, «не киснуть», искать работу, близкую своему опыту и образованию.

Суждения, свидетельствующие о неконструктивной направленности коллективного символического копинга («испытываю страх и беспокойство в отношении будущего», «возникает ощущение замкнутого круга», «все хорошие должности можно занять только по блату» и т.п.), в меньшей степени были связаны с ценностями и верованиями и в большей степени – с оценками субъективного экономического статуса, финансовой тревожности как личностной характеристики, а некоторые из них – с верой в то, что ситуация может измениться в лучшую сторону. Таким образом, можно сделать вывод, что суждения, отражающие негативные эмоциональные переживания респондентов относительно последствий принятия пенсионной реформы, порождаются общественным дискурсом, они не подвержены ценностному контролю, а принимаются извне на веру. По всей видимости, здесь важную роль играют массовые настроения в обществе относительно реформ, многократно усиленные СМИ.

Совладание безработных с ситуацией принятия пенсионной реформы с помощью удержания в представлениях конструктивных способов совладания указывает на актуализированный психологический ресурс респондентов. Выявленный факт обусловлен системой ценностных ориентаций респондентов, а также их верой, что приложенные ими усилия не будут бесполезны, что решение проблемы включает разные способы, что не существует единственного правильного решения и т.п.

Изменившееся после принятия реформы содержание представлений безработных в сторону эмоционального переживания факта принятия реформы тем не менее выполняет позитивную функцию переключения внимания группы с проблемы безработицы на поиск новых способов разрешения трудной жизненной ситуации.

Выводы по главе 11

1. Изменение жизненной ситуации экономического субъекта, связанное с потерей работы и последующим снижением его благосостояния, экономического статуса, стимулирует поиск разных способов решения проблемы. Овладение безработными ситуацией на ментальном уровне (репрезентации о сложившейся ситуации) выражается в выборе ими конструктивных (продуктивных) способов совладания и проявлении поведенческой готовности (установки и интенции, предваряющие конкретные поведенческие действия) к решению проблемы; сам переход от ментального уровня совладания к поведенческой готовности может быть рассмотрен как психологический механизм ЭС личности и группы в трудной жизненной ситуации.

2. Для успешной вторичной ЭС в ситуации потери работы безработным требуется опора на внутренние или внешние ресурсы, способствующие преодолению трудной жизненной ситуации. В качестве таких ресурсов могут выступать: система ценностей безработных; их убеждения (верования) о самом человеке, социальном и физическом или духовном мире; социальные связи (поддержка близких и т.п.); государственная поддержка (биржа труда, социальные гарантии людям предпенсионного возраста); личностные качества безработных (социальная активность, оптимизм); образовательный статус и т.п.

3. Продуктивный символический копинг безработных опирается на механизм ценностного контроля посредством отбора и включения в ядро представления тех стратегий и способов совладания, которые воспринимаются ими как наиболее эффективные в данной ситуации. Важная роль при этом отводится ценностным убеждениям о себе и окружающем мире.

Негативные эмоциональные переживания безработными трудной ситуации и выбор стратегий ухода от решения проблемы свидетельствуют о неконструктивном способе ее решения. Он связан с низкой самооценкой экономического статуса в сознании безработных и повышенным уровнем их финансовой тревожности.

4. Обнаружено: чем дольше длится время пребывания в статусе безработного, тем выше вероятность замены в символическом копинге продуктивных способов решения проблемы уходом в эмоциональные переживания, вплоть до депрессии. Это может приводить к переходу на стадию экономической ресоциализации, предполагающей кардинальные глубинные изменения в экономическом сознании человека на уровне ценностной системы и норм экономического поведения.

5. Выявлены возрастные различия в предпочитаемых способах совладания с ситуацией потери работы как на ментальном, так и на поведенческом уровне. Они свидетельствуют о различиях в механизмах ЭС безработных. Более молодые безработные в процессе совладания с трудной жизненной ситуацией проявляют готовность к саморазвитию (новые знания, повышение квалификации, смена профессии), опираясь при этом не только на свои внутренние ресурсы (возраст, здоровье, образование), но и на поддержку работающих родителей.

Представители группы безработных среднего возраста (от 36 до 45 лет) выразили готовность искать любую работу, даже если она будет отличаться от предыдущей, но не были склонны менять профессию. Их ресурсы – это прежде всего социальные связи с коллегами и друзьями, на помощь которых они надеются. Напряженность выбора стратегий совладания в данной группе объясняется внутренним противоречием в сознании респондентов между необходимостью обеспечивать еще несамостоятельных детей и финансово зависимых пожилых родителей, с одной стороны, и потребностью в сохранении уважения к себе как профессионалу – с другой.

Особенность совладания с ситуацией потери работы в старшей возрастной группе выражена в установках респондентов на: экономию финансовых средств, поиск такого же места работы или вида деятельности, помощь государства (биржа труда). Для людей предпенсионного возраста потеря работы – это не столько экономическая, сколько социальная проблема, порождающая переживания их невостребованности, ненужности как профессионалов.

6. Направленность копинга безработных изменяется в ответ на происходящие в стране социальные реформы. Бурное обсуждение пенсионной реформы в

общественном дискурсе и СМИ повысило уровень негативных эмоциональных переживаний безработных предпенсионного возраста, вытесняя в их сознании рациональные способы совладания с кризисной ситуацией. Однако факт удержания конструктивных способов совладания в ядре представления указывает на актуализированный психологический ресурс безработных. Он связан с системой ценностных ориентаций, верой, что приложенные ими усилия не будут бесполезны, что решение проблемы включает разные способы и не существует единственного правильного решения и т.п.

7. Повышенный уровень финансовой личностной тревожности безработных стимулирует их к выбору неэффективных способов совладания с ситуацией потери работы. В то время как умеренно выраженный уровень финансовой тревожности может выполнять конструктивную функцию настораживающего сигнала, предупреждающего о надвигающейся опасности и заставляющего человека принять меры, чтобы справиться с опасностью (функция мобилизации сил).

Заключение

В настоящей работе сделана попытка рассмотреть некоторые стороны экономической социализации как непрерывного целостного процесса функционирования и развития личности, который длится в течение всей жизни и характеризуется сменой разных ее форм.

Центральная проблема, которая стояла перед автором, была связана с обоснованием и выделением разных форм ЭС, выявлением характера отношений между ними. Сложность ее решения определялась рядом трудностей. Среди которых: отсутствие дифференцирующих критериев первичной и вторичной ЭС, экономической ресоциализации, переходной ЭС; существующие различия в дисциплинарных подходах и теоретико-методологических основаниях; попытки исследователей рассмотреть процесс ЭС как смену возрастных стадий или как циклов экономической жизни; неразделенное предметное поле вторичной ЭС и других разделов экономической психологии; и др. В решении проблемы была разработана авторская концепция, основанная на глубоком теоретическом анализе и подтвержденная серией эмпирических исследований. Результаты выполненной работы отражены **в выводах:**

1. Разработана социально-психологическая концепция экономической социализации личности как целостного процесса, который длится в течении всей жизни человека и характеризуется сменой разных ее форм. Данная концепция построена как система научно-психологических знаний о социально-экономическом развитии личности, интегрирующая представления: об особенностях и факторах ее функционирования и развития в разных формах ЭС, в конкретных ситуациях экономической жизни; о дифференцированности и взаимосвязанности форм ЭС; о соотношении процессов социальной детерминации и самодетерминации, закономерностях развития экономического сознания и самосознания личности в разных формах ЭС. Концепция основана на принципах и методах социально-психологического исследования и является основой нового

научного направления – социальной психологии экономической социализации личности в разных ее формах.

1.1. Теоретически обосновано и введено в научный тезаурус понятие «форма экономической социализации», выделены особенности содержания форм как устойчивых характеристик, структурных элементов целостного образования. Выявлено, взаимосвязь и взаимозависимость разных форм обеспечивает целостность и относительную устойчивость всей системе ЭС благодаря гибкости отношений между разными формами. При этом функциональная специфика каждой из форм определяет их аутентичный характер как структурных элементов целостной системы. Связь процессов ЭС личности в разных формах описывается в терминах когерентности, проявляющейся в пролонгированности эффектов успешности/неуспешности первичной ЭС или переходной ЭС в процессе вторичной ЭС. Обнаружено, успешность перехода от одной формы к другой зависит от проявления личностью ее субъектных качеств.

1.2. Систематизация и последующий анализ работ показали, что в форме первичной ЭС происходит приобщение личности к экономической культуре общества посредством интернализации знаний, ценностей, норм, социально-экономического опыта и последующей реализации присвоенного в экономическом поведении. Показано, что в переходной ЭС осуществляется ее подготовка к экономически самостоятельной жизни, показателем которой выступает экономико-психологическая зрелость личности. Вторичная ЭС направлена на успешное функционирование экономического субъекта в направлении решения задач повседневной экономической жизни, связанных с самообеспечением и обеспечением своей семьи. Функциональная направленность экономической ресоциализации личности определяется потребностью в трансформации ранее присвоенного в связи с кардинальными изменениями социально-экономической среды, с новыми глобальными вызовами. Достижение цели посредством решения поставленных задач экономической жизни в рамках одной формы приводит к ее смене другой.

1.3. Разработан новый теоретический конструкт – «экономико-психологическая зрелость» (ЭПЗ) личности, сформулировано понятие, выполнена его операционализация, выделены показатели и признаки экономико-психологически зрелой личности, описан генезис ЭПЗ в разных формах ЭС. Разработана программа эмпирического исследования для выявления признаков ЭПЗ в форме переходной ЭС и методический инструментарий. Выполнена работа по его психометрической проверке и апробации. ЭПЗ – это комплексное, интегративное образование, включающее феномены зрелости в системе отношений с другими людьми, в области самообеспечения и обеспечения своей семьи, а также личностной зрелости. Данный вид зрелости определяется как способность и готовность личности к финансовому и материальному самообеспечению и обеспечению своей семьи, решению задач по поддержанию (позитивному изменению) уровня материального благосостояния, совладанию с ситуациями финансовой депривации в кризисных ситуациях, и т.п.. ЭПЗ является показателем психологической готовности личности к выполнению задач экономической жизни.

2. Подтверждена основная теоретическая гипотеза о том, что экономическая социализация (ЭС) как непрерывный целостный процесс функционирования и развития личности определяется многообразием форм, различающихся по своему содержанию и функциональной направленности.

2.1. Эмпирически обосновано, что с содержательной стороны ЭС характеризуется процессами формирования и развития экономического сознания (представлений, отношений, чувств, установок, намерений) и самосознания (экономических самооценок) личности, обусловленными системой детерминант (внешних и внутренних факторов, предпосылок, условий).

2.2. Подтверждено предположение, что в процессе развития личности усиливается роль внутренних детерминант в их взаимосвязи с внешними. Показано, сформированные в условиях первичной ЭС ценностные ориентации, ценностные представления, установки на экономическую мобильность, экономическая идентичность, субъективный экономический статус, выступают

предпосылками и внутренними факторами в условиях переходной ЭС и вторичной ЭС.

2.3. Эмпирически подтверждено, что в разных формах ЭС личность проявляет свои субъектные качества в направлении саморазвития и преобразования социально-экономической среды. Это выражается в автономности детских представлений о бедности и богатстве, их понимании различий между экономически неравными категориями людей; в способности школьников и учащейся молодежи контролировать свои расходы, принимать потребительские решения, выражать свое отношение к бедности и богатству; в установках учащейся молодежи на финансовую автономность и их реализацию в процессе вторичной занятости; в предпочитаемых работающей молодежью стратегиях совладания с безработицей посредством саморазвития; в направленности работающих взрослых на поиск внутренних ресурсов для поддержания актуального уровня жизни и снижения угрозы бедности; в продолжении пенсионерами активной трудовой деятельности с целью обеспечения своей финансовой независимости; в активном поиске и выборе безработными конструктивных стратегий преодоления сложных жизненных ситуаций.

3. В диссертации решены методические проблемы, связанные с психологическим изучением особенностей экономической социализации.

3.1. Проанализированы общие проблемы социально-психологической диагностики экономической социализации личности; выделены трудности, обусловленные недостатком комплексных программ, сложностью их применения на разновозрастных выборках; отмечается проблема интеграции качественных и количественных методов в решении поставленных задач, предлагаются варианты их решения.

3.2. Разработан, апробирован комплекс методик для изучения феноменов экономического сознания в разных формах ЭС личности. Он включает качественные и количественные методы: опросники, приемы шкалирования, контент-анализ, интерпретации, проективные методики (рисуночный тест, прием

незавершенное предложение, метод свободных ассоциаций), семантический дифференциал, анкетирование, беседа, фокус группы.

3.3. Предложена и апробирована батарея авторских методик («Экономическая толерантность к другим», «Экономическая ответственность», «Финансовая личностная тревожность», «Нравственные нормы экономической мобильности», установки на экономическую автономность) и приемов (шкальные оценки стратегий экономического поведения), пригодных для изучения экономико-психологической зрелости личности в условиях переходной ЭС.

4. В исследовании в целом подтверждены эмпирические гипотезы, что позволило выявить и описать: функциональную специфику процессов ЭС в каждой из форм, их взаимосвязь и взаимозависимость, характер отношений двух подсистем детерминант – внешней, обусловленной воздействием социально-экономической среды, условиями жизнедеятельности и внутренней, связанной с проявлением субъектности личности в разных формах ЭС.

4.1. Обнаружили, что уже в первичной ЭС процессы развития экономического сознания и самосознания когерентны. Так, в процессе конструирования экономических представлений о бедности и богатстве, опыта управления карманными деньгами, дети и подростки опираются, с одной стороны, на общественные экономические представления и установки, транслируемые родителями, с другой стороны, на сформированные самооценки экономического статуса своей семьи и механизм экономической идентификации. Показано, что экономические представления и экономическая идентичность детей и подростков различаются в зависимости от социально-экономического статуса семьи. Представления о бедности и богатстве в сознании детей и подростков выполняют разные социализирующие функции - мотивации и защиты.

4.2. В форме переходной ЭС завершается подготовка личности к самостоятельной экономической жизни. Сформированные к данному периоду жизни экономические представления, чувства, отношения, установки, намерения, предпочтения позволяют ей адаптироваться к изменяющимся условиям экономической жизни (частые кризисы), к новым требованиям среды (новые

экономические явления), прогнозировать свое экономическое будущее. Успешность завершения перехода, связанного с началом самостоятельной экономической жизни, зависит от зрелости личности, выраженной в способности интегрировать субъектные (активность, автономность, самоконтроль, самостоятельность) и личностные (ответственность, толерантность, соблюдение нравственных норм) качества в процессе саморазвития посредством получения навыков управления своим бюджетом, опыта работы. Сделан вывод о согласованности подсистем внешних и внутренних детерминант.

4.3. В условиях вторичной ЭС личность аккумулирует и направляет свои ресурсы на решение задач экономической жизни, связанных с обеспечением себя и своих близких, поддержанием достойного уровня жизни. Показано, успешность их решения зависит от способности: прогнозировать личностью свое благосостояние в будущем, проявляя умеренный оптимизм; искать конструктивные способы повышения его уровня; преодолевать угрозу бедности посредством активизации своих внутренних ресурсов в экономически активный период жизни, продолжая трудовую деятельность в пенсионном возрасте.

4.4. Эмпирически обосновано, что по мере становления личности как экономического субъекта система детерминант рекомбинируется. Те феномены, которые формируются на ранних стадиях развития, в последствии выступают внутренними факторами формирования феноменов экономического сознания в условиях переходной и вторичной ЭС.

4.5. В совокупности социально-психологических механизмов ЭС личности в разных формах выделяются универсальные (экономическое и социальное сравнение, экономическая самокатегоризация, стереотипизация, интерпретация смыслов, идеализация, самоконтроль экономического поведения) и парциальные («ценностный контроль», перенос акцентов с интенсивно переживаемых явлений на «нормализованные», символического ментального коупинга, противоречие в экономических самооценках) механизмы, посредством которых личность приобщается к экономическим отношениям в обществе.

Подводя итоги выполненной работы, заметим, что в развитии концепции экономической социализации личности как целостного непрерывного процесса, который длится с рождения и до конца жизни, и связан со сменой ее форм, выделяется несколько новых направлений. Так, перспективным представляется разработка нового феномена - экономико-психологическая зрелость группы. Проблемы ЭС личности в новых геополитических условиях поднимают вопрос о роли личности как субъекта экономических отношений в преодолении проблем экономической блокады страны. С развитием дистанционной формы работы в период коронавируса число фрилансеров значительно увеличилось. Проблемы экономической социализации самозанятых в новых социально-экономических условиях развития общества актуализируют проблему их перехода к предпринимательской деятельности. Экономическая ресоциализация детей, воспитывающихся в детских домах, приемных семьях имеет прикладное значение. Экономико-психологическая незрелость воспитанников детских домов предполагает разработку феномена на новом уровне анализа. Изучение вторичной экономической социализации в предпенсионном возрасте – еще одна важная задача, направленная на помощь людям в подготовке к периоду завершения экономической активности.

Список литературы

1. Авдеева Н.Н., Фоминых Н.А. Психологическое воздействие телерекламы на детей // Психологическая наука и образование. 2002. № 4. С. 53–62.
2. Авраамова Е.М. Социально-экономическая адаптация населения к переменам в российском обществе 90-х годов: Дис. ... д-ра экон. наук. М., 1998.
3. Алова Г.Н. Экономическая социализация детей и молодежи: учеб. пособие. СПб.: СПбГУКИ, 2002.
4. Амиров А.Ф., Шайдуллина Р.М. Экономическая и трудовая социализация студентов в образовательном процессе технического вуза. Уфа, 2014.
5. Андреева И.В. Экономическая психология. Социокультурный подход. СПб.: Питер, 2000.
6. Анкудинова Е.В. Определение сущности экономической социализации // Вестник Челябинского государственного педагогического университета. 2009. № 9. С. 5–15.
7. Анцыферова Л.И. Личность в трудных жизненных условиях: переосмысливание ситуаций и психологическая защита // Психологический журнал. 1994. Т. 15. № 1. С. 1–18.
8. Асеев В.Г. Категории формы и содержания в психологии // Категории материалистической диалектики в психологии / Отв. ред. Л.И. Анцыферова. М.: Наука, 1988. С. 138–153.
9. Аянян А.Н. Особенности потребительской социализации детей старшего дошкольного возраста (сравнительный анализ данных 2009 и 2014 гг.) // Мир психологии. 2015. № 1. С. 122–132.
10. Балабанова Е.С. Стратегии совладания с жизненными трудностями: самостоятельность или зависимость? // Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 3. С. 59–78.
11. Балабанова Е.С. Социально-экономическая зависимость как феномен сознания и стратегий поведения населения современной России: Дис. ... д-ра социал. наук. Нижний Новгород, 2006.

12. Бардиер Г.Л. Проблемы толерантности и девиантного поведения в бизнесе // Экономическая психология: современные проблемы и перспективы развития. СПб.: СПбГУЭФ СПбГЭУ, 2002. С. 32–36.
13. Барков С.А., Гавриленко О.В., Маркеева А.В., Свердликова Е.А. Бедность и богатство: восприятие российских интернет-пользователей // ЭКО. 2018. № 3. С. 82–100.
14. Бегинин В.И. Экономическая социализация российской молодежи в ракурсе социального неравенства // Социальное неравенство современности: новая реальность научного осмысления. Материалы VI международной научной конференции (Саратов, 13 апреля 2018). Саратов: Саратовский источник, 2018. С. 40–44.
15. Бедность и неравенства в современной России: 10 лет спустя. Аналитический доклад. Подготовлен в сотрудничестве с Представительством Фонда имени Фридриха Эберта в Российской Федерации. М., 2013 // Институт социологии РАН. URL: [http:// www.isras.ru/analytical_report_bednost_i_neravenstva.html](http://www.isras.ru/analytical_report_bednost_i_neravenstva.html) (дата обращения: 12.05.2015).
16. Белинская Е.П., Тихомандрицкая О.А. Проблемы социализации: история и современность: учебное пособие для вузов. 2-е изд. М.: Изд-во Юрайт, 2020.
17. Бендюков М.А. Психология профессионального кризиса у безработных: Дис. ... д-ра психол. наук. СПб., 2010.
18. Бергер П., Лукман Т. Социальное конструирование реальности. Трактат по социологии знания. М.: Медиум, 1995.
19. Бобылева И.А. Социальная адаптация выпускников интернатных учреждений: учебное пособие. М.: Национальный фонд защиты детей от жестокого обращения, 2007.
20. Бовина И.Б. Теория социальных представлений: история и современное развитие // Социологический журнал. 2010. № 3. С. 5–20.
21. Бондаренко Н. Россияне о бедности и богатстве, доходной и социальной дифференциации (по материалам российских опросов и сравнений с другими странами) // Вестник общественного мнения. 2011. № 2 (108). С. 53–65.

22. Борисова Л.Г., Солодова Г.С., Фадеева О.П., Харченко И.И. Неформальный сектор: экономическое поведение детей и взрослых. Новосибирск: Новосибирский ун-т, 2001.
23. Борисова А.А. Регулирование конкурентоспособности и профильной занятости выпускников вузов: Дис. ... д-ра эконом. наук. Иркутск, 2016.
24. Бричковская О.О., Шibaева Л.В. Преодоление диффузности нравственно-экономической идентификации в юношеских группах как направление развивающих программ // Северный регион: наука, образование, культура. 2016. № 2 (34). С. 156–161.
25. Валиуллина Е.В. Аддиктивные формы поведения: ониомания // Вестник общественных и гуманитарных наук. 2021. Т. 2. №4. С. 71–74.
26. Васильева Е.Н., Гуляихин В.Н. Экономическая социализация учащейся молодежи: опыт регионального исследования // Социологические исследования. 2014. №8 (364). С. 115–119.
27. Власов П.К., Киселева А.А. Метод реконструкции смысла // Институт психологии Российской академии наук. Организационная психология и психология труда. 2019. Т. 4. № 3. С. 38–57.
28. Воспитанник И.В., Королева Н.И. Формирование экономического сознания и финансовой грамотности студентов как условия их психологической зрелости в современной ситуации // Ученые записки университета имени П.Ф. Лесгафта. 2019. № 7 (173). С. 35–42.
29. Вознесенская Е.Д., Константиновский Д.Л., Чередниченко Г.А. «Кончить курс и место достать»: исследование вторичной занятости студентов // Социологический журнал. 2001. № 3. С. 101–120.
30. Вушкан А.В. Статистическое моделирование выбора и длительности трудовой деятельности после выхода на пенсию: Дис. ... канд. эконом. наук. Ростов-на-Дону, 2009.
31. Вяткин А.П. Психология экономической социализации личности: субъектно-ролевой подход: монография. Иркутск: Изд-во «Иркутский государственный университет», 2010.

32. Гагарина М.А. Долговой менталитет личности: экономико-психологическое исследование. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2021.
33. Гладкова М.М. Социально-экономическая адаптация пожилых россиян к рыночным отношениям (региональный аспект): монография. Балашов: Николаев, 2010.
34. Голубева Е.В. Влияние различных типов семейного воспитания на формирование мотивационно-ценностного компонента экономического сознания младших школьников // Современные проблемы науки и образования. 2013. № 5. URL: www.science-education.ru/111-10064 (дата обращения: 27.10.2013).
35. Голубева Е.В., Истратова О.Н. Возрастные закономерности формирования экономического сознания у детей и подростков // Известия Южного федерального университета. 2013. № 10. С. 184–194.
36. Горбачева Н.Б. Экономическая социализация как социальная зрелость молодого поколения // Культура и образование: от теории к практике. 2015. Т. 1. № 1. С. 247–251.
37. Горшков М.К., Тихонова Н.Е. Богатство и бедность в представлениях россиян // СоцИс. 2004. № 3 (239). С. 16–22.
38. Готлиб А.С. Социально-экономическая адаптация россиян: факторы успешности и неуспешности // СоцИс. 2001. № 7. С. 51–57.
39. Грановская Е.Е. Социально-психологические факторы экономической социализации безработной молодежи: Дис. ... канд. психол. наук. М., 2013.
40. Грасс Т.П. Экономическая социализация подрастающих поколений в Великобритании и в Новой Зеландии: Дис. ... канд. пед. наук. Красноярск, 2008.
41. Грасс Т.П., Петрищев В.И. Кросс-культурная ресоциализация школьников-мигрантов в России и англоязычных странах: монография. Красноярск: Краснояр. гос. пед. ун-т им. В.П. Астафьева, 2017.
42. Грязнов А.Н. Тerciарная социализация личности больных алкоголизмом и наркоманией: Дис. ... д-ра психол. наук. Ярославль, 2008.
43. Гусева Т.В. Потребительское поведение детей старшего дошкольного возраста в процессе социализации: Дис. ...канд. психол. наук. Ярославль, 2005.

44. Данилова М.А. Интернет-социализация студенческой молодежи: специфика мотивации сетевого поведения: Дис. ... канд. соц. наук. Саратов, 2009.
45. Дейнека О.С. Экономическая психология: учебное пособие. СПб.: Изд-во СПб. ун-та, 2000.
46. Дёмин А.Н., Ожигова Л.Н., Киреева О.В., Педанова Е.Ю. Трудные жизненные ситуации и кризисы. Краснодар: Кубанский гос. ун-т, 2018.
47. Деньги: вчера и сегодня // Доминанты. Поле мнений. 2000. № 033 (583). URL: <http://www.fom.ru> (дата обращения: 02.01.2022).
48. Дерманова И.Б., Манукян В.Р. Личностная зрелость: к определению психологического содержания // Вестник Санкт-Петербургского университета. 2010. Сер. 12. Вып. 4. С. 68–73.
49. Джанерьян С.Т., Махрина Е.А. Содержание и характеристики ценностно-смысловых отношений к деньгам у студентов и работающих в социоэкономических профессиях. // Северо-Кавказский психологический вестник. Ростов-на-Дону: РГУ, 2005. № 3. С. 20–27.
50. Джанерьян С.Т., Письменова А.А. Особенности монетарного поведения студентов-психологов в связи с их экономическим статусом // Северо-Кавказский психологический вестник. 2008. № 1. С. 83–87.
51. Дилео Дж. Детский рисунок: диагностика и интерпретация. М.: Апрель Пресс: ЭКСМО-Пресс, 2001.
52. Диттмар Х. Экономические представления подростков // Иностранная психология. 1997. № 9. С. 25–36.
53. Доценко Е.Л. Социально-психологическая зрелость – формирование понятия // Вестник Омского университета. Сер. Психология. 2020. № 3. С. 4–12.
54. Дробышева Т.В. Динамика ценностных ориентаций личности в условиях раннего экономического образования. Дис. ... канд. психол. наук. М., 2002.
55. Дробышева Т.В. Современное состояние и проблемы исследования экономической социализации в отечественной науке // Психология в экономике и управлении. 2011. № 1. С. 55–61.
56. Дробышева Т.В. Представления о бедном и богатом человеке: сравнительный

анализ в разных возрастных группах // Психологические проблемы современного российского общества / Отв. ред. А.Л. Журавлев, А.В. Юревич. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2012а. С. 385–408.

57. Дробышева Т.В. К вопросу об «автономном экономическом мире» детей: особенности экономического поведения школьников в игре // Психология в экономике и управлении. 2012б. № 2. С. 18–29.

58. Дробышева Т.В. Экономическая социализация личности: ценностный подход. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2013.

59. Дробышева Т.В. Факторы формирования экономических представлений у детей в условиях мегаполиса: различия в образах бедного и богатого человека // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. Сер. Социальные науки. 2014. № 4 (36) С. 98–109.

60. Дробышева Т.В. Факторы и механизмы экономической социализации личности в группах работающих и неработающих пенсионеров // Наука. Культура. Общество. 2015. № 4. С. 115–129.

61. Дробышева Т.В. Детерминанты экономического сознания личности на этапе первичной экономической социализации: состояние проблемы исследования // Вестник МГОУ. Сер. Психологические науки. 2016а. № 2. С. 54– 61.

62. Дробышева Т.В. Представления о бедности и богатстве на разных стадиях первичной экономической социализации: содержание и факторы развития // Вестник московского государственного областного университета. Сер. Психологические науки. 2016б. № 3. С. 49–61.

63. Дробышева Т.В. Подход к разработке феномена «экономико-психологическая зрелость» // Психолого-экономические исследования. 2016в. Т. 3 (9). № 4. С. 23–30.

64. Дробышева Т.В. Вторичная экономическая социализация личности и группы: понятие и основные направления исследования // Известия Саратовского ун-та. Новая серия. Сер. Акмеология образования. Психология развития. 2017а. Т. 6. Вып. 4 (24). С. 312–317.

65. Дробышева Т.В. Динамика коллективных чувств молодежи на разных стадиях экономического кризиса // Эффективность личности, группы и организации:

проблемы, достижения и перспективы: Материалы Всероссийской научно-практической конференции. 2017б. С. 250–253.

66. Дробышева Т.В. Экономическая социализация личности. Анализ отечественных подходов к пониманию феномена // Вестник Московского государственного областного университета. Сер. Психологические науки. 2018. № 1. С. 29–39.

67. Дробышева Т.В. Формы экономической социализации личности: обоснование подхода // Известия Саратов. ун-та. Новая серия. Сер. Акмеология образования. Психология развития. 2019. Т. 8. № 2. С. 132–137.

68. Дробышева Т.В. Экономико-психологическая зрелость личности в разных условиях вторичной экономической социализации: разработка проблемы и результаты исследований // Психологический журнал. 2021а. Т. 42. № 4. С. 40–49.

69. Дробышева Т.В. Понятие «экономико-психологическая зрелость» и его операционализация // Вестник Московского государственного областного университета. Сер. Психологические науки. 2021б. № 1. С. 74–82.

70. Дробышева Т.В., Гагарина М.А., Нестик Т.А. Отношение к криптовалютам у молодежи с разным опытом финансового поведения // Вестник Московского государственного областного университета. Сер. Психологические науки. 2021. № 1. С. 84–96.

71. Дробышева Т.В., Емельянова Т.П., Тихонова Э.В. Совладание с ситуацией потери работы: региональные отличия // Инновационные ресурсы социальной психологии: теории, методы, практики. Сборник научных трудов. М.: МГУ им. М.В. Ломоносова, 2017. С. 208–214.

72. Дробышева Т.В., Журавлев А.Л. Система факторов экономического сознания в условиях вторичной экономической социализации личности и группы // Институт психологии РАН. Социальная и экономическая психология. 2016. Т. 1. № 2. С. 207–232.

73. Дробышева Т.В., Журавлев А.Л. Понятие вторичной экономической социализации в развитии современной экономической психологии: попытка концептуализации // Разработка понятий в современной психологии / Отв. ред. А.Л.

Журавлев, Е.А. Сергиенко, Г.А. Виленская. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2019. С. 491–507.

74. Дробышева Т.В., Ларина Г.Н., Оболенская А.Г., Каблова Л.В. Экономико-психологическая зрелость личности в системе отношений с другими людьми: различия в толерантности к бедным и богатым в группе учащейся молодежи // Вестник Московского государственного областного университета. Сер. Психологические науки. 2019б. № 4. С. 16–27.

75. Дробышева Т.В., Садов В.А. Разработка тест-опросника «Шкала финансовой тревожности личности» (на основе методики Р. Лихи) // Институт психологии Российской академии наук. Социальная и экономическая психология. 2021. Т. 6. № 2 (22). С. 296–321.

76. Дробышева Т.В., Сарычев С.В., Мурзина Ю.С., Хохлова Н.И. Экономическая социализация учащейся молодежи с разным уровнем экономической мобильности: факторы и механизмы // Известия Саратовского университета. Новая серия. Сер. Акмеология образования. Психология развития. 2019. Т. 8. № 4. С. 341–347. DOI: 10.18500/2304-9790-2019-8-4-341-347.

77. Дубовская Е.М., Кораблинов Р.А. Экономическая социализация в транзитивном обществе. Введение в проблему // Социальная психология и общество. 2013. № 4. С. 5–22.

78. Дунец Н. Пенсионная реформа усилит безработицу и обострит обстановку на рынке труда? URL: <https://promdevelop.ru/rabota/pensionnaya-reforma-usilit-bezrobotitsu-i-obostrit-obstanovku-na-rynke-truda> (дата обращения: 03.05.2019);

79. Соловьева О. Повышение пенсионного возраста увеличивает бедность в стране. Отчеты об исполнении майского указа могут подпортить предпенсионеры // Независимая газета: [сайт]. URL: http://www.ng.ru/economics/2019-02-13/1_7506_poverty.html (дата обращения: 05.05.2019).

80. Евдокимова А.С. Социально-психологические факторы экономической социализации личности: Дис. ... канд. психол. наук. СПб., 2014.

81. Емельянова Т.П. Конструирование социальных представлений в условиях трансформации российского общества. М.: Изд-во «Институт психологии РАН»,

2006.

82. Емельянова Т.П. Социальные представления и символический коупинг в условиях культурной травмы // Макропсихология современного российского общества / Отв. ред. А.Л. Журавлев, А.В. Юревич. М., 2009. С. 85–136.

83. Емельянова Т.П. Социальные представления: история, теория и эмпирические исследования. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2016.

84. Емельянова Т.П. Городская среда в представлениях молодых москвичей: рациональное и чувственное // Социально-психологические исследования города. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2016. С. 105–124.

85. Емельянова Т.П. Коллективная память о событиях отечественной истории: социально-психологический подход. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2019.

86. Емельянова Т.П., Дробышева Т.В. Образ будущего благосостояния в обыденном сознании россиян // Психологический журнал. 2013. Т. 34. № 5. С. 16–32.

87. Емельянова Т.П., Дробышева Т.В. Динамика представлений об экономическом благосостоянии у работающих взрослых в условиях до- и поствыборной ситуации в России // Знание. Понимание. Умение. 2013. №3. С. 74–80.

88. Емельянова Т.П., Дробышева Т.В. Структурно-функциональный подход к анализу социальных представлений о бедности (на примере работников бюджетной сферы) // Знание. Понимание. Умение. 2015. № 3. С. 250–262.

89. Емельянова Т.П., Дробышева Т.В. Комплексное исследование коллективных переживаний социальных проблем: количественные и качественно-количественные методы // Социальная психология и общество. 2018. Т. 9. № 3. С. 166–175.

90. Емельянова Т.П., Шмидт Д.А. Романтические отношения и брак в социальных представлениях поколений миллениалов и бэби-бумеров // Вестник Московского государственного областного университета. Сер. Психологические науки. 2019. № 1. С. 29–43.

91. Ермакова И.В. Социально-психологические факторы экономической

- социализации старших подростков: Дис. ... канд. психол. наук. Ярославль, 2008.
92. Жданова Н.Е., Воробьева И.В., Кривошекова М.С., Велкова С.И. Детско-родительские взаимоотношения как предиктор финансовой активности молодежи // Образование и наука. 2020. Т. 22. № 7. С. 33–51.
93. Жеребин В.М., Ермакова Н.А., Белоусов О.А. Ресурсный потенциал жизненного цикла семьи. М.: Наука, 2010.
94. Журавлев А.Л. Роль системного подхода в исследовании психологии трудового коллектива // Психологический журнал. 1988. Т. 9. № 6. С. 53–65.
95. Журавлев А.Л. «Социально-психологическая зрелость»: попытка обосновать понятие. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2007. С. 198–222.
96. Журавлев А.Л., Дробышева Т.В. Ценностные ориентации формирующейся личности в разные периоды развития российского общества // Психологический журнал. 2010. Т. 31. № 5. С. 5–16.
97. Журавлев А.Л., Дробышева Т.В. Экономическая социализация формирующейся личности: теоретическая модель и экспериментальное исследование (на примере ценностных ориентаций личности) // Психологический журнал. 2011а. Т. 32. № 2. С. 59–81.
98. Журавлев А.Л., Дробышева Т.В. Представления о бедном и богатом человеке как феномен экономического сознания формирующейся личности // Психологический журнал. 2011б. Т. 32. № 5. С. 46–68.
99. Журавлев А.Л., Дробышева Т.В. Вторичная экономическая социализация: постановка проблемы и перспективы исследования // Психологический журнал. 2018. Т. 39. № 4. С. 61–71.
100. Журавлев А.Л., Журавлева Н.А. Программа социально-психологического исследования экономического сознания личности // Современная психология: состояние и перспективы исследований. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2002. Ч. 5. С. 11–41.
101. Журавлев А.Л., Позняков В.П. Экономическая психология: теоретические проблемы и направления эмпирических исследований // Психология. Журнал ВШЭ. 2004. Т. 1. № 3. С. 46–64.

102. Журавлев А.Л., Позняков В.П. Социальная психология и экономические реформы в России // Психологический журнал. 2018. Т. 39. № 1. С. 15–25.
103. Журавлев А.Л., Юревич А.В., Мироненко И.А. Психологическая наука в глобальном мире: вызовы и перспективы // Психологический журнал. 2018. Т. 39. № 2. С. 58–71.
104. Журавлева Н.А. Психология социальных изменений: ценностный подход. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2013.
105. Журавлева Н.А., Журавлев А.Л. Ценностные ориентации личности с различным субъективно-экономическим статусом // Ежегодник Российского психологического общества. 2001. Т. 7. С. 78–91.
106. Заплаткин М.В., Королев А.В., Пантюхина А.О., Рыжова Н.Е. Совмещение учебы и работы в студенческой среде: социологические заметки // Вестник НГТУ им. Р.Е. Алексеева. Сер. Управление в социальных системах. Коммуникативные технологии. 2016. № 4. С. 33–41.
107. Зеер Э.Ф., Сыманюк Э.Э., Борисов Г.И. Психологические факторы жизнеспособности человека позднего возраста // Известия российской академии образования. 2017. № 1 (41). С. 86–97.
108. Земцов А.А., Осипова Т.Ю. Финансовая социализация в рамках предметной социализации студентов // Проблемы учета и финансов. 2017. № 26. С. 26–27.
109. Зиммель Г. Большие города и духовная жизнь // Логос. 2002. № 3–4. URL:<http://www.ruthenia.ru> (дата обращения: 10.02.2016).
110. Зомбарт В. Буржуа. Этюды по истории духовного развития современного экономического человека. М.: Наука, 1994.
111. Иванова Т.Н., Совалева Д.А. Сравнительный анализ монетарного поведения городских и сельских жителей (эмпирический опыт) // АНИ: экономика и управление. 2015. № 3 (12). URL: <https://cyberleninka.ru> (дата обращения: 11.11.2021).
112. Интегративная психология жизненного пути / Отв. ред. Е.Ю. Коржова. СПб.: Стикс, 2016.
113. Капустин А.А. Отношение различных социальных групп к деньгам: на основе

комплексного социально-психологического исследования: Дис. ... канд. психол. наук. Ярославль, 2001.

114. Ким (Шайдуллина) Н.В. Социально-психологические аспекты демонстративного потребления старшеклассников и студентов. Нижний Новгород: Изд-во НГПУ, 2015.

115. Китова Д.А. Материальное самообеспечение личности как предмет психологического исследования // Проблемы экономической психологии. 2005. Т. 2. С. 577–601.

116. Климова С.Г. Челноки: бегство от нужды или погоня за шансом // Социальная реальность. 2006. № 2. С. 26–41.

117. Климова Е.К., Чернышева Т.Е. Реформирование системы российского профессионального образования: социологический и социально-психологический анализ // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2016. № 8–5. С. 813–817.

118. Коваль О.В. Искусство жить экономически: проблемы экономического взросления // Экономические стратегии. 2019. № 5. С. 82–89.

119. Кожевникова Е.Ю. Личностные ресурсы преодоления ситуации социально-экономической депривации: Автореф. дис. ... канд. психол. наук. Краснодар, 2006.

120. Козлова Е.В. Психологические особенности экономической социализации на разных этапах детства: Дис. ... канд. психол. наук. М., 1998.

121. Козлова Е.В. Психологические основы экономической социализации: учебное пособие. Великий Новгород: НовГУ, 2004.

122. Коллективные переживания социальных проблем: Коллективная монография / Под ред. Т.Г. Стефаненко, С.А. Липатова. М.: Смысл, 2015.

123. Константинов В.В. Исследование особенностей экономико-психологической адаптации этнических мигрантов // Известия Саратовского университета. Новая серия. Сер. Философия. Психология. Педагогика. 2009. № 3. Т. 9. С. 59–63.

124. Константиновский Д.Л., Вознесенская Е.Д., Чередниченко Г.А., Хохлушкина Ф.А. Жизненные траектории молодежи: 10 лет спустя. Социологическое исследование. М.: Институт социологии РАН, 2010.

125. Колобкова А.И. Особенности самооценки в связи с критическим событием – потерей и отсутствием работы (на материале работающих и безработных граждан Германии): Дис. ... д-ра психол. наук. Пермь, 1999.
126. Кон И.С. Социология личности. М.: Политиздат, 1967.
127. Корокошко И.О. Особенности экономического сознания у лиц с разными жизненными ориентациями: Дис. ... канд. психол. наук. Саранск, 2011.
128. Короткова М.С. Социальный портрет работающего студента // Научные труды Московского гуманитарного университета. 2016. № 5. URL: <http://journals.mosgu.ru/trudy/article/view/337/409>. (дата обращения: 10.05. 2020).
129. Кравченко А.С. Мотивация демонстративного поведения: Дис. ... канд. психол. наук. М., 2001.
130. Кузина О. Е. Финансовая грамотность и финансовая компетентность: определение, методики измерения и результаты анализа в России // Вопросы экономики. 2015. № 8. С. 129–148.
131. Кузнецов Ю.В., Кравцов В.А., Кибиткин А.И. Социально-философские концепции социализации личности (Э. Дюркгейм, Ж. Пиаже) // Вестник МГТУ. 2012. Т. 15. № 1. С. 118–121.
132. Купрейченко А.Б. Нравственно-психологическая детерминация экономического самоопределения личности и группы: Дис. ... док. психол. наук. М., 2010.
133. Купрейченко А.Б. Нравственная детерминация экономического самоопределения. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2014.
134. Кураев В.И. Диалектика содержательного и формального в научном познании. М.: Наука, 1977.
135. Лаврович А.П., Веселовская Т.С. Проблемы экономического воспитания детей, лишенных родительского попечения // Экономическая психология в России и Беларуси. Минск: Экономпресс, 2007. С. 141–154.
136. Леонов Н.И., Главатских М.М. Социально-психологическая зрелость личности: интегративный подход // Известия Саратовского университета. Новая серия. Сер. Философия. Психология. Педагогика. 2014. Т. 14. № 1. С. 55–60.

137. Липатова Л.Г. Влияние мотивов социального поведения на адаптацию личности к социально-экономическим условиям: Дис. ... канд. психол. наук. Курск, 2005.
138. Ломов Б.Ф. Методологические и теоретические проблемы психологии. М.: Наука, 1984.
139. Лукина В.С., Готовцев Е.А. Особенности локуса контроля безработных граждан // Вестник Северо-Восточного федерального университета им. М.К. Аммосова. Сер. Педагогика. Психология. Философия. 2020. № 4 (20). С. 107–112.
140. Лутошкин А.Н. Эмоциональные потенциалы коллектива. М.: Педагогика, 1988.
141. Макаров А.Я. Социокультурная адаптация детей-мигрантов в образовательной среде (на примере московского мегаполиса): Дис. ... д-ра пед. наук. М., 2010.
142. Макогонова Н.В. Экономические кризисы в условиях глобализации: Дис. ... канд. экон. наук. М., 2003.
143. Максимцев И.А., Локшина Э.Х. К вопросу о социально-экономической адаптации молодежи в условиях кризиса // Экономическая психология: актуальные теоретические и практические проблемы: материалы 10-й юбилейной международной научно-практической конференции. Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2009. С. 139–146.
144. Марцинковская Т.Д. Проблема социализации в историко-генетической парадигме. М.: Смысл, 2015.
145. Мареева С.В., Тихонова Н.Е. Бедность и социальные неравенства в России в общественном сознании // Мир России. Т. 25. № 2. С. 37–67.
146. Махрина Е.А. Виды и характеристики ценностно-смысловых отношений к деньгам у представителей социально-экономических профессий: Дис. ... канд. психол. наук. Ростов-на-Дону, 2006.
147. Мацукевич О.Ю. Теоретико-методологические основы социально-культурной ресоциализации личности дезадаптантов: Дис.... док. пед. наук. М., 2014.
148. Милюков А.И. Опыт и уроки экономических реформ в СССР в 60–80-е годы // Гуманитарные науки. Вестник Финансового университета. 2018. № 2. С. 17–24.

149. Мироманова Н.В. Изучение представлений о богатстве и бедности у работающего населения и студенческой молодежи // Психология в экономике и управлении. 2013. № 2. С. 18–22.
150. Миронова Т.Ю. Социально-психологические особенности экономической социализации подростков и юношей: Дис. ... канд. психол. наук. Курск, 2013.
151. Митросенко С.В. Современное состояние исследования экономической социализации дошкольников // Теоретические и практические аспекты психологии и педагогики: коллективная монография. Уфа, 2015. С. 248–264.
152. Митросенко С.В., Лобанова О.Б., Колокольникова З.У., Пильчук М.Д., Махняева М.Ю., Цыганкова А.С. Проблемы экономической социализации приемных детей-сирот в условиях села // Современные проблемы науки и образования. 2017. № 4. URL: <https://science-education.ru> (дата обращения: 30.08.2021).
153. Мудрик А.В. Социализация человека: учебное пособие. М.: МПСИ; Воронеж: МОДЭК, 2010.
154. Мудрик А.В. Социальная педагогика. М.: Издательский центр «Академия», 2013.
155. Мудрик А.В. Социально-педагогические проблемы социализации: монография. М.: Изд-во «Московский педагогический государственный университет (МПГУ)», 2016.
156. Муздыбаев К. Стратегия совладания с жизненными трудностями: теоретический анализ // Журнал социологии и социальной антропологии. 1998. Т. 1. № 2. С. 102–112.
157. Муравьева П.А. Особенности отношения личности к деньгам в зависимости от выполняемых экономических ролей: Дис. ... канд. психол. наук. Ярославль, 2012.
158. Нестерова А.А. Социально-психологическая концепция жизнеспособности молодежи в ситуации потери работы: Дис. ... д-ра психол. наук. М., 2011.
159. Нестик Т.А. Отношение к времени в малых группах и организациях. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2011.
160. Нестик Т.А., Журавлев А.Л. Психология глобальных рисков. М.: Изд-во

«Институт психологии РАН», 2018.

161. Новикова С.С., Шуванов И.Б. Стратегии копинг-поведения и жизнестойкость безработных в зависимости от стажа безработицы // GESJ: Education Science and Psychology. 2016. № 3 (40). С. 3–7.

162. Оголихина С.Д., Стрельников Е.В. Развитие сельского хозяйства России в условиях современного экономического кризиса // Экономика: экономика и сельское хозяйство, 2017. № 5 (17). URL: <http://aeconomy.ru/science/economy/razvitie-selskogo-khozyaystva-rossi/> (дата обращения: 02.02.2021).

163. Орлова В.В. Старшеклассники 90-х: особенности экономической социализации. Улан-Удэ: Изд-во Бурятского госуниверситета, 2005.

164. Отношение россиян к повышению пенсионного возраста. Аргументы противников и сторонников повышения возраста выхода на пенсию // ФОМ. 14 сентября 2018 г. URL: <https://fom.ru/Ekonomika/14104> (дата обращения: 05.05.2019)

165. Павлычева Т.Н. Социально-психологические аспекты адаптированности выпускников интернатных сиротских учреждений в открытом социуме: Дис. ... канд. психол. наук. М., 2010.

166. Петунова С.А. Социально-психологические особенности адаптации безработных к современным требованиям рынка труда: Дис. ... канд. психол. наук. Чебоксары, 2004.

167. Петухова Л. Недовольство россиян жизнью выросло до максимума с кризиса 2014 года // Forbes. 16 ноября 2018 года. URL: <https://www.forbes.ru/finansy-i-investicii/369261-nedovolstvo-rossiyan-zhiznyu-vyroslo-do-maksimuma-s-krizisa-2014-goda> (дата обращения: 04.04.2021).

168. Платонов К.К. Структура и развитие личности. М., 1986.

169. Позняков В.П. Психологические отношения субъектов экономической деятельности. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2000.

170. Позняков В.П., Журавлев А.Л. Социальная психология российского предпринимательства: концепция психологических отношений. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2012.

171. Полуэктова О.В., Ефремова М.В., Патоша О.И. Индивидуально-психологические характеристики людей, пребывающих в бедности // Психология и экономика. 2015. № 3. С. 11–22.
172. Помуран Н.Н. Этнопсихологические особенности экономической социализации старшеклассников в современных условиях: Дис. ... канд. психол. наук. Иркутск, 2004.
173. Посыпанова О.С. Экономическая психология: психологические аспекты поведения потребителей: Монография. Калуга: Изд-во КГУ им. К.Э. Циолковского, 2012.
174. Посыпанова О.С. Особенности мотивации демонстративного потребления провинциальной молодежи // Социальная психология и общество. 2013. № 3. С. 113–129.
175. Почебут Л.Г. Взаимопонимание культур. Методология и методы этнической и кросс-культурной психологии. Психология межэтнической толерантности. СПб.: Изд-во СПбГУ, 2005.
176. Почебут Л.Г., Безносков Д.С. Ассертивность и толерантность в межкультурном взаимодействии // Социальная психология и общество. 2017. Т. 8. № 3. С. 8–19. DOI: 10.17759/sps.2017080302
177. Проблемы экономической психологии. Т. 1 / Отв. ред. А.Л. Журавлев, А.Б. Купрейченко. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2004.
178. Проблемы экономической психологии. Т. 2 / Отв. ред. А.Л. Журавлев, А.Б. Купрейченко. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2005.
179. Проблема сдвигов в региональной структуре экономики России. Аналитический доклад. 2013. URL: <https://ac.gov.ru/files/publication/a/1197.pdf> (дата обращения: 02.04.2021).
180. Психологические исследования глобальных процессов: предпосылки, тенденции, перспективы: Коллективная монография / Отв. ред. А.Л. Журавлев, Д.А. Китова. М., 2018.
181. Психологическая зрелость личности / Под общ. ред. Л.А. Головей. СПб.: Скифия-принт – СПбГУ, 2014.

182. Радина Н.К., Шайдакова Н.В., Мохнаткина И.Н. Демонстративное потребление современных подростков: социально-психологические особенности // Социальная психология и общество. 2013. № 1. С. 52–66.
183. Радина Н.К. Экономическая социализация воспитанников учреждений для детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей // Психологическая наука – образованию. 2006. № 4. С. 98–106.
184. Радлов Э.Л. Философский словарь. Логика, психология, этика, эстетика и история философии. Изд-е 2-е, испр. и доп. М.: издание Г.А. Лемана, 2013.
185. Ращупкина Ю.Л. Особенности жизненных выборов у личностно зрелых и личностно незрелых молодых людей: Дис. ... канд. психол. наук. Ростов-на-Дону, 2015.
186. Реан А.А. Психология личности. СПб.: Питер, 2013.
187. Ребзуев Б.Г., Савельева А.А. Потребительское поведение подростков // Вопросы психологии. 2006. № 2. С. 138–147.
188. Ржаницына Л.С. Бедные в Москве: способы измерения, меры социальной политики // Социологические исследования. 2018. № 10 (414). С. 77–89. DOI: 10.31857/S013216250002160-9
189. Римашевская Н.М. Жизненный цикл семьи. Бедность: взгляд ученых на проблему. М.: ИСЭПН РАН, 1994.
190. Розум С.И. Психология социализации и социальной адаптации человека. М.: Речь, 2007.
191. Савин С.М. Теория и практика социализации выпускников учреждений интернатного типа. Чебоксары, 2017.
192. Свенцицкий А.Л., Журавлев А.Л., Дробышева Т.В. История и опыт социально-психологической школы факультета психологии Санкт-Петербургского (Ленинградского) государственного университета (Интервью с А.Л. Свенцицким) // Институт психологии Российской академии наук. Социальная и экономическая психология. 2018. Т. 3. № 1 (9). С. 93–122.
193. Семенов В.Е., Журавлев А.Л., Дробышева Т.В. История и опыт социально-психологической школы НИИКСИ Санкт-Петербургского (Ленинградского)

государственного университета (Интервью с В.Е. Семеновым в связи с 75-летием со дня рождения) // Институт психологии Российской академии наук. Социальная и экономическая психология. 2017. Т. 2. № 2 (6). С. 197–229.

194. Семенов М.Ю. Особенности отношения к деньгам людей с разным уровнем личностной зрелости: Дис. ... канд. психол. наук. Ярославль, 2004.

195. Семенова Т.В. Пожилые люди: стереотипный образ и социальная дистанция // Социальные исследования. 2008. № 8. С. 49–55.

196. Сергиенко Е.А. Психическое развитие с позиций системно-субъектного подхода. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2021.

197. Сергиенко Е.А., Таланова Н.Н., Лебедева Е.И. Телевизионная реклама и дети. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2013.

198. Сергиенко Е.А., Уланова А.Ю., Лебедева Е.И. Модель психического: структура и динамика. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2020.

199. Серый А.В. Психологические механизмы функционирования системы личностных смыслов. Кемерово: Кузбассвузиздат, 2002.

200. Симонян Р.Х. Реакция населения на экономические реформы 1990-х годов: социально-психологический аспект // Психологический журнал. 2019. Т.40. № 1. С. 94–103.

201. Складар М.А., Михеева С.А. Финансовая грамотность в России: результаты исследований последнего десятилетия // Финансы и бизнес. 2019. Т. 15. № 3. URL: <http://finbiz.spb.ru> (дата обращения: 02.02.2022).

202. Слуцкий В.И. Феномен общественной собственности и его влияние на формирование личности воспитанников детских домов // Вопросы психологии. 2000. № 5. С. 132–136.

203. Соколова Е.В., Гончарова Т.М., Пильчук М.Д., Мальцева М.В., Карпечина Е.Н., Безруких А.Д. Финансовая грамотность как фактор экономической социализации школьников // Российский экономический интернет-журнал. 2019. № 2. С. 78. URL: <https://readera.org> (дата обращения: 08.02.2021).

204. Солодовникова О.П., Шибеева Л.В. Особенности нравственно-экономического самоопределения старшеклассников из семей и детского дома //

- Северный регион: наука, образование, культура. 2015. № 2 (32). С. 115–119.
205. Солодовникова О.П., Шибаета Л.В. Характеристика «зоны ближайшего развития» нравственно-экономического самоопределения старшеклассников из семей и детского дома как основание программ преодоления дизонтогенеза // Северный регион: наука, образование, культура. 2016. № 1 (33). С. 70–75.
206. Социальная психология экономического поведения / Отв. ред. А.Л. Журавлев, Е.В. Шорохова. М.: Наука, 1999.
207. Социально-психологическая динамика в условиях экономических изменений / Отв. ред. А.Л. Журавлев, Е.В. Шорохова. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 1998.
208. Социально-психологические исследования города / Отв. ред. Т.В. Дробышева, А.Л. Журавлев. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2016.
209. Стельмашук М.Н. Методология и методика изучения экономической социализации в детстве. Тюмень: Вектор Бук, 2003.
210. Стельмашук М.Н. Исследование студенческого долга // Психология в экономике и управлении. 2009. № 2. С. 87–90.
211. Стельмашук М.Н. Экономическая социализация: монография. Тюмень: ТюмГНГУ, 2015.
212. Степанова А.В. Ориентация на потребление как элемент ценностной структуры личности: Дис. ... канд. психол. наук. М, 2005.
213. Субъект и социальная компетентность личности / Под ред. А.В. Брушлинского. М.: «Институт психологии РАН», 1995.
214. Сухобская Г.С. Понятие «зрелость социально-психологического развития человека» в контексте андрагогики // Новые знания. 2002. № 4. С. 17–20.
215. Тапилина В.С. Представления о причинах бедности и богатства // Социологические исследования. 1997. № 3. С. 92–123.
216. Тараданов А.А., Честюнина Ю.В., Пахомова Я.Н., Лисичкина А.Г. Региональные особенности поздней экономической социализации // Вестник ЮУрГУ. Сер. Социально-гуманитарные науки. 2022. Т. 22. № 1. С. 86–92.
217. Тарарухина Н.Н. Взаимосвязь экономического и нравственного воспитания в

- социально-экономической подготовке школьников в современных условиях: Автореф. дис. ... канд. пед. наук. М., 2000.
218. Тарасов М.В. Психическое совладание с фактом потери работы: когнитивно-волевые особенности выхода из трудной жизненной ситуации. М.: Изд-во Российского гос. социального ун-та, 2011.
219. Татарко А.Н., Лебедева Н.М. Исследование социальных аксиом: структура и взаимосвязи с социально-экономическими установками россиян // Психология. Журнал Высшей школы экономики. 2008. Т. 5. № 4. С. 135–143.
220. Тенденции российской экономики. Итоги 2011 г. // Аналитический бюллетень. М.: РИА – Аналитика. Центр экономических исследований, 2012. URL: http://vid1.rian.ru/ig/ratings/macro_13.pdf (дата обращения: 02.04.2020).
221. Упущенный шанс или последний клапан? (к 50-летию косыгинских реформ 1965 г.): Монография / Под науч. ред. Р.М. Нуреева. М.: КНОРУС, 2017.
222. Уэбли П. Понимание детьми экономических явлений // Проблемы экономической психологии / Пер. и ред. Т.В. Дробышевой. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2004. Т. 2. С. 146–180.
223. Урунов А.А. Стратификация современного российского общества: методика, анализ и тенденция // Вестник университета. 2019. № 6. С. 184–190. DOI 10.26425/1816-4277-2019-6-184-190
224. Феномен и категория зрелости в психологии / Отв. ред. А. Л. Журавлев, Е. А. Сергиенко. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2007.
225. Фенько А.Б. Люди и деньги: очерки психологии потребления // М.: Независимая фирма «Класс», 2005.
226. Фернам А., Аргайл М. Деньги: Секреты психологии денег и финансового поведения. СПб.: Прайм-ЕВРОЗНАК, 2006.
227. Филинкова Е.Б. Отношение старшеклассников к деньгам и способам их зарабатывания // Социальная психология и общество. 2010. № 1. С. 152–172.
228. Филинкова Е.Б. Предпочтения старшеклассников в выборе вида экономической деятельности // Вестник МГОУ. Сер. Психологические науки. 2009. № 4. С. 99–113.

229. Филинкова Е.Б. Психология российского предпринимательства. М.: Ректор, 2007.
230. Философский словарь / Под ред. М.М. Розенталя. Изд-е 3-е. М.: Изд-во Политической литературы, 1972.
231. Философский словарь / Под ред. И.Т. Фролова. Изд-е 8-е, дораб. и дополн. М.: Республика; Современник, 2009.
232. Философский словарь / Под ред. А.А. Гусейнова и Ю.Н. Солодухина. Изд-е 9-е дораб. и дополн. М.: Мир Философии, Алгоритм, 2021.
233. Фоломеева Т.В., Шурыгина Ю.С. Потребительская социализация в детском и подростковом возрасте // Российский научный журнал. 2013. № 4 (35). С. 155–160.
234. Харитонов Е.М., Тарасенко Л.В., Чернобровкин И.П., Ковалев В.В. Демонстративное потребление в условиях российских реалий: специфика и риски проявления в молодежной среде // Социально-гуманитарные знания. 2019. № 7. С.53–62.
235. Хащенко В.А. Ценностные ориентации различных социальных групп в условиях разных форм собственности // Социальная психология экономического поведения. М.: Наука, 1999. С. 56–67.
236. Хащенко В.А. Социально-психологические детерминанты экономической идентичности личности // Проблемы экономической психологии / Отв. ред. А.Л. Журавлев, А.Б. Купрейченко. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2005. Т. 2. С. 513–556.
237. Хащенко В.А. Психология экономического благополучия. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2012.
238. Хащенко В.А. Личность и группа в экономических и управленческих отношениях. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2016.
239. Цветков С.А. Психологические проблемы экономической социализации и ресоциализации незанятого населения в России конца XX – начала XXI века: Монография. Владимир: Владимирский фил. РАНХиГС, 2014.
240. Человек и общество / Под общ. ред. Б.Г. Ананьева, Л.И. Спиридонова // Ученые записки ЛГУ им. А.А. Жданова, НИИ комплексных социальных

исследований. Вып. 9. Л.: Изд-во Ленингр. ун-та, 1971.

241. Честюнина Ю.В., Забелина Е.В. Теоретическая модель вторичной экономической социализации // Психология. Историко-критические обзоры и современные исследования. 2019. Т. 8. № 4–1. С. 144–157.

242. Черепанов М.С. Социально-экономическая компетентность школьника: вопросы содержания и структуры // Пермский педагогический журнал. 2014. № 5. С. 5–11.

243. Чирикова А.Е. Личностные предпосылки успешности деятельности российских предпринимателей // Психологический журнал. Т. 20. 1999. № 3. С. 81–92.

244. Чуйкова Т.С., Куруков В.В., Куликова Л.В. Психологическая помощь безработным: теория и технологии практической работы. Уфа: Изд-во БГПУ, 2012.

245. Шайдуллина Р.М. Экономическая социализация студенческой молодежи в свете компетентностного подхода // Профессиональное образование в России и за рубежом. 2018. Т. 3. № 31. С. 64–70.

246. Шамионов Р.М. Социализация личности: системно-диахронический подход // Психологические исследования. 2013. Т. 6. № 27. С. 8. URL: <http://psystudy.ru> (дата обращения: 11.10.2018).

247. Шапиро М.Г. Схема процесса экономической социализации // Социальные исследования. 2018. № 2. С. 27–35.

248. Шевченко В.В. К вопросу о сущности экономической адаптации // Вестник Института экономических исследований. 2016. № 1. С. 20–39.

249. Шейн Э. Организационная культура и лидерство. СПб.: Питер, 2009.

250. Щербаков И.М. Посттрудова социализация пожилых людей в современной России: Дис. ... канд. социол. наук. Нижний Новгород, 2006.

251. Шорохова Е.В. Психологические особенности российского предпринимательства: исторический аспект // Социально-психологические исследования руководства и предпринимательства. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 1999. С. 17–43.

252. Штомпка П. Социология. Анализ современного общества. М.: Логос, 2005.

253. Шульгина С.В. Отношение различных социально-демографических групп к реформам системы здравоохранения // Проблемы стандартизации в здравоохранении. 2015. № 5–6. С. 36–39.
254. Экономическая этнопсихология: от теории к практике: Сб. науч. тр. / Под науч. ред. д-ра психол. наук, проф. А.Д. Карнышева. Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2006.
255. Экспериментальное исследование социально-психологической зрелости молодежных групп: из опыта работы Курской школы социально-педагогической психологии, 1964–2004 гг. / Под ред. А.С. Чернышева. Курск: Издательство Курского государственного университета, 2004.
256. Эпштейн Д.Б. Экономические итоги 2014–2016 годов и необходимая стратегия для роста // Экономика сельского хозяйства России. 2016. № 12. С. 7–17.
257. Ядова Е.Н. Челночество как социальный ресурс трансформационного периода: Дис. ... канд. социол. наук. М., 2009.
258. Abramovitch R., Freedman J.L., Pliner P. Children and Money: Getting an Allowance, Credit versus Cash, and Knowledge of Pricing // *Journal of Economic Psychology*. 1991. V. 12. P. 27–45.
259. Achtziger A., Hubert M., Kenning P., Raab G., Reisch L. Debt Out of Control: The Links Between Self-Control, Compulsive Buying, and Real Debts // *Journal of Economic Psychology*. 2015. V. 47. P. 141–149. DOI: 10.1016/j.joep.2015.04.003
260. Agnew St., Cameron-Agnew T. The influence of consumer socialisation in the home on gender differences in financial literacy // *International Journal of Consumer Studies*. 2015. V. 39. Iss. 6. P. 630–638.
261. Angelini V., Bertoni M., Corazzini L. The causal effect of paternal unemployment on children's personality // *SOEPpapers on Multidisciplinary Panel 2015*. №. 795. URL: https://www.diw.de/documents/publikationen/73/diw_01_c.517467.de/diw_sp0795.pdf (дата обращения: 02.02.2022).
262. Angulo-Ruiz F., Pergelova A. An Empowerment Model of Youth Financial Behavior // *The Journal of Consumer Affairs*. 2015. V. 49. № 3. P. 550–573.
263. Aries E., Seider M. The Role of Social Class in the Formation of Identity: A Study of Public and Elite Private College Students // *The Journal of Social Psychology*. 2007.

V. 147. Iss. 2. P. 137–157.

264. Arnett J.J. Learning to stand alone: The contemporary American transition to adulthood in cultural and historical context // Human development report, NY – Oxford: Oxford University Press, 1998. P. 295–315.

265. Arnett J.J. Emerging adulthood. A theory of development from the late teens through the twenties // American Psychologist. 2000. V. 55 (5). P. 469–480.

266. Arnett J.J. Life Stage Concepts across History and Cultures: Proposal for a New Field on Indigenous Life Stages // Human Development. 2016. V. 59. № 5. P. 290–316.

267. Ashby J.S., Schoon I., Webley P. Save Now, Save Later? Linkages between Saving Behaviour in Adolescence and Adulthood // European Psychologist. 2011. V. 16. № 3. P. 227–237.

268. Bamforth J., Geursen G.M. Categorising the money management behaviour of young consumers // Young Consumers. 2017. V. 18. №. 3. P. 205–222.

269. Bannon K., Schwartz M.B. Impact of nutrition messages on children's food choice: pilot study. Appetite. 2006. V. 46 (2). P. 124–129.

270. Banks J. Cognitive function, financial literacy and financial outcomes at older ages: Introduction // The Economic Journal. 2010. V. 120. №. 548. P. 357–362.

271. Barnet-Verzat C., François-Charles W. Pocket money and child effort at school // Economics Bulletin. 2008. V. 9. №. 13. P. 1–10.

272. Belk R.W. Materialism: Trait aspects of living in the material world // Journal of Consumer Research. 1985. № 12. P. 265–280.

273. Berger P.L., Luckmann T. The social construction of reality. A treatise in the sociology of knowledge. Garden City, NY: Anchor Books, 1966.

274. Berti A.E, Bombi A.S. The child's construction of economics. Cambridge: Cambridge University Press, 1988.

275. Bessa S., Fermiano M.B., Coria M.D. Student's economic comprehension between 10 and 15 years old // Psicologia & Sociedade. 2014. V. 26. N. 2. P. 410–419.

276. Blaszczynski A., Nower L. Instrumental tool or drug: Relationship between attitudes to money and problem gambling // Addiction Research & Theory. 2010. V. 18. № 6. P. 681–691.

277. Boland W.A., Connell P.M., Erickson L.-M. Children's response to sales promotions and their impact on purchase behavior // *Journal of Consumer Psychology*. 2012. V. 22.
278. Bombi A.S., Cannoni E. La rappresentazione della ricchezza e della povertà // *Sozializzazione economica tra generi e generazione*. Milano: Franco Angeli, 2008.
279. Bonn M., Earle D., Lea St., Webley P. South African children's views of wealth, unemployment, poverty and inequality // *Journal of Economic Psychology*. 1999. V. 20. Iss. 5. P. 593–612.
280. Botha F., Broadway B., de New J.P., Wong C. Financial autonomy among emerging adults in Australia // Melbourne Institute: Applied Economic & Social Research. 2020. Working Paper No. 30/20. URL: <https://melbourneinstitute.unimelb.edu.au/publications/working-papers/search/result?paper=3574267> (дата обращения: 11.04.2020).
281. Bradley R.H., Corwyn R.F. Socioeconomic status and child development // *Annual Reviews of Psychology*. 2002. V. 53(1). P. 371–399.
282. Brown M., Grigsby J., van der Klaauw W., Wen J., Zafar B. Financial Education and the Debt Behavior of the Young // *The Review of Financial Studies*. 2016. V. 29. №. 9. P. 2490–2522.
283. Brown S., Sessions J., Taylor K. What Will I Be When I Grow Up? An Analysis of Childhood Expectations and Career Outcomes // *Economics of Education Review*. 2011. V. 30. Iss. 3. P. 493–506.
284. Browman AS, Destin M., Kearney M.S, Levine P.B. How economic inequality shapes mobility expectations and behaviour in disadvantaged youth // *Nat Hum Behav*. 2019. V. 3 (3) P. 214–220. DOI: 10.1038/s41562-018-0523-0.
285. Brusdal R. Norwegian children's descriptions of the consequences of poverty and wealth // *Journal of Economic Psychology*. 1990. V. 11. P. 545–556.
286. Buccioli A., Veronesi M. Teaching children to save: What is the best strategy for lifetime savings? // *Journal of Economic Psychology*. 2014. V. 45. P. 1–17.
287. Buijzen M., Valkenburg P.M. The effects of television advertising on materialism, parent–child conflict, and unhappiness: a review of research // *Applied Developmental Psychology*. 2003. V. 24. P. 437–456.

288. Bullock H.E., Limbert W.M. Scaling the socioeconomic ladder: low-income women's perceptions of class status and opportunity // *Journal of Social Issues*. 2003. V. 59. P. 693–709.
289. Burgoyne C.B., Routh D.A. The psychology of the European Monetary Union in the UK: «No S.E.C. please, we're British» // *The psychology of the European Monetary Union: a cross-national study of attitudes to the euro* University of Cologne / Eds A. Müller-Peters, R. Pepermans, G. Kiell. Free University of Brussels, 1998. P. 325–348.
290. Byrne A., Chandola T., Shlomo N. How does parental social mobility during childhood affect socioeconomic status over the life course? // *Research in Social Stratification and Mobility*. 2018. V. 58. P. 69–79.
291. Chafel J.A., Neitzel C. Young children's ideas about the nature, causes, justification, and alleviation of poverty // *Early Childhood Research Quarterly*. 2005. V. 20. P. 433–450.
292. Charness G., Rigotti L., Rustichini A. Social surplus determines cooperation rates in the one-shot Prisoner's Dilemma // *Games and Economic Behavior*. Elsevier, 2016. V. 100 (C). P. 113–124.
293. Cai S., Wang J. Less advantaged, more optimistic? Subjective well-being among rural, migrant and urban populations in contemporary China // *China Economic Review*. 2018. V. 52 (C). P. 95–110.
294. Camisón-Haba S., Almendros J.A.C., Guerra M.I.B. Financial Literacy and Level of Financial Competence in Pre-University Students: a Comparison by Academic, Personal and Family Profile // *European Journal of Economics and Business Studies*. 2018. V. 4. Iss. 2. P. 171–186. DOI: 10.2478/ejes-2018-0050
295. Camps E., Morales-Vives F. The contributions of psychological maturity and personality in the prediction of adolescent academic achievement // *International Journal of Environment and Pollution*. 2013. V. 2. №. 3. P. 246–271.
296. Carlson L., Laczniak R.N., Wabb A. Socializing Children About Television: An Intergenerational Study // *Consumer socialization: childhood, children and families* / Ed. M.K. Hogg. London: ECIY ISP, 2005. P. 40–60.
297. Chaloupek G. The concept of maturity and the transformation of economic systems

- // Review of Political Economy. 1994. V. 6. № 4. P. 430–440. DOI: 10.1080/09538259400000021
298. Chen X., Li D., Xu X., Liu J., Liu Sh. School adjustment of children from rural migrant families in urban China // *Journal of School Psychology*. 2019. V. 72. P. 14–28.
299. Cinnirella M.A. Social Identity Perspective on European Integration // *Changing European Identities. Social Psychological Analyses of Social Change* / Eds. G.M. Breakwell, E. Lyons. Oxford: Butterworth-Heineman, 1996. P. 253–274.
300. Cinnirella M.A. Towards a European identity? Interactions between the national and European social identities manifested by university students in Britain and Italy // *British Journal of Social Psychology*. 1997. V. 36. P. 19–31.
301. O’Connell M., Sheikh H. Growth in career earnings and the role of achievement-related traits // *Journal of Economic Psychology*. 2007. V. 28. Iss. 5. P. 590–605.
302. Corsaro W.A. *The sociology of childhood* (3rd ed.). Thousand Oaks: Pine Forge Press, 2011.
303. Chan K., McNeal J.U. Chinese children’s understanding of commercial communications: A comparison of cognitive development and social learning models // *Journal of Economic Psychology*. 2006. V. 27. Iss. 1. P. 36–56.
304. Dal Magro C.B., Gorla M.C., da Silva T.P., Hein N. O efeito da família no comportamento financeiro de adolescentes em escolas públicas // *Revista De Contabilidade E Organizações*. 2018. V. 12.
305. Dalbert C. *The justice motive as a personal resource: Dealing with challenges and critical life events*. NY: Plenum Press, 2001. DOI: 10.1007/978-1-4757-3383-9
306. Daly M., Delaney L., Egan M., Baumeister R. Childhood self-control and unemployment throughout the life span: Evidence from two British cohort studies // *Psychological Science*. 2015. V. 26. P. 709–723. DOI: 10.1177/0956797615569001
307. Danzer A.M., Dietz B. Migrants’ well-being during the global financial crisis: Economic and social predictors // *Journal of Comparative Economics*. 2018. V. 46. Iss. 3. P. 770–787.
308. Danziger K. Children's earliest conception of economic relationships // *Journal of Social Psychology*. 1958. V. 47. P. 231–240.

309. Davies E., Lea S.E.G. Students were found to be a relatively low-income, high-debt group with relatively // *Journal of Economic Psychology*. 1995. V. 16. P. 663–679.
310. De Clercq B. Do our children know anything about money? An exploratory study // *Meditari Accountancy Research*. 2009. V. 17. № 1. P. 1–13.
311. DeLeire T., Lopoo L.M. Family structure and the economic mobility of children. 2010. URL: <https://www.pewtrusts.org/en/research-and-analysis/reports/0001/01/01/family-structure-and-the-economic-mobility-of-children> (дата обращения: 02.02.2022).
312. Despard M.R., Chowa G.A.N. Testing a Measurement Model of Financial Capability Among Youth in Ghana // *Journal of Consumer Affairs*. 2014. V. 48. Iss. 2. P. 301–322.
313. Dickinson J. Adolescent representations of socio-economic status // *British Journal of Development Psychology*. 1990. V. 8. Iss. 4. P. 351–371.
314. Dikčius V., Armenakyan A., Urbonavičius S., Jonynienė G., Gineikienė J. The influence of children on family purchasing in Lithuania and Azerbaijan // *Organizations and Markets in Emerging Economies*. 2014. V. 5. № 2 (10). P. 79–96.
315. Dittmar H. Understanding and diagnosing compulsive buying // *Handbook of addictive disorders: A practical guide to diagnosis and treatment*. 2004. V. 42. № 04. P. 411–450.
316. Dittmar H. Compulsive buying – A growing concern? An examination of gender, age, and endorsement of materialistic values as predictors // *British Journal of Psychology*. 2005. V. 96. P. 467–91.
317. Douvan E.A.M., Adelson J. *The adolescent experience*. New York: Wiley, 1966.
318. Drever A.I., Odders-White E., Kalish C.W., Else-Quest N.M., Hoagland E.M., Nelms E.N. Foundations of financial well-being: Insights into the role of executive function, financial socialization, and experience-based learning in childhood and youth // *Journal of Consumer Affairs*. 2015. V. 49. Iss. 1. P. 13–38.
319. Drobysheva T., Larionov I. Social-Psychological Satiety: Empirical Study of a New Phenomenon // *Behavioral Sciences*. 2018. V. 9. P. 138.
320. Durante F., Fiske S.T. How social-class stereotypes maintain inequality // *Current Opinion in Psychology*. 2017. V. 18. P. 43–48.

321. Duroy D., Sabbagh O., Baudel A., Lejoyeux M. Compulsive buying in Paris psychology students: Assessment of DSM-5 personality trait domains // *Psychiatry Res.* 2018. Vol. 267. P. 182–186.
322. Dwyer R.E. Making a Habit of It Positional Consumption, Conventional Action and the Standard of Living // *Journal of Consumer Culture.* 2009. V. 9. P. 328–347. DOI: 10.1177/1469540509341773
323. Dzokoto V.A., Wallace D., Mensah E.C. Conceptions of Poverty and Wealth of Ghana // *International Journal of Business and Social Science.* 2013. V. 4. № 9. P. 18–28.
324. Economic reform: the search for solutions: Materials All-Union. scientific-practical. conf. on the problems of radic. econ. reforms, on November 13–15. 1989. Moscow: Politizdat, 1990. P. 6.
325. Economic Socialization: The Economic Beliefs and Behaviours of Young People / Eds P. Lunt, A. Furnham. Cheltenham: Edward Elgar, 1996.
326. Economic Transformation in Eastern Europe and East Asia: A Challenge for Japan and Germany Editors / H. Hax, W. Klenner, W. Kraus, T. Matsuda, T. Nakamura, 1996.
327. Egan M. Childhood Psychological Predictors of Unemployment: Evidence from Four Cohort Studies. Thesis submitted in fulfilment of the requirements for the degree of Doctor of Philosophy in Behavioural Science University of Stirling. Department of Economics, 2016.
328. Elenbaas L. Perceived access to resources and young children's fairness judgments // *Journal of Experimental Child Psychology.* 2019. V. 188. P. 104667.
329. Ellen P.S., Wiener, J.L., Fitzgerald M.P. Encouraging people to save for their future: Augmenting current efforts with positive visions of the future // *Journal of Public Policy & Marketing.* 2012. V. 31. P. 58–72.
330. Elliot W., Webley P., Friedline T. Two accounts for why adolescent savings is predictive of young adult savings: An Economic socialization perspective and an institutional perspective // *CSD Working Paper.* St. Louis, MO: Washington University, Center for Social Development. 2011. № 11–34.
331. Emler N., Dickinson J. Children's representations of economic inequalities: The

- effects of social class // *British Journal of Developmental Psychology*. 1985. V. 3. P. 191–198.
332. Emler N., Dickinson J. Children's understanding of social class and occupational groupings // *Children's understanding of society* / Eds M. Barrett, E. Buchanan-Barrow. East Sussex, England: Psychology Press, 2005. P. 169–197.
333. Engelberg E., Sjöberg L. Money obsession, social adjustment, and economic risk perception // *Journal of Socio-Economics*. 2007. V. 36. № 5. P. 686–697.
334. Ergin E.A. Compulsive buying behavior tendencies: The case of Turkish consumers // *African Journal of Business Management*. 2010. V. 4 (3). P. 333–338.
335. Falakahla L. The Causality Between Youth Unemployment, Education Attainment and Labour Force Participation: Evidence from South Africa. 2018. URL: <https://mpira.ub.uni-muenchen.de/92562/> (дата обращения: 02.02.2021).
336. Farr R. Waxing and waning of interest in societal psychology: a historical perspective // *Societal psychology*. London: SAGE, 1990. P. 46–65.
337. Feather N.T. Variables relating to the allocation of pocket money to children // *British Journal of Social Psychology*. 1991. V. 30. P. 221–234.
338. *Financial Education and Capability: Research, Education, Policy, and Practice* / Eds. J. Birkenmaier, J. Curley, M. Sherraden. Oxford: Oxford University Press, 2013.
339. Fingerman K.L., Miller L., Birditt K., Zarit S. Giving to the good and the needy: Parental support of grown children // *Journal of Marriage and Family*. 2009. V. 71 (5). P. 1220–1233.
340. Fingerman K.L., Cheng Y.P., Fung H.H. Parental Involvement With College Students in Germany, Hong Kong, Korea, and the United States // *Journal of Family Issues*. 2016. V. 37 (10). 1384–1411.
341. Flanagan C.A., Kim T., Pykett A., Finlay A., Gallay E., Pancer M. Adolescents' Theories About Economic Inequality: Why Are Some People Poor While Others Are Rich? // *Developmental Psychology*. 2014. V. 50 (11). P. 2512–2525.
342. Friedline T.A. Predicting children's savings: The role of parents' savings for transferring financial advantage and opportunities for financial inclusion // *Children and Youth Services Review*. 2012. V.34. P. 144–154.

343. Friedline T.A. Developmental Perspective on Children's Economic Agency // *The Journal of Consumer Affairs*. 2015. V. 49. Iss. 1. P. 39–68.
344. Furlong A., Cartmel F. Unemployment, integration and marginalisation: a comparative perspective on 18- to 24-year-olds in Finland, Sweden, Scotland and Spain // *Youth Unemployment and Social Exclusion: A Comparative Study*, Bristol: The Policy Press, 2003. P. 29–44.
345. Furnham A. Parental Attitudes to Pocket Money / Allowances for Children // *Journal of Economic Psychology*. 2001. V. 22. P. 397–422.
346. Furnham A., Argyle M. *The psychology of money*. London – NY: Routledge, Taylor & Frances/Routledge. 1998.
347. Furnham A., Lewis A. *The Economic Mind: The social psychology of economic behavior*. London: Wheatsheaf, 1986.
348. Furnham A., Milner R. Parent's Beliefs and Behaviours about the Economic Socialisation, through Allowances/Pocket Money, of Their Children // *Psychology*, 2017. № 8. P. 1216–1228.
349. Furnham A., Thomas P. Pocket money: A study of economic education // *British Journal of Developmental Psychology*. 1984. №. 2. P. 205–212.
350. Furnham A., Valgeirsson H. The effect of life values and materialism on buying counterfeit products // *Journal of Socio-Economics*. 2007. № 36 (5). P. 677–685.
351. Galambos N.L., Costigan C.L. Emotional and personality development in adolescence // *Handbook in psychology*. 2003. V. 6. Developmental psychology / Eds R.M. Lerner, M.A. Easterbrooks, J. Mistry. NY: Wiley, 2003. P. 351–372.
352. Gagarina M., Nestik T., Drobysheva T. Social and Psychological Predictors of Youths' Attitudes to Cryptocurrency // *Behavioral Sciences*. 2019. Vol. 9. P. 118.
353. Galambos N.L., Tilton-Weaver L.C. Adolescents' Psychosocial Maturity, Problem Behavior, and Subjective Age: In Search of the Adulthood // *Applied Developmental Science*. 2000. V. 4. Iss. 4. P. 178–192.
354. Gasiorowska A., Zaleskiewicz T., Wygrab S. Would you do something for me? The effects of money activation on social preferences and social behavior in young children // *Journal of Economic Psychology*. 2012. V. 33. P. 603–608.

355. Gasiorowska A. The relationship between objective and subjective wealth is moderated by financial control and mediated by money anxiety // *Journal of Economic Psychology*. 2014. V. 43. P. 64–74.
356. Goszczynska M., Tyszka T., Slovle P. Risk perception in Poland: A comparison with three other countries // *Journal of Behavioral Decision Making*. 1991. V. 4 (3). P. 179–193.
357. Gathergood J. Self-control, financial literacy and consumer over-indebtedness// *Journal of Economic Psychology*. 2012. V. 33. P. 590–602.
358. Gianinno L. Crittenden V.L. Assessing shared understanding of economic exchange among children and adults // *Psychology and Marketing*. 2005. V. 22. Iss. 7. P. 551–576.
359. Glachan M., Ney J., Children's Understanding of Employment, Unemployment and Pay // *Children & Society*. 2007. V. 6. Iss. 1. P. 12–24.
360. Goldstein B., Oldham J. *Children and Work: A Study of Socialization*. New Brunswick, NJ: Transaction Books, 1979.
361. Golubeva E.V., Golubeva I.V. Deformations in economic consciousness of children raised in orphanages // *SAGE Open*. 2015. V. 5 (3). URL: <https://journals.sagepub.com/doi/full/10.1177/2158244015604191> (дата обращения: 13.11.2019).
362. Greenberger E. Education and the acquisition of psychosocial maturity // *The Development of Social Maturity* / Ed. D. McClelland. New York: Irvington, 1982. P. 155–189.
363. Greenberger E., Steinberg L. *When teenagers work. The psychological and social costs of adolescent employment*. NY: Basic Books, 1986.
364. Greenberger E. Defining psychosocial maturity in adolescence // *Advances in Child Behavioral Analysis & Therapy*. 1984. V. 3. P. 1–37.
365. Greenberger E., Campbell P., Sørensen A.B., O'Connor. J. *Toward the Measurement of Psychosocial Maturity* // Center for the Study of Social Organization of Schools. Johns Hopkins University, Baltimore, Maryland. 1971.
366. Greenberger E., Josselson R., Knerr C., Knelt B. The measurement and structure of psychosocial maturity // *Journal of Youth and Adolescence*. 1975. V. 4 (2). P. 127–143.

367. Greenberger E., Sørensen A.B. Educating Children for Adulthood: A Concept of psychosocial Maturity. Center for Social Organization of Schools, 1973. URL: https://archive.org/details/ERIC_ED086925 (дата обращения: 02.02.2022).
368. Greenberger E., Sørensen A.B. Toward a Concept of Psychosocial Maturity // *Journal of Youth and Adolescence*. 1974. V. 3 (4). P. 329–334.
369. Grohmann A., Kouwenberg R., Menkhoff L. Childhood roots of financial literacy // *Journal of Economic Psychology*. 2015. V. 51. P. 114–133.
370. Greitemeyer T., Sagioglou C. Subjective socioeconomic status causes aggression: A test of the theory of social deprivation // *Journal of Personality and Social Psychology*. 2016. V. 111. P. 178–194.
371. Grunert K.G., Grunert S.C. A comparative analysis of the influence of economic culture on East and West German consumers' subjective product meanings // MAPP working paper № 14. December 1993. URL: <https://pure.au.dk/portal/files/62/wp14.pdf> (дата обращения: 02.02.2020).
372. Gudmunson C.G., Danes S.M. Family financial socialization: Theory and critical review // *Journal of Family and Economic Issues*. 2011. V. 32. P. 644–667.
373. Наковирта M., Kallio J. Children's Perceptions of Poverty // *Child Indicators Research*. 2016. V. 9. P. 317–334.
374. Halvorsen K. Economic, Financial, and Political Crisis and Well-Being in the PIGS-Countries // *SAGE Open*. 2016. V. 6. Iss. 4. P. 1–13.
375. Hammerl M., Kradschnig C. Conspicuous Consumption (Marketing and Economics) // *Encyclopedia of Evolutionary Psychological Science*. Publisher: Springer Nature, 2018. C. 1–4.
376. Handbook of consumer finance research / Ed. J.J. Xiao. New York: Springer, 2008.
377. Hanna A.L. Socio-Economic Mobility of Youth: Factors, Obstacles, and Potential Solutions // *Journal of Youth Development*. 2016. V. 10. № 1. P. 72–84.
378. Hardaway C.R., McLoyd V.C. Escaping Poverty and Securing Middle Class Status: How Race and Socioeconomic Status Shape Mobility Prospects for African Americans During the Transition to Adulthood // *Journal Youth Adolescence*. 2009. V. 38 (2). P. 242–256.

379. Harris J.L. Demonstrating the harmful effects of food advertising to children and adolescents // *Media and the Well-Being of Children and Adolescents* / Eds. A.B. Jordan, D. Romer. NY: Oxford University Press, 2014. P. 44–51.
380. Hazelbaker T., Griffin K.M., Nenadal L., Mistry R.S. Early elementary school children's conceptions of neighborhood social stratification and fairness // *Translational Issues in Psychological Science*. 2018. V. 4. P. 153–164.
381. Hershey D.A., Mowen J.C. Psychological determinants of financial preparedness for retirement // *The Gerontologist*. 2000. V. 40. P. 687–697.
382. Hershey D.A., Jacobs-Lawson J.M., Mc Ardle J.J., Hamagam F. Psychological foundations of financial planning for retirement // *Journal of Adult Development*. 2007. V. 14. P. 26–36.
383. Heo W., Rabbani A.G., Grable J. Testing the Association between Client Stress and Financial Help-Seeking Behavior // *Applied Psychophysiology and Biofeedback*. 2014. V. 39 (3–4). P. 302–303.
384. Hira T.K., Rock W.L., Loibl C. Determinants of retirement planning behaviour and differences by age // *International Journal of Consumer Studies*. 2009. V. 33. Iss. 3. P. 293–301.
385. Höijer B. Social Representations Theory // *Nordicom Review*. 2017. V. 32. № 2. P. 3–16.
386. Holman R. *Poverty: Explanations of social deprivation*. London: Martin Robertson & Company Ltd., 1978.
387. Horwitz S.R., Shutts K., Olson K.R. Social class differences produce social group preferences // *Developmental Science*. 2014. V. 17. Iss. 6. P. 991–1002.
388. Hout M. How class works: Objective and subjective aspects of class since the 1970s // *Social class: How does it work?* / Eds A. Lareau, D. Conley. NY: Russell Sage Foundation, 2008. P. 25–64.
389. Hughes C.R. The Impact of Credit-Worthiness on Financial Wellbeing, Anxiety, Depression, and Hopelessness // *Journal of Accounting and Finance*. 2021. V. 21 (3). P. 143–160.
390. *International Hand book of Financial Literacy* / Eds C. Aprea, E. Wuttke, K. Breuer.

Singapore: Springer, 2016.

391. Isengard B. Youth Unemployment: Individual Risk Factors and Institutional Determinants: A Case Study of Germany and the United Kingdom // *Journal of Youth Studies*. 2002. V. 6 (4). P. 357–374.
392. Jahoda G., France A. The construction of economic reality by some Glaswegian children // *European Journal of Social Psychology*. 1979. V. 9. Iss. 2. P. 115–127.
393. James A. Understanding childhood from an interdisciplinary perspective: Problems and potentials // *Rethinking childhood* / Eds P.B. Pufall, R.P. Unsworth. New Brunswick, NJ: Rutgers University Press, 2004. P. 25–37.
394. Jans M. Children as citizens: towards a contemporary notion of child participation // *Childhood*. 2004. V.11 (1). P. 27–44.
395. John D.R. Consumer Socialization of Children: A Retrospective Look At Twenty-Five Years of Research // *Journal of Consumer Research*. 1999. V. 26 (3). P. 183–213.
396. Johnson S.E., Richeson J.A., Finkel E.J. Middle class and marginal? Socioeconomic status, stigma, and self-regulation at an elite university // *Journal of Personality and Social Psychology*. 2011. V. 100 (5). P. 838–852.
397. Jonas E., Greitemeyer T., Frey D., Schulz-Hardt St. Psychological effects of the Euro—Experimental research on the perception of salaries and price estimations // *European Journal of Social Psychology*. 2002. V. 32. P. 147–169.
398. Jonas E., Frey D. Searching for Information About Financial Decisions in Euro Versus DM // *European Psychologist*. 2006. V. 8. Iss. 2. P. 92–96.
399. Jorgensen B.L., Rappleyea D.L., Schweichler J.T., Fang X., Moran M.E. The financial behavior of emerging adults: A family financial socialization approach // *Journal of Family and Economic Issues*. 2017. V. 38. P. 57–69.
400. Jorgensen B.L., Savla J. Financial Literacy of Young Adults: The Importance of Parental Socialization // *Family Relations*. 2010. V. 59. P. 465–478.
401. *Journal of Economic Psychology*. 2006. Vol. 27. Iss. 6. P. 793–804.
402. Jovchelovitch S., Priego-Hernández J., Glăveanu V.-P. Constructing public worlds: culture and socioeconomic context in the development of children's representations of the public sphere // *Culture & psychology*. 2013. V. 19 (3). P. 323–347.

403. Kajonius P.J., Carlander A. Who gets ahead in life? Personality traits and childhood background in economic success // *Journal of Economic Psychology*. 2017. V. 59. P. 164–170.
404. Kelley H.H., LeBaron A.B., Hill E.J. Family Matters: Decade Review from Journal of Family and Economic Issues // *Journal of Family and Economic Issues*. 2021. V. 42. P. 20–33.
405. Kendig S.M., Mattingly M.J., Bianchi S.M. Childhood Poverty and the Transition to Adulthood // *Family Relations*. 2014. V. 63 (2). P. 271–286.
406. Khadjavi M., Nicklisch A. Parents' ambitions and children's competitiveness // *Journal of Economic Psychology*. 2018. V. 67. P. 87–102.
407. Khare A. Money attitudes, credit card and compulsive buying behavior: a study on Indian consumers // *International Journal of Business Competition and Growth*. 2016. V. 5. P. 49–71.
408. Khare A. Money Attitudes, Materialism, and Compulsiveness: Scale Development and Validation // *Journal of Global Marketing*. 2014. V. 27. № 1. P. 30–45.
409. Khatibi M., Sheikholeslami R. Greenberger Psychosocial Maturity Model: A Brief Review // *Journal of Educational and Management Studies*. 2016. V. 6 (2). P. 57–61.
410. Kholmatova J., Jugindar S., Suppramaniam A., Subaashnii S. Determinants of Debt Behavior. A quantitative study among Generation «Y» individuals in Tashkent, Uzbekistan // *Test Engineering and Management*. 2020. V. 82. P. 891–904.
411. Kirchler E. Job loss and mood. Original Research Article // *Journal of Economic Psychology*. 1985. Vol. 6. № 1. P. 9–25.
412. Kim Ch.-Y., Gewirtz Sh. It's Not Something I Can Change...: Children's perceptions of inequality and their agency in relation to their occupational choices // *Child Indicators Research*. 2019. V. 12. P. 2013–2034.
413. Kim, J., LaTaillade J., Kim H. Family Processes and Adolescents' Financial Behaviors // *Journal of Family and Economic Issues*. 2011. V. 32. P. 668–679.
414. Kim J., Chatterjee S. Childhood Financial Socialization and Young Adults' Financial Management // *Journal of Financial Counseling and Planning*. 2013. V. 24. P. 61–79.
415. Kimiyaghalam F., Safari M. Review papers on definition of financial literacy and its

- measurement // *SEGi Review*. 2015. V. 8. P. 81–94.
416. Kiso H., Hershey D.A. Working adults' metacognitions regarding financial planning for retirement // *Work, Aging, and Retirement*. 2016. V. 3. P. 77–88.
417. Klontz B., Britt S.L., Mentzer J., Klontz T. Money Beliefs and Financial Behaviors: Development of the Klontz Money Script Inventory // *The Journal of Financial Therapy*. 2011. V. 2 (1). P. 1–22.
418. Klontz B.T, Britt S.L., Archuleta K.L. *Financial Therapy: Theory, Research, and Practice*. NY: Springer, 2015.
419. Knabe A., Rätzl S., Schöb R., Weimann J. Dissatisfied with Life, but Having a Good Day: Time-Use and Well-Being of the Unemployed // *FEMM Working Paper*. 2009. №. 11. URL: https://fww.ovgu.de/fww_media/femm/femm_2009/2009_11.pdf (дата обращения: 02.02.2022).
420. Kohn M.L. *Class and conformity: A study in values*. Homewood, Il.: Dorsey Press, 1969.
421. Kołodziej S., Lato K, Szymańska M. The role of parental influences on the economic socialization of children // *Problems of education in the 21st century*. 2014. V. 58. P. 99–107.
422. Kopusko J.L., Hershey D.A. Parental and early influences on expectations of financial planning for retirement // *Journal of Personal Finance*. 2014. V. 13. P.17–27. URL: <http://www.iarfc.org/docs/journal/Vol13%20Issue2pfautomlinson.pdf> (дата обращения: 02.02.2022).
423. Kopusko J.L., Kiso H., Hershey D.A., Gerrans P. Perceptions of retirement savings relative to peers // *Work Aging Retire*. 2016. V. 2. P. 65–72.
424. Kraus M.W., Park J.W., Tan J.J.X. Signs of Social Class: The Experience of Economic Inequality in Everyday Life // *Journal Indexing and Metrics*. 2017. V. 12. Iss. 3. P. 422–435.
425. Kunz Ph.R. Immigrants and Socialisation: A New Look // *The Sociological Review*. 1968. V. 16 (3). P. 363–375.
426. Lansing J.B., Kish L. Family Life Cycle as an Independent Variable // *American Sociological Review*. 1957. V. 22. № 5. P. 512–519.

427. LaPiere R.T. Attitudes vs. Actions // *Social Forces*. 1934. V. 13 (2). P. 230–237.
DOI: 10.2307/2570339
428. Lapierre M.A., Fleming-Milici F., Rozendaal E., McAlister A.R., Castonguay J. The Effect of Advertising on Children and Adolescents // *Pediatrics*. 2017. V. 140 (2). P. 152–156.
429. Lassarre D. Consumer education in French families and schools // *Economic socialization: The economic beliefs and behaviors of young people* / Eds P. Lunt, A. Furnham. Cheltenham, UK: Edward Elgar, 1996. P. 130–148.
430. Lazarus R.S. *Emotion and Adaptation*. NY: Oxford University Press, 1991.
431. Laurin K., Engstrom H.R. The context of low socioeconomic status can undermine people’s motivation for financial success // *Current Opinion in Psychology*. 2020. V. 33. P. 105–109. DOI: 10.1016/j.copsyc.2019.07.016
432. Lazzer G.P. Immigrants’ monetary bank practices. A socialization trajectory // *Italian Journal of Sociology of Education*. 2014. V. 6 (3). P. 153–183. URL: http://www.ijse.eu/wpcontent/uploads/2014/10/2014_3_8.pdf (дата обращения: 02.02.2022).
433. Lay A., Furnham A. A New Money Attitudes Questionnaire // *European Journal of Psychological Assessment*. 2019. V. 35. № 6. P. 813–822.
434. Leahy R.L. The development of the conception of economic inequality: I. Descriptions and comparisons of rich and poor people // *Child Development*. 1981. V. 52. P. 523–532.
435. Leahy R.L. Development of the conception of economic inequality: II. Explanations, justifications and concepts of social mobility and change // *Developmental Psychology*. 1983. V. 19. P. 111–125.
436. Leahy R.L. The development of concepts of economic and social inequality // *New Directions for Child and Adolescent Development*. 1990. V. 46. P. 107–120.
437. Leahy R.L. *The worry cure: seven steps to stop worry from stopping you*. NY: Harmony Books, 2005.
438. LeBaron A.B., Kelley H.H. Financial Socialization: A Decade in Review // *Journal of Family and Economic*. 2021. Iss. 42. P. 195–206.

439. Lee J.C., Mortimer J.T. Family Socialization, Economic Self-Efficacy, and the Attainment of Financial Independence in Early Adulthood // Longitudinal and life course studies. 2009. V. 1 (1). P. 45–62.
440. Leiser D. Children's conceptions of economics: the constitution of a cognitive domain // Journal of Economic Psychology. 1983. V. 4. P. 297–317.
441. Lejoyeux M., Richoux-Benhaim Ch., Betizeau A., Lequen V., Lohnhardt H. Money attitude, self-esteem, and compulsive buying in a population of medical students // Frontiers Psychiatry. 30 March 2011. V. 2 (13). P. 1–5.
442. Lewis A., Webley P., Furnham A. The New Economic Mind: The social psychology of economic behaviour. London: Harvester Wheatsheaf, 1995.
443. Lewis A., Scott A.J. The Economic Awareness, Knowledge and Pocket Money Practices of a Sample of UK Adolescents: A Study of Economic Socialisation and Economic Psychology // Children's Social and Economics Education. 2000. V.4. №. 1. P. 34–46.
444. Lewis A., Scott A.J. A Study of Economic Socialisation: Financial Practices in the Home and the Preferred Role of Schools among Parents with Children under 16 // Citizenship, Social and Economic Education. 2003. V. 5. P. 138–147.
445. Livingstone S.M., Lunt P.K. Predicting personal debt and debt repayment: Psychological, social and economic determinants // Journal of Economic Psychology. 1992. V. 13. Iss. 1. P. 111–134. DOI: 10.1016/0167-4870(92)90055-C
446. Loomis Ch.P. Study of the Life Cycle of Families // Rural Sociology. 1936. №. 1. P. 180–199.
447. Lucas M.M., Wagner L., Chow C. Fair game: The intuitive economics of resource exchange in four-year olds // Journal of Social, Evolutionary, and Cultural Psychology. 2008. V. 2 (3). P. 74–88.
448. Luna-Arocas R., Guzmán G., Quintanilla I., Farhangmehr M. The Euro and European identity: The Spanish and Portuguese case // Journal of Economic Psychology. 2001. V. 22. Iss. 4. P. 441–460.
449. Lunt P.K. Introduction: Social aspects of young people's understanding of the economy // Economic Socialisation / Eds P.K. Lunt, A. Furnham. Cheltenham: Edward

Elgar, 1996.

450. Lusardi A., Michaud P.-C., Mitchell O.S. Optimal Financial Knowledge and Wealth Inequality // Global Financial Literacy Excellence. Center Working Paper №. 2014-3. URL: <https://ssrn.com/abstract=2585222> (дата обращения: 12.04.2020).

451. Lusardi A., Mitchell O.S. The Economic Importance of Financial Literacy: Theory and Evidence // Journal of Economic Literature. 2014. V. 52 (1). P. 5–44.

452. Lucey T.A., Grant M.M., Giannangelo D.M., Heath J.A., Hawkins J.M. Influences Interpreting a Technology Component to Financial Education for Grades K-4: Another Dimension of the Digital Divide // Citizenship, Social and Economics Education. 2006. V. 7. № 1. P. 42–55.

453. Lyons A.C., Scherpf E., Roberts H. Financial Education and communication Between Parents and Children // The Journal of Consumer Education. 2006. V. 23. P. 64–76.

454. Mawi N., Perveen A., Hamzah H. Mobile Usage, Shopping Behavior and Study Habit as Contributing Factors of Depression, Anxiety and Stress among University Students // International Journal of Education, Psychology and Counseling. 2019. V. 4 (31). P. 394–408.

455. McGue M., Willoughby E.A., Rustichini A., Johnson W., Iacono W.G., Lee J.J. The Contribution of Cognitive and Noncognitive Skills to Intergenerational Social Mobility// Psychological Science. 2020. V. 31. Iss. 7. P. 835–847.

456. McLoyd V.C. Socialization and development in a changing economy: The effects of paternal job and income loss on children // American Psychologist. 1989. V. 44 (2). P. 293–302. DOI: 10.1037/0003-066X.44.2.293

457. Mcneill I., Dunlop P. Development and Preliminary Validation of the Constructive and Unconstructive Worry Questionnaire: A Measure of Individual Differences in Constructive Versus Unconstructive Worry // Psychological Assessment. 2015. V. 28 (11). P. 1368–1378.

458. Meier K., Kirchler E. Social representations of the euro in Austria // Journal of Economic Psychology. 1998. V. 19. Iss. 6. P. 755–774.

459. Mistry R.S., Elenbaas L. All in the Family: Parents' Economic Worries and Youth's

- Perceptions of Financial Stress and Educational Outcomes // *Journal Youth Adolescence*. 2021. V. 50. P. 724–738.
460. Mistry R.S., Lowe E. What earnings and income buy: the «basics» plus «a little extra»: implications for family and child well-being // *Making it work: low-wage employment, family life, and child development* / Eds H. Yoshikawa, T.S. Weisner, E.D. Lowe. NY: Russell Sage Foundation, 2006. P. 173–205.
461. Mistry R.S., Nenadal L., Griffin K.M., Zimmerman F.J., Cochran H.A., Thomas C.-A., Wilson Ch. Children's Reasoning about Poverty, Economic Mobility, and Helping Behavior: Results of a Curriculum Intervention in the Early School Years // *Social Issues*. 2016. V. 72. Iss. 4. P. 760–788. DOI: 10.1111/josi.12193
462. Mistry R.S., Benner A.D., Tan C.S., Kim S.Y. Family economic stress and academic well-being among Chinese-American youth: the influence of adolescents' perceptions of economic strain // *Journal of Family Psychology*. 2009. V. 23. P. 279–290.
463. Mistry R.S., Biesanz J.C., Taylor L.C., Burchinal M., Cox M.J. Family income and its relation to preschool children's adjustment for families in the NICHD study of early child care // *Developmental Psychology*. 2004. V. 40. P. 727–745.
464. Mistry R.S., Lowe E.D., Benner A.D., Chien N. Expanding the family economic stress model: Insights from a mixed-methods approach // *Journal of Marriage and Family*. 2008. V. 70. P. 196–209.
465. Miu A.C., Heilman R.M., Houser D. Anxiety impairs decision-making: Psychophysiological evidence from an Iowa Gambling Task // *Biological psychology*. 2008. V. 77. № 3. P. 353–358.
466. Moffitt T., Arseneault L., Belsky D., Dickson N., Hancox R., Harrington H. et al. A gradient of childhood self-control predicts health, wealth, and public safety // *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*. 2011. V. 108. P. 2693–2698.
467. Moreno C.P., Salcedo M., Rebellón M.F., Anzelin I. An Approach to the Economic Socialization of University Students: The Origin, Uses and Meaning of Money // *International Education Studies*. 2018. V. 11. № 7. P. 92–105.
468. Mortimer J., Dennehy K., Lee C., Finch M. Economic socialization in the American

- family: The prevalence, distribution and consequences of allowance arrangements // *Family Relations*. 1994. V. 43 (1). P. 23–29.
469. Mueller C.W., Parcel T.L. Measures of Socioeconomic Status: Alternatives and Recommendations // *Child Development*. 1981. V. 52. №. 1. P. 13–30.
470. Muller-Peters A., Pepermans R., Kiell G., Battaglia N., Beckmann S., Burgoyne C., van Everdingen Y.M., Farhangmehr M., Gusman G., Kirchler E., Koenen C., Kokkinaki F., Lambkin J., Ortona G., Quintanilla I., van Raaij F.W., Routh D., Scacciati F., Uusitalo L., Wahlund R. Explaining attitudes towards the Euro: Design of a cross-national study // *Journal of Economic Psychology*. 1998. V. 19. Iss. 6. P. 663–680.
471. Murphy P.E., Staples W.A. A Modernized Family Life Cycle // *Journal of Consumer Research*. 1979. V. 6. Iss. 1. P. 12–22.
472. Mussweiler Th., Englich B. Adapting to the Euro: Evidence from bias reduction // *Journal of Economic Psychology*. 2003. V. 24. Iss. 3. P. 285–292.
473. Naidoo A.V. Career Maturity: A Review of Four Decades of Research // University of the Western Cape Bellville, South Africa, 1998. URL: https://www.researchgate.net/publication/234581603_Career_Maturity_A_Review_of_Four_Decades_of_Research (дата обращения: 06.12.2020).
474. Neuner M., Raab G., Reisch L.A. Compulsive buying in maturing consumer societies: An empirical reinquiry // *Journal of Economic Psychology*. 2005. V. 26 (4). P. 509–522.
475. Norviliti M.J, Merwin M.M, Roehling V.P, Young P., Kamas M.M. Personality Factors, Money Attitudes, Financial Knowledge, and Credit-Card Debt in College Students // *Journal of Applied Social Psychology*. 2006. V. 36. № 6. P. 1395–1413.
476. Oprea S.J., Buijzen M., van Reijmersdal E.A., Valkenburg P.M. Children's advertising exposure, advertised product desire, and materialism: A longitudinal study // *Communication Research*. 2014. V. 41 (5). P. 717–735.
477. Oprea S.J., Buijzen M., van Reijmersdal E.A. The impact of advertising on children's psychological wellbeing and life satisfaction // *European Journal of Marketing*. 2016. V. 50. №. 11. P. 1975–1992.
478. Orozco M. Economic Status and Remittance Behavior Among Latin American and

- Caribbean Migrants in the Post-recession Period. // *Immigrant Vulnerability and Resilience*. 2015. V. 11. P. 207–234.
479. Otto A., Serido J. Economic Socialization: Childhood, Adolescence, and Early Adulthood // *Economic Psychology* / Ed. R. Ranyard. NY: John Wiley & Sons, 2018. P. 319–336.
480. Otto A. The Economic Psychology of Adolescent Saving: Insights from Developmental Psychology. CSD Working Papers №. 12–20. Washington University in St. Louis, 2012.
481. Otto A., Schots P.A.M., Westerman J.A.J., Webley P. Children's use of saving strategies: An experimental approach // *Journal of Economic Psychology*. 2006. V. 27. P. 57–72.
482. Palací F.J., Jimenez I., Topa G. Economic Cognitions Among Older Adults: Parental Socialization Predicts Financial Planning for Retirement // *Frontiers in Aging Neuroscience*. 2017. V. 9. P. 376.
URL=<https://www.frontiersin.org/article/10.3389/fnagi.2017.00376>
483. Pandey U.A., Ashta A., Spiegelman E., Sutan A. Catch them young: Impact of financial socialization, financial literacy and attitude towards money on financial well-being of young adults // *International Journal of Consumer Studies*. 2020. V. 44. P. 531–541.
484. Palan K.M., Gentina E., Muratore I. Adolescent consumption autonomy: A crosscultural examination// *Journal of Business Research*. 2010. V. 63. P. 1342–1348.
485. Papazova E., Antonova R. Psychosocial maturity statuses and social environment in adolescence // *Cognition, Brain, Behavior. An Interdisciplinary Journal*. 2013. V. 17.
URL: https://www.researchgate.net/publication/281648157_Psychosocial_maturity_statuses_and_social_environment_in_adolescence (дата обращения: 06.12.2020).
486. Perez-Felkner L. Socialization in Childhood and Adolescence // *Handbook of Social Psychology*. 2nd Chapter / Eds. J. DeLamater, A. Ward. Publisher: Springer Publishing, 2013. P. 119–149. DOI: 10.1007/978-94-007-6772-0_5
487. Pınar B., Arzu Y., Bahar K.K. The study of children's understanding of economic

- causation according to age differences // *Eğitim ve Bilim*. 2007. V. 32. P. 3–12.
488. Ribeiro M.O., Ciampone M.H.T. Homeless children: The lives of a group of Brazilian street children // *Journal of Advanced Nursing*. 2001. V. 35 (1). P. 42–49.
489. Rice A.J., Colbow A.J., Gibbons Sh., Cederberg Ch., Sahker E., Liu W.M., Wurster K. The social class worldviews of first-generation college students // *Counselling Psychology Quarterly*. 2017. V. 30 (4). P. 415–440.
490. Rinaldi E., Bonanomi A. Adolescents and money: Values and tools to handle the future // *Italian Journal of Sociology of Education*. 2011. V. 3. P. 86–121.
491. Rinaldi E. *Giovani e denaro: percorsi di socializzazione economica*. Milano: Edizioni Unicopli, 2007.
492. Rinaldi E., Todesco R. Financial literacy and money attitudes: Do boys and girls really differ? A study among Italian preadolescents // *Italian Journal of Sociology of Education*. 2012. V. 4. № 2. P. 144–165.
493. Roland-Levy C. Economic socialization: basis for international comparisons // *Journal of Economic Psychology*. 1990. V. 11 (4). P. 469–482.
494. Roland-Levy C. *Economic socialization* // *The Elgar Companion to Consumer Research and Economic Psychology* / Eds P.E. Earl, S. Kemp. Cheltenham: Edward Elgar Publishing Limited, 1999.
495. Routh D.A., Burgoyne C.B. Being in two minds about a single currency: A UK perspective on the euro // *Journal of Economic Psychology*. 1998. V. 19. P. 741–754.
496. Rutter M., Rutter M. *Developing minds: challenge and continuity across the lifespan*. London: Penguin books; NY: BasicBooks, 1993.
497. Sarah B., Taylor K., Sessions J.G. What Will I Be When I Grow Up? An Analysis of Childhood Expectations and Career Outcomes // *Economics of Education Review*. 2011. V. 30 (3). P. 493–506.
498. Shapiro G.K., Burchell B.J. Measuring Financial Anxiety // *Journal of Neuroscience, Psychology, and Economics*. 2012. V. 5. № 2. P. 92–103.
499. Seeber S. Economic competencies and situation-specific commercial competencies: Reflections on conceptualization and measurement // *Citizenship, Social and Economics Education*. 2016. V. 15 (3). P. 162–182. DOI: 10.1177/2047173417695275

500. Seidl J., Neiva E.R., Noone J.H., Topa G. Process of Retirement Planning Scale: Psychometric Properties of the Complete and Short Spanish Versions // *Work, Aging and Retirement*. 2021. V. 7. Iss. 2. P. 154–165.
501. Serido J., LeBaron A.B., Li L., Parrott E., Shim S. The Lengthening Transition to Adulthood: Financial Parenting and Recentering during the College-to-Career Transition // *Journal of Family Issues*. 2020. V. 41. Iss. 9. P. 1626–1648.
502. Shanahan M.J. Pathways to Adulthood in Changing Societies: Variability and Mechanisms in Life Course Perspective // *Annual Review of Sociology*. 2000. V. 26. P. 667–692.
503. Shim S., Barber B.L., Card N.A., Xiao J.J., Serido J. Financial Socialization of First-year College Students: The Roles of Parents, Work, and Education // *Journal of Youth and Adolescence*. 2010. V. 39. P. 1457–1470.
504. Shim S., Serido J., Tang Ch. The ant and the grasshopper revisited: The present psychological benefits of saving and future oriented financial behaviors // *Journal of Economic Psychology*. 2012. V. 33. Iss. 1. P. 155–165.
505. Preves S., Mortimer J. Socialization for Primary, Intimate, and Work Relationships in the Adult Life Course // *Handbook of Social Psychology*. 2nd Chapter / Eds. J. DeLamater, A. Ward. Publisher: Springer Publishing, 2013. P. 151–187. DOI: 10.1007/978-94-007-6772-0_6.
506. Sigelman C.K. Rich man, poor man: developmental differences in attributions and perceptions // *Journal of Experimental Child Psychology*. 2012. V. 113 (3). P. 415–429.
507. Sigelman C.K. Age differences in perceptions of rich and poor people: is it skill or luck? // *Review of Social Development*. 2013. V. 22 (1). P. 1–18.
508. Simmel G. *Metropolis and Mental Life* // Ad. by D. Weinstein from Kurt Wolff (Trans.) *The Sociology of Georg Simmel*. NY: Free Press, 1950. P. 409–424.
509. Stacey B.G., Singer M.S. The perception of poverty and wealth among teenagers // *Journal of Adolescence*. 1985. V. 8. Iss. 3. P. 231–241.
510. Steinberg L., Cauffman E., Monahan K.C. Prevention, psychosocial maturity, and desistance from crime in a sample of serious juvenile offenders // U.S. Department of Justice Office of Justice Programs Office of Juvenile Justice and Delinquency. 2016.

URL: <http://www.ojjdp.gov/pubs/248391.pdf>. (дата обращения: 02.02.2022).

511. Sutter M., Kocher M.G., Rützler D., Trautmann St.T. Impatience and Uncertainty: Experimental Decisions Predict Adolescents' Field Behavior // *American Economic Review*. 2013. V. 103. №. 1. P. 510–531.

512. Sutter M., Zollera Cl., Glätzle-Rützler D. Economic behavior of children and adolescents – A first survey of experimental economics results // *Journal of Economic Psychology*. 2019. V. 111. P. 98–121.

513. Shutts K., Brey E.L., Dornbusch L.A., Slywotzky N., Olson K.R. Children Use Wealth Cues to Evaluate Others // *PLOS ONE*, March 2016. URL: <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0149360> (дата обращения: 03.11.2019).

514. Tang N., Baker A., Peter P.C. Investigating the Disconnect between Financial Knowledge and Behavior: The Role of Parental Influence and Psychological Characteristics in Responsible Financial Behaviors among Young Adults // *The Journal of Consumer Affairs*. 2015. V. 49. Iss. 2. P. 376–406.

515. *The handbook of economic psychology* / Eds W.F. van Raaij, G.M. van Veldhoven, K.E. Warneryd. Dordrecht: Kluwer Academic Publishers, 1988.

516. *The Psychology of the European Monetary Union: A cross-national study of attitudes towards the Euro* / Eds. A. Muller-Peters, R. Pepermans, G. Kiell. Report to EC. University of Cologne, Free University of Brussels, 1998.

517. *The Transition from Youth into Adulthood: Summary of the National Report on the Situation of Young People in Luxembourg* / Ed. Ministry of Education, Children and Youth & University of Luxembourg. Luxembourg, 2015. P. 52–55. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/cros/system/files/132-2014-2-youthreport-luxembourg2015_summary.pdf

518. Tonucci F. *City of Children*. Wilmington, DE: Vernon Press, 2020.

519. Trzcińska A., Sekścińska K. The Effects of Activating the Money Concept on Perseverance and the Preference for Delayed Gratification in Children // *Frontiers in Psychology*. 2016. V. 7 (609). DOI: 10.3389/fpsyg.2016.00609

520. Topa G., Depolo M., Moriano J., Domínguez J. Empleo puente y bienestar personal de los jubilados. un modelo de ecuaciones estructurales con una muestra europea

probabilística // *Psicothema*. 2009. V. 21. № 2. P. 280–287.

521. Tyszka T. How do people perceive economic activities? // *Journal of Economic Psychology*. 1994. V. 15 (4). P. 651–668.

522. Tyszka T. Transformation in Eastern Europe // *The Elgar Companion to Consumer Research and Economic Psychology* / Ed. P. Earl, S. Kemp. Cheltenham; Northampton, MA, USA: Edward Elgar, 1999. P. 570–575.

523. Tyszka T., Sokołowska J. Perception and judgments of the economic system // *Journal of economic psychology*. 1992. V. 13. №. 3 P. 421–448.

524. Tyszka T., Sokolowska J. Changes in Poles' Socioeconomic Preferences in the Period of System Transformation // *Applied Psychology*. 1999. V. 48. P. 313– 328. DOI: 10.1111/j.1464-0597.1999.tb00004

525. Tyszka T., Cieślik J., Domurat A., Macko A. Motivation, self-efficacy, and risk attitudes among entrepreneurs during transition to a market economy // *The Journal of Socio-Economics*. 2011. V. 40 (2). P. 124–131.

526. Utkarsh P.A., Ashta A., Spiegelman E., Sutan A. Catch them young: Impact of financial socialization, financial literacy and attitude towards money on financial well-being of young adults // *International Journal of Consumer Studies*. 2020. V. 44. Iss. 6. P. 531– 541.

527. Van Campenhout G. Revaluating the Role of Parents as Financial Socialization Agents in Youth Financial Literacy Programs // *The Journal of Consumer Affairs*. 2015. V. 49. Iss. 1. P. 186–222.

528. Van Giesen R.I., Pieters R. Climbing out of an economic crisis: A cycle of consumer sentiment and personal stress // *Journal of Economic Psychology*. 2019. V. 70. P. 109–124.

529. Vhalery R., Aimon H., Yulhendri Y. The Management of Student's Pocket Money // *International Journal of Scientific and Research Publications*. 2018. V. 8. Iss. 1. P. 10–15. DOI: 10.31227/osf.io/sepv4

530. Wagner W. Social representations and beyond: Brute facts, symbolic coping and domesticated worlds // *Culture and psychology*. 1998. Vol. 3 (4). P. 297–329.

531. Wagner W. Social Representation Theory: An Historical Outline. URL:

<https://doi.org/10.1093/acrefore/9780190236557.013.606> (дата обращения: 14.07.2021).

532. Wagner W., Kronberger N, Seifert F. Collective symbolic coping with new technology: Knowledge, images and public discourse // *British Journal of Social Psychology*. 2002. № 41. P. 323–343.

533. Wagner J., Hanna S. The Effectiveness of Family Life Cycle Variables in Consumer Expenditure Research // *Journal of Consumer Research*. 1983. V. 10 (3). P. 281–291.

534. Warr P. Work and unemployment // *Handbook of Work and Organizational Psychology* / Eds. P.J.D. Drenth, H. Thierry, P.J. Willems, C.J. de Wolff. Chichester: Wiley, 1984. P. 413–443.

535. Warton P.M., Goodnow J.J. The Nature of Responsibility: Children's Understanding of «Your Job» // *Child Development*. 1991. V. 62. P. 156–165.

536. Warton P.M., Goodnow J.J. Money and children's household jobs: parents' views of their interconnections // *International Journal of Behavioral Development*. 1995. V. 18. P. 335–350.

537. Webley P. Playing the market: The autonomous economic world of children // *Economic socialization: the Economic beliefs and behaviours of young children* / Eds. P. Lunt, A.F. Furnham. UK: Edward Elgar, 1996. P.149–161.

538. Webley P. Children's understanding of Economics // *Children's Understanding of Society* / Eds M. Barrett, E. Buchanan-Barrow. Psychology PressEditors, 2004. P. 43–67.

539. Webley P., Burgoyne C.B., Lea S.E.G., Young B. *The Economic Psychology of Everyday Life* / Ed. W.P. Robinson. Hove, East Sussex: Psychology Press Ltd, 2001.

540. Webley P., Lea S.E.G. Towards a more realistic psychology of economic socialization // *Journal of Economic Psychology*. 1993. V. 14 (3). P. 461–472.

541. Webley P., Nyhus E.K. Parents' influence on children's future orientation and saving. *Journal of Economic Psychology*. 2006. V. 27 (1). P. 140–164.

542. Webley P., Nyhus E. Economic Socialization, Saving and Assets in European Young Adults. CSD Working Papers No. 12–01. Center for Social Development Washington University in St. Louis. 2012. URL: https://openscholarship.wustl.edu/csd_research/192/

543. Weinger S. Poor Children «Know Their Place»: Perceptions of Poverty, Class, and Public Messages // *The Journal of Sociology & Social Welfare*. 1998. V. 25. Iss. 2. Article 6. P. 100–118.
544. Wells W.D., Gubar G. Life Cycle Concept in Marketing Research // *Journal of Marketing Research*. 1966. V.3. N4. P.355-363.
545. Willemse R.Ph. The perceived impact of unemployment on psychological well-being among unemployed young people in Worcester: Thesis for the degree of Master Psychology. University of South Africa, 2015.
546. Woods T.A, Kurtz-Costes B., Rowley St.J. The Development of Stereotypes About the Rich and Poor: Age, Race, and Family Income Differences in Beliefs // *Journal of Youth and Adolescence*. 2005. V. 34. №. 5. P. 437–445.
547. Wray-Lake L., Crouter A.C., McHale S.M. Developmental patterns in decision-making autonomy across middle childhood and adolescence: European American parents' perspectives // *Child Development*. 2010. V. 81. P. 636–651.
548. Xiao J.J., Chatterjee S., Kim J. Factors associated with financial independence of young adults // *Consumer studies*. 2019. V. 38. Iss.4. P. 394–403. DOI: 10.1111/ijcs.12106.
549. Youth Unemployment and Social Exclusion: A Comparative Study / Ed. T. Hammer. Bristol: The Policy Press, 2003.
550. Zaeri M. What Is Economic Socialization/Sociability in a Neo-Functional Perspective? URL: <https://ssrn.com/abstract=2938657> (дата обращения: 01.03.2018).
551. Zelizer V.A. The social meaning of money: Special monies // *American Journal of Sociology*. 1989. V. 95. № 2. P. 342–377.

ПРИЛОЖЕНИЕ

Приложение А

Таблица А.1- Сводная таблица методик, использованных в работе

Исследования	Методический инструментарий
<i>Первичная ЭС</i>	
Представления о бедном и богатом в группе дошкольников	рисуночный тест «Бедный и богатый человек»; рассказы детей о бедном и богатом; стандартизированное интервью, построенное на опроснике Р. Брусдал «Бедность и богатство»; прием «Лесенка» для выявления экономических самооценок
Представления о бедности в группе младших школьников и подростков	опросник-анкета Р. Брусдал «Представления о бедности и богатстве»; метод семантического дифференциала для оценки личностных качеств бедного и богатого (20 биполярных шкал); мини-сочинения (в группе младших школьников); фокус-группы (в группе подростков); методики ценностных ориентаций Н.А. Волковой и С.С. Бубновой; шкалы экономических самооценок (экономическая идентичность, субъективный экономический статус); качественный сравнительный анализ представлений детей и общественных представлений о бедности и богатстве; анкетирование.
<i>Переходная ЭС</i>	
Представления о бедности и богатстве в группе учащихся молодежи	ассоциативный тест; семантический дифференциал 22 биполярных шкалы); опросник «представления о бедности и богатстве» Р. Брусдал; методики ценностных ориентаций Е.Б. Фанталовой; ценностных ориентаций М. Рокича в модификации В.А. Хашенко; шкалы экономических самооценок; анкетирование.
Динамика чувств молодежи к значимым социальным и экономическим явлениям на разных стадиях экономического кризиса	опросник «Коллективные чувства к значимым социальным и экономическим явлениям» (Т.П. Емельянова, Т.В. Дробышева); методический прием незаконченных предложений; методика ценностных ориентаций личности Е.Б. Фанталовой; опросник «Социальная идентичность» Н.И. Даудрих, «Шкала счастья» С. Любомирской; шкалы экономических самооценок; анкетирование.
Опыт экономической деятельности как фактор экономической социализации молодежи	«Отношение к криптовалютам» (Т.А. Нестик, Т.В. Дробышева); ассоциативный тест; шкалы экономических самооценок; анкетирование.
Экономико-психологическая зрелость учащейся молодежи	фокус-группы; интервью; опросник Р. Брусдал «Представления о бедности и богатстве»; шкалирование: стратегий поддержания стабильности своего финансового положения, установок на экономическую сепарацию, навыков планирования бюджета, временной перспективы планирования бюджета; авторские опросники: «Экономическая толерантность к дургим», «Экономическая ответственность», «Нравственные нормы

	экономической мобильности»; «Цели экономических притязаний» (разработка А.Л. Журалвева в модификации Т.В. Дробышевой), авторский тест-опросник «Шкала личностной финансовой тревожности»; методика «Уровень субъективного контроля Дж. Роттера (в адаптации Е.Ф. Бажина, С.А. Голькиной, А.М. Эткинда); методика ценностных ориентаций Е.Б. Фанталовой; шкалы экономических самооценок; анкетирование.
<i>Вторичная ЭС</i>	
Образ благосостояния в сознании работающих взрослых с разными прогнозами будущего	«Социальные представления о благосостоянии» и «Способы улучшения экономического благосостояния» (Т.П. Емельянова), «Оценка перспектив экономического благосостояния» (Т.В. Дробышева), «Выявление социальной группы респондентов» (Т.А. Нестик), опросник «Эмоциональное восприятие принадлежности к своей социальной группе» (Т.А. Нестик), «Ценностные ориентации» (Ш. Шварц), «Социальная идентичность» (Н.И. Даудрих), «Макроэкономические источники тревоги» (Т.В. Дробышева), шкалы экономических самооценок; анкетирование.
Факторы и функции представлений о бедности в обыденном сознании работающих взрослых	фокус-группы, полуструктурированное интервью; опросник «Социальные представления о бедности» (Т.П. Емельянова, Т.В. Дробышева); «Психологическая дистанция» Д. Фелдеса (модификация Т.В. Дробышевой, Т.П. Емельяновой); методика ценностных ориентаций Е.Б. Фанталовой; «Субъективная шкала счастья» С. Любомирской; шкалы экономических самооценок; анкетирование.
Образ бедности в группах пенсионеров с разными условиями экономической социализации	фокус-группы; опросник «Социальные представления о бедности» (Т.П. Емельянова, Т.В. Дробышева); методика ценностных ориентаций Е.Б. Фанталовой; опросник «Макроэкономические факторы тревоги» (Т.В. Дробышева); шкалы экономических самооценок; анкетирование.
Факторы и механизмы ментального совладания безработных с трудной жизненной ситуацией	авторский опросник «Коллективный символический коупинг совладания с потерей работы» (Т.П. Емельянова, Т.В. Дробышева); авторский текст-опросник «Шкала финансовой личностной тревожности»; две шкалы опросника «Социальные аксиомы» М. Бонда и К. Леунга; методика ценностные ориентации Е.Б. Фанталовой; модифицированный вариант приема «незавершенные предложения»; шкалы экономических самооценок; анкетирование.

Источник: таблица составлена автором по материалам исследования

Приложение Б

Авторские методики

Опросник «Экономическая ответственность» (ответственность за экономическое благополучие других)

Инструкция: ниже приведены суждения, выражающие отношение людей к принятию ответственности. Оцените степень согласия с каждым приведенным суждением, отметив «X» один из вариантов ответа.

	Абсолютно не согласен	Скорее не согласен	Сложно сказать, согласен или нет	Скорее согласен	Полностью согласен
1. Каждый человек сам несет ответственность за свое экономическое благополучие					
2. Перекидывать ответственность за свое финансовое и материальное благополучие на других - удел слабых людей					
3. Пока молодые люди учатся, они не должны заботиться о своем экономическом благополучии или своих близких					
4. Люди не могут нести ответственность за обеспечение себя и своих близких по причине нестабильности экономической ситуации в стране					
5. В наше время пожилые люди финансово и материально более благополучны, чем молодежь, поэтому они должны сами о себе позаботиться					
6. Мне не доставляет удовольствие мысль о том, что через какое-то время я должен буду обеспечивать себя и своих близких					
7. Государство больше других несет ответственность за экономическое благополучие моей семьи					

8. Мое финансовое и материальное благополучие зависит только от меня					
9. В моих финансовых проблемах чаще всего виноваты другие люди, а не я сам					
10. Меня тревожит ситуация, что в перспективе я не смогу обеспечивать себя и своих близких настолько, насколько мне бы этого хотелось					

Опросник «Экономическая толерантность к другим»

Инструкция. Ниже сформулированы суждения, выражающие отношение к бедным и богатым людям. Оцените степень согласия с каждым приведенным суждением, отметив «X» один из вариантов ответа.

Суждения	Абсолютно не согласен	Скорее не согласен	Не уверен	Скорее согласен	Полностью согласен
1. Я не стал бы заключать брак с очень богатым или очень бедным человеком. Неравный брак - это не мой случай					
2. Я готов принять в круг своих друзей как очень богатых, так и очень бедных людей					
3. Очень бедных людей надо изолировать от общества					
4. Если меня что-то раздражает в человеке, то это никак не связано с тем, что он намного превосходит меня по уровню своего дохода					
5. Я готов принять в качестве члена своей семьи человека любого достатка (как очень богатого, так и очень бедного)					
6. Бедные люди должны иметь те же права, что и богатые					
7. Я не стану дружить с людьми, которые во многом превосходят меня					

по уровню своего достатка или, наоборот, отличаются слишком низким уровнем дохода					
8. К богатым людям трудно хорошо относиться					
9. Любой человек, не зависимо от его уровня дохода, имеет право на существование					
10. Люди с высоким уровнем дохода должны иметь в обществе больше прав, чем бедные или малообеспеченные					
11. Я бы тяготился общением с людьми, которые отличаются от меня слишком высоким или низким уровнем достатка					
12. Общаясь с другими людьми, я прежде всего рассматриваю их как интересных собеседников, и менее всего обращаю внимание на их экономический статус					

Опросник «Нравственные нормы экономической мобильности»

Многие люди утверждают о том, что хотели бы быть богатыми людьми. Как Вы считаете...

1) *Какие из способов достижения статуса богатого человека приемлемы с точки зрения соблюдения нравственных норм?*

	Абсолютно не согласен	Скорее не согласен	Не уверен	Скорее согласен	Полностью согласен
1. упорный труд, много работать, получить хорошее образование					
2. сделать карьеру, стать чиновником					
3. вложить деньги в бизнес					
4. помощь других людей (родственников, знакомых, друзей), получение наследства					
5. любые средства достижения приемлемы					

6. никакие средства достижения богатства не могут быть приемлемы с точки зрения нравственности					
--	--	--	--	--	--

2) Какие из нижеперечисленных способов лично Вы могли бы использовать для достижения статуса богатого?

	Абсолютно не согласен	Скорее не согласен	Не уверен	Скорее согласен	Полностью согласен
1. упорный труд, много работать, получить хорошее образование					
2. сделать карьеру, стать чиновником					
3. вложить деньги в бизнес					
4. помощь других людей (родственников, знакомых, друзей), получение наследства					
5. любые средства хороши для достижения статуса богатого					
6. никакие средства достижения не могут быть приемлемы с точки зрения нравственности					

3) Какие из способов достижения статуса богатого человека, по Вашему мнению, нарушают нравственные нормы?

	Абсолютно не согласен	Скорее не согласен	Не уверен	Скорее согласен	Полностью согласен
1. обман, унижение себя и других, «идти по головам», предательство					
2. коррупция					
3. убийство, грабеж, насилие, воровство					
4. все, которые незаконные					
5. это зависит от ситуации					
6. все вышеперечисленные					

4) Какие из перечисленных ниже способов неприемлемы лично для Вас?

	Абсолютно не согласен	Скорее не согласен	Не уверен	Скорее согласен	Полностью согласен
1. обман, унижение себя и других, «идти по головам», предательство					
2. коррупция					
3. убийство, грабеж, насилие, воровство					
4. все, которые незаконные					
5. все зависит от ситуации					
6. все неприемлемы					

5) В каком случае Вы готовы изменить своим принципам и использовать ранее перечисленные способы для достижения статуса богатого человека?

	абсолютно не согласен	скорее не согласен	не уверен	скорее согласен	полностью согласен
1. ни в каком случае					
2. если есть опасность для жизни и здоровья близких					
3. в зависимости от ситуации					
4. в любом случае					

Приложение В

Таблицы

Таблица В.1 - Предикторы личностных качеств бедного и богатого в представлениях подростков

<i>Личностные качества богатого</i>	
Зависимые переменные (значения модели по каждому фактору)	Независимые переменные (предикторы)
1-й фактор. <i>Эмоциональность</i> R = 0,897; R2 = 0,804; F = 32,35; p = 0,000	<i>Социальные</i> : размер семьи, профессии родителей; <i>Индивидуально-психологические</i> : пол, возраст ребенка <i>Социально-психологические*</i> : эмоциональные, нравственные, интеллектуальные, материальные ЦО <i>Экономико-психологические</i> : установка на экономическую мобильность
2-й фактор. <i>Отношение к деятельности</i> R = 0,733; R2 = 0,538; F = 11,77; p = 0,000	<i>Социальные*</i> : размер семьи, образование родителей, профессия мамы <i>Социально-психологические</i> : волевые, культурные ЦО <i>Экономико-психологические</i> : установка на экономическую мобильность
3-й фактор. <i>Образ у других</i> R = 0,577; R2 = 0,333; F = 8,388; p = 0,000	<i>Социальные</i> : профессия мамы <i>Социально-психологические</i> : соматические и интеллектуальные ЦО <i>Экономико-психологические*</i> : установка на экономическую мобильность, рефлексивная экономическая самооценка
<i>Личностные качества бедного</i>	
1-й фактор. <i>Отношение к деятельности</i> R = 0,566; R2 = 0,321; F = 9,79; p = 0,000	<i>Социально-психологические*</i> : соматические; эмоциональные; материальные ЦО <i>Экономико-психологические</i> : рефлексивная экономическая самооценка
2-й фактор. <i>Эмоциональность</i> R = 0,888; R2 = 0,789; F = 42,73; p = 0,000	<i>Социальные</i> : образование отца <i>Социально-психологические</i> : соматические волевые, интеллектуальные, социальные ЦО <i>Экономико-психологические*</i> : установка на экономическую мобильность, рефлексивная экономическая самооценка
3-й фактор. <i>Отношение к другим</i> R = 0,805; R2 = 0,648; F = 12,73; p = 0,000	<i>Социальные</i> : размер семьи, образование родителей, профессия отца <i>Социально-психологические*</i> : волевые, соматические, интеллектуальные, культурные, социальные, материальные <i>Экономико-психологические</i> : установка на экономическую мобильность
4-й фактор. <i>Образ у других</i> R = 0,729; R2 = 0,532; F = 7,84; p = 0,000	<i>Социальные</i> : состав семьи, образование родителей, профессия родителей <i>Индивидуально-психологические</i> : пол ребенка <i>Социально-психологические*</i> : волевые, интеллектуальные, соматические, эмоциональные, материальные

	<i>Экономико-психологические: установка на экономическую мобильность</i>
Примечание: знаком «*» выделены переменные с максимальным весом в модели.	

Таблица В.2 – Динамика представлений учащейся молодежи о бедности и богатстве в периоды разных экономических кризисов

Категории представлений	Срез 2011 г.	Срез 2018 г.
<i>Представления о бедности</i>		
Признаки бедности	Отсутствие денег, недвижимости; «бедные духом»; больные люди	Экономическая бедность (деньги, недвижимость) в сравнении с другими; социальные категории (пенсионеры), медицинская (инвалиды), нравственная (бездуховность). Акцент на относительной бедности
Способы достижения бедности *	Экономический кризис, инвалидность, ограбление, природные катаклизмы; лень, неактивность, привычный образ жизни и т.п.	Лень, глупость, неумение и нежелание распоряжаться своими ресурсами; привычный образ жизни; банкротство, долги, отсутствие или потеря работы, разорение
Социальные последствия бедности	Растет уровень преступлений, наркомания, алкоголизм, «чем меньше в стране бедных, тем больше счастливых семей», трудовые ресурсы для выполнения малооплачиваемой тяжелой работы	В целом – негативные последствия («чем больше бедных, тем беднее государство»)
Психологические последствия бедности	«Вызывают жалость и сочувствие», «вызывают отвращение», «глядя на бедных, появляется чувство вины, неуверенности и страха», «они угнетают, начинаешь размышлять о своем заработке, своем здоровье и об уровне преступности», «вызывают желание помочь им»	Бедные вызывают жалость и негативные эмоции у окружающих; мотивируют других людей к поиску способов преодоления бедности
Отношение бедных к богатым	С завистью, презрением, недоброжелательно, очень редко – с восхищением и уважением	Негативное – зависть, презрение
Влияние общества на бедных	Порицает бедность; не поддерживает бедных; сочувствует им, жалеет, оказывает очень незначительную поддержку	«Ущемляют, унижают, относятся пренебрежительно»; «общество старается помочь бедным различными способами»; «никак не влияет на них»
<i>Представления о богатстве</i>		
Признаки богатства*	Финансовые, материальные, власть; нравственные	Финансовые и материальные признаки; духовное богатство;

		достойный уровень жизни, качество жизни
	Срез 2011 г.	Срез 2018 г.
Способы достижения богатства*	«Счастливая случайность», «повезло»; криминальные способы (воровство, коррупция); личные качества (упорный труд, активность, предприимчивость, образованность)	Упорная работа, целеустремленность; обман, воровство; получить наследство; богатство духовного развития
Социальные последствия богатства	Оказывают спонсорскую помощь; стимулируют других жить лучше	Благотворительность, платят большие налоги, развивают торговлю
Психологические последствия богатства	«Богатые вызывают зависть, порождают недовольство бедных»; «они становятся примером для других»	«Мотивируют окружающих к достижению их статуса»; «подавляют, унижают, притесняют других»
Отношение богатых к бедным	«Проявляют равнодушие, высокомерие, недоверие, игнорируют их», «относятся пренебрежительно, с презрением», «проявляют жалость к бедным», «помогают материально, относятся снисходительно»	Неуважительное, с презрением
Влияние общества на богатых	«Общество стимулирует богатых к увеличению своих доходов», «общество делает все, чтобы богатых стало меньше и всячески преследует их», «навязывает им чувство ответственности», «делает преграды, стимулирует тратить деньги», «нельзя повлиять на богатых»	«Заставляет стремиться к еще большим результатам», «оно контролирует, регулирует поведение богатых», «никак не влияет на них»
Примечание: знаком «*» обозначены представления, в которых обнаружены изменения.		

Таблица В.3 - Значимые социальные и экономические явления общественной жизни как источники коллективных чувств молодежи

Чувства	Источники коллективных чувств (% выборки с максимальной выраженностью переживаний)
Страх	<i>Экономические проблемы</i> (повышение цен на товары – 19%; неустойчивость курса валют – 16%; снижение оплаты труда в отрасли – 29%; сокращение товарооборота – 22%); <i>Внешняя политика</i> (присоединение Крыма к России, повышение активности ИГИЛ, конфликт с Украиной 15%); <i>Реформы в общественном секторе</i> (17%); <i>Экология</i> (19%); <i>Нравственное состояние общества</i> (снижение морально-нравственных и культурных норм поведения – 28% и рост коррупции – 32%)
Беспокойство	<i>Нравственное состояние общества</i> (снижение нравственных норм – 41%, рост преступности – 20%) <i>Внешняя политика</i> (усиление военно-промышленного комплекса – 12,5%); <i>Экономические проблемы</i> (повышение цен – 30%, курс валют – 30%; снижение оплаты труда – 40%, сокращение товарооборота – 19%); <i>Реформы в общественном секторе</i> – 23%; <i>Экология</i> – 24%
Несправедливость	<i>Экономические проблемы</i> (повышение цен – 23%, курс валют – 22%; снижение оплаты труда 31%); <i>Нравственное состояние общества</i> (снижение норм поведения – 19%, рост преступности и коррупции – 29%)
Разочарование, сожаление	<i>Экономические проблемы</i> (курс валют – 22%, снижение оплаты труда – 29%, развал в сельском хозяйстве – 14%); <i>Нравственное состояние общества</i> (снижение норм поведения – 39%, рост преступности – 28%); <i>Реформы в общественном секторе</i> – 34%; <i>Развитие технологий</i> – 18%; <i>Работа СМИ</i> – 15%
Надежда	<i>Внешняя политика</i> (усиление военно-промышленного комплекса – 18%); <i>Реформы в общественном секторе</i> – 14%); <i>Экономические проблемы</i> (развал в сельском хозяйстве – 14%); <i>Развитие технологий</i> – 14%
Радость	<i>Внешняя политика</i> (усиление военно-промышленного комплекса – 17%).
Примечание: в таблицу вынесены только те чувства, интенсивное переживание которых выражено у более чем 10% выборки.	

Приложение Г (информационное)

Список рисунков в тексте работы:

Рисунок 1 - Модель экономической социализации личности в разных ее формах	с. 85
Рисунок 2 - Выраженность коллективных чувств молодежи к значимым социальным и экономическим явлениям в обществе	с. 204
Рисунок 3 - Связь чувств, вызванных экономическими и политическими проблемами в обществе, и ценностных ориентаций молодежи	с. 207

Список таблиц в тексте работы:

Таблица 1 - Компоненты экономико-психологической зрелости и ее эмпирические показатели	с. 140
Таблица 2 - Динамичные признаки бедности и богатства в представлениях респондентов разного возраста	с. 157
Таблица 3 – Факторная структура личностных характеристик бедного и богатого в представлениях младших школьников и подростков	с. 160
Таблица 4 - Предикторы представлений о бедности и богатстве в группе подростков	с. 173
Таблица 5 - Связь установок на толерантность и экономико-психологических характеристик в разных группах молодежи	с. 236
Таблица 6 - Содержание представления об экономическом благосостоянии в группах социальных оптимистов и социальных пессимистов	с. 265
Таблица 7 - Структура социальных представлений о бедности в группе работающих взрослых	с. 274
Таблица 8 - Взаимосвязь суждений периферийного компонента социальных представлений о бедности и психологической дистанции	с. 276
Таблица 9 - Различия в содержании представлений о бедности в группах работающих и неработающих пенсионеров	с. 285
Таблица 10 - Связь центральных элементов представления о потере работы и экономико-психологических характеристик безработных 320	с. 304
Таблица 11 - Связь элементов периферии представления, близкой к ядру, и экономико-психологических характеристик безработных 321	с. 306
Таблица 12 - Связь элементов периферии представления и экономико-психологических характеристик безработных	с. 307
Таблица 13- Содержание социального представления о ситуации потери работы в трех возрастных группах безработных	с. 313
Таблица 14 - Различия в содержании представления безработных о совладании с ситуацией потери работы в периоды весна 2018– весна 2019	с. 322