
**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ
ПСИХОЛОГИЯ**

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИДЕНТИЧНОСТЬ ЛИЧНОСТИ:
ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ДЕТЕРМИНАНТЫ ФОРМИРОВАНИЯ**

© 2004 г. В. А. Хащенко

*Кандидат психологических наук, профессор факультета психологии
Московского гуманитарного университета, Москва*

Дается теоретический анализ феномена экономической идентичности личности, его определение, способы измерения, соотношения с другими видами идентичности. Излагаются теоретические основания изучения структуры экономической идентичности как феномена экономического самосознания личности. Описаны результаты эмпирического исследования механизмов формирования экономической идентичности личности: экономической самокатегоризации, социально-психологической адаптации, экономической социализации. Выявлены психологические основания оценки экономико-психологического статуса личности, включающие: субъективную шкалу благосостояния, удовлетворение потребностей личности, самооценку делового потенциала, удовлетворенность деловой и личной самореализацией, экономическим благосостоянием. Подтверждена гипотеза о ведущей роли представлений о богатстве в становлении экономической идентичности.

Ключевые слова: Экономическая идентичность – экономическое самосознание, экономико-психологический статус, экономическая идентификация, экономическая категоризация, социально-экономическая адаптация, экономическая социализация, представления о богатстве и бедности, субъективная шкала благосостояния.

На протяжении последнего десятилетия в российском обществе происходит трансформация социально-экономических отношений, которая характеризуется изменением системы ценностей, жизненных приоритетов и проявляется в резком возрастании значимости для личности материальных благ, имущественной дифференциации, а также утрате нравственных и идеологических ориентиров. В обществе наблюдаются противоречивые процессы, свидетельствующие об общем кризисе социальной идентичности у большинства групп населения [10, 12–14]. Он выражается, с одной стороны, в утрате социальной (национальной, гражданской, политической, экономической) идентичности многими слоями населения, традиционно занимавшими ранее стабильно высокое социально-экономическое положение в обществе, с другой – в активном становлении новой социальной идентичности и отдельных ее составляющих, прежде всего политической, идеологической, экономической, в рамках формирования сменяющихся политических и экономических элит.

Проблема богатства и бедности, отношений собственности становится одной из наиболее актуальных в современной России [4, 19, 21, 25]. Представления людей о собственном материальном положении не только постоянно влияют на их повседневное экономическое поведение и взаимодействия в микросоциальной и экономической

среде, но затрагивают всю систему макроэкономических отношений с государством, во многом определяя жизненную направленность, мировоззрение, сферу ценностей человека.

Все это придает особую актуальность исследованию вопросов экономической идентификации личности как самостоятельной психологической проблемы. Уместно напомнить, что экономическая идентичность в качестве важнейшей части социальной идентичности личности практически не изучена и до сих пор не подвергалась ни теоретическому, ни эмпирическому анализу. Более того, до последнего времени в научных исследованиях само это понятие практически не использовалось. Отдельные составляющие названной проблемы изучаются в экономической психологии в рамках анализа когнитивных аспектов взаимоотношения человека и общества, в частности, при выявлении представлений людей о богатстве и бедности, их границах, социальном неравенстве, восприятии человеком собственного благосостояния [4, 33, 34]. Экономическая идентичность человека рассматривается также в связи с исследованиями экономического статуса как характеристики объективного положения личности или группы [4, 25, 33], самооценки человеком своего материального положения как психологической составляющей его экономического сознания [8, 9] и самосознания [22].

Важность целостного подхода к проблеме экономической идентичности личности и ее компонентов обусловлена общим теоретическим контекстом – главенствующей ролью экономического самосознания личности в концептуальной схеме исследования экономической психологии человека. Следует учесть также недостаточную разработанность вопросов, касающихся структуры экономического сознания (самосознания), его компонентов. Эта проблема остро встала в экономической психологии в последние годы, когда актуализировалась роль экономического сознания личности в резко изменяющейся социально-экономической среде [8, 9, 19, 22, 25]. В исследовании экономической идентичности личности ключевыми вопросами, на наш взгляд, является определение: содержания данного понятия, психологических механизмов формирования, структуры, соотношения с другими видами идентичности, например, личностной или эгоидентичностью (по Э. Эриксону), а также способов измерения.

Актуальность проблемы обуславливает необходимость проведения специальных эмпирических исследований, а также разработки общего теоретического подхода к пониманию феномена экономической идентичности личности. В данной статье мы остановимся на изложении теоретических оснований изучения феномена экономической идентичности как центрального компонента экономического самосознания личности, а также на результатах эмпирического исследования психологических критериев измерения экономической самоидентичности личности на основе анализа субъективной модели осознания человеком своей принадлежности к определенной имущественной группе.

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВАНИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ

Согласно исходным теоретическим предпосылкам экономическая идентичность должна изучаться в рамках единого процесса формирования социальной идентичности личности. Как составная ее часть эта психологическая категория выражает осознание человеком своей принадлежности к конкретной социальной общности, определяемой экономическими признаками. В таком качестве экономическая идентичность обладает присущими только ей особенностями. С целью выявления последних остановимся на общих теоретических представлениях о природе феномена идентичности личности. Не претендуя на полноту теоретического анализа (данному вопросу посвящены специальные работы [2, 3, 15]), выделим некоторые положения, принципиальные для нашего исследования.

Следует отметить, что в отечественной социальной психологии понятие идентичности до не-

давнего времени использовалось крайне редко. Только в 90-е гг. XX в. интерес к данной проблеме вырос в связи с исследованием феномена личностной и этнической идентичности [2, 3, 6, 10, 12, 15, 18, 20]. Начиная с работ Э. Эриксона [26] понятие идентичности рассматривается в рамках соотношения двух ее видов – личной и социальной (более подробно см. [15]). Наиболее распространенное теоретическое представление о ее природе предполагает, что социальная идентичность взаимосвязана с ингрупповым подобием и межгрупповой дифференциацией, а личностная трактуется как черты (свойства), позволяющие дифференцировать данного индивида среди других людей, в том числе – членов своей группы. Социальную идентичность определяют обычно в терминах группового членства, принадлежности к социальной группе, включенности в какую-либо социальную категорию. Под личностной идентичностью понимают набор индивидуальных характеристик, которые делают человека одновременно подобным самому себе и отличным от других. Эти идеи получили свое первоначальное оформление в теории социальной идентичности Х. Тэшфела и теории самокатегоризации Дж. Тернера [3, 15]. В рамках данных концепций социальная идентичность охватывает ту часть Я-концепции индивида, которая возникает из осознания своего членства в социальной группе, а также ценностного и эмоционального значения, придаваемого такому членству. Утверждается, что в основе как личностной, так и социальной идентичности лежат единые процессы категоризации – социальная идентификация (осознание принадлежности) и дифференциация (осознание различий). Современные последователи этой теории рассматривают проблему идентичности в рамках когнитивной схемы Я – Мы – Другие. При этом социальная и личностная идентичности составляют единый образ Я личности. Личностная идентичность в данном понимании – это подсистема знаний о себе, которые формируются из сравнений себя с членами ингруппы и состоят из набора специфичных для Я черт личности. Социальную идентичность также составляет набор специфических черт, но выявляющихся в ходе социального сравнения представителей ингруппы и аутгруппы [27, 31]. Иными словами идентичность есть лишь феномен межгруппового восприятия. Данный подход доминирует в исследованиях этнической идентичности [26].

В противовес этой точке зрения в последнее время исследователи высказывают предположение о том, что личностная идентичность является продуктом социальной идентичности: восприятие социального давления и адаптация к нему – это активный и селективный процесс, и личностная идентичность выступает как бы его “остаточным” образованием. Так, в теории социальных

репрезентаций С. Московичи и его последователи исходят из единства указанных понятий и подчеркивают важность социального контекста детерминации этого явления. Личностная идентичность рассматривается в рамках социальной репрезентации в качестве организующего принципа индивидуальной позиции в системе символических взаимоотношений индивидов и групп. Идентичность – это не набор атрибутов, автоматически продуцируемый принадлежностью к определенной социальной категории, а социальный конструкт, связанный с разными социальными элементами и в том числе – с доминантностью статуса в обществе [28, 29, 35]. С точки зрения К.А. Абульхановой анализ реальных социальных связей, а не только символических отношений человека с миром, указывает на возможность обратной связи социальной и личностной идентичностей. Социальная идентичность несет на себе отпечаток личной позиции человека, “угла его зрения” на мир, порождаемого эгоцентризмом Я личности, личностными представлениями о себе [1]. Развивая логику данного положения, можно заключить, что социальная идентичность выступает не только результатом процесса осознания индивидом групповой принадлежности – когнитивно-эмоционального процесса, а, прежде всего, процесса активного личностного выбора им своего членства в определенной социальной группе.

На значимость личной активности человека в формировании его идентичности указывает также Р. Дженкинс, рассматривая ее как необходимый атрибут определения личностью собственной социальной идентичности. При этом подчеркивается, что процессы идентификации (классификации и отождествления) не могут быть поняты вне рамок общения, деятельности и практики личности. Поэтому идентичность должна определяться через процесс ее формирования и трансформации в постоянных социальных взаимодействиях, в которых индивиды определяют и переопределяют себя и других на протяжении всей своей жизни. Личностная и социальная идентичность – это две стороны индивидуальной идентичности – целостных представлений о себе как социальном субъекте [32].

Ведущая роль в процессе формирования принадлежит факторам материального характера. Очевидно, что материальные блага играют важную роль в повседневной жизни, в способах восприятия и оценки человеком самого себя и других людей. В материальных благах заключены не только их очевидные функциональные или коммерческие назначения, они формируют сложную систему социальных символов, несущих информацию об их владельцах. Например, собственность символизирует не только личностные качества индивида, но и группы, к которой он принадлежит, его общее социально-экономическое положение.

Люди не только выражают свои личностные и социальные качества посредством материальных благ, но также делают выводы об идентичности других людей на основе их собственности [2].

Идентичность личности складывается из отдельных идентификаций и определяется принадлежностью человека к различным социальным категориям: расе, национальности, полу, классу, имущественной, профессиональной группе. Идентичность оказывается важным регулятором самосознания и социального поведения. Она складывается из тех аспектов образа Я, который формируется на основе восприятия индивидом себя как члена определенной социальной, имущественной группы. Люди в большинстве своем стремятся к сохранению или повышению самооценки, т.е. к положительному образу себя. Если же идентичность их не удовлетворяет, то они стремятся покинуть группу, к которой они принадлежат в данный момент, и присоединиться к более высоко оцениваемой группе.

Экономическая идентичность, ее структура.

Определяя экономическую идентичность, следует отметить наличие общих черт с социальной идентичностью: момента осознания своей принадлежности социальной группе, личностно значимого переживания этой принадлежности, связанного с оценкой членства в ней, а также наделение себя определенными объективными и субъективными (психологическими) признаками этой группы. Вместе с тем экономическая идентичность имеет ряд отличий от социальной и других видов идентичности, определяющих специфику ее содержания, особенности проявления и процесс формирования. Рассмотрение этих отличий позволит сформулировать теоретические и эмпирические направления изучения данного феномена и расширить проблемное поле предмета экономической психологии как науки.

Специфика данного феномена заключается в следующем: экономическая идентичность, рассматриваемая как *часть экономического Я личности* – продукта экономического самосознания, представляет собой психологическую (точнее экономико-психологическую) категорию, которая относится к результату определения человеком своего положения в системе экономических отношений и, прежде всего, отношений собственности, являющихся, согласно У. Джеймсу, центральными базовыми отношениями личности [5]. Собственность – одновременно объект отношений человека, его переживаний, надежд и основа формирования личности, его экономической субъектности. Отношения собственности определяют: являются люди богатыми или бедными, свободными или социально зависимыми. Отношения собственности являются важным регулятором экономического поведения человека [17,

19, 25]. Они играют важную роль в понимании сущности личности: в них осуществляется ее самореализация, которая проявляется как в деятельности, так и в отношениях к другим людям. Отношение к собственности репрезентируется в психологии человека и в особенностях его экономической идентификации. *Осознание человеком своего отношения к собственности* есть психологическая основа формирования его экономической идентичности как процесса осознания индивидом, с одной стороны, факта владения собственностью и объективных условий присвоения ее объектов, с другой – своих собственных возможностей (способностей, деловых свойств), внутренней силы и волевых качеств. Важной особенностью этого процесса является не только осознание индивидом объективного факта владения объектами собственности (объективный экономический статус), но и его “психологический запрос” на такое владение, устанавливающий так называемые психологические границы собственности – то, что относится к его экономическому Я. Отношение индивида к собственности в этом смысле выступает важной экономико-психологической характеристикой его самосознания. Она проявляется, в том числе и в наделении себя специальным набором личностных качеств, т.е. личностной идентичностью. Уровень владения материальными благами используется первоначально для установления экономического статуса человека, а затем определяет самооценку его личностных качеств.

Экономическая идентификация, с одной стороны, – это предпосылка социального поведения личности, с другой – основа формирования ее личностной идентичности. Поэтому экономическое Я личности представляет собой сочетание личностной идентичности и идентичности по экономическим признакам. Следовательно, речь идет о взаимной обусловленности и единстве экономической и личной идентичности в рамках самосознания личности, где личностная идентичность обеспечивает индивидуальное своеобразие – то, что *меня* отличает от других как экономического субъекта, а экономическая идентичность – то, с кем *я* себя идентифицирую, к кому себя отношу, и какие характеристики при этом себе приписываю. Экономическая идентичность по своей природе всегда личностно обусловлена. Личностную же идентичность следует рассматриваться в контексте социально-экономической саморепрезентации личности. Значит последняя выступает как организующий принцип индивидуальной позиции в системе реальных экономических отношений человека в качестве экономического субъекта.

Особенность процесса формирования экономической идентичности в отличие от других видов идентичности, например, этнической, заключается в том, что она является результатом соци-

альной категоризации (идентификации и дифференциации) в *биполярной системе представлений об экономических категориях “богатые – бедные люди”*. Выделение “промежуточных” экономических групп населения, имеющих четко выраженные объективные границы, в отличие, например, от этнических или социальных (профессиональных) групп, весьма затруднительно. Существующие объективные признаки имущественного статуса человека (уровень дохода, наличие объектов собственности – недвижимости, дорогих вещей и т.п.) имеют ярко выраженный национальный, социально-экономический, культуральный, а зачастую и региональный характер, а соответствующая информация о реальном имущественном положении труднодоступна, а иногда и полностью сокрыта. Кроме того, объективные критерии дифференциации групп собственников динамичны и непостоянны. Так, уровень дохода человека может изменяться объективно, по мере роста благосостояния общества или в силу конкретных экономических или социальных обстоятельств его жизни, например, в случае переезда в другую страну на постоянное место жительства и др. Это во многом нивелирует дифференцирующую силу указанных признаков. Поэтому можно говорить о существовании в общественном и индивидуальном сознании более или менее определенных представлений о группах бедных и богатых людей. Представления о “промежуточных” экономических группах населения в обыденном и научном сознании чрезвычайно “размыты”. При этом группы собственников в значительной мере выступают как “продукт” социальных представлений или статистики. Чаще всего в исследованиях выделяют такие группы, как “бедные”, “богатые” и “середняки” [19].

Интенсивное применение в прикладных исследованиях понятий “уровень благосостояния”, “уровень материального положения”, “уровень качества жизни” человека и др. в качестве референтов его экономического положения (статуса) лишь подчеркивают важный признак **феномена экономической идентичности** – его **континуальность**. Следовательно, идентичность индивида может быть представлена в виде точки на *непрерывной шкале благосостояния*, заданного полюсами бедности и богатства. При этом шкала имеет выраженную субъективную природу формирования, так как основана на личных представлениях человека о богатстве и бедности. Как показали наши исследования, такие представления, как базовый компонент экономического сознания личности образуют индивидуальную (субъективную) модель экономического благосостояния человека, которая характеризуется единством материальных (атрибуты), финансовых (граница бедности и богатства) и психологических (цели,

средства, причины достижения, личные качества) категорий признаков [21]. Социально-экономические условия воздействуют на человека и воспринимаются им неоднозначно, дифференцированно, избирательно, так как опосредуются, трансформируются рядом социально-психологических и психологических явлений [7]. В этом смысле экономическая идентичность личности, уровень и структура ее наиболее значимых признаков и критериев, их иерархия определяются конкретной формой взаимодействия внешних социально-экономических условий среды и психологических факторов. Последнее подчеркивает психосоциальную природу формирования экономической идентичности. Значит осознание человеком своего имущественного статуса и субъективная оценка величины его реальных доходов возможны только через соотнесение объективного экономического положения человека с внутренней системой его экономических координат или *субъективной шкалы благосостояния*. Последняя служит не только наиболее существенным ориентиром для оценки собственного материального положения, но, главное, определяет “стандарты” такой оценки. В известном смысле экономико-психологический статус личности – это не столько действительное имущественное положение человека, сколько отражение его социально-экономических ожиданий. Установление личностью своего экономического статуса определяется в большей мере субъективными психологическими критериями (представлениями о богатстве и бедности, социальными потребностями, притязаниями и т.д.), чем объективным, реальным положением.

Стандарты оценки формируются не только на основе индивидуальных представлений, – в значительной мере они отражают социально-типические особенности, связанные со спецификой социально-экономической среды проживания человека в течение его жизни. Социальные нормативы стандартов уровня жизни существуют в представлениях разных социально-экономических групп населения. Эти представления играют очень важную роль, ибо отражают реальную картину имущественной дифференциации населения, поляризацию общества по имущественному положению, а также характеризуют социально-экономические тенденции развития общества, в частности благоприятность экономической ситуации в стране.

Посредством механизма оценочного сравнения категоризируемых групп “богатых” и “бедных” человек определяет свою принадлежность к группе собственников, дает ей название и приписывает субъективно выделяемые признаки, устанавливая таким образом свое собственное положение (статус) на субъективном континууме благосостояния. В соответствии с этим принципом происходит категоризация групп собственников,

членами которых люди себя осознают, и тех, которых они не воспринимают своими. Следовательно, биполярная оценка служит способом установления степени подобия индивида качествам тех групп собственников, представления о которых составляют его *субъективную модель благосостояния человека*. Сравнение себя с группами богатых и бедных людей на основе индивидуальной субъективной шкалы с помощью биполярной оценки является, по нашему предположению, ведущим механизмом экономической идентификации личности.

Осознание своей принадлежности к той или иной имущественной группе обусловлено субъективными представлениями личности о дифференцирующих признаках и учитывает величину их расхождения при определении богатых и бедных людей. Поэтому важной характеристикой экономического самосознания личности является ***степень биполяризованности субъективной модели экономического благосостояния человека***. Степень биполяризации оценок богатого и бедного человека обуславливает размерность субъективной шкалы и тесно связана с таким параметром экономического самосознания индивида, как сила экономического Я, в основе которой лежит самооценка собственной конкурентоспособности. Другими словами, экономическая идентичность по своей природе отличается от других ее видов особенностями своей субъективной (психологической) детерминации. Данное положение, безусловно, требует эмпирического обоснования, в частности, ответа на вопрос о соотношении объективных (социальный контекст) и субъективных (психологических) факторов экономической идентификации личности. Принцип биполярности как механизм экономической категоризации может выступать основой для разработки методических приемов измерения экономической идентичности личности.

Необходимо различать понятия *экономической идентичности* и *экономического статуса личности* как экономической категории, относящейся, прежде всего, к характеристике материального положения человека, определяемого по ряду объективных признаков, например, уровню дохода и потребления, материального, имущественного благосостояния, владения объектами собственности и т.п. Экономическая идентичность чаще всего не совпадает с реальным экономическим статусом индивида. Например, в дипломном исследовании, выполненном А.В. Барановой под нашим руководством, представители однородной по объективному экономическому положению выборки военнослужащих (офицеры военной академии) сами себя относят к разным имущественным группам: 10.4% – “неимущие”; 31.0% – “бедные”; 41.4% – “имеющие до-

статок ниже среднего”; 17.2% – “люди среднего достатка”.

Экономическая идентичность не совпадает по объему с так называемой “декларируемой идентичностью” – *субъективно оцениваемым экономическим статусом*, который чаще устанавливается эмпирически через оценку индивидом своего материального положения. Обусловлено это рядом причин.

Во-первых, экономическая идентичность предполагает осознание (оценивание, переживание и отношение) своей тождественности с конкретной социально-экономической группой собственников, определенность которой зависит от содержания экономических представлений человека и степени их дифференцированности. Это означает, что субъективный экономический статус является когнитивным компонентом экономической идентичности.

Во-вторых, совпадение понятий экономическая идентичность и субъективный экономический статус может приводить к не вполне правомерному расширительному толкованию последнего в виде экономико-психологического феномена, включающего социальные представления о себе как экономическом субъекте, переживание своей принадлежности к определенной имущественной группе и идентификацию с ней [9]. В таком понимании субъективный экономический статус личности тождествен не только понятию экономическая идентичность, но и феномену экономического Я личности, однако последнее включает в себя не только представление о своей имущественной принадлежности, но и представления индивида о собственной уникальности, т.е. личностную идентичность.

В-третьих, экономическая идентичность опирается не только на оценку человеком своего реального благосостояния, но во многом и на предпочитаемый (ожидаемый) его уровень в соответствии с экономическими притязаниями личности. Еще в 30-е гг. XX века Г. Хайман установил, что стандарты жизни, на которые равняется человек, оказываются детерминированными не столько установками тех групп, членом которых он реально является, сколько требованиями тех групп, к которым она чувствует себя принадлежащей. Именно поэтому экономическая идентичность и порождает меру удовлетворенности человека своим реальным материальным положением. Отнесенность его к определенной социально-экономической группе служит своеобразной “точкой отсчета” системы субъективных “экономических (имущественных) критериев”. В соответствии с последними и происходит оценка индивидом своего благосостояния. Удовлетворенность материальным благосостоянием становится индикатором аффективного компонента экономической

идентичности наряду с другими переживаниями личности, вызванными ее принадлежностью к определенной группе собственников. Поэтому оценка материального благосостояния и удовлетворенность им довольно часто не совпадают, но сосуществуют одновременно в сознании субъекта. Экономическая идентичность – это не только осознание своей тождественности с группой, но и ее оценка, значимость членства в ней, предполагающая наличие определенных чувств: позитивных – гордость, самоуважение, или противоположных – обида, страх, униженность, ущемленность. Модальность субъективного отношения зависит от степени удовлетворенности насущных материальных, социальных и духовных потребностей личности и ее социального статуса в обществе.

Особенностью экономической идентичности является *опережающая* реальную картину экономического благосостояния личности ее *экономическая направленность*, т.е. ориентированность на перспективу. Это связано с экономическими ожиданиями и притязаниями личности. Известно, что по мере роста личных накоплений или суммы материальных ценностей, которыми обладает субъект собственности, меняются и представления об их субъективной значимости. Это ведет не только к переоценке своего имущественного статуса, но и изменениям в социальных стандартах поведения. Богатый человек может вести себя подчеркнуто скромно, а иногда подчеркнуто демонстрировать свою принадлежность к экономической элите. Кроме того, включенность личных представлений о собственном идеальном благосостоянии в структуру смыслообразующих ориентаций жизни человека определяет не только уровень личного материального благосостояния, но и его роль как инструментальных (средства) или терминальных (цели) ценностей жизни. В этом смысле экономическая идентичность не имеет постоянной, неизменной отнесенности к конкретной группе собственников как, например, этническая идентичность. Иными словами, экономическая идентичность индивида должна пониматься как результат процесса активного выбора им своего членства в определенной социальной группе. Экономическая идентичность – часть экономического Я личности, которая репрезентирует ее индивидуальную позицию в системе экономических отношений с обществом, другими людьми, и которая в течение ее жизни может изменяться.

Экономическая идентичность связана с *культурными и нравственными традициями*. Она основывается на сложившихся в менталитете данного народа представлениях о богатстве и бедности, закреплённых в обыденном сознании, пословицах, поговорках и анекдотах. Эти представления чаще всего нравственно окрашены (“с трудов правед-

ных не построишь палат каменных”). Поэтому экономическая идентичность всегда предполагает и нравственный аспект переживания своей принадлежности группе собственников (необязательно осознаваемый личностью), который тесно связан с проявлениями чувства социальной справедливости. Аффективный компонент экономической идентичности включает переживание своего членства с точки зрения отношения к нему других людей, с позиций нравственных норм и влияет на построение системы социальных отношений с окружающими: я – “бедный”, зато честный и поэтому заслуживаю поддержки окружающих, я – “богатый”, значит благополучный и должен делиться с окружающими.

Экономико-психологический феномен экономической идентичности может выступать в качестве *регулятора социального поведения личности, межличностных и межгрупповых отношений*. Как показали наши исследования, существует взаимосвязь между экономической идентичностью личности и спецификой ее восприятия и оценки ближайшего социального окружения, модальностью отношения к группам более высокого или низкого экономического статуса и в целом с особенностями социального познания (причин имущественной дифференциации общества). Люди не только выражают свои личностные и социальные качества посредством обладания материальными благами, но также делают выводы об идентичности других людей на основе их собственности.

Анализ существующей литературы показал, что в настоящее время отсутствует как общая программа исследования экономической идентичности, в основе которой лежали бы представления о ней как некой структуре, включающей ряд ключевых компонентов, так и конкретные методические приемы ее диагностики. Можно предложить следующую исходную теоретическую модель для изучения структуры экономической идентичности и составляющих ее основных элементов.

В структуре экономической идентичности теоретически могут быть выделены ее базовые компоненты (когнитивный, аффективный и поведенческий), которые представляют собой достаточно крупные образования. Они в свою очередь дифференцируются на более частные экономико-психологические феномены. Все компоненты экономической идентичности, представляющие собой результат реально сложившихся типов взаимодействия социально-психологических и экономических переменных, интегрируются в рамках более общей системы – экономического самосознания личности как системы отрефлексированных экономико-психологических феноменов, порождаемых психологическими отношениями

“человек – экономическая среда” [22]. Эти компоненты представляют собой многоуровневые и многоаспектные явления.

В качестве теоретической “единицы” анализа структуры экономической идентичности выступают осознаваемые элементы психологического отношения личности к экономической среде: когнитивные (социальные представления, знания, рефлексия); конативные (мотивационно-потребностные состояния сознания – готовность, намерения, предпочтения, интересы); эмотивные (переживания, оценки, чувства). Осознание себя как субъекта экономических отношений, прежде всего, отношений собственности посредством формирования экономической самоидентичности личности, становится центральным компонентом экономического сознания личности. Предложенное теоретическое понимание структуры экономической идентичности рассматриваются нами как концептуальное основание разработанной программы эмпирического исследования экономико-психологического феномена сознания. С целью эмпирического обоснования основных теоретических представлений о феномене экономической идентичности было проведено специальное исследование субъективных детерминант экономической идентичности личности.

ПРОГРАММА ЭМПИРИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ

Цель настоящего исследования, которое проводилось в 2000–2003 гг. – выявление субъективной модели экономической идентичности личности обусловило постановку следующих задач:

- 1) анализ оценки экономико-психологического статуса;
 - 2) изучение роли экономических представлений о богатстве и бедности в становлении экономической идентичности;
 - 3) анализ социально-психологических критериев экономической самоидентичности личности.
- Объектом** исследования стали представители различных социально-экономических групп Московского региона и г. Ульяновска: студенты, профессиональные военнослужащие, работники и руководители частных предприятий, предприниматели и безработные. Было опрошено 350 чел. в возрасте от 18 до 55 лет (56% женщин и 44% мужчин).

В качестве методики исследования выступила специальная программа стандартизованного опроса, направленная на изучение компонентов экономического сознания (самосознания) личности. В ее основу положен вариант, разработанный нами в 1993 г. при организации первоначального исследования экономического сознания личности

[8]. Применялась специально разработанная совокупность методических приемов шкалирования и ранжирования, оформленная в виде единой анкеты. Опрос осуществлялся методом персонального формализованного интервью (техника “лицом к лицу”).

Гипотеза исследования. В качестве субъективных детерминант осознания индивидом своей принадлежности к группе собственников выступает ряд компонентов экономического сознания (самосознания) личности: **отношение к собственности** (включая осознание оценок окружающими экономического статуса личности); **отношение к себе** как экономическому субъекту, включающему представление человека о себе (экономическое Я личности), экономическое самочувствие, экономические притязания, тип “локуса контроля” экономического самосознания; и **отношение к условиям жизни**.

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

1. Отношение личности к собственности:

- представления о денежном эквиваленте и финансовых “границах” богатства и бедности;
- модальность отношения к богатым и бедным людям;
- готовность стать собственником предприятия и принять на себя риски;
- предпочитаемые формы и отношения собственности, виды и сферы бизнеса;
- предпочитаемые (наиболее привлекательные) виды собственности;
- оценка собственного уровня материального благосостояния и финансового положения;
- денежный эквивалент материального положения;

- значимость собственности в структуре ценностных ориентаций личности;
- рефлексия индивидом мнения окружающих о его экономическом статусе.

2. Отношение к себе как экономическому субъекту.

2.1. Представления личности о себе:

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

2.2. Экономическое самочувствие личности:

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

2.3. Экономические притязания личности:

- желаемый, перспективный, максимально возможный уровень собственных доходов;
- максимально возможный уровень материальных достижений (экономические цели);
- возможная “моральная цена” материальных достижений – богатства;

2.4. Тип “локуса контроля” экономического самосознания личности:

- выраженность “внешнего – внутреннего” контроля экономического поведения (в зоне достижений и неудач);
- “локус контроля” принятия экономических решений в условиях риска и неопределенности;
- ориентация на внешние (друзья, правительство) или внутренние (собственные усилия) факторы обеспечения собственного материального благосостояния.

3. Отношение индивида к условиям жизни:

- уровень удовлетворенности внешними (социально-экономическими, экологическими, социально-психологическими) и внутренними (личными) аспектами жизни;
- субъективная значимость различных аспектов жизнедеятельности личности;
- субъективная значимость “пространств оценки” (социальной, социально-психологической и персональной) качества жизни.

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

В основу *субъективной шкалы благосостояния* положена оценка двух противоположных имущественных категорий – “богатый” и “бедный” – по признаку уровень дохода. Респонденту предлагалось определить размер ежемесячного дохода, который вынуждает человека считать себя бедным или богатым, т. е. указать “нижнюю границу” богатства и “верхнюю границу” бедности, выразив их в соответствующем денежном эквиваленте. Степень поляризации шкалы определялась через соотношение уровней дохода богатого и бедного человека. В отличие от техники измерения Ф. Фидлера [11], в данной модификации, во-первых, использовался только один параметр сравнения – уровень дохода, во-вторых, отсутствовало указание на позитивность или негатив-

ность оцениваемых объектов (степень личного предпочтения), в-третьих, оценке подлежал воображаемый, реально не существующий богатый или бедный человек.

Обработка результатов осуществлялась с помощью программы Statistica 5.5 и включала следующие приемы анализа. Для исследования социально-психологической детерминации экономической идентичности использовались методы корреляционного, дисперсионного анализа и множественной линейной регрессии. Последний метод широко применяется последнее время в социально-психологических исследованиях, где показал свою надежность [16]. Метод регрессионного анализа позволяет изучать зависимость и учитывать независимость переменных. В качестве “независимых” переменных в исследовании выступили характеристики отношения личности к собственности, себе и социально-экономическим условиям жизни. “Зависимой” переменной стал показатель экономико-психологического статуса. Были вычислены регрессионные уравнения для вышеперечисленных показателей. Степень влияния личностных характеристик на оценку респондентом своего экономического статуса определялась по величине коэффициентов регрессии, а направленность влияния – по их знаку. Обобщенной количественной мерой влияния всей совокупности исследуемых независимых характеристик выступал коэффициент детерминации. Для измерения вклада различных групп характеристик в детерминацию экономической идентичности личности рассчитывалась выраженная в процентах доля регрессионных коэффициентов отдельных характеристик, входящих в соответствующую группу, коэффициента детерминации. Структура выделенных показателей определялась с помощью факторного анализа (техники главных компонент). Прогностичность полученной модели экономической идентичности оценивалась методом дискриминантного анализа.

РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Экономико-психологический статус личности.

Распределение респондентов на группы собственников на основе их субъективной оценки представлено в табл. 1. Результаты исследования показывают, что никто из опрошенных не указал на свою принадлежность к таким экономическим категориям населения, как “богатые” и “очень богатые” люди.

Анализ полученных данных свидетельствует об общей тенденции в оценке экономико-психологического статуса личности, в частности, о наличии установки оценивать собственный экономический статус как средний (либо ниже среднего) по уровню материального достатка. Большинство респондентов (более 87%) относит себя либо к

Таблица 1. Распределение оценок принадлежности к категории собственников в различных группах населения (в %)

Группа	Категория собственников					Уровень благосостояния
	очень бедные (неимущие)	бедные	ниже среднего достатка	среднего достатка	обеспеченные	
Предприниматели	—	—	—	47.62	52.38	55.70
Руководители среднего звена	—	2.32	20.93	74.42	2.33	41.30
Рядовые работники предприятий	2.33	4.65	39.53	51.16	2.33	30.13
Военнослужащие	3.44	41.38	34.48	20.69	—	22.62
Студенты	—	—	14.29	80.00	5.71	44.40
В среднем по выборке	0.97	7.83	26.82	60.98	3.40	35.12

группам людей, имеющих достаток ниже среднего, либо средний. При этом около 20% опрошенных полагают: окружающие оценивают их достаток выше, чем он есть на самом деле. Примечательно, что группы респондентов специально подбирались с учетом разного имущественного положения, прежде всего, уровня дохода. Оценки уровня благосостояния также отражают отмеченную тенденцию. Выборочное среднее данного показателя ниже среднего значения шкалы. Особенно надо отметить: подавляющее число предпринимателей также относит себя к категории людей со средним достатком. Можно предположить, что разные социальные группы пользуются субъективно разными критериями (или стандартами) оценки своей имущественной принадлежности, тесно связанными с их уровнем экономического благосостояния. Известно, что по мере роста благосостояния человека изменяются субъективные стандарты оценки его имущественного статуса. При этом их рост значительно опережает объективные изменения: чем выше объективное экономическое положение индивида, тем выше стандарт имущественных требований (так называемая “точка отсчета”), на основе которого он оценивает свой экономический статус. Однако данное положение не в полной мере объясняет, почему большинство опрошенных нами респондентов относит себя к одной категории, и почему эта оценка имеет тенденцию быть ниже среднего значения. Можно ли констатировать, что в данном случае механизмы предрасположенности в свою пользу не действуют в сфере оценки материального достатка личности? Возникает и более общая проблема: всегда ли проявляется эта закономерность в формировании представлений о себе как экономическом субъекте? Такие вопросы выходят за рамки данного исследования, но представляют большой интерес и требуют специального изучения.

Наличие высокой корреляции ($r = 0.64$ при $p < 0.000$) между показателями отнесения респондентами себя к категории собственников и оценкой уровня своего материального положения ука-

зывает на то, что в установлении экономической идентичности индивид прежде всего опирается на оценку собственного уровня благосостояния. Следует подчеркнуть, что в этом случае также используются не только разные социальные (или групповые) стандарты оценки, но и индивидуальные критерии определения своей экономической идентичности. Благосостояние оценивается индивидом не напрямую, исходя из объективных обстоятельств, например, величины дохода, а опосредованно, на основе некоторой принятой “точки отсчета”, которая связана как с собственным благосостоянием в настоящем, так и ожиданиями его изменения в будущем. В этом значении принадлежность разных респондентов к одной и той же группе собственников имеет неодинаковый психологический смысл, обусловленный различным содержанием их отношения к собственности.

Этот вывод подтверждается наличием значительных расхождений в распределении оценок уровня благосостояния у респондентов одной и той же экономической категории (см. табл. 2). Респонденты, относя себя к одной группе собственников, оценивают уровень своего благосостояния по-разному, исходя из индивидуальных субъективных критериев. Так, военнослужащие, предприниматели и рядовые работники, относящие себя к группе населения со “средним достатком”, оценивают уровень своего благосостояния в диапазоне значений от 30.7 до 46.8%. Индивидуальные же оценки варьирует еще значительно — от 14 до 68%.

В целом анализ указывает на существование определенного соответствия между показателями групповой принадлежности и уровнем благосостояния индивида. Можно предложить прием измерения экономической идентичности личности посредством построения шкалы как упорядоченного континуума числовых значений уровня благосостояния в соответствии с категориями собственников. Возможным статистическим критерием для определения шкальных значений может быть, например, средневыворочный показатель или медиана. Необходимо отметить, что данный

Таблица 2. Уровень благосостояния (в %) в зависимости от категории собственников в разных социальных группах

Группа	Категория собственников					Среднее значение
	очень бедные (неимущие)	бедные	ниже среднего достатка	среднего достатка	обеспеченные	
Предприниматели	–	–	–	53.1	59.7	55.7
Руководители среднего звена	–	18.0	22.4	46.8	58.0	41.3
Рядовые работники	–	12.0	26.4	34.5	54.0	30.1
Военнослужащие	4.0	17.8	25.4	30.7	–	22.6
Студенты	–	–	33.5	46.0	–	44.4
В среднем по выборке	4.0	15.5	25.3	40.9	59.3	35.1
Медиана	4.0	16.0	26.0	40.0	52.0	28.0

Таблица 3. Средние значения оценки размера ежемесячного дохода бедного и богатого человека в зависимости от категории собственников (в долларах США)

Группа	Категория собственников и уровень благосостояния					Среднее значение по группе
	неимущие	бедные	ниже среднего достатка	среднего достатка	обеспеченные	
Граница бедности	50.00	71.5	123.5	106.3	76.7	103.9
Граница богатства	10000	6461.5	3515.2	3806.9	2166.7	4157.2

принцип измерения экономической идентичности будет иметь выраженный социальный, групповой и индивидуальный контекст шкалирования оценок. В этой связи можно говорить о выборочном, групповом и индивидуальном “стандартах оценки” экономического статуса человека. Однако это замечание не снимает проблему построения общей шкалы оценки благосостояния.

Система отсчета, на основе которой формируются критерии оценки благосостояния человека, базируется на представлениях индивида о богатстве и бедности как единой имущественной шкале [21]. Вычислялись средние значения оценок границ дохода, за которыми, по мнению респондентов, начинается бедность и богатство (см. табл. 3). В целом результаты демонстрируют, с одной стороны, бытующие социальные стереотипы богатства и бедности, которые в значительной степени не совпадают с объективной картиной имущественного положения данных социально-экономических групп. Особенно это касается социальных представлений респондентов о границах богатства. С другой стороны, полученный результат есть косвенное свидетельство низкого реального уровня жизни и экономических притязаний у большинства опрошенных, что, несомненно, оказывает влияние на формирование субъективной модели оценки имущественного статуса различных социальных групп, а также собственного экономического положения.

Отрицательная корреляция ($r = -0.24$, $p = 0.03$) между показателями экономико-психологического статуса, уровня благосостояния и оценкой

“границы богатства” позволяют предположить, что имущественные критерии благосостояния личности ориентированы, прежде всего, на уровень дохода богатого человека. Отсутствие значимых корреляций экономико-психологического статуса с показателем оценки “границы бедности” свидетельствует о том, что этот имущественный уровень воспринимается людьми как имущественный “нуль”, не имеющий самостоятельного значения в оценке благосостояния индивида. В этом смысле граница бедности играет только относительную роль в оценке благосостояния, устанавливая исходную точку на единой имущественной шкале “бедность-богатство”. Этот вывод подтверждает наличие в выборке двух стандартов бедности, которые соответствуют нижнему (25%) и верхнему (75%) квартилям распределения оценок: “нижний” – 50 и “верхний” – 100 долларов США. Представления респондентов о границе, за которой начинается богатство или бедность представлено в обобщенном виде в табл. 4.

Верхняя черта бедности фактически совпадает с таким экономическим показателем, как “прожиточный минимум” человека (по разным источникам он варьирует от 2143 до 3400 рублей в месяц). Верхний полюс субъективной шкалы – “граница богатства”, – целесообразно рассматривать как уровень жизни, которого человек хотел бы достичь (мера экономических притязаний), а нижний – “граница бедности” – как пример того, чего он хотел бы избежать. Из приведенных в табл. 3 данных видно, что “граница богатства” снижается по мере возрастания значений оценок респондентов

тами собственного уровня благосостояния. Респонденты, относящие себя к группе с более высоким уровнем благосостояния, указывают на более низкий уровень дохода, начиная с которого человек ощущает себя богатым. Наоборот, респонденты, относящие себя к более бедным по уровню благосостояния категориям населения, склонны повышать границу богатства. Статистический анализ позволил установить значимую (на 2% уровне) положительную связь между величиной границы богатства и максимально возможным уровнем личного дохода, на который ориентируется индивид в будущем. Субъективный уровень богатства может рассматриваться как показатель, связанный с притязаниями личности в экономической сфере. Таким образом, экономическое самоуважение личности обратно пропорционально ее притязаниям, т.е. планируемому успеху, которого намерен достичь индивид. Очевидно, что индивидуальная шкала благосостояния и степень ее биполяризации связаны с экономической идентичностью личности. Низкое самоуважение, проявляющееся в констатации своей низкой материальной обеспеченности, детерминирует высокие экономические притязания. Их возрастание снижает уровень ожидаемых материальных достижений личности: чем выше граница богатства, тем менее доступной она воспринимается. Поэтому субъективное представление о границе богатства выступает ведущим имущественным “эталонном” оценки благосостояния личности.

Субъективная шкала благосостояния. Сравнение диапазона разброса индивидуальных и групповых оценок границ богатства и бедности показывает, что имущественная шкала доходов имеет разную размерность. Степень поляризации оценок доходов богатого и бедного человека является показателем, который характеризует величину субъективной имущественной дистанции, устанавливаемую каждым индивидом между богатством и бедностью. Можно предположить, что она выступает в качестве субъективного экономического критерия, на который ориентируется человек при определении своей экономической идентичности. Была сформулирована гипотеза о том, что степень поляризации оценок дохода богатого и бедного человека является показателем подобия индивида одному из них. Чем больше поляризация, тем ниже оценка себя как более состоятельного человека, а, следовательно, ориентация на более “скромные” стандарты, эталоны экономического благосостояния. В целях подтверждения данного предположения был проведен дисперсионный анализ связи оценок уровня благосостояния со степенью поляризации дохода богатого и бедного человека. Для этого респонденты были разбиты на три группы по субъективному уровню благосостояния: с высоким, средним и низким

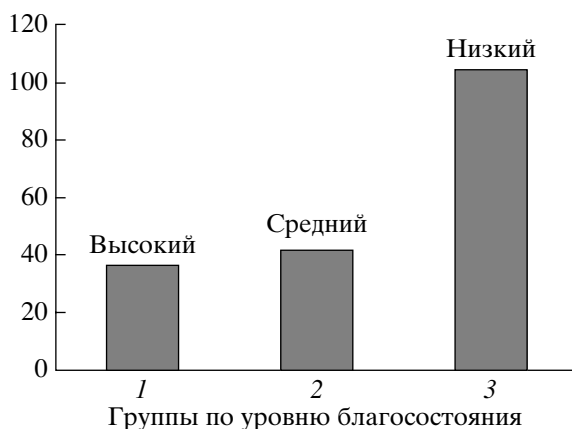
Таблица 4. Представления о границах богатства и бедности (величина дохода в месяц) по данным опроса респондентов московской выборки

Границы дохода в месяц	Богатство	Максимальное значение	30000 \$	100%
			10000 \$	95.2%
		Верхняя граница	5000 \$	79.5%
		медиана	2000 \$	
		Нижняя граница	1000 \$	45.5%
	Зона неустойчивых оценок		800 \$	15.7%
			700 \$	12.0%
		Минимальное значение границы богатства	500 \$	8.5%
		Максимальное значение границы бедности	500 \$	100%
			400 \$	98.79%
			200 \$	95.2%
Бедность		Верхняя граница (медиана)	100 \$	79.5%
		Нижняя граница	50 \$	33.7%
		Минимальное значение	30 \$	6.0%

уровнем. В результате проведенного анализа была получена статистически значимая связь на уровне 1% (см. рисунок). В группе 1 с высоким относительно выборки уровнем благосостояния показатель поляризации равен 36.4; в группе 2 – 42.7; в группе 3 с низким уровнем благосостояния – 106, 1.

Корреляционный анализ обнаружил значимую отрицательную связь между показателями отнесения к категории собственника и степенью поляризации доходов богатого и бедного человека ($r = -0.29$, $p = 0.026$). Следовательно, показатель степени поляризации доходов (СПД) может рассматриваться как индикатор переживания личностью своей экономической идентичности. В этом значении СПД – *количественный индекс субъективного экономического положения человека*. Чем индекс ниже, тем выше оценка индивидом своего экономического положения, и наоборот, чем он выше, тем ниже оценка уровня его материального благосостояния.

Индекс СПД является показателем осознания индивидом своего подобию одному из полюсов имущественной шкалы – богатому или бедному человеку. Наиболее сильная прямая связь наблюдается между индексом СПД и оценкой границ дохода “богатого человека” ($r = 0.79$, $p < 0.000$); корреляция СПД с оценкой “границы бедности” существенно ниже ($r = -0.24$, $p = 0.020$). Индекс СПД – мера идеализированной самооценки индивида (“Каким бы я желал и не желал быть”): величина оценки дохода бедного человека – отрицательной (“каким бы я не желал быть”), а величина оценки дохода богатого человека – положительной (“каким бы я хотел быть”). Отметим наличие



Степень поляризации доходов богатого и бедного человека в зависимости от уровня благосостояния респондента.

отрицательной связи между оценкой границы бедности и самооценкой деловых качеств и способностей индивида ($r = -0.24$, $p = 0.03$), а также положительной – между интегральной оценкой личных качеств “богатого” человека и показателем экономико-психологического статуса респондента ($r = 0.40$, $p < 0.000$). Указанный результат в значительной мере объясняет, почему в группе респондентов с низким уровнем благосостояния СПД значительно выше, чем у респондентов, имеющих более высокую оценку своего экономического статуса. Индивиды, осознающие себя как более “бедные”, испытывают большую потребность в поддержании положительной самооценки, чем те, кто оценивают свое материальное положение более благоприятно.

Установлено, что индекс СПД индивида также связан с такой интегральной характеристикой его экономического самосознания, как самооценка деловых и личных качеств: расчетливость и бережливость ($r = -0.25$, $p = 0.02$), волевые качества ($r = -0.28$, $p = 0.01$), а также честность ($r = -0.27$, $p = 0.01$). Индекс СПД коррелирует со степенью удовлетворения материальных потребностей человека ($r = -0.26$, $p = 0.02$) и уровнем экономической фрустрированности личности ($r = -0.25$, $p = 0.02$). Чем меньше индекс СПД, тем выше удовлетворенность и слабее озабоченность человека своим материальным положением, выше экономический оптимизм. Следовательно, **индекс СПД как индикатор переживания индивидом своей тождественности с определенной группой собственников фактически выступает в качестве аффективного компонента экономической идентичности личности – экономического самочувствия.**

Таким образом, в ходе исследования была эмпирически подтверждена гипотеза о регулирующей роли экономических представлений о богатстве и бедности в становлении экономической

идентичности. Последняя есть результат процесса социальной категоризации (идентификации и дифференциации) в биполярной системе экономических категорий “богатые – бедные люди”. Выявленный индекс СПД выступает индикатором экономико-психологического статуса личности.

Субъективная модель экономической идентичности личности. Проведенный выше анализ показал, что экономическая идентичность как характеристика экономического самосознания личности формируется в процессе экономической идентификации на основе субъективной модели благосостояния. Последняя образует систему внутренних критериев оценки человеком своей экономической принадлежности. С целью выявления ведущих детерминант этого процесса, а также оценки их вклада в осознание индивидом своего экономического статуса была осуществлена процедура регрессионного анализа. Результаты множественного регрессионного анализа взаимосвязей характеристик экономического сознания и показателя экономико-психологического статуса представлены в табл. 5.

Модель оценки экономико-психологического статуса личности свидетельствует, что его детерминация обусловлена целым рядом групп факторов. Прежде всего, осознанием индивидом своего отношения к собственности, отражающем его оценку объективных обстоятельств жизни через призму субъективной модели благосостояния, основу которой составляют его экономические представления о материальном благополучии, “уровне жизни” и сам уровень его экономических притязаний. Кроме того, экономико-психологический статус индивида в значительной мере определяется его *экономическим самочувствием* – состоянием удовлетворенности собственной активностью, усилиями по достижению материального благополучия, с одной стороны, а с другой – степенью неудовлетворения основных социальных потребностей, а также переживаниями тревоги, беспокойства за собственное материальное положение. Существенное влияние *удовлетворенности условиями жизни* на осознание индивидом своей экономической идентичности означает, что она является не только феноменом социальной категоризации, но и результатом процесса социально-экономической адаптации личности. Удовлетворенность сложившимися внешними (социально-экономическими, экологическими и социально-психологическими) и внутренними (деловой и личностной самореализацией) условиями жизнедеятельности служит критерием состояния процессов социально-экономической адаптации людей к изменяющимся социально-экономическим условиям жизнедеятельности, их экономического самочувствия [23]. Таким образом, в обобщенном виде **оценка качества жизни является**

Таблица 5. Модель оценки экономико-психологического статуса личности (значение коэффициентов множественной регрессии)

Компоненты экономического сознания и их показатели	Экономико-психологический статус	Относительный вклад группы показателей
Отношение к собственности		47.8%
Оценка границы “богатства”	-.851	
Оценка уровня личного материального благосостояния	.548	
Денежный эквивалент уровня материального благосостояния	.406	
Степень поляризации доходов бедного и богатого человека	.388	
Рефлексия индивидом мнения окружающих о его экономическом статусе	.148	
Направленность изменения материального положения в будущем	.165	
Отношение к себе		36.6%
Экономическое самочувствие		27.4%
Удовлетворенность уровнем личной деловой активности	-.301	
Удовлетворенность личными усилиями в связи с доходами	.201	
Удовлетворенность деловыми качествами	.106	
Степень удовлетворенности базовых потребностей личности	-.321	
Степень удовлетворенности потребности в материальном благополучии	.188	
Степень удовлетворенности потребности в личной безопасности	.173	
Степень желания повысить личные доходы	-.075	
Степени тревоги, беспокойства за свое материальное положение	.069	
Экономические притязания		9.2%
Уровень дохода, на который ориентируется человек	.406	
Размер желаемого ежемесячного дохода в настоящем	.075	
Отношение к условиям жизни, удовлетворенность:		15.5%
материальным положением	.164	
личной жизнью	-.152	
денежными доходами	-.149	
отношениями на работе	.105	
личной свободой	.089	
медицинским обслуживанием	.088	
отношениями с соседями	.071	
Общий коэффициент детерминации (%)	85.26	100%

Примечания: 1. В коэффициентах множественной регрессии ноль перед запятой опущен. 2. Значимые (на уровне $p \leq 0.05$) коэффициенты регрессии выделены жирным шрифтом.

социально-психологическим фактором экономической идентичности личности.

Наибольший вклад (47.8%) в оценку человеком своей принадлежности к категории собственников вносят когнитивные характеристики отношения индивида к собственности: оценка границ богатства, материального благосостояния и направленность его изменения, степень поляризации доходов богатого и бедного человека, а также рефлексия индивидом оценки окружающими его экономического статуса. Последний фактор показывает важность мнения других людей для экономической идентификации личности.

Второе место по совокупному влиянию (36.6%) занимают аффективные компоненты отношения индивида к себе и его экономические притязания. Среди них наиболее важны показате-

ли удовлетворения базовых социальных потребностей личности – материального благополучия и личной безопасности, а также удовлетворенность личными усилиями и уровнем своей деловой активности. Весомым показателем является уровень дохода, на который ориентируется человек в настоящем.

Оценка индивидом своего благосостояния также зависит от его удовлетворенности внешними социально-экономическими (материальным положением и денежными доходами) и социально-психологическими (отношениями в микро социальной среде) и внутренними (личной жизнью и свободой) условиями жизни (15.5%). В целом представленная модель устанавливает высокую детерминированность экономико-психологического статуса отношениями личности к собствен-

ности, себе и условиям жизни. Общий коэффициент детерминации равен 85.3%.

Подводя итоги проведенного анализа, можно сделать вывод о том, что экономическая самоидентификация личности обуславливается рядом моментов: **во-первых**, оценкой объективных обстоятельств материального благосостояния (в том числе при взаимодействии с окружающими) и ожиданиями его изменения на основе субъективных имущественных критериев (субъективной модели благосостояния); **во-вторых**, степенью удовлетворения потребностей личности; **в-третьих**, самоотношением (включая самооценку) к себе как экономическому субъекту, измеряемым степенью удовлетворенности деловой активностью и личностной самореализацией; **в-четвертых**, оценкой социально-экономических и социально-психологических показателей качества жизни.

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

1. *Удовлетворение базовых социальных потребностей (17.3%)* как вектор оценки, непосредственно связанный с особенностями потребностно-мотивационного состояния личности – осознаваемое индивидуумом расхождение между желаемыми и достигнутыми результатами и условиями жизнедеятельности. Ведущими компонентами, определяющими модальность самочувствия личности, являются удовлетворение материальных потребностей и потребности в личной безопасности.

2. *Субъективная шкала благосостояния (17.5%)* как система критериев оценки субъективного уровня богатства, непосредственно связанная с представлениями о материальных благах. Данный фактор характеризует имущественные “стандарты” оценки материального благосостояния личности и включает представления о доходах богатых, индекс поляризации границ богатства и бедности, оценку уровня дохода, на который ориентируется человек в настоящем.

3. *Самооценка делового потенциала (16.3%)* личности как вектор переживания индивидом своей деловой “состоятельности – беспомощности” в связи с принадлежностью к определенной имущественной группе. Она определяется на основе оценки материального благосостояния, его восприятия окружающими (т.е. с учетом коллектив-

ной точки зрения), и ожиданий изменения в будущем (“экономический оптимизм-пессимизм”). Этот фактор включает следующие показатели: удовлетворенность своей деловой активностью, личными усилиями в обеспечении доходов, оценку материального благосостояния, оценку индивидом мнения окружающих о его экономическом статусе, прогноз изменения собственного материального положения в ближайшем будущем.

4. *Удовлетворенность деловой и личной самореализацией (9.9%)* – вектор оценки “личностного благополучия” индивида. В данный фактор включены такие показатели, как удовлетворенность собственными деловыми качествами и личной жизнью. Подобное сочетание предлагаемых параметров дало нам возможность предположить, что этот фактор отражает **персонализацию ответственности личности за успехи в жизни**. Их достижение зависит не от внешних причин и обстоятельств, ситуативных факторов, а от реализации человеком собственных деловых качеств и способностей, внутреннего потенциала.

5. *Удовлетворенность экономическим благосостоянием (14.1%)* как вектор оценки социально-экономических условий жизни индивида. Он включает показатели удовлетворенности денежными доходами и материальным положением, оценку уровня материального благосостояния.

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

Высокая **детерминированность экономико-психологического статуса индивида представлениями о себе**, с учетом его восприятия в микро-социальной среде, доказывает теоретическое положение о том, что экономическая идентичность формируется в процессе социального взаимодействия людей. Этот результат фактически подтверждает известное положение Дж. Мида: каждый человек формирует Я-концепцию, оценивая свои переживания с учетом мнения других людей; то, как человек оценивает самого себя, должно быть отражением того, что, по его мнению, думают о нем другие, хотя совершенно не обязательно, чтобы они действительно так думали [24]. Таким образом, **экономическая идентичность** формируется посредством механизмов социальной категоризации и социально-экономической адаптации личности, но и **является результатом процессов экономической социализации личности**, социального взаимодействия. Поэтому экономическая идентичность – итог постоянно протекаю-

щего синтеза одновременно внутренних самоопределений и внешних определений себя личностью.

Полученные результаты позволяют сформулировать следующее. Экономико-психологический статус личности отражает психологическое отношение человека к своему положению в социальной системе, определяемому экономическими признаками. Он является компонентом экономической самоидентичности личности, относящим ее к конкретной группе собственников (богатых, бедных, людей среднего достатка) на основе оценки своего материального благосостояния, уровня дохода по индивидуальной шкале благосостояния, удовлетворенности базовых материальных и социальных потребностей личности и ее экономического самочувствия. Рассмотренные выше факторы оценки экономико-психологического статуса личности образуют основные векторы его измерения. При этом ведущей осью измерения выступает “индивидуальная шкала благосостояния” личности и, прежде всего, верхняя ее граница – субъективный уровень “богатства”. Последняя характеристика служит не только наиболее существенным ориентиром для оценки своего материального положения, но, главное, определяет социальные и индивидуальные стандарты такой оценки. В известном смысле экономико-психологический статус личности – это не только оценка имущественного положения человека в настоящем, но и осознаваемое индивидуумом расхождение между желаемым и достигнутым, отражение его социально-экономических ожиданий. Следовательно, экономико-психологический статус характеризует “временное” состояние экономической идентичности личности.

Прогностичность разработанной модели экономико-психологического статуса, полученной с помощью метода регрессионного анализа, оценивалась с использованием процедур дискриминантного анализа. Установлено, что данная модель детерминации позволяет предсказать оценку отнесения индивида к определенной категории собственников с точностью 80.5%.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Экономическая идентичность, рассматриваемая как системообразующая часть экономического Я личности, представляет собой психологическую категорию, которая отражает результат определения человеком своего положения в системе отношений собственности. Экономическая идентификация – предпосылка социального поведения личности, основа формирования ее личностной идентичности в контексте социально-экономической саморепрезентации индивида как экономического субъекта; в экономической идентичности проявляется эгоцентризм Я личности.

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

Теоретической “единицей” анализа экономической идентичности личности служат осознаваемые элементы ее психологического отношения к экономической среде: когнитивные (социальные представления, рефлексия), конативные (мотивационно-потребностные состояния сознания – готовность, намерения, предпочтения, интересы), эмотивные (переживания, оценки, чувства). Компоненты экономической идентичности, представляют собой результат реально сложившегося типа взаимодействия социально-психологических и экономических переменных.

Эмпирически была подтверждена гипотеза о регулирующей роли представлений о богатстве в становлении экономической идентичности личности. Субъективное представление о границе богатства выступает ведущим имущественным “эталоном” оценки благосостояния личности. Степень поляризации оценок доходов богатого и бедного человека характеризует величину субъективной имущественной дистанции между богатством и бедностью. Индекс СПД может рассматриваться как индикатор переживания экономической идентичности личности. Принцип количественного измерения экономической идентичности личности предполагает построение упорядоченного континуума значений уровня благосостояния в соответствии с выделяемыми категориями собственников.

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

ла, удовлетворенность деловой и личной самореализацией и экономическим благосостоянием.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Абульханова К.А. Социальное мышление личности // Современная психология: состояние и перспектива исследований. Социальные представления и мышление личности: Материалы юбилейной научной конференции ИП РАН, 28–29 января 2002 г. М.: ИП РАН, 2002. Ч. 3. С. 88–104.
2. Агеев В.С. Социальная идентичность личности // Социальная психология: Хрестоматия. Составители: Е.П. Белинская, О.А. Тихомандрицкая. М., 1999. С. 349–356.
3. Антонова Н.В. Проблема личностной идентичности в интерпретации современного психоанализа, интеракционизма и когнитивной психологии // Вопр. психол. 1996. № 1. С. 131–143.
4. Дейнека О.С. Экономическая психология: социально-политические проблемы. Спб., 1999.
5. Джеймс У. Психология. Спб., 1905.
6. Донцов А.И., Стефаненко Т.Г., Уталиева Ж.Т. Язык как фактор этнической идентичности // Вопр. психол. 1997. № 4. С. 75–86.
7. Журавлев А.Л. Взаимодействие социально-психологических и социально-психологических феноменов в изменяющемся обществе // Социальная психология экономического поведения. М.: Наука, 1999. С. 8–27.
8. Журавлев А.Л., Журавлева Н.А. Программа социально-психологического исследования экономического сознания личности // Современная психология: состояние и перспектива исследований. Программы и методики психологического исследования личности и группы: Материалы юбилейной научной конференции ИП РАН, 28–29 января 2002 г. М.: ИП РАН, 2002. Ч. 5. С. 11–42.
9. Журавлев А.Л., Журавлева Н.А. Влияние субъективного экономического статуса на экономическое сознание личности // Социально-психологическая динамика в условиях экономических изменений. М.: ИП РАН, 1998. С. 221–245.
10. Лебедева Н.М. Новая русская диаспора: социально-психологический анализ. М., 1997.
11. Методы социальной психологии / Под ред. Е.С. Кузьмина, В.Е. Семенова. Л.: ЛГУ, 1977. С. 120–131.
12. Науменко Л.И. Изменение этнической идентичности личности и проблема этнокультурной маргинальности // Современная психология: состояние и перспектива исследований. Социальные представления и мышление личности: Материалы юбилейной научной конференции ИП РАН, 28–29 января 2002 г. М.: ИП РАН, 2002. Ч. 3. С. 236–257.
13. Павленко В.Н. Разновидности кризиса социальной идентичности в Украине // Этническая психология и общество. М., 1997. С. 88–97.
14. Павленко В.Н., Корж Н.Н. Трансформация социальной идентичности в пост-тоталитарном обществе // Психол. журн. 1998. № 1. С. 83–95.
15. Павленко В.Н. Представление о соотношении социальной и личностной идентичности в современной социальной психологии // Вопр. психол. 2000. № 1. С. 136–141.
16. Поддубный С.Е. Индивидуально-психологические факторы совместимости личности и группы: Автореф. дисс. ...канд.психол. наук. М., 2001.
17. Позняков В.П. Психологические отношения субъектов экономической деятельности. М.: ИП РАН, 2000.
18. Солдатова Г.У. Психология межэтнической напряженности. М.: Смысл, 1998.
19. Социальная психология экономического поведения. М.: Наука, 1999.
20. Стефаненко Т.Г. Этническая идентичность в ситуации социальной нестабильности // Этническая психология и общество. М., 1997. С. 97–104.
21. Хащенко В.А., Шибанова Е.С. Представления о богатом и бедном человеке в различных социально-экономических группах // Современная психология: состояние и перспективы исследования. М.: ИП РАН, 2002. Ч. 2. С. 332–346.
22. Хащенко В.А. Социально-психологический подход к анализу экономического самосознания личности // Ежегодник рос. психол. общества. Материалы III Всерос. съезда психологов. 25–28 июня 2003 г. СПб., 2003. Т. 8. С. 164–168.
23. Хащенко В.А., Баранова А.В. Взаимосвязь оценки качества жизни и экономико-психологического статуса личности // Проблемы экономической психологии / Отв. ред. А.Л. Журавлев, А.Б. Купрейченко. М.: ИП РАН, 2004. Т. 1. С. 501–527.
24. Шибутани Т. Органические основы Я-концепции // Психология Я-концепции: методология, теория, структура: Хрестоматия / Сост. А.В. Ивашенко, В.С. Агапов, И.В. Барышникова. М.: МГСА, 2002. Ч. 1. С. 182–198.
25. Проблемы экономической психологии / Отв. ред. А.Л. Журавлев, А.Б. Купрейченко. М.: ИП РАН, 2004. Т. 1.
26. Эриксон Э. Идентичность: юность и кризис. М., 1996.
27. Breakwell G.M. Integrating paradigms, methodological implications // Empirical approaches to social representations / Eds. Breakwell G.M., Canter D.V. Oxford: Clarendon Press, 1993. P. 180–201.
28. Deschamps J.-C., Devos T. Regarding the relationship between social identity and personal identity // Social identity: International perspective / Eds. Worchel S., Morales J.F., Paez D., Deschamps J. N.Y.: Sage Publ., 1998. P. 1–12.
29. Doise W. Social representations in personal identity // Social identity: International perspective / Eds. Worchel S., Morales J.F., Paez D., Deschamps J. N.Y.: Sage Publ., 1998. P. 13–25.
30. Furnham A., Lewis A. The Economic Mind. Brighton: Wheatsheaf Books, 1986.
31. Jaromowic M. Self-We-Others schemata and social identifications // Social identity: International perspective

- tive / Eds. Worchel S., Morales J.F., Paez D., Deschamps J. N.Y.: Sage Publ., 1998. P. 44–52.
32. Jenkins R. Social identity. L.: Routledge, 1996.
33. Lea S.E.G., Tarpy R.M., Webley P. The individual in the economy. Cambridge: Cambridge University Press, 1987. P. 627.
34. Lewis A., Webley P., Furnham A. The new economic mind: the social psychology of economic behavior. N.Y., 1995.
35. Moscovici S. Notes towards a description of social representation // Europ. J. Soc. Psychol. 1988. V. 18. P. 211–250.

ECONOMICAL IDENTITY OF THE PERSON: PSYCHOLOGICAL DETERMINANTS OF ITS DEVELOPMENT

V. A. Khashchenko

Cand sci. (psychology), professor of psychological faculty, Moscow Humanitarian University, Moscow

The author proposed theoretical analysis of phenomena of economical identity, definition, measurement methods, relations with others kinds of identity. Theoretical background for research of structure of economical identity as phenomenon of economical self-consciousness is stated. The results of empirical study of mechanisms of growth of personal economical identity are described. The mechanisms are follows: economical self-categorization, social-psychological adaptation, economical socialization. The psychological basis for measuring of economic-psychological status of personality are discovered. They include subjective scale of prosperity, satisfaction of personal needs, self-appraisal of business potential, satisfactory of business and personal realization, of economical prosperity. The hypothesis about leading role of representations about wealth in development of economical identity.

Key words: economical identity, economical self-consciousness, economic-psychological status, economical identification, economical categorization, socio-economical adaptation, economical socialization, conception about poverty and richness, subjective scale of welfare.