

**МОЛДАВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ДОКТОРСКАЯ ШКОЛА СОЦИАЛЬНЫХ И ПЕДАГОГИЧЕСКИХ
НАУК**

На правах рукописи

CZU 159.923(043.3)=161.1

ДОНЧЕНКО Игорь

**ОСОБЕННОСТИ ЖИЗНЕСТОЙКОСТИ И СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ
ИДЕНТИЧНОСТИ ЛИЧНОСТИ ПРИ РАЗНЫХ ТИПАХ ВОСПРИЯТИЯ ДОХОДОВ**

**Диссертация на соискание ученой степени
доктора психологии**

Специальность: 511.01 – Общая психология

Автор:

Донченко Игорь



Научный руководитель:

Анцибор Людмила,

доктор хабилитат психологии,

кандидат биологических наук, доцент



Сопроводительная комиссия:

Толстая Светлана,

доктор психологии, доцент

Боля Зинаида,

доктор психологии, доцент

Тарновски Анна,

доктор психологии, доцент

КИШИНЭУ, 2022

UNIVERSITATEA DE STAT DIN MOLDOVA
ȘCOALA DOCTORALĂ ȘTIINȚE SOCIALE ȘI ALE EDUCAȚIEI

Cu titlu de manuscris

CZU 159.923(043.3)=161.1

DONCENCO Igor

**PARTICULARITĂȚILE ROBUSTEȚEI ȘI A IDENTITĂȚII SOCIAL-PSIHOLOGICE
LA PERSOANE CU DIVERSE TIPURI DE PERCEPȚIE A VENITURILOR**

Teză de doctor în psihologie

Specialitatea: 511.01 – Psihologie generală

Autor:

Doncenco Igor

Conducător științific:

Anțibor Ludmila,

doctor habilitat în psihologie, doctor în
biologie, conferențiar universitar

Comisia de îndrumare:

Tolstaia Svetlana,

doctor în psihologie, conferențiar
universitar

Bolea Zinaida,

doctor în psihologie, conferențiar
universitar

Tarnovschi Ana,

doctor în psihologie, conferențiar
universitar

CHIȘINĂU, 2022

© DONCENCO IGOR, 2022

СОДЕРЖАНИЕ

АННОТАЦИЯ (на русском, румынском и английском языках).....	6
СПИСОК СОКРАЩЕНИЙ	9
СПИСОК ТАБЛИЦ	10
СПИСОК РИСУНКОВ	12
ВВЕДЕНИЕ	14
1. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ЖИЗНЕСТОЙКОСТИ, СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ ИДЕНТИЧНОСТИ ЛИЧНОСТИ И ВОСПРИЯТИЯ ДОХОДОВ	22
1.1. Жизнестойкость личности	22
1.2. Социально-психологическая идентичность личности	27
1.3. Социальные, психологические и экономические особенности восприятия доходов	33
1.4. Выводы по 1 главе	56
2. ЭМПИРИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ЖИЗНЕСТОЙКОСТИ И СФОРМИРОВАННОСТИ СОЦИАЛЬНО - ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ ИДЕНТИЧНОСТИ ЛИЧНОСТИ ПРИ РАЗНЫХ ТИПАХ ВОСПРИЯТИЯ ДОХОДОВ	58
2.1. Методология и описание исследования	58
2.2. Сравнительный анализ типов восприятия доходов.....	65
2.3. Результаты исследования жизнестойкости при разных типах восприятия доходов	70
2.4. Результаты исследования сформированности социально-психологической идентичности личности при разных типах восприятия доходов	73
2.5. Исследование социально-психологических установок личности в мотивационно-потребностной сфере при разных типах восприятия доходов	79
2.6. Корреляционный анализ жизнестойкости и социально-психологических особенностей у субъектов с разным типом восприятия доходов	84
2.7. Выводы по 2 главе	101
3. ОСОБЕННОСТИ ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ ЛИЧНОСТИ ПРИ НАЛИЧИИ ПРОБЛЕМ ФОРМИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ ИДЕНТИЧНОСТИ, ЖИЗНЕСТОЙКОСТИ И ВОСПРИЯТИЯ ДОХОДОВ	102

3.1. Методологическое обоснование программы психологического консультирования	102
3.2. Особенности работы относительно жизнестойкости, сформированности социально-психологической идентичности личности и восприятия доходов на примере психологических консультаций	105
3.3. Выводы по главе 3	135
ОБЩИЕ ВЫВОДЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ	137
БИБЛИОГРАФИЯ	146
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	161
Приложение 1. Бланк теста жизнестойкости. Методика С. Мадди.	161
Приложение 2. Методика диагностики социально-психологических установок личности в мотивационно-потребностной сфере О.Ф. Потемкиной.....	164
Приложение 3. Методика А.А. Урбанович: Личностная и социальная идентичность (ЛиСИ)	168
Приложение 4. Бланк СЭИ теста Е.Л. Солдатовой	172
Приложение 5. Анкета для качественного анализа типа восприятия доходов.....	173
Приложение 6. Результаты статистической обработки данных.....	174
Приложение 7. Притчи из книг Н.Пезешкиана.....	181
Приложение 8. Вопросы исследовательского интервью	185
СПИСОК ПУБЛИКАЦИЙ ПО ТЕМЕ ИССЛЕДОВАНИЯ	189
ДЕКЛАРАЦИЯ ОБ ОТВЕТСТВЕННОСТИ	191
CURRICULUM VITAE	192

АННОТАЦИЯ

Донченко Игорь. Особенности жизнестойкости и социально-психологической идентичности личности при разных типах восприятия доходов. Диссертация на соискание ученой степени доктора психологии. Кишинэу, 2022

Структура работы: Работа состоит из аннотации на русском, румынском и английском языках, введения, трех глав, выводов и рекомендаций, библиографии (190 источников) и приложений (8), содержит 24 рисунка, 32 таблицы. Результаты исследования представлены на 145 страницах основного текста и отражены в 10 научных публикациях.

Ключевые слова: жизнестойкость, социально-психологическая идентичность, идентичность личности, мотивационно-потребностная сфера, тип восприятия доходов.

Область исследования: 511.01 – Общая психология.

Цель исследования состоит в изучении особенностей жизнестойкости, социально-психологической идентичности личности и их взаимосвязи с типами восприятия доходов.

Объект исследования: жизнестойкость, социально-психологическая идентичность личности и типы восприятия доходов.

Задачи исследования: изучить и обобщить исследования по теме жизнестойкости, социально-психологической идентичности и восприятия доходов; выделить и описать различные типы восприятия доходов; провести сравнительный анализ выявленных взаимосвязей жизнестойкости, социально-психологической идентичности у людей с разным типом восприятия доходов; разработать рекомендации для повышения жизнестойкости, укрепления и переосмысления идентичности личности в психологической консультационной практике.

Новизна и оригинальность исследования. Выполненная работа представляет комплексное исследование установленных особенностей жизнестойкости, социально-психологической идентичности личности и их взаимосвязи с типами восприятия доходов. Сформулирована модель и разработаны методы изучения проблемы восприятия доходов, проанализированы такие факторы влияния на процесс восприятия доходов, как социально-психологическая идентичность и жизнестойкость личности. Выделены и описаны различные типы восприятия доходов. Предложена психологическая консультативная программа, содержащая приемы и рекомендации по улучшению осознания своей идентичности, укреплению жизнестойкости и как следствие – формированию более адекватного отношения к восприятию доходов.

Решенная значимая научная проблема состоит в установлении особенностей и взаимосвязей жизнестойкости и социально-психологической идентичности личности при разных типах восприятия доходов в зависимости от возраста, пола и трудоустроенности, а также в создании консультативной программы повышения жизнестойкости, укрепления и переосмысления идентичности.

Теоретическая значимость. Материалы исследования и теоретические выводы диссертации дополняют научные представления о жизнестойкости, социально-психологической идентичности и типах восприятия доходов. Проанализированы психологические теории жизнестойкости и идентичности в контексте восприятия доходов. Обнаружены и проинтерпретированы корреляции между социально-психологической идентичностью, жизнестойкостью и типами восприятия доходов. Составлены теоретические модели восприятия неравенства доходов, сформулирована общая концепция соотношения жизнестойкости, социально-психологической идентичности и типов восприятия доходов в «структуре образа Я», выделены и описаны три типа восприятия доходов, а также теоретическая модель этапов усложнения восприятия. Составлена анкета, исследовательское интервью и подобраны методики для анализа изучаемой проблемы.

Практическая значимость состоит в составлении рекомендаций и использовании результатов исследования для психологической работы в практике индивидуального консультирования клиентов с проблемами жизнестойкости и социально-психологической идентичности. Полученный эмпирический материал может быть включен в содержание программ учебных дисциплин вузов и школьных учебных курсов для совладания с трудными жизненными ситуациями, формирования социально-психологической идентичности и экономической культуры современной молодежи.

Внедрение научных результатов. Теоретические и экспериментальные результаты исследования докладывались и обсуждались на методических семинарах Департамента Психологии Молдавского государственного университета и на международных научных конференциях.

ADNOTARE

Doncenco Igor. Particularitățile robusteței și identității psihosociale la persoane cu diverse tipuri de percepție a veniturilor. Teză de doctor în psihologie. Chișinău, 2022

Structura tezei. Lucrarea constă din adnotare în limbile română, engleză și rusă, introducere, trei capitole, concluzii generale și recomandări, bibliografia lucrărilor științifice (190 titluri), 8 anexe, 24 figuri și 32 tabele. Teza are 145 de pagini. Rezultatele cercetării au fost publicate în 10 articole științifice.

Cuvinte-cheie: robustețe, identitate psihosocială, identitate a personalității, sfera motivației, tipul de percepție a veniturilor.

Domeniul de cercetare: 511.01 – Psihologie Generală.

Scopul cercetării constă în studierea particularităților de manifestare a robusteței, identității psihosociale a personalității și relația lor cu tipurile de percepție a veniturilor.

Obiectivele cercetării: analiza aspectelor teoretice din literatura de specialitate cu referire la robustețe, identitatea psihosocială a personalității și percepția veniturilor; identificarea și descrierea diverselor tipuri de percepție a veniturilor; analiza comparativă a relațiilor identificate dintre robustețe și identitatea psihosocială la persoanele cu diferite tipuri de percepție a veniturilor; elaborarea recomandărilor pentru creșterea robusteței, consolidarea și reevaluarea identității personalității în cadrul consilierii psihologice.

Noutatea și originalitatea științifică. Studiul realizat reprezintă o cercetare complexă a particularităților de manifestare a robusteței, a identității psihosociale a personalității și relația lor cu tipurile de percepție a veniturilor. A fost elaborat un model și au fost dezvoltate metode de studiere a problemei percepției veniturilor, fiind analizați factori de influență asupra procesului de percepere a veniturilor precum identitatea psihosocială a personalității și robustețea. Different types of income perception have been identified and described. A fost elaborat un program de consiliere psihologică care cuprinde tehnici și recomandări pentru optimizarea capacităților de conștientizare a propriei identități, creșterea robusteței, și ca urmare, formarea unei atitudini mai adecvate față de problema „banilor” și percepția veniturilor.

Problema științifică importantă soluționată în cadrul cercetării constă în stabilirea particularităților de manifestare și a relațiilor dintre robustețe și identitatea psihosocială a personalității la persoanele cu diferite tipuri de percepție a veniturilor în funcție de vârstă, gen și statut profesional, precum și crearea unui program consultativ pentru creșterea robusteței, consolidarea și reevaluarea identității.

Semnificația teoretică a cercetării. Rezultatele cercetării și concluziile teoretice completează viziunile teoretice cu privire la robustețe, identitatea psihosocială și tipurile de percepție a veniturilor. Au fost analizate teoriile psihologice asupra robusteței și identității în contextul percepției veniturilor. A fost identificată și interpretată relația dintre identitatea psihosocială, robustețe și tipurile de percepție a veniturilor. Au fost elaborate modelele teoretice ale percepției inegalității veniturilor, conceptul general al raportului robusteței, identității psihosociale, și tipurilor de percepție a veniturilor în „structura imaginii Eului”. Au fost evidențiate și descrise trei tipuri de percepție a veniturilor și a fost prezentat modelul teoretic al complexității acestora. A fost elaborat chestionarul și interviul de cercetare, au fost selectate metodele de analiză a predictorilor psihologici ai percepției veniturilor.

Valoarea aplicativă rezidă în elaborarea recomandărilor și utilizarea rezultatelor studiului de către psihologi în activitatea de consiliere individuală a clienților cu probleme ce reflectă robustețea și identitatea psihosocială. Materialul empiric obținut poate fi inclus în conținutul disciplinelor academice universitare și școlare în vederea formării identității psihosociale, a capacității de a face față situațiilor dificile de viață și a culturii economice a tinerilor contemporani.

Implementarea rezultatelor științifice. Rezultatele obținute au fost discutate și aprobate în cadrul Departamentului Psihologie al Universității de Stat din Moldova, în cadrul conferințelor științifice naționale și internaționale.

ANNOTATION

Doncenco Igor. Peculiarities of hardiness and psychosocial identity of personality in people with various types of income perception. Doctoral thesis in Psychology. Chisinau 2022

Structure of dissertation: The thesis contains an introduction, three chapters, general conclusions and recommendations, bibliography (190 titles), 8 appendixes, 24 figures and 32 tables. The volume of the thesis is 145 pages. The results of the research are published in 10 scientific articles.

Key words: hardiness, psychosocial identity, identity of personality, field of motivation and needs, income perception types.

Area of study: 511.01 – General Psychology.

The main **purpose** of this thesis is to study the peculiarities of hardiness, psychosocial identity of the personality and their relationship with the types of income perception.

The main objectives of the current research: to analyze the theoretical aspects of the literature with reference to hardiness, psychosocial identity of personality and income perception; to identify and describe the various types of income perception; to make a comparative analysis of the identified relationships between hardiness and psychosocial identity in people with different types of income perception; to develop recommendations for increasing hardiness, strengthening and rethinking the identity of the individual in psychological counseling practice.

Scientific novelty and originality: The study is a complex research of the particularities of hardiness, psychosocial identity of the personality and their relationship with the types of income perception. A model was developed and methods were developed to study the problem of income perception, being analyzed factors influencing the income perception process such as psychosocial identity of personality and hardiness. Different types of income perception have been identified and described. A psychological counselling program has been developed that includes techniques and recommendations for optimizing self-awareness, increasing hardiness, and as a result, forming a more appropriate attitude toward the issue of "money" and income perception.

The important scientific problem solved through this research consists in establishing the particularities of manifestation and the relationship between hardiness and psychosocial identity of the personality in people with different types of income perception according to age, gender and professional status, as well as creating an advisory program to increase hardiness, strengthen and redefine identity.

The theoretical significance of research. The research results and theoretical conclusions complete the theoretical views on hardiness, psychosocial identity and types of income perception. Psychological theories on hardiness and identity were analyzed in the context of income perception. The relationship between psycho-social identity, hardiness and types of income perception was identified and interpreted. Theoretical models of the perception of income inequality, the general concept of the ratio of hardiness, psychosocial identity, and the types of income perception in the "structure of the image of the Ego" were elaborated. Three types of income perception were highlighted and described and the theoretical model of their complexity was presented. The questionnaire and the research interview were elaborated, the methods of analysis of the psychological predictors of the income perception were selected.

The applicative value of the thesis resides in developing recommendations and using the results of the study for psychological work in the practice of individual counseling of individual with problems of hardiness and psychosocial identity. The empirical material obtained can be included in the content of the curricula of academic disciplines of universities and school courses for the formation of a psychosocial identity, coping with difficult life situations and the economic culture of today's youth.

Implementation of the scientific results. The obtained results were discussed and approved within the Department of Psychology of the State University of Moldova, within the national and international scientific conferences.

СПИСОК СОКРАЩЕНИЙ

USM – Universitatea de Stat din Moldova

СНИПП – Социальное неравенство и публичная политика

К – Клиент

П – Психолог

СПИСОК ТАБЛИЦ

Таблица 1.1. Уровни жизнестойкости и их психологические составляющие (по А.Н. Фоминой).....	26
Таблица 1.2. Сравнительная таблица нормального и избыточного неравенства доходов..	41
Таблица 2.1. Результаты исследования по данным анкеты в зависимости от восприятия доходов.....	65
Таблица 2.2. Однофакторный дисперсионный анализ ANOVA по шкалам жизнестойкости в зависимости от типа восприятия дохода.....	71
Таблица 2.3. Гендерные особенности сформированности социально-психологической идентичности личности.....	76
Таблица 2.4. Однофакторный дисперсионный анализ ANOVA по шкалам опросника ЛиСИ в зависимости от типа восприятия дохода (в общей выборке).....	77
Таблица 2.5. Возрастные особенности сформированности социально-психологической идентичности личности.....	78
Таблица 2.6. Однофакторный дисперсионный анализ ANOVA по шкалам социально-психологических установок личности.....	82
Таблица 2.7. Связь выраженности уровня жизнестойкости и сформированности социально-психологической идентичности личности.....	85
Таблица 2.8. Связь выраженности уровня жизнестойкости и социально-психологических установок.....	85
Таблица 2.9. Связь социально-психологической идентичности (ЛиСИ А.А. Урбанович) и социально-психологических установок личности (О.Ф. Потемкина).....	87
Таблица 2.10. Подробная связь социально-психологической идентичности (ЛиСИ А.А.Урбанович) и социально-психологических установок личности (О.Ф. Потемкина)...	89
Таблица 2.11. Сравнительная таблица анализа типов восприятия доходов.....	96
Таблица 3.1. Выделение личностных конструктов клиента.....	109
Таблица 3.2. Количество опрошенных в зависимости от типов восприятия доходов.....	123
Таблица 3.3. Количество опрошенных в зависимости от отношения к неравенству доходов.....	123
Таблица 3.4 Распределение респондентов по типам восприятия доходов и отношению к их неравенству	123
Таблица 3.5. Результаты исследований, полученные до и после проведения психологических консультаций.....	128
Таблица 3.6. Парный двухвыборочный t-тест результатов до и после консультаций. Экспериментальная группа.....	129

Таблица П.6.1. Средние показатели по шкалам социально-психологических установок личности в зависимости от восприятия доходов.....	173
Таблица П.6.2. Средние показатели по шкалам сформированности личностной и социальной идентичности (ЛиСИ) в зависимости от типов восприятия доходов.....	175
Таблица П.6.3. Связь выраженности уровня жизнестойкости и сформированности социально-психологической идентичности личности.....	176
Таблица П.6.4. Возрастные особенности сформированности социально-психологической идентичности личности.....	176
Таблица П.6.5. Гендерные особенности сформированности социально-психологической идентичности личности.....	176
Таблица П.6.6. Однофакторный дисперсионный анализ ANOVA по шкалам социально-психологических установок личности.....	177
Таблица П.6.7. Средние показатели по сформированности социально-психологической идентичности личности в зависимости от типов восприятия доходов.....	178
Таблица П.6.8. Однофакторный дисперсионный анализ ANOVA по шкалам опросника ЛиСИ в зависимости от типа восприятия дохода (в общей выборке).....	178
Таблица П.6.9. Однофакторный дисперсионный анализ ANOVA по шкалам опросника ЛиСИ в зависимости от типа восприятия дохода.....	179
Таблица П.6.10. Средние показатели по формированию жизнестойкости в зависимости от типов восприятия доходов.....	179
Таблица П.6.11. Однофакторный дисперсионный анализ ANOVA по шкалам жизнестойкости в зависимости от типа восприятия дохода.....	180
Таблица П.6.12. Результаты исследования по данным анкеты в зависимости от типов восприятия доходов.....	180
Таблица П.8.1. Критерии анализа сформированности социально-психологической идентичности личности.....	188

СПИСОК РИСУНКОВ

Рисунок 1.1. Многомерная модель идентичности (по Е.Абес и С.Джонс).....	29
Рисунок 1.2. Идентичность в рамках восприятия доходов.....	30
Рисунок 1.3. Жизнестойкость, идентичность и восприятие доходов в структуре личности.....	47
Рисунок 1.4. Общая модель восприятия доходов в структуре образа «Я».....	49
Рисунок 2.1. Показатели гендерных различий в зависимости от восприятия доходов.....	66
Рисунок 2.2. Показатели трудоустроенности в зависимости от восприятия доходов.....	67
Рисунок 2.3. Результаты исследования по данным анкеты о семейном положении в зависимости от восприятия доходов.....	68
Рисунок 2.4. Результаты исследования по данным анкеты о интервале доходов опрашиваемых в зависимости от восприятия доходов.....	69
Рисунок 2.5. Средние показатели по жизнестойкости в зависимости от типов восприятия доходов.....	71
Рисунок 2.6. Средние показатели по шкалам сформированности социально-психологической идентичности личности (ЛиСИ) и типам восприятия доходов.....	73
Рисунок 2.7. Средние показатели сформированности социально-психологической идентичности личности в зависимости от типов восприятия доходов.....	75
Рисунок 2.8. Средние показатели по шкалам социально-психологических установок личности в зависимости от типов восприятия доходов.....	80
Рисунок 2.9. Сравнение средних значений жизнестойкости и социально-психологической идентичности личности в зависимости от типов восприятия доходов.....	84
Рисунок 2.10. Полная картина взаимосвязей жизнестойкости и социально-психологических переменных.....	87
Рисунок 2.11. Связь социально-психологической идентичности (ЛиСИ А.А. Урбанович) и социально-психологических установок личности (О.Ф. Потемкина).....	91
Рисунок 3.1. Сравнение самочувствия «как есть» и «как хочу».....	108
Рисунок 3.2. Применение карточного метода – ОН-cards (будущее).....	112
Рисунок 3.3. Применение карточного метода – ОН-cards (общая картина: прошлое, настоящее, будущее).....	113
Рисунок 3.4. Дерево устойчивости (М25).....	114
Рисунок 3.5. Дерево устойчивости (Ж25): стресс и ресурсы.....	116
Рисунок 3.6. Стресс, проявления стресса и стресс-схема.....	117
Рисунок 3.7. Обучающий код по Т.Голви.....	119

Рисунок 3.8. Общие рекомендации психологической работы по формированию жизнестойкости и социально-психологической идентичности личности.....	144
Рисунок П.2.1. Лепестковидная диаграмма профиля опрашиваемого по методике О.Ф. Потемкиной.....	167

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность и значимость исследования. Темпы развития и изменения современного мира продолжают нарастать, что повышает требования к знаниям и навыкам нынешнего человека начала XXI века. Процесс активного приспособления индивида к современным условиям жизни требует от него все бóльших усилий, а невозможность постоянно наращивать темпы адаптации может негативно сказываться на психологическом и физическом здоровье человека. В таких условиях человеку необходимо обладать психологической устойчивостью.

Социальная адаптированность, формирование социально-психологической идентичности, становление человека как личности и его дальнейшее саморазвитие определяются как внутренними, так и внешними условиями. Одной из важных внутренних психологических составляющих является жизнестойкость человека. Жизнестойкость – это мощный ресурс, благодаря которому человек может совладать с изменяющимися условиями окружающей среды.

Восприятие чрезмерного неравенства в финансовых доходах у большей части населения вызывает ощущение бессилия и невозможности улучшить ситуацию, что в целом негативно воздействует и на социально-психологическое состояние человека и общества. И это не только служит источником психологической напряженности, но и деформирует мотивацию социального поведения личности [148]. Одним из таких внешних факторов является общество, с которым индивид тесно связан социально-экономическими факторами, где он вынужден адаптироваться к современным реалиям в сфере трудовой деятельности и в отношениях с другими людьми (семейные, дружеские).

Адаптивная активность личности не ограничивается направленностью на социальное окружение: её интенциональным объектом является также внутреннее состояние, собственные характерологические признаки и достоинства, выборы, решения, собственные поступки и их результаты. Человек с развитым самосознанием обладает способностью к предвосхищению своих реальных возможностей, смыслов «Я», проявляющихся в результате тех или иных действий.

Чрезмерное неравенство доходов населения – одно из наиболее острых и животрепещущих явлений в современном обществе. Если различия доходов чрезмерны, это порождает у молодёжи мысль о том, что за «другим» все равно никогда не угнаться [148], а у взрослого – ощущение того, что «уже поздно что-то менять», что может вызывать чувство неполноценности, зависти к другим и ощущение недостижимости определённого уровня материального благополучия.

Всемирный доклад по социальным наукам (World Social Science Report) под названием «Борьба с неравенством: пути достижения справедливого мира» был представлен 22 сентября 2016 года в Шведской королевской академии наук в Стокгольме. В докладе подчёркивалось наличие значительных пробелов в данных по социальным наукам об экономическом неравенстве в различных регионах мира и призывалось к проведению более углублённых исследований взаимосвязей между экономическим неравенством и различиями в таких сферах, как гендерное равенство, образование и здравоохранение [170].

Обсуждение уровня заработной платы и денег в целом относится к общекультурным табуированным темам. Зачастую запрещенные темы являются важными и близкими для человека. Данная тема может вызывать сопротивление: например, за демонстративным нежеланием подчеркивать различия в социальном статусе люди могут скрывать свою острую восприимчивость к этим различиям. Считается неприличным спрашивать об уровне заработной платы коллег, похвалиться своим уровнем дохода, сетовать на нехватку денег или «считать» чужие деньги. Некоторые компании даже заключают контракты с сотрудниками о неразглашении размеров их заработной платы. Разговор на тему денег, в зависимости от контекста, может вызывать у собеседника чувство неудобства, стыда или же бахвальства и преуспеваемости. Тем не менее, западные страны (Европейский союз, США, Великобритания) приступили к исследованию темы восприятия доходов несколько раньше восточных (страны СНГ, Россия) ввиду исторических, культурных и экономических факторов.

Степень разработанности проблемы. С каждым годом пропасть между «богатыми» и «бедными» увеличивается, создавая «ловушку бедности»: т.е. люди понимают, что им уже никак не выбраться из неё, так как нет достаточно сильных «лифтов», и они уже не стремятся более к активной деятельности [111]. Российские авторы [39, 69, 76, 97, 111, 140, 143, 148] указывают, что избыточное неравенство приводит к «социальным болезням»: т.е. к различным формам самоуничтожения. Подталкивает человека к этому, в том числе, и бедность, и ощущение своей ненужности в обществе, и убежденность в невозможности улучшить свое материальное положение в условиях несправедливого распределения доходов [70, 148].

Важно учитывать и такой момент: «неравенство доходов» (как таковое) – это и необходимый стимул побуждения человека к развитию. Однако «избыточное неравенство» – это именно то, что действительно препятствует экономическому росту и психологической устойчивости людей.

На данный момент существует недостаточно научных работ, анализирующих уровень неравенства доходов между определенными группами населения, например, исходя из их образования, профессиональной занятости, должности и т.д. [69]. С психологической точки зрения восприятие доходов затрагивает образ «Я» человека, его идентичность, образ мира и его места в нем, а то, как человек справляется с трудными жизненными ситуациями, непосредственно отражает уровень жизнестойкости личности.

В мировой науке психологи подключились к изучению этой проблемы около полувека назад. В наши дни на всемирных экономических форумах озвучиваются не просто сухие экономические показатели, но и их взаимосвязь с социальной и психологической составляющей населения. Согласно психологическим и социологическим исследованиям, было выявлено, что человек может дольше сохранять психическое и физическое здоровье, если не отказывает себе в удовольствии тратить деньги, а у того, кто отказывает себе во всем, преобладают в основном более низкие показатели в личных и финансовых достижениях [190].

Проблему доходов и их неравенства активно изучают в Америке, Европе, России О.Шкаратан, К.Дейнингер, Л.Сквайр, Р.Перотти, М.Воейнков, Н.Давыдова и др. [48, 57, 114, 145, 156, 182, 183, 186]. Проблему изучения доходов и их неравенства в нашей стране изучали или отмечали в своих работах такие авторы, как К.Барна [2], А.Богуш [3], В.Чилдеску [7], О.Ливицки [13], З.Стременовская [122], О.Бузояну [6], М.Думитру [10], А.Рожко [18, 19], Т. Спэтару [22] и др., которые обнаружили, что нормальный рост неравенства доходов способствует развитию экономики и улучшает психологическое самочувствие людей, а избыточный рост неравенства доходов препятствует экономическому развитию, провоцирует рост уровня социальной напряженности и негативного самочувствия у людей.

Исследование Р.Доутит и М.Макдональда демонстрирует, что существуют индивидуальные различия в восприятии психологического, экономического и неэкономического благополучия [161]. В ряде других исследований указывается, что благополучие индивида, его самооценка и удовлетворенность жизнью тесно связаны с денежным доходом, здоровьем, свободным временем и другими факторами [151, 155, 157, 162, 166, 176]. К похожим выводам приходят и российские авторы: избыточное неравенство доходов отражается и на демографическом уровне, на экономическом поведении населения и на субъективном ощущении качества жизни [16, 17, 70, 111, 115, 189]. В своем исследовании З.Ф. Ибрагимова и М.В. Франц отметили, что большинство респондентов (проживающих в России) оценивают свои доходы ниже среднего уровня, выражая неудовлетворенность своим материальным положением, и испытывают тревогу в

связи с отсутствием уверенности в своей способности материально обеспечивать свою семью в ближайшем будущем [71]. Р.Акьюлов, В.Гимпельсон, А.Журавлев, Л.Костылева и другие исследователи считают, что негативные социально-экономические последствия избыточного неравенства опасны [26, 39, 51, 69, 70, 86, 142, 148].

Сталкиваясь с различными финансовыми и нефинансовыми трудностями, человек старается адаптироваться или преодолеть их. В упрощенном смысле, в контексте неудовлетворенности своими доходами, человек выбирает для себя: либо примириться с существующей финансовой ситуацией, либо такая ситуация может стать для него стимулом к развитию. Жизнестойкость может быть одной из характеристик, которой описывается адаптация или преодоление человеком проблем, а идентичность выполняет интегративную функцию, конвертируя опыт, знания индивида в его эго, защищая от внешних воздействий среды и подготавливая к опасностям. Э.Эриксон определял идентичность как единство личного и общественного, акцентируя внимание именно на ее социальном аспекте.

Связанную с этим научно-исследовательскую **проблему** можно определить как необходимость изучения особенностей жизнестойкости и социально-психологической идентичности у лиц с разным типом восприятия доходов. Таким образом, определив целостность идентичности и уровень жизнестойкости, мы можем обнаружить и предупредить деструктивный эффект на личность болезненного восприятия неравенства доходов, в частности, способствуя развитию данных психологических характеристик. Личность при целостной идентичности и с высоким уровнем жизнестойкости может адекватно воспринимать и реагировать на крайне высокое неравенство доходов, учитывая и изменяющиеся условия труда, и способ заработка и т.д. Для того, чтобы учесть все эти факторы, у человека должны быть выработаны и сформированы некоторые социально-психологические аспекты, касающиеся, в частности, денежно-деловых (работа, власть, материальное положение), внутриличностных (внутренний мир, здоровье, эгоизм, свобода) отношений, взаимодействия с окружающим миром (семья, я и общество, альтруизм).

Объект диссертационного исследования: жизнестойкость, социально-психологическая идентичность личности при разных типах восприятия доходов.

В ходе исследования нами проверялись следующие **гипотезы:**

1. Люди с разным типом восприятия доходов различаются исходя из сформированности социально-психологической идентичности личности и уровня жизнестойкости.

2. В типах восприятия доходов можно выделить гендерные, возрастные и профессиональные различия.

3. Методы психологического консультирования способствуют повышению уровня жизнестойкости, укреплению и переосмыслению идентичности личности.

Цель исследования состоит в изучении особенностей жизнестойкости и социально-психологической идентичности личности при разных типах восприятия доходов.

В соответствии с целью исследования был сформулирован ряд частных **задач**, главные из которых сводились к следующему:

1. Изучить и обобщить исследования по теме жизнестойкости, социально-психологической идентичности и восприятия доходов.

2. Выделить и описать различные типы восприятия доходов.

3. Провести сравнительный анализ выявленных взаимосвязей жизнестойкости, социально-психологической идентичности у людей с разным типом восприятия доходов.

4. Разработать рекомендации для повышения жизнестойкости, укрепления и переосмысления идентичности личности в психологической консультационной практике.

Новизна и оригинальность исследования. Выполненная работа представляет комплексное исследование установленных особенностей жизнестойкости, социально-психологической идентичности личности и их взаимосвязи с типами восприятия доходов. Сформулирована модель и разработаны методы изучения проблемы восприятия доходов, проанализированы такие факторы влияния на процесс восприятия доходов, как социально-психологическая идентичность и жизнестойкость личности. Выделены и описаны различные типы восприятия доходов. Предложена психологическая консультативная программа, содержащая приемы и рекомендации по улучшению осознания своей идентичности, укреплению жизнестойкости и как следствие – формированию более адекватного отношения к восприятию доходов.

Решённая значимая научная проблема состоит в установлении особенностей и взаимосвязей жизнестойкости и социально-психологической идентичности личности при разных типах восприятия доходов в зависимости от возраста, пола и трудоустроенности, а также в создании консультативной программы повышения жизнестойкости, укрепления и переосмысления идентичности.

Теоретическая значимость. Материалы исследования и теоретические выводы диссертации дополняют научные представления о жизнестойкости, социально-психологической идентичности и типах восприятия доходов. Проанализированы психологические теории жизнестойкости и идентичности в контексте восприятия доходов.

Обнаружены и проинтерпретированы корреляции между социально-психологической идентичностью, жизнестойкостью и типами восприятия доходов. Составлены теоретические модели восприятия неравенства доходов, сформулирована общая концепция соотношения жизнестойкости, социально-психологической идентичности и типов восприятия доходов в «структуре образа Я», выделены и описаны три типа восприятия доходов, а также теоретическая модель этапов усложнения восприятия. Составлена анкета, исследовательское интервью и подобраны методики для анализа изучаемой проблемы.

Практическая значимость состоит в составлении рекомендаций и использовании результатов исследования для психологической работы в практике индивидуального консультирования клиентов с проблемами жизнестойкости и социально-психологической идентичности. Данное исследование может также применяться для лучшего понимания и укрепления идентичности, повышения стрессоустойчивости и совладания с трудными жизненными ситуациями. Полученный эмпирический материал может быть включен в содержание программ учебных дисциплин вузов и школьных учебных курсов для совладания с трудными жизненными ситуациями, формирования социально-психологической идентичности и экономической культуры современной молодежи.

Положения, выносимые на защиту:

1. Уровень жизнестойкости является одной из существенных характеристик адаптированности человека, следовательно, люди с разным типом восприятия доходов могут отличаться по уровню жизнестойкости.

2. Идентичность является характеристикой зрелости и сформированности личности и может оказывать влияние на тип восприятия доходов.

3. В разных типах восприятия доходов можно выделить возрастные, гендерные и профессиональные различия.

Теоретико-методологическими основами исследования являются: теория психосоциального развития идентичности личности Э.Эриксона, заключающаяся в том, что человек воспринимает себя неразрывно от своей культурной и социальной среды; подходы к исследованию идентичности в целом (З.Фрейд [129], К.Ясперс [149], У.Джеймс [59, 60], К.Юнг [147], Е.Абес и С.Джонс [31], Е.Солдатова [116, 117], Л.С. Выготский [49], А.Урбанович [126]), а также к изучению социального аспекта идентичности (Э.Гидденс, И.Гофман [53, 54], Г.Тежфел [185] и Ж.Тёрнер [188], А.В. Микляева и П.В. Румянцева [95]); общие концепции жизнестойкости личности (Д.А. Леонтьев [90, 107], Е.И. Рассказова [106], С.Мадди [178, 179], Л.А. Александрова [28, 29], С.А. Богомаз [44],

Т.В. Наливайко [99]); основы гуманистического и экзистенциального подходов к изучению личности (В.Франкл [128], Э.Фромм [131, 132, 133], Д.А. Леонтьев [88, 89]).

К теоретическим методам исследования относятся: анализ и синтез научной, методологической и психологической литературы по исследуемой проблеме; гипотетически-дедуктивный метод определения гипотез исследования; интерпретация и анализ результатов, полученных в ходе исследования.

Эмпирические методы: анкетирование и психологическое тестирование с применением следующих методик:

1. Авторская анкета, составленная для качественного анализа типа восприятия доходов.
2. Тест жизнестойкости в русскоязычной адаптации Д.А. Леонтьева и Е.И. Рассказовой (на базе Hardiness Survey С.Мадди).
3. Тест О.Ф. Потемкиной: диагностика социально-психологических установок личности в мотивационно-потребностной сфере.
4. Тест «Личностная и социальная идентичность» (ЛиСИ) А.А. Урбанович.
5. Тест «эго-идентичности» Е.Л. Солдатовой.
6. Исследовательское интервью.

Статистические методы обработки данных – методы математической статистики: коэффициент корреляции Пирсона, t-критерий Стьюдента для независимых выборок и дисперсионный анализ (anova), двухвыборочный t-тест.

Резюме содержания диссертации. Диссертация состоит из введения, трех глав, общих выводов и рекомендаций, библиографии (190 источников), приложений (8), содержит 24 рисунка, 32 таблицу. Содержание диссертации изложено на 145 страницах основного текста.

Во **введении** аргументируется актуальность предпринятого исследования, определены цели и задачи исследования, описана методология научного исследования, охарактеризована научная новизна и оригинальность работы, теоретическая и практическая значимость исследования.

Первая глава посвящена описанию понятий жизнестойкости, социально-психологической идентичности личности и социально-психологическому анализу проблемы восприятия доходов. Выделены и проанализированы концептуальные рамки жизнестойкости на основе исследований С.Мадди, С.Кобейса, Д.Леонтьев, Е.Рассказова, А.Фоминова и др. В сфере проблем социально-психологической идентичности проанализированы работы Э.Эриксона, У.Джемса, Д.Келли, Л.Выготского, И.Кона и др. Проблему неравенства доходов исследовали ученые Б.Миланович, Ф.Грузет, А.Шевяков,

А.Журавлев, Г.Монусова и др. Приведен обзор литературы, посвященной особенностям жизнестойкости, социально-психологической идентичности личности и восприятию доходов. Обобщены взгляды, освещающие данные понятия с позиций молдавских и зарубежных исследователей, и сделаны ссылки на наиболее значимые исследования в данных областях. В главе проанализированы также современные подходы к изучению особенностей жизнестойкости, социально-психологической идентичности личности и восприятию доходов, описана их теоретическая база и выдвинуты предположения об их взаимозависимостях.

Во **второй главе** представлены методология и стратегия исследования, результаты исследования жизнестойкости, особенностей идентичности личности, а также типов восприятия доходов при жизнестойкости и сформированности социально-психологической идентичности личности, предпринят сравнительный анализ типов восприятия доходов и анкетных данных. Показаны особенности жизнестойкости и социально-психологических установок личности. Приведен корреляционный анализ жизнестойкости, сформированности социально-психологической идентичности личности и типов восприятия доходов.

В **третьей главе** представлена методология исследовательского интервью, особенности работы по выявлению жизнестойкости и сформированности социально-психологической идентичности личности и восприятию своих доходов на примере психологических консультаций. Приведены методы и примеры из практики психологического консультирования лиц, обладающих жизнестойкостью ниже средних показателей, и лиц с проблемами идентичности. Предпринят сравнительный анализ результатов исследования жизнестойкости, социально-психологической идентичности личности и восприятия личных доходов до и после проведения психологических консультаций.

В **общих выводах и рекомендациях** представлены основные выводы теоретического и экспериментального исследования особенностей жизнестойкости, сформированности социально-психологической идентичности личности и типов восприятия доходов. Приводится ряд практических рекомендаций, реализация которых способствовала бы решению проблем, связанных с процессами укрепления жизнестойкости и идентичности, а также позволяла бы пересмотреть свое отношение к личному доходу в случаях, когда подобное болезненно переживается.

1. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ЖИЗНЕСТОЙКОСТИ, СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ ИДЕНТИЧНОСТИ ЛИЧНОСТИ И ВОСПРИЯТИЯ ДОХОДОВ

1.1. Жизнестойкость личности

Термин «жизнестойкость» (*hardiness*), введенный Сальваторе Мадди, подразумевает психологическую выносливость и способность к успешному преодолению личностью различных жизненных трудностей [177, 178, 179]. Дословно «*hardiness*» означает «крепкость, выносливость». В психологической науке отсутствует пока однозначное видение по данному понятию, т.к. его значение обладает сходством с различными терминами, которые вводились в разное время в понятийный аппарат психологии и философии, такими, как «жизнеспособность», «мужество творить», «зрелость» и т.д. С.Кобейса и С.Мадди изначально рассматривали данный феномен с точки зрения теоретических положений экзистенциальной психологии, психологии стресса и философской концепции о «мужестве быть» П.Тиллиха [128]. Д.А. Леонтьев перевел этот термин как «жизнестойкость», придав этому понятию дополнительную смысловую нагрузку.

Понятие жизнестойкости определяется Д.А. Леонтьевым как интегративная характеристика личности, ответственной за успешность преодоления ею жизненных трудностей [90]. Мы остановимся на понимании жизнестойкости как психологической живучести и расширенной эффективности человека, что является также показателем его психического здоровья.

В нашей стране исследованием жизнестойкости занимались Л.Анцибор [33], С.Выртосу [50], Г.Правицки [15], Л.Кобылянская [83], И.Морару и В.Гингуляк [98] и др.

Жизнестойкость – это образование личностное, развивающееся и проявляющееся на протяжении всей жизни человека [127]. Жизнестойкость представляет собой систему убеждений о себе, о мире, об отношениях с миром. Согласно Фоминовой А.Н., развитие жизнестойкости определяется особенностями включенности человека во взаимодействие с окружающей его культурной и социальной средой, с возможностью использовать их ресурсы и являться творцом своей среды [127]. Выраженность жизнестойкости препятствует возникновению внутреннего напряжения в стрессовых ситуациях за счет стойкого совладания со стрессами и восприятия их как менее значимых.

С. Мадди выделяет 3 важных переменных жизнестойкости [177]:

1) вовлеченность в процесс жизни – вера в свою самоэффективность, т.е. представление человека о своих способностях успешно действовать в различных

жизненных ситуациях. Этот компонент означает, что человек принимает непосредственное участие в собственной жизни: это возможность получить, достичь или просто найти что-то крайне важное и значащее для самого человека. Если вовлеченность в процесс жизни отсутствует, человек ощущает себя изолированным, «оторванным» от жизни;

2) контроль – уверенность человека в подконтрольности ему важных событий его жизни, т.е. вера в то, что конечный результат зависит, в том числе, и от действий самого человека;

3) принятие вызовов жизни (принятие риска) – убежденность человека в том, что все происходящее с ним способствует его развитию и накоплению бесценного опыта и тесно связано и с возможностями человека изменяться.

Комплекс установок субъекта на жизнестойкость выражается в повышенном уровне его самовосприятия, в способности в критических ситуациях к произвольной саморегуляции своего поведения, в осознании того, что человек сам может быть творцом своих достижений и ожидаемого успеха [177].

Жизнестойкость предполагает психологическую живучесть и расширенную эффективность деятельности человека, являясь показателем его психического здоровья [33]. Исследование В.Флориана, М.Микулинчера и О.Таубмана [164] показало, что высокие показатели «включенности» и «контроля» положительно влияют на психическое здоровье, снижают оценку угрозы и стимулируют к использованию копинг-стратегий, направленных на решение проблем и поиск поддержки [127].

С. Мадди в модель жизнестойкости, помимо конструктора компонентов, включает пять главных механизмов, способствующих оказанию буферного влияния на развитие заболеваний, а также на повышение общей эффективности деятельности [127]:

- жизнестойкие убеждения. В данном случае подразумевается оценка жизненных изменений как менее стрессовых на базе вовлеченности, контроля, а также принятия риска;
- мотивация к трансформационному совладанию. Под этим понимается открытость новому опыту, т.е. готовность человека активно действовать в стрессовых условиях;
- усиление иммунной реакции с помощью психической и физической мобилизации;
- усиление ответственности и заботы человека о собственном здоровье;
- поиск социальной поддержки, способствующей трансформационному совладанию посредством развития навыков общения.

Практическое значение данной модели состоит в том, что С.Мадди рассматривает жизнестойкость не только как психологический феномен, а более как главный внутренний

ресурс, требующий осмысления, благодаря которому человек способен поддерживать и укреплять свое физическое, психическое и социальное здоровье, т.е. жизнестойкость – это то, что способно придать человеческой жизни ценность и смысл независимо от обстоятельств [127].

Дмитрий Алексеевич Леонтьев вводит понятие «личностный потенциал», под которым он понимает некий стержень личности как основную индивидуальную характеристику. С личностным потенциалом связаны такие понятия, как воля, сила эго, внутренняя опора, локус контроля, ориентация на действие и др. [72].

Жизнестойкость личности обладает множеством проявлений и взаимосвязей: например, Л.А. Александрова предлагает рассматривать жизнестойкость в контексте совладания с жизненными трудностями как способность личности к трансформации неблагоприятных обстоятельств своего развития, которая основана на совладающем поведении [29].

В качестве другого компонента Л.А. Александрова выделяет смысл, задающий направление жизнестойкости и жизни человека в целом. Другим аспектом жизнестойкости автор считает гуманистическую этику, обуславливающую критерии выбора смысла, пути его достижения и решения жизненных задач [29].

С.В. Книжникова описывает жизнестойкость как интегральную характеристику личности, позволяющую сопротивляться негативным влияниям среды, эффективно преодолевать жизненные трудности, трансформируя их в ситуации развития [82].

Жизнестойкость подразумевает осознание человеком своих реальных возможностей и также признание собственной уязвимости. Результаты исследования С.Мадди влияния тренинга жизнестойкости на успешность, здоровье и взаимоотношения с людьми показали, что любой человек может научиться жизнестойкости вне зависимости от его индивидуальных особенностей.

Согласно исследованиям Д.А. Леонтьева и Е.И. Рассказовой было установлено, что жизнестойкость не зависит ни от пола, ни от социального статуса, но меняется с возрастом: особенно снижается открытость новому опыту, что, возможно, связано с большим опытом в зрелом возрасте и недостаточностью опыта в юности [90, 107].

Е.И. Рассказова отмечала, что жизнестойкость личности рассматривается некоторыми исследователями как личностный ресурс и способность в жизненно важных ситуациях использовать внешние ресурсы [107]. Иными словами, жизнестойкость связана с особенностями успешного преодоления стрессовых ситуаций. В ряде психологических исследований приводятся различные грани жизнестойкости, к которым можно отнести: психологическую зрелость, устойчивость личности, сопротивляемость, оптимизм,

самоэффективность, поисковую активность, хорошее соматическое здоровье, развитую волевую структуру, жизнотворчество, личностный адаптационный потенциал, адаптивный когнитивный стиль, развитые копинг-стратегии, саморегуляцию поведения [127].

С.А. Богомазом установлено, что действительная жизнотойкость человека связана с возможностью преодоления различных стрессов, поддержанием высокого уровня физического и психического здоровья, а также с оптимизмом, самоэффективностью и удовлетворенностью собственной жизнью [44]. Он рассматривает жизнотойкость как «системное психологическое свойство, возникающее у человека вследствие особого сочетания установок и навыков, позволяющих ему трансформировать проблемные ситуации в новые возможности» [127]. С.А. Богомаз с коллегами провели ряд исследований, в результате которых смогли составить портрет человека, обладающего высоким уровнем жизнотойкости [43]. Такой человек осознает и осмысливает свою жизнь и свое участие в ней, причем он доволен как прошлым, так и настоящим, и оценивает свою жизнь как интересную, наполненную смыслом и эмоционально насыщенную. Жизнотойкая личность точно и четко ставит цели на будущее, демонстрируя крайне высокий уровень активности и целеустремленности. Такой личности часто характерен высокий уровень эмоционального интеллекта.

Жизнотойкость в психологии рассматривается в качестве предиктора эффективного совладания со стрессом, психического, соматического состояния здоровья, а также личного благополучия и успеха в различных областях деятельности.

Взгляд на жизнотойкость, исходя из представленности ее в свойствах индивидуальности человека, охарактеризовала А.Н. Фомина. Согласно А.Н. Фоминой, данные свойства включают важные компоненты психофизиологического, социально-психологического и личностно-смыслового уровней психики человека, проявляющихся как единый комплекс, способствующий успешному преодолению стрессовых ситуаций и эффективной саморегуляции [127]. Она выделила и структурировала несколько уровней жизнотойкости (см. таблицу 1.1).

В структуре жизнотойкости значимость социально-психологического уровня велика, так как проявление жизнотойкости в данном случае связано с организацией собственной деятельности и собственной жизни посредством усвоения социальных навыков, оптимальных моделей поведения, выработки эффективных стилей мышления, стратегий совладания со стрессом и способов саморегуляции [11, 99]. Проявления этих переменных можно проследить в стиле и качестве жизни человека [1, 4, 8, 21, 45, 73, 158]. Вместе с тем, жизнотойкость позитивно взаимосвязана и с поисковой активностью.

**Таблица 1.1. Уровни жизнестойкости и их психологические составляющие
(по А.Н. Фоминовой)**

Уровни	Психологические составляющие	Результат проявления жизнестойкости на данном уровне
Личностно-смысловой	- Ценностно-смысловой компонент; - Мотивационный; - Волевой.	- Позитивное мироощущение; - Повышение качества жизни.
Социально-психологический	- Социальные навыки; - Усвоенные эффективные модели поведения; - Копинг-стратегии; - Стили мышления.	- Адаптация к социуму; - Эффективная саморегуляция; - Самореализация.
Психофизиологический	- Темпераментные характеристики (скорость переработки информации, эмоциональная устойчивость, уравновешенность, экстраверсия); - Проявление физиологических реакций стресса.	- Оптимальность реакций в ситуации стресса; - Способность и готовность выдерживать стрессовую ситуацию, сохраняя внутреннюю сбалансированность и не снижая успешности деятельности.

Авторами концепции поисковой активности являются В.С. Ротенберг и В.В. Аршавский. Эту концепцию они разрабатывают на протяжении последних 30 лет. Поисковая активность – биологически обусловленная форма поведения в условиях неопределенности, когда человек не имеет возможности со стопроцентной уверенностью прогнозировать результаты своей активности (будут ли они успешными или нет) [118]. Между тем человек способен адекватно оценивать каждый промежуточный результат на пути к конечной цели и, соответственно, изменять свое поведение. Неуверенность и непредсказуемость конечного результата как раз и придают поведению черты поискового, в то время как полная уверенность в конечном результате делает поведение автоматическим и стереотипным, лишённым «поиска». Жизнестойкость связана с выработкой новой философии жизни в сложной жизненной ситуации и всевозможными способами преодоления неопределенности [127].

М.Селигман приводит определение «позитивности» (оптимизма) исходя из того, как люди объясняют себе свои успехи и неудачи. Оптимисты связывают провал с чем-то, что можно изменить, так что в следующий раз они преуспеют во всем, тогда как

пессимисты приписывают вину за неудачу чему-то особенному, чего они не в силах изменить [113].

Жизнестойкость проявляется у людей по-разному, и это зависит от ряда индивидуально-психологических особенностей и от того, как именно человек взаимодействует с миром. Позитивность, как и надежда, предвещает большую успешность в делах. Жизнестойкость связана также со способностью к адаптации, выживаемости, с устойчивостью личности и с определенным «стилем жизни человека, направленным на сохранение себя в нравственном и духовном отношении, на поиск собственного, уникального смысла своего взаимодействия с окружающим миром» [127].

В основе современной методологии исследования жизнестойкости лежат различные теоретико-методологические предпосылки, которые могут быть как экзистенциально-феноменологическими и бихевиоральными, так и субъективно-деятельностными. Данные подходы предопределяют феноменологию жизнестойкости, характеризуя ее структуру и определяя методы исследования.

В нашем исследовании жизнестойкости в качестве характеристики личности отводится особое место: благодаря ей человек преодолевает трудные жизненные ситуации. Уровень дохода в некоторых случаях может сказываться на жизненной ситуации человека, исходя из чего можно предположить, что у людей с низким уровнем дохода могут возникать различные проблемы и трудности. Интересно то, что в одних таких случаях у людей повышается жизнестойкость, и они справляются с существующими трудностями, другие же опускают руки. Мы исследовали то, как проявляется жизнестойкость в зависимости от типов восприятия доходов отдельно взятым человеком.

1.2. Социально-психологическая идентичность личности

Основы современного понимания идентичности закладывались З.Фрейдом, К.Ясперсом, У.Джеймсом, Э.Эриксоном, Г.Тэджфелом, Л.Выготским, А.Елизаровым и до сих пор дополняются другими исследователями как в нашей стране, так и за рубежом [14, 32, 59, 95, 110, 117, 119, 127, 146, 165, 169, 171, 185, 188]. В нашей стране изучению социально-психологической идентичности посвящены исследования Т.Рошка [20], С.Толстой [124], Р.Бунеску-Килимчук [5], И.Кауненко [80] и др. [9].

Подходы к пониманию и описанию структуры личности различны и рассматривались Л.С. Выготским, С.Л. Рубинштейном, Б.Г. Ананьевым, А.Н. Леонтьевым и другими учеными. Личность социальна по своей сути и индивидуальна по способу

своего существования [93]. В свою очередь, образ «Я» является ядром структуры личности, а на фундаменте образа «Я» и формируется идентичность.

Идентичность играет важную роль для личности. За счет идентичности осуществляется интегративная функция, возникающая посредством конвертации знаний и опыта человека в его эго.

Л.С. Выготский отмечал, что «личность становится для себя тем, что она есть в себе, через то, что она представляет собой для других» [49]. Следовательно, существует 2 аспекта идентичности – личностный и социальный.

Согласно Н.В. Антоновой, онтогене-тически личностная идентичность является вторичной по отношению к социальной [32]. Данная теория исходит из того, что идентичность является социальным феноменом по происхождению и формируется в результате взаимодействия человека с другими людьми. Соответственно, если меняется социальное окружение человека, то подвергается изменениям и его идентичность.

Социальная идентичность представляет собой личностно-идентификационный феномен, выявляющий связь среды общества, где существует личность, и его структуры идентичности. Исходя из этого можно сказать, что социальная идентичность связана с социальной адаптацией человека в обществе, т.е. процесс ее формирования предполагает соотнесение образа жизни и стиля социального взаимодействия личности с доминирующим образом жизни и характером взаимодействия, принятыми в обществе.

Э.Эриксон устанавливает корреляции психического развития во взаимодействии с обществом: на каждой стадии психосоциального развития человек проходит через определенный кризис, последствия которого способствуют новому формированию индивида как члена общества. В своей книге «Идентичность: юность и кризис» Э.Эриксон описывает идентичность как «внутреннюю непрерывность и тождественность личности, существующие в контексте непрерывного развития личности и выполняющие адаптационные функции» [146].

Из этого следует, что идентичность формируется еще из 2 составляющих: из внутреннего аспекта – психологического, и внешнего – социального. Исследования Г.Тэджфела и выделили социальный аспект идентичности в самостоятельное направление [185]. Социальная идентичность – это феномен, возникающий на основании осознания личностью своей принадлежности к разнообразным социальным группам, в которые человек включается в ходе своей жизнедеятельности [32]. По Г.Тэджфелу, достижение идентичности (как таковой) возможно как посредством развития личностной идентичности, так и через формирование социальной идентичности [185]. Исходя из

данной теории явствует, что личностная и социальная идентичность взаимодополняют одна другую.

В.Н. Павленко же в соотношении социальной и психологической идентичности усматривает конфликт, заключающийся в том, что личность одновременно может ощущать себя и частью социальной группы, и отличной от нее [104].

Схожего мнения придерживается и психотерапевт А.Н. Елизаров, определяющий идентичность как сложную динамическую структуру, формирующуюся и развивающуюся на протяжении всей жизни человека [67]. Главной составляющей идентичности, согласно Елизарову, является «самоопределение», т.е. самостоятельное принятие решения относительно себя самого, своей жизни, ценностей и т.д. К конструктивному формированию психологической идентичности, согласно Елизарову, приводят личный поиск и выбор. Когда же человек пытается приобрести идентичность, присоединившись к группе, и присвоить ее нормы и ценности, то формируется социальная идентичность. Согласно этой теории, индивид стремится укрыться за социальной ролью от необходимости личностного выбора.

Е.Абес и С.Джонс предложили многомерную модель идентичности, характеризующую структуру и динамику формирования психологической идентичности (см. рис. 1.1.), охарактеризованные О.О. Андронниковой [31].

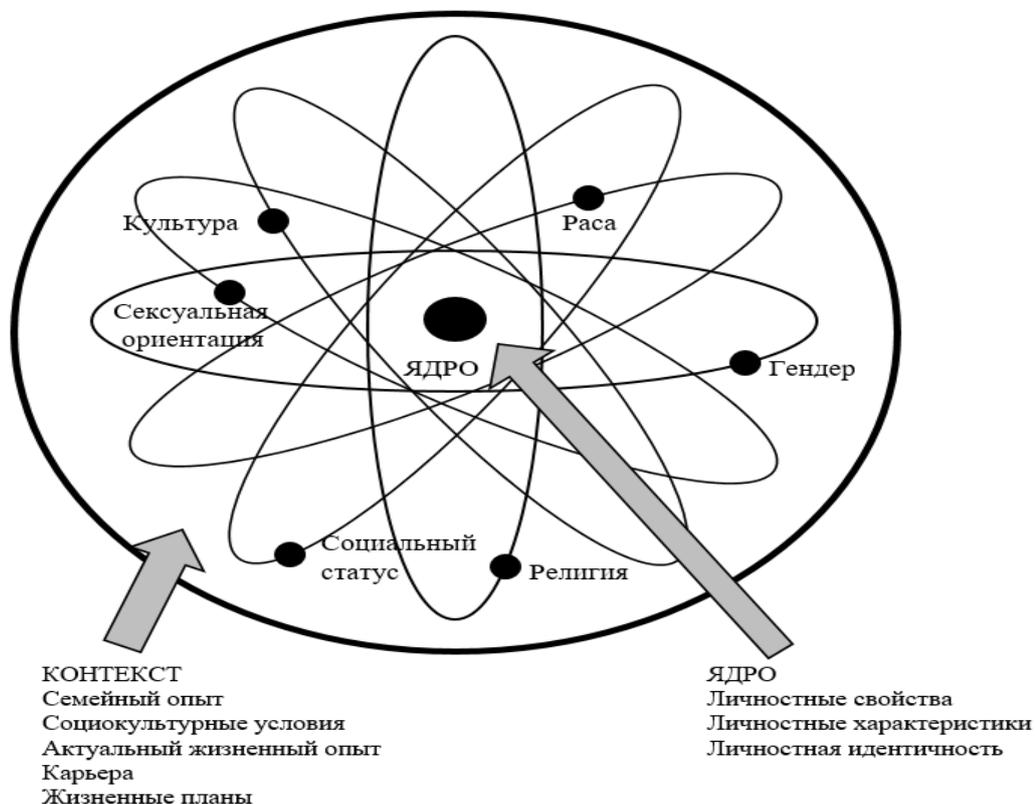


Рисунок 1.1. Многомерная модель идентичности (по Е.Абес и С.Джонс, 2004 год)

В данной модели переменными идентичности являются: раса, гендер, сексуальная ориентация, религиозные убеждения, принадлежность к культуре и социальному классу. В центре, в «ядре», расположено «внутреннее Я» (личностные свойства и характеристики) как общая, интегративная идентичность, которая под влиянием внешних факторов (например, профессиональных, социокультурных и др.) приводит к внутренним изменениям. И «степень влияния внешних факторов определяется различными характеристиками осмысления человеком собственной жизни: устойчивостью, глубиной и др. и регулируется личностными идентификациями человека, которые, таким образом, получают приоритет над социальными» [95].

Объединяющим все эти особенности является понятие идентичности. Значимость интегрированности всех психологических составляющих, способов реализации своих смыслов подчеркивает К.А. Абульханова-Славская: «Если основные жизненные отношения личности интегрированы, отвечают ее исходным намерениям, то ее позиция характеризуется целостностью, целенаправленностью, гармоничностью» [25].

В качестве модели анализа восприятия неравенства доходов в контексте социально-психологической идентичности мы предлагаем модель на рисунке 1.2.

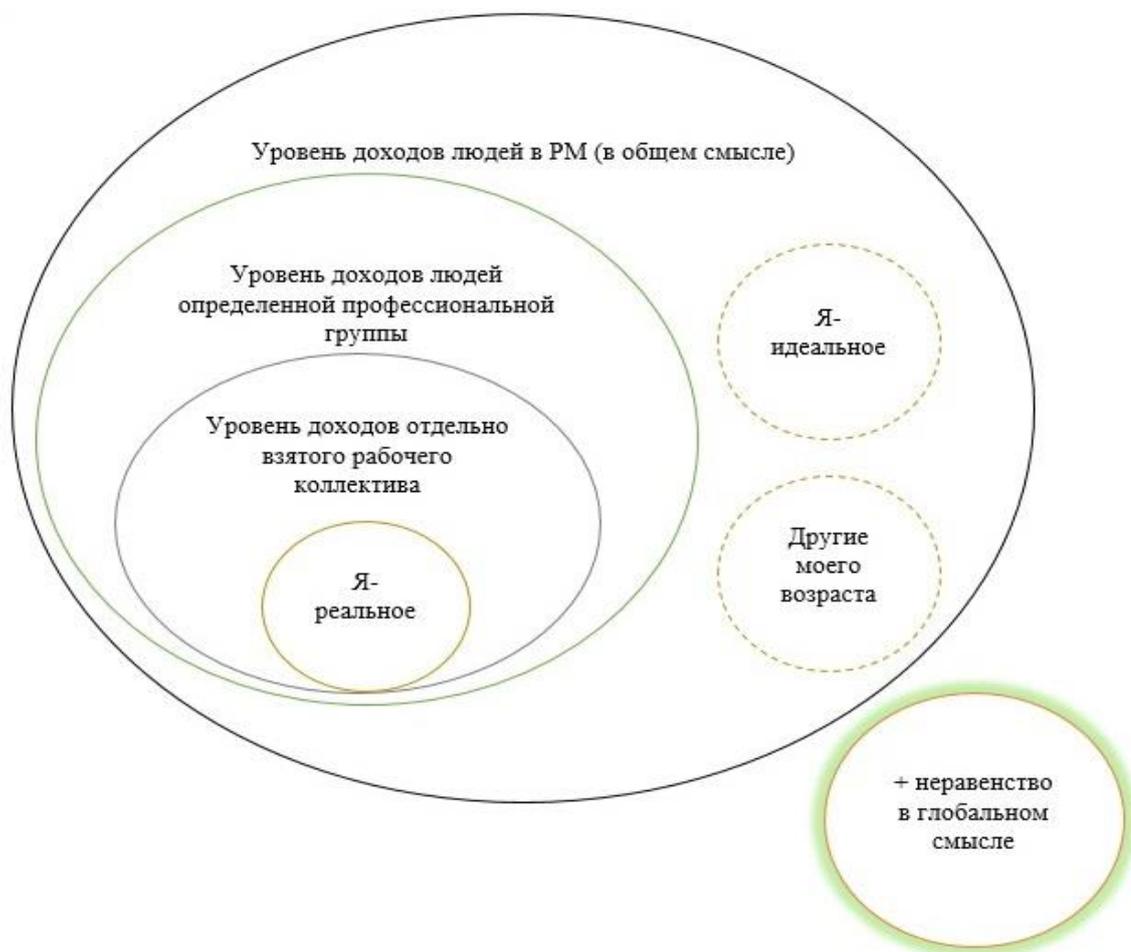


Рисунок 1.2. Идентичность в рамках восприятия доходов

Если рассматривать узконаправленно вопрос идентичности в рамках восприятия доходов и их неравенства, то на передний план выступают в первую очередь социальные аспекты, например – сравнение себя с другими (по различным критериям: возраст; профессиональная занятость; зарплата «средняя по стране», конкретная зарплата; средняя зарплата в профессии) и с собственным идеальным «Я».

З.Фрейд [129] обращал внимание на то, что противоречие между «Я реальным» и «Я идеальным» является источником личностного развития. Л.Фестингер [163] описал теорию «социального сравнения», согласно которой человеку свойственно сравнивать себя, свои личностные качества, свойства и возможности с таковыми у других людей. Это может касаться также и сравнения себя и своих реализованных возможностей с другими людьми, в частности – в материальном плане, выражающемся в уровне дохода.

Анализируя данный вопрос, можно указать на две основные компоненты идентичности: психологическую и социальную. К характеристикам идентичности можно отнести: самоопределение, зрелость, целостность, осмысленность. Можно выделить также следующие виды идентичности: гендерную идентичность, этническую идентичность (раса, национальность, культура), экономическую идентичность, возрастную идентичность, профессиональную идентичность.

Актуальные исследования социальной идентичности берут свое начало в работах Г.Тежфела и Ж.Тёрнера, согласно теории «самокатегоризации». Авторы считают, что социальная идентичность – это результат процесса социальной категоризации, под которой понимается фундаментальный когнитивный процесс, позволяющий организовывать информацию об окружающем мире [185, 188]. Когнитивный компонент модели выделяет собирательный «образ Я» как представление о себе самом, подразделяемый на «Я-реальное» и «Я-идеальное».

Н.В. Антонова считает, что рассмотрение идентичности возможно на поведенческом уровне: как «процесс решения жизненно значимых проблем, где каждое принятое решение по поводу себя и своей жизни (самоопределение) будет вносить вклад в формирование структуры идентичности в качестве ее элемента» [32].

В рамках же социальной идентичности можно наблюдать такой вид социального поведения, как этноцентризм, ингрупповой фаворитизм, межгрупповую дискриминацию, конформность, нормативное поведение, стереотипизирование, сплоченность [95]. К базовым механизмам формирования социальной идентичности, имеющим когнитивную природу, относят: категоризацию, самокатегоризацию, деперсонализацию и социальное сравнение.

Вместе с тем, к реализации данных механизмов подключается и эмоциональная сфера, т.к. стремление к достижению и сохранению положительной оценки и самооценки составляет основу идентификационных процессов личности [95]. А.В. Микляева и П.В. Румянцева [95] указывают, что «образ Я», в контексте социальной идентичности, является продуктом социального обмена.

Аналогичную мысль находим у Салливена, который, говоря о «Я – системе», указывает 3 компонента: «хорошее Я», «плохое» и «не Я». Стремление к персонификации себя как «хорошего Я» и избегание мнений о себе как о «плохом Я» является наиболее важным для личности, так как мнение о себе как о плохом является источником постоянной тревоги [45].

Исходя из рассмотренных теорий, можно заключить, что личностная идентичность и социальная идентичность являются взаимодополняющими понятиями внутри цельного образа «Я».

Согласно С.М. Петровой, образ «Я» – результат деятельности 3 аспектов самосознания: когнитивного, эмоционального и регулятивного [42]. *Когнитивный аспект* связан со знанием о самом себе, *эмоционально-оценочный* связан с самоотношением, с самооценкой, *регулятивный* аспект связан с поведением личности, ее мотивационными структурами и конкретными действиями.

У.Томас указывал, что индивидуальное восприятие и представление индивида об окружающем его мире и социальной реальности важнее, чем объективно измеряемые параметры этой реальности. Следовательно, «чтобы понять поведение личности в той или иной ситуации, необходимо поставить себя на место субъекта, который пытается найти свой путь; также необходимо учитывать, что среда, которая влияет на субъекта и к которой он пытается адаптироваться, – это не объективный мир науки» [цит по. 34]. Образ «Я» тоже является частью этой психологической реальности, т.е. частью личного образа мира. По мнению Я.В. Голубовой, образ мира насыщен индивидуальными смыслами, он лично-значимый и эмоционально наполненный. Согласно В.С. Стёпину, образ мира, или картина мира, может определять индивидуальный способ восприятия и истолкования событий и явлений [121].

1.3. Социальные, психологические и экономические особенности восприятия доходов

В современном мире, при всех тенденциях глобализации, с продвижением идей равноценности каждого человека и при всем человеческом многообразии фактическое неравенство доходов остается одной из важных исследовательских проблем. Существует множество форм неравенства, однако *неравенство доходов населения* является следствием социально-экономического неравенства, а восприятие доходов каждым человеком напрямую связано с социально-психологическими особенностями личности.

Различные социальные и исторические процессы прошлого наложили свой отпечаток на восприятие собственного дохода в современном мире. Неравенство доходов является результатом, отображающим ценность определенной деятельности человека. И такая сравнительная ценность прослеживается в социальных слоях, что в некотором смысле сохранилось и по сей день (исходя, как минимум, из таких критериев, как сложность выполняемой деятельности, уровень ответственности, необходимых знаний и умений). Однако это не всегда так, и поэтому данная проблема становится наиболее острой, когда неравенство доходов означает неравенство возможностей, так как денежные доходы непосредственно влияют на общий уровень жизни человека, на его социальную активность и трудовую мотивацию.

Проблема восприятия неравенства доходов многогранна – она индивидуально-психологическая, нравственная, социально-экономическая, политическая. Ценность денег, их экономическая и символическая особенность формируется у индивида постепенно, начиная с ближайшего окружения (семья, культурная среда, политика государства), усложняясь затем по мере его включения в разнообразные экономические отношения (оценка своего труда, зарабатывание денег, распределение доходов и т.д.). Считается, что в западных обществах, где доминирует индивидуализм, люди стремятся к обладанию вещами. Соответственно, для обладания ими необходим доход, на который их можно приобрести. Следовательно, создается некая установка, будто «человек – ничто, если он ничего не имеет» [132].

К.Юнг указывал на то, что западному обществу трудно понять человека, не ориентированного на обладание [147]. В свою очередь, восточная культура более открыта бытию, присутствию в нем, где деньги скорее средство, чем цель [132].

Разработанная С.Л. Рубинштейном и А.Н. Леонтьевым «теория деятельности» объясняет структуру и содержание психологической деятельности, её связь с потребностями человека. Исследуя внешнюю деятельность и поведение индивида, можно

изучить его внутренние состояния психики. Характер деятельности организует все психические процессы (восприятие, внимание, память, мышление и др.) [109]. Деятельность – это динамический процесс физиологического и психологического управления поведением человека, определяющий её направленность, организованность, активность и устойчивость [56]. Любая деятельность (включая и профессиональную, и творческую) обладает своей мотивацией.

Человеком движут разные мотивы, являющиеся устойчивой мотивационной чертой личности, у которой существует потребность добиваться успехов в различных видах деятельности, в особенности, когда результаты этой деятельности воспринимаются и оцениваются другими людьми. Одним из них является мотив достижения успеха [56]. Таким образом, *мотив* и *цель* составляют главный стержень деятельности. Мотив побуждает индивида к деятельности, а цель ее конструирует, обуславливая ее характеристики и динамику.

В образе восприятия, как единице взаимодействия, представлен весь предмет, в совокупности его инвариантных свойств [66]. О.Я. Валевски определяет восприятие, как отражение информации об окружающем мире (материальном и духовном), преломлённое сознанием и подсознанием индивида [47]. Восприятие, согласно О.Я. Валевски, является важным аспектом в составлении и расширении картины мира человека. «Мы воспринимаем окружающий мир, – как отмечает автор, – под влиянием внешних факторов и внутренних установок, которые во многом формирует окружающая среда – как природная, так и социальная» [47].

Д.Роттер в 1954 году ввел понятие «локус контроля», характеризующее свойство личности приписывать свои успехи или неудачи только внутренним причинам («интернальность») либо только внешним факторам («экстернальность») [130]. Внутренними факторами являются свойства личности индивида: его усилия, собственные положительные и отрицательные качества, наличие или отсутствие необходимых знаний, умений и навыков и т. п. Локус контроля помогает понять, как отдельный человек объясняет свои успехи или неудачи: так, например, кто-то может винить государство в том, что оно не дает ему возможностей развития, а другой – сетует на себя, что приложил недостаточно усилий для достижения успеха.

Проблема доходов и их неравенства активно изучается в Америке, Европе, России [48, 57, 145, 147, 156, 182]. Проблему неравенства доходов в нашей стране изучали или отмечали в своих работах К.Барна [2], А.Богуш [3], О.Бузойну [6], В.Чилдеску [7], М.Думитру [10], О.Ливицки [13], А.Рожко [19], З.Стременовская [122] и другие авторы [12]. Некоторые из вышеуказанных авторов предлагают анализировать проблему доходов

и их неравенства сквозь призму 3-х критериев: имущество и доход, социопрофессиональный статус и самоидентичность личности.

Люди по-разному воспринимают само понятие доходы. Это зависит от ряда различных переменных: культурных, экономических, социальных и психологических.

1) Общекультурные ценности, устоявшиеся в конкретном обществе, формируют стратегию экономического поведения человека: например, «жить в кредит» для американской культуры – это вполне обычное дело, а у людей из постсоветского пространства так не принято.

2) Экономический аспект связан с тем, что доходы рассматриваются с точки зрения их использования как основы покупательской способности, т.е. доходы – это денежная сумма, предназначенная для приобретения потребительских благ и для накопления [76].

3) С точки зрения социологии, доходы могут интерпретироваться как статус человека, его положение в обществе.

4) С точки зрения психологии, доходы – это определенный символ психологической оценки личности, как внутренней (самооценка), так и внешней (социальное признание в обществе) [94].

Согласно У.Джеймсу [60], образ «Я» больше самой идентичности, он источник всех процессов нашей психики, в нем отражаются и отфильтровываются знания и жизненный опыт личности. В широком смысле образ «Я» является суммой всего, что человек считает своим: это и физическое тело, и материальное (доход, имущество и т.д.), и психологическое (внутренний мир человека, идеи, мотивы и т.д), и социум (семья, друзья, коллеги и т.д), и деятельность (работа, хобби и т.д) и др. Успехи и неудачи в какой-либо сфере нашего «Я» могут аналогичным образом отражаться на общем самоощущении, самооценке. В свою очередь, и результаты восприятия неравенства доходов также могут отражаться на человеке, на его самоощущении и поведении в определенной социальной группе.

Критерии социально-экономического неравенства различались в разных культурах и в разные периоды истории человечества, но, тем не менее, назовём наиболее характерные: принадлежность к роду, расе, клану, возрастным и физиологические особенности, гендерные различия, разновидность выполняемой деятельности.

Исторический опыт человечества демонстрирует, что нормальное неравенство стимулирует людей к деятельности и способствует активному развитию экономики, а избыточное – тормозит [78]. Постепенно структура общества со временем усложнялась, и все же социально-экономическое неравенство людей наблюдалось, начиная с Древнего Рима и вплоть до средневековья.

С началом эпохи Возрождения начинает преобладать идея о природном равенстве людей и их индивидуальных особенностях. Доминировавший примерно с V по XVII в. феодальный строй свертывается буржуазными революциями под влиянием идеи уничтожения классового господства с целью устранения неравенства. Свидетельством успехов по преодолению неравенства на этом этапе стала «Декларация прав человека и гражданина» (Declaration des Droits de l'Homme et du Citoyen, 1789), определявшая индивидуальные права человека. В этот же период постепенно происходит отмена крепостного права по всему миру: в Молдавском княжестве – в 1749 г., в Швейцарии – в 1798 г., Австрийской империи – в 1848 г., в Российской империи – в 1861 г.

Далее наступает этап индустриализации общества, связанный со сглаживанием иерархизации людей (делением на сословия, кланы, классы) и расширением возможностей просветительской и образовательной деятельности. Тогда же приобретают популярность социалистические учения, направленные на достижение социального равенства: правового и морального равноправия всех членов общества и равных возможностей в образовании и развитии.

В XX веке активно распространяются знания о сохранении здоровья и гигиене, значительно снижается демографическое неравенство. Происходит деколонизация стран, создаётся Организация Объединённых Наций. Во многих странах юридически закрепляется общечеловеческое равенство. В настоящее время, в условиях процесса глобализации, поддерживаемого международным сообществом, ведётся активная борьба с причинами социально-экономического неравенства, отмечается стремление к созданию равных возможностей для всех людей, вне зависимости от этнических, гендерных, культурных или каких-либо других отличий.

И.В. Калачёва отмечает, что на ранних этапах развития всё, что человек получал в свое распоряжение, носило натуральный характер, из-за чего доходы воспринимались как нечто конкретно-материальное, а с появлением денег имущество приобретало денежное выражение, и это позволяло рассматривать доходы в абстрактной форме [76].

Неравенство в доходах – это неравное распределение индивидуальных доходов между различными субъектами экономики [168]. Неравенство между отдельными лицами обуславливается различием в способностях зарабатывать и размерами принадлежащей им собственности.

Говоря о восприятии доходов, мы имеем в виду субъективную оценку человеком дифференциации в доходах определенной группы людей. Такая оценка подразумевает сравнение доходов исходя из различных субъективных критериев индивида. Когда эта разница в доходах невелика – она воспринимается как *нормальная*, когда же велика, то

воспринимается как *избыточная*. В нашем исследовании мы разработали 3 типа восприятия доходов: «деньги как стимул», «деньги не главное» и «деньги как главная цель» (подробнее об этом во второй главе).

В восприятии доходов соединяется когнитивная активность человека и окружающая его реальность. О связи интеллекта, логического мышления и восприятия писал Ж.Пиаже: человек фактически структурирует окружающий мир для себя. Согласно Д.Гордону, процесс познания связан с имеющимися у индивида системами репрезентации, теми модальностями ощущений, которые нам как человеческим существам доступны и которые используются для познания (репрезентации) окружающего нас мира [77]. Согласно Л.В. Калашниковой, с помощью органов чувств человек создает свои представления и приобретает знания об окружающем мире, являющиеся инструментом построения образа повседневной реальности [77]. В восприятии отражается реальность, конструируется *модель мира*, так как восприятие подразумевает также и определенный акт категоризации информации. Всё *воспринимаемое* классифицируется и взаимодействует с существующей картиной мира, следовательно, восприятие предполагает понимание, осмысление и конструирование образа мира. Ввиду различных факторов, например, таких как отсутствие знаний, опыта, наличие предубеждений и т.д., людям свойственны некоторые распространенные когнитивные искажения.

Согласно различным авторам, когнитивные искажения можно условно разделить на 4 категории [61, 87, 152, 154, 173 и др.]:

1) *переизбыток информации* – современный мир перегружен множеством информации, и восприятие условно отсекает кажущуюся лишней информацию. Например, человек, вероятнее, будет замечать то, что ему уже известно; замечать изменения, в сравнении с прежними известными; не воспринимать всерьез детали, противоречащие его точке зрения. К таким когнитивным искажениям можно отнести эвристику доступности, эффект контраста и эффект подтверждения своей точки зрения;

2) *сложность понимания* – окружающий мир достаточно сложен и разнообразен. Человек не может знать всего, но ему необходимо принимать те или иные решения, чтобы адаптироваться и существовать в этом мире. Недостающие знания человек заполняет своими предположениями. Например, знакомое и привлекательное оценивается выше, чем незнакомое и непривлекательное; человек склонен проецировать свой нынешний образ мыслей на прошлое и будущее; склонность упрощать числа и вероятности. К таким когнитивным искажениям можно отнести ошибку атрибуции, стереотипизацию, галло-эффект и систематическую ошибку выжившего;

3) *необходимость быстрой реакции* – такая необходимость присутствует в быстрой реакции в ситуациях неопределенности, особенно в тех, когда человек ограничен во времени и нехваткой информации для принятия решения. Например, некоторые люди склонны фокусироваться на немедленных результатах, избегании рискованных решений в ситуациях социального взаимодействия, и более предпочитается наглядное и однозначное, нежели сложное и неоднозначное. К таким когнитивным искажениям можно отнести искажение социального сравнения, эффект неоднозначности, переоценку скидок;

4) *выбор того, что нужно будет вспомнить* – всей воспринятой информации человеку не запомнить, следовательно, необходимо выбирать, какую именно информацию потенциально выгоднее помнить. Так, было выявлено, что людям свойственно редактировать и усиливать воспоминания после случившихся событий; отбрасывать частные случаи, противоречащие общим знаниям; упрощать информацию о событиях и феноменах до ключевых моментов. К таким когнитивным искажениям можно отнести парамнезию, внушаемость, отклонение памяти в сторону стереотипов, эффект пика и завершения.

Исходя из знания о том, что восприятие является достаточно сложным процессом и с ним связаны когнитивные особенности, образ «Я» и образ мира, то можно отметить, что восприятие дохода (как своего, так и дохода других людей) происходит через множество фильтров, убеждений и представлений о себе и о мире, отчего результат такого сравнения может переживаться человеком очень серьезно и иметь различные психологические эффекты. Например, в случаях, когда результат такого сравнения приятен, человек укрепляет позитивное самовосприятие и свое эго, улучшается его настроение, работоспособность, укрепляется чувство собственного достоинства. А согласно исследованию Л.Аспинвалл и Ш.Тайлера при негативном результате оценки люди с меньшей охотой идут на риск, хуже справляются с плохим настроением и реже испытывают чувство общего благополучия [150].

С социально-экономической точки зрения следует определять и разграничивать понятия *избыточное* и *нормальное* неравенство. Главная функция *нормального неравенства* – сохранение стимулов производства и развития [70].

Европейские авторы Б.Д'Омбре, А.Вебер, Л.Элия предприняли плодотворное исследование – «Литературный обзор неравенства доходов и его влияние на социальные исходы», иллюстрирующее тесную взаимосвязь между *неравенством доходов* и различными социальными последствиями [158]. Они установили взаимосвязь *неравенства доходов* с уровнем счастья населения, с социальным самочувствием людей, с общим уровнем преступности, с трудоустроенностью населения и др.

Схожие выводы отмечают и российские авторы: они склонны считать, что избыточное неравенство отражается и на демографическом уровне, и на экономическом поведении населения, и на субъективном ощущении качества жизни [70, 111, 115, 189].

Нормальным считается неравенство, при котором доходы 10% самых богатых слоев населения превышают доходы 10% самых бедных, как это происходит в западноевропейских странах, не более чем в 8 раз, а избыточным считается неравенство, превышающее этот показатель [148].

Согласно исследованиям А.Ю. Шевякова, отношение к собственному здоровью, к браку и семье, репродуктивное поведение и просто желание жить определяются не уровнем обеспеченности человека, а тем, какое положение в обществе он занимает, в том числе в распределении общественного богатства, как он оценивает возможности изменить или удержать это положение [141, 148]. Российские исследователи считают, что негативные социально-экономические последствия избыточного неравенства опасны [26, 39, 51, 69, 70, 86, 142, 148].

Избыточное социально-экономическое неравенство доходов имеет одинаковые последствия как в развитых странах, так и странах «третьего мира», т.е. развивающихся: у людей с небольшими доходами ограничен доступ к индустрии знаний, из-за чего они не могут быть задействованы в квалифицированной трудовой деятельности; они лишены возможности увеличения экономических доходов, что снижает мотивацию к выполнению своей работы качественно; часть таких людей превращается в иждивенцев, отказывающихся работать и предпочитающих жить на различные виды пособий (например, это пособие малоимущим семьям, чей суммарный доход ниже прожиточного минимума, или же пособие по безработице). Следствием этого является то, что у бедных слоев населения развивается «комплекс униженности», а у богатых – «комплекс вседозволенности».

Социальный психолог Леон Фестингер говорил о социальной сплоченности как о равнодействии всех сил, побуждающих членов сообщества оставаться вместе [163]. Е.В. Балацкий подчеркивает, что подобное происходит тогда, когда большая часть всех этих сил проявляет интерес к правам человека, к обеспечению равных возможностей и условий социально-экономического роста людей в отдельно взятом обществе [39, 159]. Именно тогда и преобладает нормальное неравенство доходов населения. Так, А.Кеарнс и Р.Форрест в своем исследовании указывали, что важными составляющими социальной сплоченности являются: социальный капитал, общие ценности и культура общества, общая и групповая идентичность, социальный порядок и управление; социальная солидарность и сокращение неравенства доходов [174].

Проанализировав различные взгляды по данной проблеме, можно отметить следующее:

1. Восприятие дохода как справедливо распределенного и заработанного может позитивно влиять на индивидуальный уровень счастья, если человек знает, что в обществе, в котором он живет, возможна социальная мобильность [39, 69, 158].

2. Избыточное неравенство доходов может повышать уровень преступности в стране [70, 142, 143, 148, 158]. По-видимому, люди, ощущающие невозможность заработать для себя минимально необходимое, готовы идти на преступления с целью получения быстрой выгоды при минимальных затратах и усилиях.

3. Неравенство доходов негативно сказывается на уровне здоровья населения. Поддержание здорового образа жизни и здоровья в целом тоже требует определенных затрат [45]: сюда входит и правильное питание, и медицинские услуги, и отдых, и др.

4. Не имея возможности заработать достаточно денег для содержания семьи, молодые люди всё позднее вступают в брак и «решение родить ребенка принимается на основе социальных и психологических соображений, таких как возможность обеспечить ребенку достойную жизнь, представление о будущем, которое его ожидает» [70].

5. Существует также взаимосвязь с социальным капиталом. Понятие социальный капитал можно объяснить как общий уровень культуры населения, комплекс определенных ценностей и доверительных отношений друг к другу: например, прямым индикатором социального капитала является общий уровень доверия к согражданам; косвенным индикатором является феномен донорства крови [158]. Даже учитывая разнородность граждан в таких странах, как Америка и Россия, можно сделать вывод о том, что избыточное неравенство доходов напрямую влияет на снижение уровня доверия к согражданам.

6. Восприятие доходов и голосование: более обеспеченные слои населения обладают большей уверенностью, чем менее обеспеченные. Люди, осознающие, что их мнение важно и может на что-либо повлиять, включаются в такие мероприятия, как выборы. Малообеспеченные же слои населения не видят смысла в том, чтобы ходить на выборы, т.к. полагают, что их мнение не может быть значимым [158].

7. Согласно данным исследования Е.В. Балацкого, толерантность к любому виду неравенства проявляют только представители среднего класса с эгоистической установкой [39].

Для большей наглядности, мы обобщили и составили схематическое сравнение нормального и избыточного неравенства доходов на основе нескольких научных работ российских исследователей [39, 69, 70, 86, 127, 142, 148] (см. таблицу 1.2).

Таблица 1.2. Сравнительная таблица нормального и избыточного неравенства доходов

Критерий	Нормальное неравенство	Избыточное неравенство
Экономический аспект	<ul style="list-style-type: none"> • Сохраняет стимулы производства. • Способствует развитию экономики. • Мотивирует трудовую активность. • Увеличивает общий уровень трудоустроенности населения. • Создаёт конкурентоспособные экономические условия. 	<ul style="list-style-type: none"> • Тормозит развитие экономики. • Демотивирует трудовую активность. • Провоцирует иждивенчество (существование на социальные пособия). • Провоцирует тенденции к монополизации власти и источников дохода.
Социальный аспект	<ul style="list-style-type: none"> • Укрепляет социальную сплочённость и устойчивость общества. • Улучшает социальное самочувствие людей. • Создает реальные социальные лифты. • Положительно влияет на демографическую динамику населения. • Обеспечивает тенденции к демократизации общества. 	<ul style="list-style-type: none"> • Поляризует общество. • Препятствует созданию доступных социальных лифтов. • Тормозит демографический рост. • Ухудшает общее состояние здоровья населения. • Повышает преступность. • Вызывает внешнюю миграцию населения. • Снижает уровень доверия к согражданам.
Психологический аспект	<ul style="list-style-type: none"> • Стимулирует качественную трудовую деятельность. • Повышает уровень удовлетворенности жизнью и индивидуальный уровень счастья. • Повышает уровень субъективного экономического благополучия. • Стимулирует стремление к созданию семьи. 	<ul style="list-style-type: none"> • Провоцирует низкое качество трудовой деятельности; • пессимистическое видение своего места в обществе, чреватое стрессами, психосоматическими заболеваниями, суицидами, и готовность к совершению преступлений.

Выделенные критерии условны, т.к. многим последствиям экономического неравенства свойственны междисциплинарные проявления: социально-психологические (поведение индивида в определённом обществе), социально-экономические (поведение общества в рамках определённых экономических условий) и др.

Безусловно, все вышеуказанные плюсы «нормального» неравенства и минусы «избыточного» неравенства не зависят на 100% от экономической ситуации, а количественное выражение индекса Джини (Gini C., 1955) не предоставит нам реального состояния дел. Тем не менее, это инструменты, благодаря которым можно сориентироваться, и в зависимости от того, в каком направлении будет двигаться общество, возможно прогнозирование некоторых социально-экономических и социально-психологических проявлений. Практически, когда возможно управление социально-экономическим неравенством, тогда это становится одним из весомых рычагов власти. В любом случае, снижение неравенства доходов оказало бы на общество многостороннее позитивное воздействие, в том числе и социально-психологическое [69].

Социально-экономическое неравенство связано с различной доступностью людей к общественным благам. Фактически от того, как удовлетворяются социально-экономические потребности людей, зависит общий уровень и качество жизни в современном мире.

Стоит также учитывать, что сам процесс восприятия связан с некими фильтрами, например – с контекстом (в рамках которого происходит само восприятие), с эмоциями (т.к. на одни и те же ситуации люди могут реагировать по-разному), с культурными нормами и личными установками. Социокультурные особенности отношения к деньгам проявляются в структуре трат, в сбережении денег, в чувствах, испытываемых к более богатым или бедным согражданам и др. [76]. И.В. Калачёва приводит такие примеры, что в традициях восточных народов принято щедро принимать гостя с участием всего семейного клана, а среди европейских народов (воспитанных в традициях уважения к труду и оплате труда) сформировались установки на индивидуальное использование денег: гостей встречают скромно, в ресторане каждый платит за себя [76].

Установки и убеждения – это обобщённые представления человека о мире и о себе. А.Бек указывал, что на основе глубинных убеждений формируется индивидуальная матрица значений и смыслов, присущих человеку [40]. Исходя из своих убеждений, человек ставит перед собой жизненные цели, объясняет происходящие с ним события и оценивает мир вокруг себя.

В действиях человека проявляется также и его система ценностей, т.е. жизненные приоритеты личности проявляются, в том числе, и в её поведении, а именно: они помогают человеку ориентироваться в иерархии ценностей, упрощать принятие психологически сложных решений, определяют тип поведения в стандартных ситуациях и помогают совладать им в ситуации борьбы мотивов. Личностные ценности определяются совокупностью сложившихся представлений о значении и смысле в жизни человека тех

или иных событий и явлений. Подробное исследование и описание ценностей личности можно найти в работах М.Рокича, в этом направлении работали также Л.Ланге, Д.Н. Узнадзе, С.Л. Рубинштейн и др. [109].

М.В. Голубева указывала, что на личность влияют установки, а именно: они помогают человеку ориентироваться в иерархии ценностей, упрощать принятие психологически сложных решений, определяют тип поведения в стандартных ситуациях и помогают в ситуации борьбы мотивов.

А.Маслоу разработал теорию мотивации личности, основанную на потребностях, выстроенных иерархически в виде пирамиды [91]. Согласно этой теории, человеку свойственно чаще двигаться от базовых потребностей (физиологических, потребности в безопасности) к социальным потребностям (социализации), а вершиной этой структуры является непрерывный процесс самоактуализации личности.

А.Ю. Шевяков совместно с А.Я. Кирута установили структуру неравенства и в зависимости от экономических и социальных факторов. В частности, они изучили демографические переменные, такие как создание семьи, динамика рождаемости, внешняя и внутренняя миграция населения [143]. К примеру, Б.Миланович [180] делает вывод в том же ключе: «либо бедные страны станут богаче, либо бедные люди переедут в богатые страны».

В научной литературе описаны также взаимосвязи между уровнем социально-экономического неравенства и формами политического правления исходя из долговременной перспективы: в странах, где неравенство минимизировано, превалирует тенденция к демократичности, в противном же случае – к авторитаризму, что сказывается и на социально-психологическом самочувствии граждан [175].

По мнению многих специалистов [6, 13, 39, 69, 73, 141, 148], наиболее отчетливо социально-психологические последствия избыточного неравенства сказываются на более бедных слоях населения, включая и «нижнюю» часть среднего класса. В частности, негативные психологические эффекты социальных сравнений особенно остро проявляются в ситуациях, когда искусственно навязываются, например, посредством СМИ, заведомо недостижимые образцы для подражания, порождающие в обществе лишь недовольство, раздражение, дискомфорт, агрессию, суицидальные намерения и протестные настроения [69, 70, 148]. Экономическая система тесно переплетается с культурой потребления, доминирующей в современном мире.

Бедные так же «больны» потребительством, как и богатые, тоже «заражаются» этим, и, посредством механизмов специфической социализации, сосредотачиваются на удовлетворении желаний, культивируемых инфраструктурой потребления [74].

PR-компании, реклама, мировые СМИ активно продвигают потребительскую культуру, охватывающую как бедных, так и богатых, и последствия неспособности соответствовать этим «нормам» ведут к разным проявлениям. Специально создается ситуация, стимулирующая людей желать всё больших материальных благ, но при этом у большей части населения нет экономических возможностей для сиюминутной реализации подобных желаний во всем их объеме [130]. В конечном итоге, создаются высокие и труднодостижимые идеалы, что может приводить к негативным психологическим последствиями (например, взаимосвязь депрессии и социально-экономического неравенства можно проследить в работе Н.Мурамацу) [181]. О том, как умело через средства массовой информации происходит манипуляция сознанием людей, исчерпывающе описано в работе С.Г. Кара-Мурзы [79]. Э.Тэффлер в своей книге «Третья волна» описал пример клип-культуры, которая строится лишь на коротком восприятии информации и неспособности человека воспринимать мир целостно [125]. А.Моль вводит понятие мозаичной культуры, т.е. происходит хаотическое восприятие разнородной информации, которая не организуется сознанием субъекта в иерархически упорядоченные структуры [96].

В рамках социально-экономических особенностей, посредством СМИ снижается критичность восприятия информации воспринимающими, в мыслях которых возникает иллюзия того, что можно приблизиться или даже приравняться к элитному классу ввиду обретения соответствующих материальных атрибутов: ведь уровень потребления отражает якобы социальные характеристики человека и особенности его индивидуального образа жизни.

Образ жизни не только создает условия для проявления определенных паттернов поведения, но и формирует такие свойства личности, которые обеспечивают реальные возможности для их осуществления [45, 46]. В образе жизни человека отображается результат внутреннего урегулирования между навязываемым со стороны рекламы образом жизни, между культурными особенностями группы (частью которой является он сам), общечеловеческой моралью, присущими идеалами (которые подпитываются как субъективными фантазиями, так и страхами) и своим реальным положением на данный текущий момент. Все эти критерии и их восприятие находят свое отражение в общей картине мира человека, целиком определяющей особый способ восприятия и истолкования событий и явлений [121].

Ситуация восприятия социально-экономического неравенства выглядит примерно так: богатые не хотят, чтобы кто-то из среднего и низшего классов вошел в их число, бедные стремятся стать богаче, а средний класс более или менее устраивает его

положение, и в вопросах неравенства доходов он является наиболее прогрессивным и терпимым.

Мы учитываем, что восприятие неравенства доходов на разных уровнях (в микрогруппах, на социальном, этнокультурном уровнях, в рамках конкретного государства) может отличаться, как и фактическая разница в доходах. В данном случае следует помнить, что помимо *восприятия неравенства доходов* есть также фактическое неравенство, обусловленное сферой занятости человека и экономическим развитием государства. Суть не только в самом неравенстве доходов, но и в его восприятии, так как неравенство, как таковое, искоренить невозможно. Люди обладают различными навыками, компетенциями, прикладывают множество усилий и собственного времени на выполнение различной деятельности, что, безусловно, должно оплачиваться соответственно их стараниям. Помимо соразмерной оплаты труда человека, важную роль играет также и восприятие своего дохода самим человеком. Так как мы живем в социуме, то человек сравнивает себя (и свой уровень дохода) с другими людьми. На восприятие получения доходов, согласно И.В. Калачевой, помимо степени экономического развития общества влияет и ряд некоторых других факторов [76]:

1. Сравнение своих доходов с рядом других величин:

а) сравнение собственного дохода со своим затраченным трудом и условиями организации труда, в случае их несопоставимости у человека могут возникать негативные переживания;

б) сравнение размера своего дохода со стоимостью товаров и услуг. Когда потребительский рынок насыщается товарами значительно быстрее, чем происходит повышение заработной платы, у человека возрастает недовольство уровнем своего дохода;

в) сопоставление личных доходов с доходами других людей. При «неудачном» для человека сравнении возникают негативные эмоциональные реакции и зависть. Причину воспринимаемого неравенства доходов индивид или группа могут усматривать в себе (недостаточная эффективность труда, невысокая ответственность) либо в других людях, обстоятельствах. Например, когда двое людей, работающих в разных условиях, получают одинаковую заработную плату, тот, у кого условия работы труднее, будет менее доволен своим доходом.

2. Восприятие доходов зависит от характера их получения: влияют частота получения средств (ежемесячно, еженедельно, ежедневно), уровень доходов (высокий или низкий), а также постоянность поступления доходов и потенциальная возможность повышения своих доходов.

3. По мере развития общества обнаруживается тенденция, что доходы все меньше рассматриваются с экономических позиций (как средство приобретения благ), и все больше с психологических позиций, как фактор социального престижа личности.

4. На восприятие доходов индивидом влияет характер их ожидания. В данном случае речь идет о позитивных или негативных ожиданиях (например, предвкушение покупок или выплата кредита).

Российскими психологами было проведено исследование особенностей отношения к деньгам у представителей различных культур, социальных слоев и у людей с различным уровнем дохода [39]: так, ими было установлено, что преподаватели государственных университетов в России и Канаде практически одинаково относятся к деньгам, воспринимая их как периферический фактор жизни, как средство, а не цель, т.е. фактор принадлежности к социальному слою перекрывает фактор культурных различий.

Если беднейшие слои населения не видят возможности подняться на вертикальных социальных лифтах на следующий уровень благосостояния в течение поколения, то они будут рассматривать существующую социально-экономическую систему как несправедливую и начнут претендовать скорее на социальную защиту, нежели на возможность рыночного увеличения собственного дохода [70]. Таким образом, доход в таких условиях перестает быть «стимулом» и может вести к снижению темпов экономического роста в стране [111].

Неудовлетворенность своим доходом имеет и психологические последствия: нереализованные потребности, долги, неутешительные сравнения себя с другими способны вызывать тревожность, депрессию, беспомощность и даже серьезные заболевания [76]. Данные проявления индивидуально-психологических аспектов можно проследить и в речи человека. Как известно, речь и мышление тесно взаимосвязаны и считается, что по стилю речи человека можно определить и индивидуальный стиль его жизни [46].

Исходя из вышесказанного, отметим: на восприятие человеком своего дохода может оказывать влияние огромное количество психологических переменных. Затронутые нами психологические особенности проявляются в зависимости от внутренних или внешних воздействий: будь то влияние СМИ и формируемый ими образ несостоятельности человека без какой-либо материальной безделушки или же негативное влияние со стороны группы, частью которой является индивид, что может порождать болезненные соматопсихологические состояния (вплоть до депрессии), формировать потребительские ценности и узость мышления, нескритичность восприятия противоречивой информации. Всё это находит своё проявление в образе жизни человека,

его общей занятости, в организации труда, стиле жизни, манере речи и т.д. Представления людей об их материальном положении определяются как их общим психологическим самочувствием, так и характером взаимодействий внутри общественной системы.

С точки зрения А.Н. Фоминовой, ядром личности является образ «Я», а индивидуальность является глубиной личности [127]. А.Н. Фоминова рассматривала жизнестойкость как интегративную характеристику индивидуальности. Итак, мы полагаем, что жизнестойкость, социально-психологическая идентичность и восприятие доходов можно представить в структуре личности следующим образом (см. рис. 1.3).

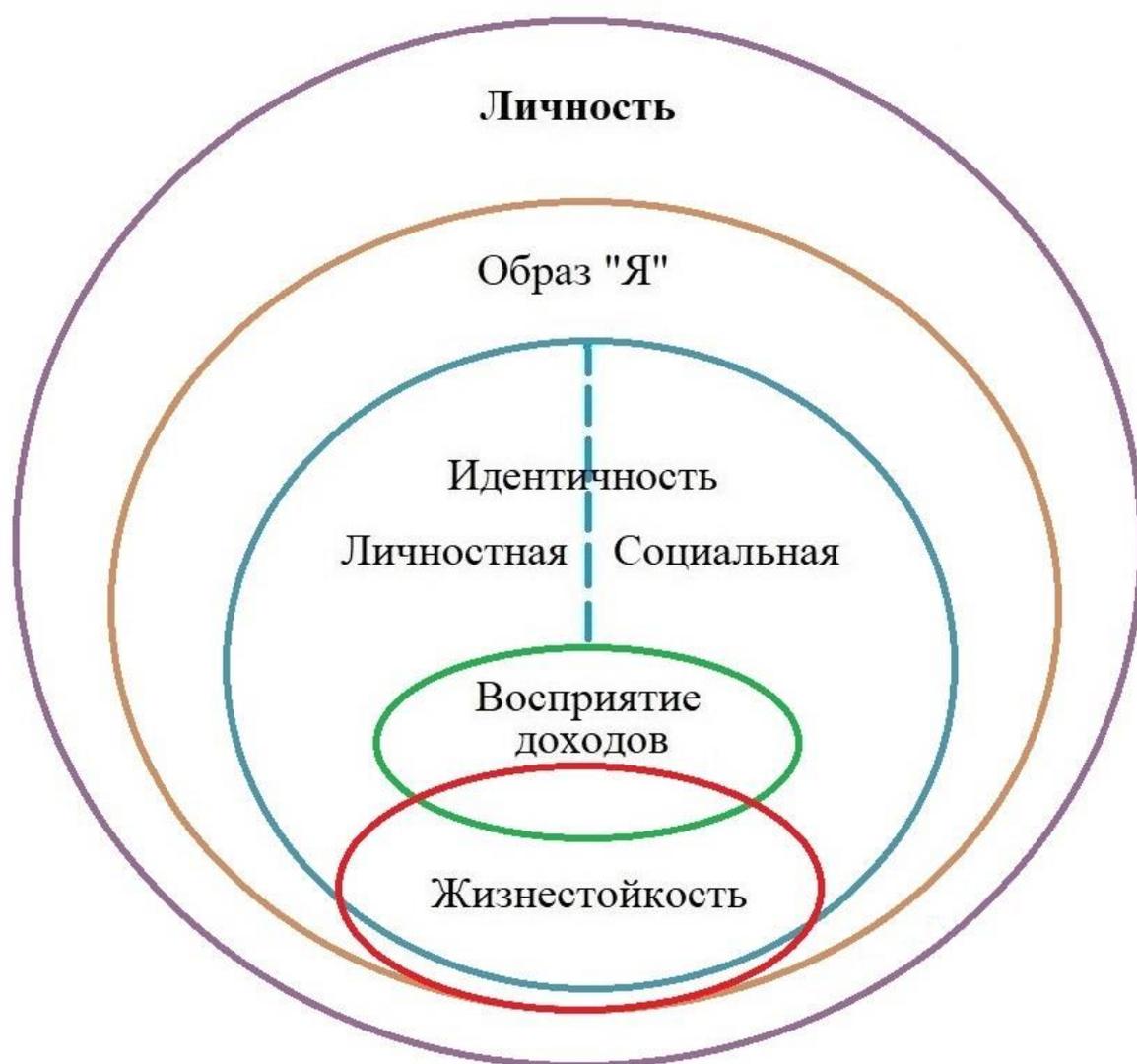


Рисунок 1.3. Жизнестойкость, идентичность и восприятие доходов в структуре личности

Одни авторы разделяют понятие я-концепции и образа «Я», другие считают их синонимичными. В нашем исследовании мы будем рассматривать их как синонимичные понятия. Н.В. Шарова указывала, что каждой личности свойственен индивидуальный

принцип организации восприятия и мышления, эмоций, установок и т.д. как целостной структуры, которая является ядром личности [139].

Н.В. Шарова и Р.Бернс выделяли 3 основных компонента, свойственных я-концепции:

1) когнитивный компонент – это реальное представление о самом себе, своих знаниях, навыках, характере (и др.) и то, каким человек хотел бы быть (я-идеальное);

2) эмоционально-оценочный компонент – к нему относится самооценка и переживание своих представлений о самом себе;

3) поведенческий компонент – потенциальные действия, предпринимаемые исходя из представлений о самом себе и о своей самооценке [42, 139].

Образ «Я» человека может меняться в зависимости от переживаемых им событий, накапливающегося опыта и рефлексии. Со временем человек усваивает и осознает оценочный смысл различных качеств своего «Я». Источниками формирования этого оценочного смысла могут быть:

1) сравнение своего образа «Я» со своим я-идеальным;

2) соотнесение представлений о самом себе с социальными реакциями и ожиданиями;

3) оценка эффективности своей деятельности с позиции своей идентичности [42].

«Целостность личности связана с такими понятиями, как идентификация, идентичность личности и кризис идентичности» [104].

Идентичность крайне важна для личности; именно благодаря ей осуществляется интегративная функция посредством конвертации знаний и опыта человека в его эго; идентичность подготавливает человека к опасностям, защищает от воздействий внешней среды. Э.Эриксон называл идентичность неким синтезом общественного и личного, особо акцентируя внимание на социальном аспекте [146].

Восприятие доходов тесно связано с идентичностью личности и играет большую роль в определении мировоззрения, жизненной направленности и сферы ценностей человека.

С.Хантингтон приводит следующие типы идентичности личности: аскриптивный (пол, возраст, этническая принадлежность и др.), культурный (национальная или языковая принадлежность), территориальный (регион, климатическая зона и др.), политический (идеология и др.), экономический (профессия, работа, должность и др.) и социальный (социальный статус или круг друзей). «Процесс идентификации человека переводит требования внешней среды, стоящие вне индивида, в личностно-приемлемую для него форму, которая начинает переживаться им как собственные свойства» [110].

Социальная идентичность – это личностно-идентификационный феномен, выявляющий связь среды общества, в которой существует личность, и структуры идентичности этой личности. Поэтому можно говорить о том, что социальная идентичность связана с социальной адаптацией человека в социуме: «процесс ее формирования предполагает соотнесение образа жизни и стиля социального взаимодействия человека с доминирующим образом жизни и характером взаимодействия» [94], принятых в обществе.

Вышесказанные затронутые нами аспекты мы отобразили на рисунке 1.4 [37].

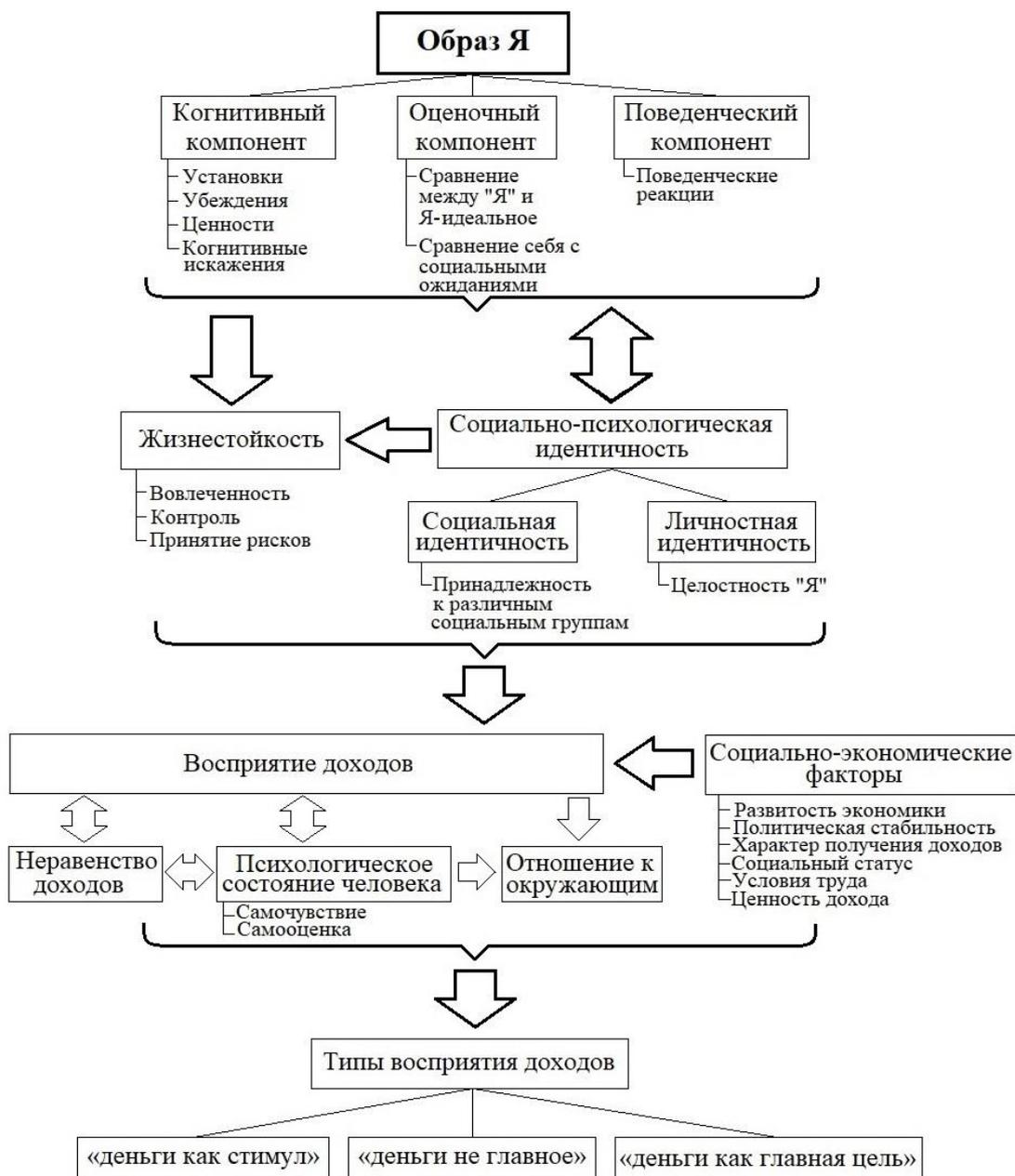


Рисунок 1.4. Общая модель восприятия доходов в структуре образа «Я»

Исследуемые нами параметры являются частью образа «Я», посредством которого анализируется и оценивается проблема восприятия доходов, что впоследствии может отразиться в поведении человека.

По мнению А.В. Микляевой и П.В. Румянцевой, символический интеракционизм рассматривает в качестве главной особенности идентичности человека особенность различать так называемых «своих» и «чужих» посредством культурных норм, определенных ожиданий, ценностей и санкций. Таким образом, сама по себе «идентичность» является частью «Я-идентичности», определяющей поведение человека, разумеется – наряду с остальными компонентами идентичности (например – с экономическими и, безусловно, психологическими) [94].

Идентичность формируется в результате социальной идентификации, включающей процесс определения самого себя с помощью участия, членства в социальной группе и обладания определенным статусом во всей системе общественных отношений.

Итак, в современном мире можно наблюдать, что и «экономическая идентичность» играет немаловажную роль в структуре «Я-идентичности» в целом. Разрыв между бедными и богатыми в любом крупном городе крайне велик, например, рядом с бизнес-центрами соседствуют лица без определенного места жительства. Есть некий стандарт, которого каждый хочет достичь. Не имея при этом возможностей для получения высокого материального достатка, люди начинают жить не по средствам: человек, который снимает жилье и имеет невысокий достаток, предпочтет взять несколько кредитов, снизив качество своей жизни, но при этом будет стремиться к соответствию тем стандартам, которые навязывает современность. Психологический подтекст «экономической идентификации» особенно прослеживается в рекламной среде: если еще совсем недавно образование стояло на первом месте, то сегодня в первую очередь выводы делаются по уровню владения техническими средствами и «коэффициенту брендируемости».

Каждый человек сочетает в себе множество идентичностей, которые по-разному проявляются в жизни. С точки зрения социального взаимодействия, набор идентичностей влияет на поведение в отношении других людей [172]. Различные проявления этих идентичностей связаны и с восприятием доходов. В частности, одним из важных элементов является механизм «социального сравнения», т.е. сопоставление своего положения с положением других. Соответственно, это проявляется и в вопросах финансового неравенства, в двух крайностях: как зависть по отношению к богатым и неприятие малоимущих. Непосредственно же уровень финансового достатка человеку свойственно в первую очередь определять относительно самого себя.

Согласно В.А. Хащенко, оценка человеком своего материального положения повышает его общую удовлетворенность жизнью тогда, когда это положение лучше, чем у большинства окружающих его людей [135]. Социальные сравнения, когда они навязываются искусственно и в них отражены какие-то априори недостижимые образцы поведения, крайне опасны с психологической точки зрения, поскольку способны вызывать в обществе недовольство, агрессию, зависть, психологический дискомфорт и даже суицидальные намерения [148].

Говоря о понятии «доходы», безусловно, необходимо отметить, что оно появилось после осознания категории «деньги». Именно с появлением денег все имущество человека, так или иначе, приобрело свое денежное выражение, поэтому доходы стало возможным рассматривать не в абстрактной, а во вполне конкретной форме. Можно говорить об экономическом, социальном и психологическом аспектах восприятия категории «доходы»: с точки зрения экономики, доходы – денежная сумма, благодаря которой можно приобретать различные потребительские блага или осуществлять накопления; социологический аспект изучает доходы в качестве одного из факторов, обозначающих статус личности; наконец, с позиций психологии доходы и их восприятие рассматриваются как символ психологической, причем как внешней, так и внутренней оценки личности.

Развитие общества приводит к тому, что доходы воспринимаются человеком все меньше как средство приобретения благ, но всё больше как фактор социального престижа, т.е. с психологических позиций. По мере роста доходов человека у него наблюдается тенденция к стремлению удовлетворить более высокие потребности, выражаемые больше в духовных, чем в материальных характеристиках.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что между идентичностью личности и восприятием доходов существует взаимосвязь. В данном случае, главная роль в процессе их формирования принадлежит факторам материального характера. Кроме того, что материальные блага имеют конкретные коммерческие назначения, они формируют достаточно сложную систему социальных и психологических символов, несущую информацию о владельцах, а именно – их внутренней и внешней составляющих личности.

Важно отметить также, что состояние неудовлетворенности своим доходом не обязательно связано с уровнем достатка. Индивид может испытывать чувство зависти к другому человеку в способах и уровне заработка вне зависимости от того, насколько различны их экономические идентичности. Т.е. условно «богатый» может завидовать «небогатому» по той причине, что последний хотя и зарабатывает меньше денег, но эти деньги достаются ему легче. Так как восприятие доходов – это исключительно

субъективный аспект, поэтому в каждом отдельном случае необходимо анализировать как можно больше параметров, отмечаемых и важных именно для конкретного человека, что, например, можно исследовать методом репертуарных решеток. Фактически нормальное отношение к восприятию доходов наблюдается тогда, когда человек умеет обращаться с деньгами, когда его заработок легко покрывает минимально необходимые потребности в плане выживания, и человеку «достаточно» зарабатываемых им денег.

Безусловно, на восприятие доходов действует комплекс различных факторов, таких, например, как отрицание существования социально-экономического неравенства, разделение общества по признаку «богатый/бедный» (основывающееся на дихотомическом мышлении), нежелание признавать чужой успех (в данном случае – финансовый). Так, проводя параллели с работами М.Кляйн, нежелание и/или отрицание финансового успеха значимого «другого» может приводить к зависти, ненависти, агрессии, тревоге и чувству вины. Зависть – это деструктивное ощущение, вызывающее враждебность к обладателю желаемого блага. Завистливая часть «Эго» нарушает многочисленные попытки конструктивного решения внутреннего конфликта, связанного с восприятием дохода.

На восприятие процесса получения доходов человеком, помимо уровня экономического развития общества, влияет ряд факторов. Рассмотрим их подробнее [76].

1. Степень политической стабильности общества. Снижение доходов в ситуации политической нестабильности влечет за собой крайне резкое недовольство, которое может перерасти в социальный конфликт.

2. Общекультурная система ценностей, существующая в конкретном обществе. Эта система формирует у человека стратегию преодоления возникающих экономических проблем, в том числе и по поводу дифференциации в доходах различных субъектов деятельности.

3. Сравнение своих доходов с другими величинами, а именно: с затраченными усилиями, условиями труда, с доходами других людей, а также с информацией о встречном предложении товаров и услуг.

4. Характер ожидания доходов. Существуют как позитивные (предвкушение приобретения товаров и услуг), так и негативные (необходимость погашения кредита) реакции, связанные с процессом ожидания получения доходов.

5. Характер получения доходов. Влияние оказывает не только частота или непосредственный уровень доходов, но и постоянность, регулярность их получения.

6. С развитием общества доходы воспринимаются человеком все меньше как средство приобретения благ (экономические позиции) и все больше – как фактор социального престижа (психологические позиции).

7. Наконец, по мере роста доходов индивида отмечается тенденция к удовлетворению более высоких потребностей, выражаемых уже в духовных, а не в материальных, денежных характеристиках.

На основании вышеизложенного мы полагаем, что присутствует взаимосвязь между восприятием доходов и идентичностью личности, особенно если речь идет об экономической идентичности. В данном контексте, по-видимому, ведущая роль в процессе формирования экономической идентичности принадлежит факторам материального характера. Помимо того, что материальные блага обладают определенным коммерческим назначением, они также формируют довольно сложную систему социальных и психологических символов, которая несет информацию о владельцах, их внутренней и внешней составляющей.

Экономическая идентичность связана с осознанием индивидом принадлежности к определенной социальной группе, выделенной им по признаку примерно равного получения доходов, с переживанием этой причастности и с наделением себя объективными и субъективными психологическими признаками этой социальной группы. Экономическая идентичность достаточно специфична, поскольку несмотря на то, что является частью «Я» личности, то есть продукта экономического осознания себя, она также является и психологической категорией, связанной с определением человеком своего места во всей системе экономических отношений. Центральной категорией в таком случае является отношение человека к своей собственности. Исходя из этого можно предположить, что именно собственность является показателем благосостояния человека и его социальной зависимости либо независимости [144].

Следовательно, осознание человеком отношения к собственности является основой экономической идентичности, при этом человек не просто осознает, владеет ли он какой-либо собственностью, он также определяет возможность ею обладать, то есть он оценивает свои деловые возможности, способности и таланты. Поэтому помимо простого осознания наличия или отсутствия у человека собственности значение имеет и запрос или его отсутствие на приобретение собственности. Такой запрос наделяет человека определенным набором личностных качеств и влияет на его идентификацию. Экономическая идентичность ориентирована на перспективу, что влечет за собой переоценку личностью своего статуса и изменение ее поведения, хотя это всего лишь одна из многих граней образа «Я».

Экономическая идентичность специфична, так как является результатом социальной категоризации в биполярной системе между двумя категориями – «богатые» и «бедные», при этом выделение каких-либо промежуточных категорий крайне затруднительно [136].

Говоря об объективных признаках экономической идентичности, следует указать уровень дохода, а также наличие объектов собственности; из субъективных же признаков необходимо указать социальные потребности, представления о бедности и богатстве, общий уровень притязаний. Именно посредством субъективных признаков личность может определить свой социально-экономический статус: человек осознает свой имущественный статус и величину своих доходов с помощью сравнения объективного (экономическое положение человека) с личной, внутренней субъективной шкалой экономического благосостояния.

Рассмотрим эти критерии подробнее. Представление о себе включает, например, восприятие своих деловых качеств и способностей, готовность к самостоятельной экономической деятельности, представление о личной способности достичь успеха, самооценку, показатели самоуважения личности (например, оценка собственных возможностей и шансов стать богатым по сравнению с другими), рефлексию мнения окружающих относительно возможностей и шансов индивида достичь высокого материального благополучия.

Экономическое самочувствие личности включает в себя удовлетворенность – как существующей деловой активностью, личными успехами, материальным положением, так и прогнозом изменения собственного материального положения во времени. Можно также говорить о таких параметрах, как тревога или ее отсутствие за свое материальное будущее, присутствие или отсутствие ощущения беспомощности, а также степень удовлетворенности основных социально-психологических потребностей.

Наконец, тип «локус-контроля» экономического самосознания личности включает в себя ориентацию на внешние/внутренние факторы обеспечения финансового благополучия, на принятие решений в условиях экономических рисков, а также на выраженность так называемого «внешнего» и «внутреннего» контроля экономического поведения.

Если общество характеризуется нормальной социально-экономической ситуацией, то доходы изначально воспринимаются людьми как возможность достойно поддерживать и даже улучшать свое положение, что положительно влияет на психологический климат в обществе, выполняя стимулирующую функцию. В противном случае, при неблагоприятной социально-экономической ситуации, невозможность или

труднодостижимость нормального финансового дохода влияет негативно на психологический климат в обществе, что проявляется в повышенной психологической напряженности и в отсутствии мотивации социального поведения [148].

Теория социального сравнения гласит: если различия между уровнем доходов субъектов А и Б не так велики, то более обеспеченный субъект является образцом для подражания для другого субъекта. У последнего появляется установка «я хочу жить лучше, жить, как живет Б, я могу, для этого мне следует лишь приложить определенные усилия». Таким образом, сравнение с субъектом Б выполняет мотивирующую функцию, актуализирующую все внутренние и внешние ресурсы у субъекта А, создавая позитивный образ будущего и повышая производительность и эффективность труда.

Если же различия между уровнем доходов субъектов А и Б крайне велики, то сравнение менее обеспеченного субъекта создает у него установку «мне никогда не быть таким же, как Б, у меня недостает ресурсов, за Б не угнаться», что, безусловно, вызывает ощущение неполноценности, снижает самооценку и крайне снижает уровень и качество жизни человека, поскольку полностью ухудшается его психологическое состояние, снижается эффективность, производительность. У человека складывается пассивный подход к жизни, апатия, а также происходит «экономическая фрустрация» личности. Важно отметить тот факт, что особенно остро все негативные психологические эффекты сравнений проявляются тогда, когда образцы для подражания или некие финансовые стандарты качественной жизни навязываются через СМИ.

Жизнестойкость и сформированность социально-психологической идентичности могут быть высоки и вне зависимости от уровня фактического дохода, а именно тогда, когда удовлетворяются «базовые потребности» человека и сам человек считает, что находится на своем месте и в свое время: так, домохозяйка, чей уровень доходов зависит преимущественно от мужа, занимаясь «своим» делом (по дому и хозяйству, воспитанием детей и т.д.), может отлично себя чувствовать. В другом случае, человек с высоким уровнем дохода может чувствовать, что занимается «не тем»: иметь высокий доход, но при этом чувствовать, что «загоняет» себя до изнеможения (соответственно, может иметь более низкие показатели по жизнестойкости и сформированности идентичности). Отношение к восприятию доходов может быть важным для понимания психологического состояния человека. На восприятие доходов также оказывает влияние и социально-экономическая ситуация, в которую включен человек, например, насколько развита экономика страны, какова ценность дохода, условия труда, каков сам характер доходов – постоянен или нет и т.д.

Таким образом, проанализировав вопрос восприятия доходов с различных точек зрения, мы выделили три типа восприятия доходов. Соответственно, к типам восприятия доходов мы отнесли: «деньги как стимул», «деньги не главное» и «деньги как главная цель». Для проверки нашего предположения мы подготовили соответствующую анкету, опросник и затем провели исследовательское интервью.

1.4. Выводы по 1 главе

1. На формирование психологических особенностей восприятия могут оказывать влияние как внешние, так и внутренние факторы. Жизнестойкость и сформированность социально-психологической идентичности могут быть высоки и вне зависимости от уровня фактического дохода, а именно тогда, когда удовлетворены «базовые потребности» человека и сам человек считает, что находится на своем месте и в свое время.

2. С социально-экономической точки зрения на восприятие дохода влияет и отношение личности к собственности, т.е. собственная оценка своего финансового положения, его денежный эквивалент, готовность приобрести собственность, ее значимость для индивида в структуре ценностных ориентаций личности, желаемые для индивида формы собственности или сферы бизнеса, модальность отношения к богатым и бедным, а также рефлексия мнения общества об экономическом статусе индивида.

3. Стоит учитывать и отношение индивида к себе как к экономическому субъекту. Можно говорить о следующих показателях: представление личности о себе, экономическое самочувствие личности, ее экономические притязания и тип «локус-контроля» экономического самосознания личности. Важным критерием является отношение индивида к условиям жизни, а именно – удовлетворенность аспектами жизни (как внутренними, личными, так и внешними – политическими, социальными, экономическими и т.д.), субъективная значимость разных аспектов жизни, а также субъективная значимость оценки качества жизни в целом и отдельно взятых ее аспектов.

4. Идентичность вбирает в себя и ранее затронутые нами аспекты – восприятие и жизнестойкость. К примеру, зрелая идентичность характеризуется высоким уровнем ответственности, способностью выстраивать крепкие межличностные взаимоотношения, взаимовыгодные деловые связи, четко осознает причинно-следственные взаимосвязи своих поступков, мотивов и действий. Обретение идентичности становится в наши дни важнейшей жизненной задачей каждого человека. Если раньше ответом на вопрос «кто Я?» являлся набор традиционных социальных ролей, то в наши дни

«(само)идентичность» вобрала в себя много большее количество проявлений, став структурно более сложной.

5. Активное совладание с трудностями предполагает разрешение проблемы на уровне оценочно-поведенческого компонента и на уровне содержательно-когнитивного компонента и связано с интрапунитивной направленностью реакции (уход в себя, самообвинение), интегральным локусом контроля. Т.е. когда человек считает себя причиной своих проблем, у него возникает возможность активно все исправить. Индивид, стремящийся к решению, а не к избеганию проблем, склонен к поиску положительных сторон в происходящем и адекватно воспринимает потенциальные и реальные негативные последствия сложных жизненных ситуаций.

6. Зрелая целостная идентичность с высоким уровнем жизнестойкости может не только адекватно воспринимать и реагировать на изменяющиеся социальные условия, но и переходить от жизнедеятельности к жизнестворчеству, от смысловой регуляции к регулированию смыслов, от психологии «изменяющейся личности в изменяющемся мире» к психологии личности, «творящей и изменяющей себя и свой жизненный мир».

2. ЭМПИРИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ЖИЗНЕСТОЙКОСТИ И СФОРМИРОВАННОСТИ СОЦИАЛЬНО - ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ ИДЕНТИЧНОСТИ ЛИЧНОСТИ ПРИ РАЗНЫХ ТИПАХ ВОСПРИЯТИЯ ДОХОДОВ

2.1. Методология и описание исследования

Согласно **цели** нашего исследования, было проведено изучение особенностей жизнестойкости и социально-психологической идентичности личности при разных типах восприятия доходов.

Методологическим основанием исследования являются:

- теория психосоциального развития идентичности личности Э.Эриксона;
- подходы к исследованию идентичности в целом (З.Фрейд, К.Ясперс, У.Джеймс, Е.Абес и С.Джонс, Е.Солдатова, Л.Выготский, А.Урбанович), а также изучение социального аспекта идентичности (Э.Гидденс, И.Гоффман, Г.Тежфел и Ж.Тёрнер, А.В. Микляева и П.В. Румянцева);
- общие концепции жизнестойкости личности (Д.А. Леонтьев, Е.И. Рассказова, С.Мадди, Л.А. Александрова, С.А. Богомаз, Т.В. Наливайко);
- основы гуманистического и экзистенциального подходов к изучению личности человека (В.Франкл, Э.Фромм, Д.А. Леонтьев).

В исследовании проблемы жизнестойкости и сформированности социально-психологической идентичности личности в зависимости от типов восприятия доходов мы применяли ряд **методов**.

К теоретическим методам исследования относятся: анализ и синтез научной, методологической и психологической литературы по исследуемой проблеме; гипотетически-дедуктивный метод определения гипотез исследования; интерпретация и анализирование результатов, полученных в ходе исследования.

Эмпирические методы: анкетирование и психологическое тестирование с применением соответствующих методик.

Статистические методы обработки данных: методы математической статистики – коэффициент корреляции Пирсона, t-критерий Стьюдента для независимых выборок и дисперсионный анализ (anova).

Исследуемая выборка включала 211 человек.

Группе опрашиваемых (N=211) предлагались тесты и анкета для заполнения и выявления их уровня жизнестойкости, сформированности социально-психологической идентичности личности и определения типа восприятия неравенства доходов. Далее была

выполнена статистика, выявлены взаимосвязи и отобраны респонденты с показателями жизнестойкости ниже среднего и/или с диффузной идентичностью личности для проведения дальнейших консультаций с целью психологической коррекции. Были также отобраны респонденты со средним уровнем жизнестойкости и идентичности для сравнительного анализа проводимых психологических консультаций.

Планирование исследования предусматривало трехгодичный план с основными **этапами**, которые были успешно реализованы.

1. На первом этапе (2016-2017 гг.) изучалась и анализировалась психологическая литература по теме исследования, что позволило установить и обосновать исходные позиции, определить проблему, объект, сформулировать цели, задачи, прояснить гипотезы, подтвердить методологию и методы исследования. Результатом стала подготовка теоретической части диссертационного исследования.

2. На втором этапе (2017-2018 гг.) была определена исследуемая выборка, организовано и проведено исследование, направленное на выявление жизнестойкости, сформированности социально-психологической идентичности личности и типов восприятия доходов. Была обобщена и описана опытно-эмпирическая работа, осуществлена аналитическая обработка полученных результатов, проанализированы и обобщены данные, сформулированы выводы.

3. Третий этап (2018-2021 гг.) был связан с планированием и проведением исследовательского интервью и индивидуальных консультирований людей с низкими и нормальными показателями жизнестойкости и/или общей сформированности социально-психологической идентичности личности. Проведены сравнительные тесты до и после тестирования. Сформулированы выводы и рекомендации.

В ходе исследования нами проверялись следующие **гипотезы**:

- В типах восприятия доходов можно выделить гендерные, возрастные и профессиональные различия.

- Люди с разным типом восприятия доходов различаются исходя из сформированности социально-психологической идентичности личности и уровня жизнестойкости.

С целью реализации задач экспериментального исследования и проверки выдвинутых гипотез были использованы следующие диагностические **методики**:

А. Тест жизнестойкости, на основе «Hardiness Survey» С.Мадди, в русскоязычной адаптации Д.А. Леонтьева и Е.И. Рассказовой (см. Приложение 1).

Данная методика [85] построена на основе третьей версии опросника жизнестойкости The Personal Views Survey III-R и представляет собой русскоязычную

адаптацию англоязычного опросника, разработанного американским психологом Сальваторе Мадди (Salvatore R. Maddi) в 1984 году. Первая адаптация этого опросника была проведена Д.А. Леонтьевым и Е.И. Рассказовой в 2006 году.

Методика базируется на предположении, что жизнестойкость – это некая экзистенциальная отвага, позволяющая личности в меньшей степени зависеть от ситуативных переживаний, преодолевать постоянную базовую тревогу, актуализирующуюся в ситуации неопределённости и необходимости выбора [90].

Опросник состоит из 45 пунктов-утверждений, по которым респондент должен выразить своё согласие или несогласие по 4-балльной шкале Ликкерта. Из шкалы могут быть извлечены 4 показателя – вовлеченность, контроль, принятие риска и общий показатель жизнестойкости [90, 127].

Жизнестойкость (hardiness) представляет собой систему убеждений о себе, о мире, об отношениях с миром. Это диспозиция, включающая в себя три сравнительно автономных компонента: вовлеченность, контроль, принятие риска. Выраженность этих компонентов и жизнестойкости в целом препятствует возникновению внутреннего напряжения в стрессовых ситуациях за счет стойкого совладания со стрессами и восприятия их как менее значимых.

Вовлеченность (commitment) определяется как убежденность в том, что вовлеченность в происходящее дает максимальный шанс найти нечто стоящее и интересное для личности. Человек с развитым компонентом вовлеченности получает удовольствие от собственной деятельности. В противоположность этому, отсутствие подобной убежденности порождает чувство отвергнутости, ощущение себя «вне» жизни.

Контроль (control) представляет собой убежденность в том, что борьба позволяет повлиять на результат происходящего, пусть даже это влияние не абсолютно и успех не гарантирован. Противоположность этому – ощущение собственной беспомощности. Человек с сильно развитым компонентом контроля ощущает, что сам выбирает свой путь.

Принятие риска (challenge) – убежденность человека в том, что все то, что с ним случается, способствует его развитию за счет знаний, извлекаемых из опыта, и неважно, позитивного или негативного. Человек, рассматривающий жизнь как способ приобретения опыта, готов действовать в отсутствие надежных гарантий успеха, на свой страх и риск, считая стремление к простому комфорту и безопасности обедняющим жизнь личности.

Б. Методика диагностики социально-психологических установок личности в мотивационно-потребностной сфере Потемкиной О.Ф. (см. Приложение 2).

Все подходы к изучению содержания, методов и последовательных этапов социально-психологических установок основаны на анализе личности человека как

субъекта труда, общения и познания, что в итоге формирует его основные социальные потребности в трудовой активности, в контактах с другими людьми, в получении новой информации [30].

В процессе создания данной методики О.Ф. Потемкина ориентировалась на исследования психолога Д.Узнадзе, черпавшего вдохновение в трудах психиатра К.Юнга и социального психолога Э.Фромма.

Данная методика ориентирована на:

- 1) изучение мотивов выполнения трудовой деятельности;
- 2) изучение степени выраженности мотивации;
- 3) изучение профессиональных склонностей.

Методика диагностики социально-психологических установок личности в мотивационно-потребностной сфере (О.Ф. Потёмкина) [105] состоит из 80 вопросов о том, «Что важно в жизни?». В первой части 40 вопросов направлены на выявление того, что важнее для человека: альтруизм или эгоизм, процесс или результат. Во второй части другие 40 вопросов направлены на оценку значимости свободы или власти, содержания работы или денег.

Альтруизм. Люди, у которых выражена шкала альтруизма, действуют зачастую в ущерб себе, будь то повседневная деятельность или же профессиональная, они проявляют бескорыстную заботу о других ради общего блага.

Эгоизм. Излишний эгоизм подразумевает предпочтение личных интересов интересам других. Известная доля «разумного эгоизма» не вредит человеку.

Процесс. Люди, ориентированные на процесс, обращают больше внимания на детали, выполнение определенных действий; ими движет интерес к делу, они меньше концентрируются на достижении результата.

Результат. Люди, ориентированные на результат, стремятся к его достижению вопреки помехам и неудачам.

Свобода. Такие люди не терпят никаких ограничений и готовы идти на жертвы ради отстаивания своей независимости.

Власть. Для таких людей основной ценностью является влияние на других. Они хотят чувствовать контроль над другими людьми и на многое готовы пойти ради этого.

Труд. Люди, ориентированные на труд, предпочитают все свое время использовать для того, чтобы что-то сделать, жертвуя своими свободными и выходными днями.

Деньги. Для людей с ориентацией на деньги важным является стремление к увеличению достатка и улучшению своего материального состояния. Деньги для них зачастую имеют также ценность сами по себе.

Положительный ответ («да») на конкретный вопрос равен 1 баллу, отрицательный («нет») – это 0 баллов. После ответов на все вопросы подсчитывается сумма баллов по каждой из восьми установок личности, согласно ключам опросника. Результаты часто представляют в виде лепестковидной диаграммы, как на рисунке П.2.1.

В. Опросник личностной и социальной идентичности Урбанович А.А., «ЛиСИ» (см. Приложение 3).

Данный опросник позволяет определить уровень личностной и социальной идентичности, распознать первые признаки разлада человека с самим собой и с социальным окружением.

Личностная идентичность понимается как самоопределение в контексте физических, интеллектуальных и нравственных характеристик человека. К социальной идентичности обычно относят самоопределение как причастность к той или иной социальной группе.

Сохранение позитивной идентичности, своего позитивного образа «Я» способствует восприятию окружающего мира как более стабильного, гармоничного и надежного. В противоположном случае дисбаланс или кризис идентичности дезорганизует внутренний мир человека и затрудняет адекватное поведение в различных жизненных ситуациях.

Человеческая психика реагирует на процесс серьезных социальных изменений кризисом идентичности. Данная методика позволяет определить, насколько и в каких сферах у человека наступает разлад с собой и с социальным окружением. Всего в ней 96 вопросов, каждой шкале соответствует 12 утверждений. Положительный ответ оценивается в 1 балл, отрицательный – 0 баллов.

Опросник позволяет осуществить анализ личностной и социальной идентичности по следующим восьми позициям.

1) Работа – в случае выраженности этого параметра, можно говорить о том, что у опрашиваемого есть чёткое представление о целях и сути своей работы. В рамках своей трудовой деятельности индивид способен реализовывать свой личностный потенциал, он достаточно мотивирован для выполнения своей работы, планирует развиваться в своей профессии, находит баланс между материальным (доход), социальным (например, статусность, значимость и необходимость работы) и личностным (например, моральное удовлетворение от работы).

2) Материальное положение – осознание возможностей и ограничений своего бюджета; реальное представление о том, как можно улучшить свое материальное положение; умение разумно распределять свой бюджет.

3) Внутренний мир – к этому параметру относится знание себя, своих способностей; умение отслеживать и корректировать свои переживания, эмоции; личностное развитие.

4) Здоровье – слежение за состоянием своего здоровья; выработанный режим питания, сна и деятельности (работа, отдых, решение бытовых вопросов, хобби и т.д.); здоровый образ жизни.

5) Семья – осознание значения семьи в своей жизни; взаимодействие с другими (партнером, родителями, родственниками); стремление к поддержанию гармоничных семейных отношений; семейные ценности.

6) Окружающие – эмпатия по отношению к другому; способность понимать другого; принадлежность к социальной группе; поддержание дружеских отношений; понимание необходимости в окружающих и ощущение своей нужности для них.

7) Будущее – осознание своих жизненных целей; планирование и стремление к реализации своих планов; способность анализировать, пересматривать и корректировать свои цели.

8) Общество – к этому параметру относится осознание своего социального статуса; убежденность в значимости своей деятельности; вовлеченность в общественную жизнь; осознание своего места в окружающем мире.

Согласно данной методике важен не только подсчет баллов, но и качественное анализирование ответов опрашиваемых.

Г. Анкета для выявления типов восприятия доходов (см. Приложение 5).

Составленная автором анкета имела целью выявить общие характеристики опрашиваемого (пол, возраст, образование, семейное положение, занятость и средний уровень ежемесячного дохода).

Предлагавшийся респондентам опросник состоял также из 12 вопросов, нацеленных на качественную обработку ответов. Затем опрашиваемому предлагалось в свободной и письменной форме выразить свое отношение к т.н. «неравенству доходов в Молдове».

Суммируя ответы на вопросы опросника и комментарии, в ходе качественного анализа субъект был отнесен к одной из 3-х групп: 1) «деньги как стимул»; 2) «деньги не главное»; 3) «деньги как главная ценность».

«**Деньги как стимул**» – подразумевалось, что человек относится к доходу с точки зрения дополнительной мотивации труда. Деньги как стимул могут быть интерпретированы и как потребность в большем заработке для удовлетворения своих нужд (приобретение большего количества желаемого, возможно, включая и возрастающие

желания ввиду увеличения доходов), а также и в социально-психологическом плане (к примеру, изменение своего социального статуса). Человек, относящийся к доходу как к стимулу, изыскивает различные способы увеличения своего заработка: работает над собой, ищет дополнительные источники дохода, предпринимает какие-либо действия для увеличения своего дохода. Фактически, это может служить одним из примеров положительного влияния неравенства, т.е. человек осознает, что необходимо вкладывать «в себя», в свое личностное развитие, обучаться новым знаниям и навыкам, включая способность находить применение своим умениям, вследствие чего у него потенциально возрастет и доход.

«Деньги не главное»: подразумевалось, что данная группа респондентов относится к деньгам как к чему-то второстепенному. Отметим, что отличительной чертой этой группы является спокойное отношение к доходу, и во главу своих жизненных приоритетов они не ставят заработок, но это не означает, что они отказываются от зарабатывания денег. Они выявили внутренний баланс между зарабатыванием денег и другими сферами своей жизни. Такое отношение к деньгам может быть в том случае, когда человек перестает расходовать все свое время только на заработок и находит некий баланс между семьей и работой или работой и своими личными интересами, осознавая, что не всё оценивается деньгами.

«Деньги как главная ценность»: подразумевалось, что респондент из этой группы готов тратить свое время и силы в большей мере только ради заработка. Подобные люди считают, что за деньги можно купить абсолютно всё: соответственно, будь у них большее их количество, они бы могли решить все свои проблемы. Со стороны может показаться, что для таких людей «деньги не пахнут», т.е. им не столь важно, каким образом заработаны деньги. Уточним, что данная позиция не означает, что люди зарабатывают деньги абсолютно любой ценой (хотя более склонны к такому, по сравнению с предыдущими 2 группами). Ситуация здесь скорее следующая: для них важнее количество денег, взамен интереса к работе, в ущерб личному времени и социальному взаимодействию.

Статистические расчеты исследования выполнены нами с использованием программы для обработки табличных данных – Microsoft Excel и программы для статистического анализа – SPSS. В исследовании принимали участие проживающие в мун. Кишинэу. На данном этапе в исследовании приняли участие 211 человек в возрасте от 20 до 57 лет: из них – 30 студентов Молдавского государственного университета в возрасте 20-23 лет; 12 молодых людей в возрасте 22-26 лет, не имеющих высшего образования, работающих в разных сферах (официанты и консультанты) либо неработающих; 135

специалистов в возрасте 24-57 лет, работающих в частном (в сфере IT-технологий, менеджеры по продажам – 62 человека) и в государственных секторах (учителя, бухгалтеры, полицейские – 73 человека), а также в сфере самозанятости (свое дело, IT-фриланс, частное консультирование – 34 человека). Всего в исследовании приняли участие 97 женщин и 114 мужчин.

2.2. Сравнительный анализ типов восприятия доходов

На первом этапе исследования была сформулирована цель и подобраны методики исследования, одной из которых являлась авторская анкета (см. Приложение 5). Анализ полученных анкетных данных представлен в таблице 2.1.

Таблица 2.1. Результаты исследования по данным анкеты в зависимости от восприятия доходов

		Деньги не главное (кол-во участников)	Деньги как стимул (кол-во участников)	Деньги как главная ценность (кол-во участников)	Всего (кол-во участников)
1. Пол	Мужчины	16	72	26	114
	Женщины	67	30	0	97
2. Трудо- устроенность	Есть работа	64	88	18	170
	Без работы	19	14	8	41
3. Брак	В браке	53	40	2	95
	Не в браке	30	62	24	116
4. Доход (в леях)	< 5,000	49	32	8	89
	5,000-10,000	34	40	14	88
	10,000- 15,000	0	14	2	16
	>15,000	0	16	2	18
Итого		83 чел.	102 чел.	26 чел.	211 чел.

Рассмотрим подробнее каждый аспект анкеты, выделенный в данной таблице.

На рисунке 2.1. представлено распределение общего количества опрошиваемых по гендерному параметру в зависимости от типов восприятия доходов. Отметим, что из 211

опрошенных большинство мужчин (72 из 114 чел. – 63% от всех мужчин) воспринимают деньги «как стимул», а для женщин (67 из 97 чел. – 69% от всех женщин) более характерно «деньги не главное».

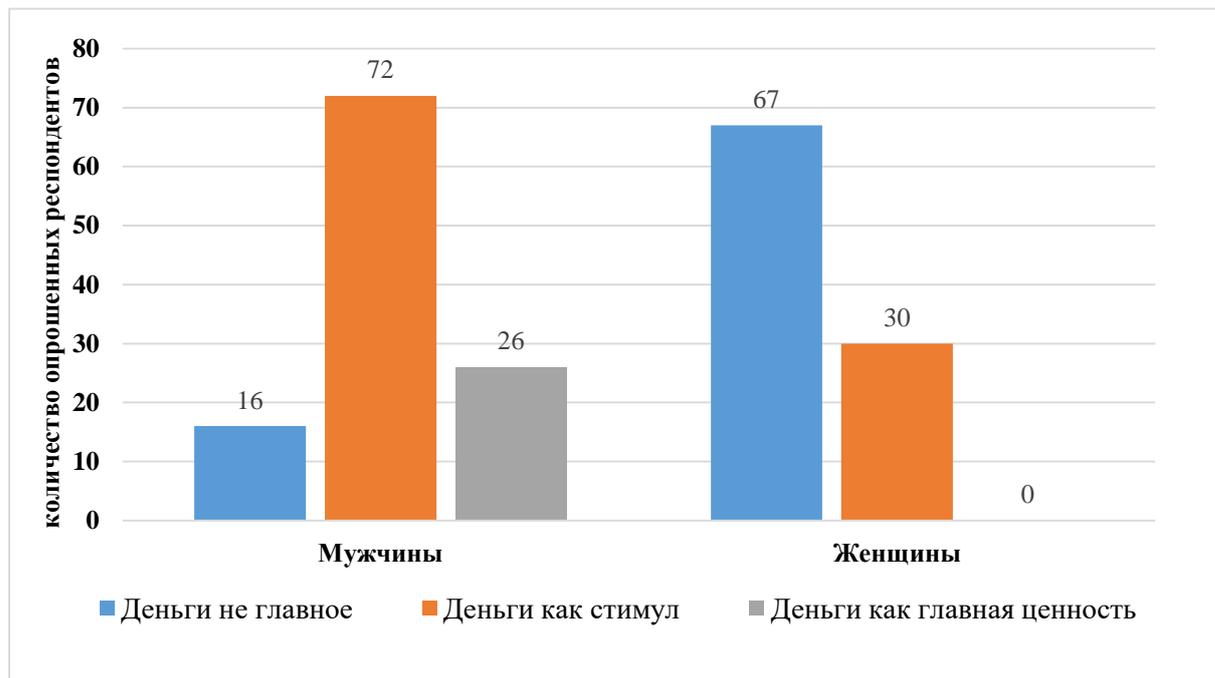


Рисунок 2.1. Показатели гендерных различий в зависимости от восприятия доходов

Общее число респондентов по типам восприятия доходов:

«Деньги не главное» – 39% (83 чел.);

«Деньги как стимул» – 48% (102 чел.);

«Деньги как главная ценность» – 12% (26 чел.).

Такое распределение по типам восприятия доходов среди мужчин и женщин объяснимо тем, что женщинам традиционно более свойственна ориентация на семью и взаимоотношения (межличностные отношения и эмоциональная сторона общения), а мужчинам – на работу (предметная деятельность).

Психофизиологические характеристики мужчин в массовом сознании проявляются в агрессивности, доминантности, конкурентности и активности, а женщин – в эмпатичности, скромности, мечтательности и эмоциональности [75]. «Типичный» мужской образ связывается с борьбой и добычей ресурсов (в данном случае денег), женский же образ связывается с любовью и созданием домашнего уюта. Соответственно, можно предположить, что тип восприятия денег как стимула более характерен для мужчин, в то время как для женщин – «деньги не главное». Следует также отметить, что, по-видимому, женщины реже склонны воспринимать деньги «как главную ценность», опять же ввиду, как минимум, социокультурного аспекта.

Из рисунка 2.2. явствует, что трудоустроенная личность в большей степени (51%) относится к деньгам «как к стимулу», а для нетрудоустроенных характерно восприятие денег как «не главной» ценности (46%).

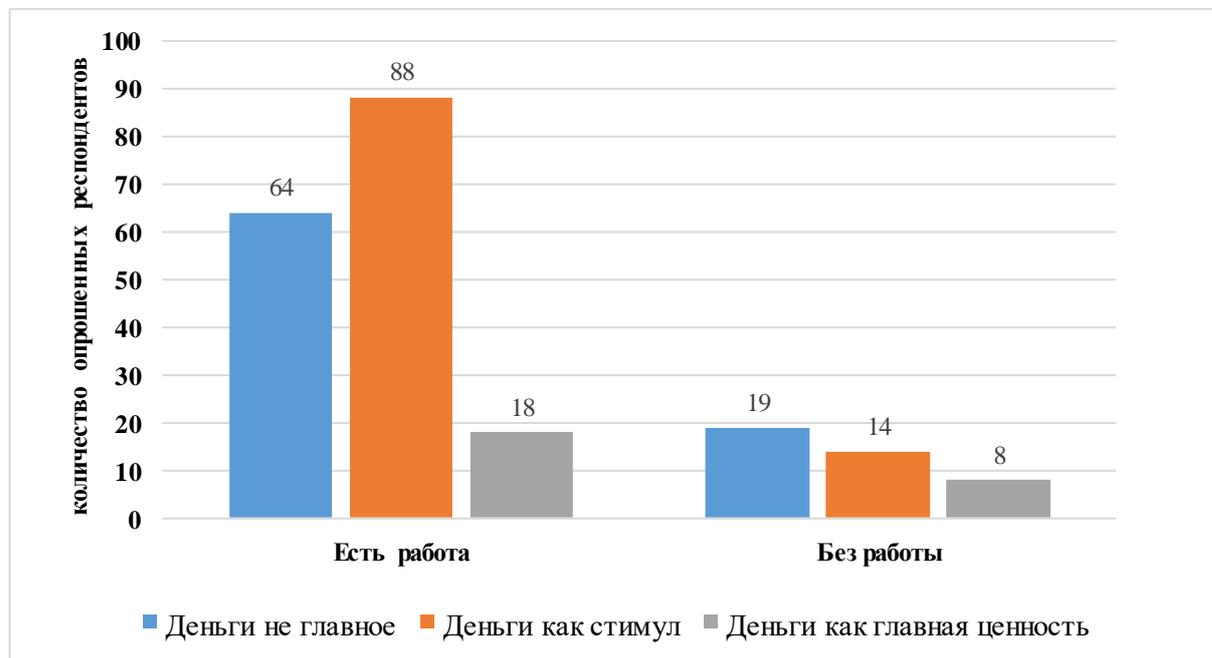


Рисунок 2.2. Показатели трудоустроенности в зависимости от восприятия доходов

Отметим, что в данном случае мы указываем лишь на некую тенденцию, а не на прямую взаимосвязь. Во-первых, соотношение трудоустроенных и нетрудоустроенных субъектов неравное ни по количеству (170 и 41 соответственно), ни по возрасту (от 20 до 57 лет). В данном случае возрастные особенности накладываются на личностные и распределение респондентов по группам не столь выражено. Молодой человек, который не приступил еще к трудовой деятельности, не создал свою семью, пока не обременен проблемой жизнеобеспечения и зарабатыванием денег. Различие между Я-образом и Я-концепцией увеличивается с взрослением и состоит в том, что Я-концепция взрослого не всегда соответствует его собственному Я-образу, отражающему преимущественно личностные переживания.

Нетрудоустроенных, воспринимающих «доход как не главное» – 46% (19 человек из 41), воспринимающих «доход как стимул» – 34% (14 человек), воспринимающих «доход как главную ценность» – 20% (8 человек). Большинство (70%) нетрудоустроенных респондентов данной выборки – это студенты (29 чел. из 41). Среди безработных, воспринимающих деньги как не главное – 79% студентов, воспринимающих деньги как стимул – 57% студентов, и деньги как главную ценность – 75%. И распределение по группам у них иное, по сравнению со взрослой категорией респондентов. У студентов это период поисков себя и создания семьи; в этот возрастной период молодой человек

ориентирован на самоопределение. Молодые люди, еще не создавшие семей, пребывают в поиске и установке ценностно-смысловых ориентиров и среди них большее количество субъектов (53% – 62 человека) воспринимают деньги «как стимул». Среди респондентов средней возрастной группы большинство индивидов являются трудоустроенными, и они преимущественно воспринимают деньги «как стимул» (51% – 88 человек из 170).

Во-вторых, в нашей анкете понятие «трудоустроенность» представлено как трудовая активность в трех сферах деятельности: работа в частном секторе, работа в государственном секторе и самозанятость (например, наличие своего малого бизнеса). Поэтому восприятие денег «как главной ценности» среди респондентов, относящихся к категории безработных, в данном случае объясняется как отношение к процессу зарабатывания денег как к самому важному явлению в их жизни, а также как насущная неудовлетворенность потребности в средствах существования, указывающая на то, что человек находится в данный период времени в поиске новой работы.

Люди с типом восприятия денег «как главной ценности» будут, скорее, трудоустроенными. Не будучи в браке, человек может позволить себе тратить большую часть времени на зарабатывание денег. В последнее время отмечено, что увеличился возраст вступления в брак, что, безусловно, связано с множеством аспектов, но мы полагаем, что одной из причин, может быть, и необходимость в накоплении достаточных финансовых ресурсов для создания семьи. Именно это явствует из рисунка 2.3, где представлена тенденция к восприятию денег «как стимула» в семейном положении и «не в браке».

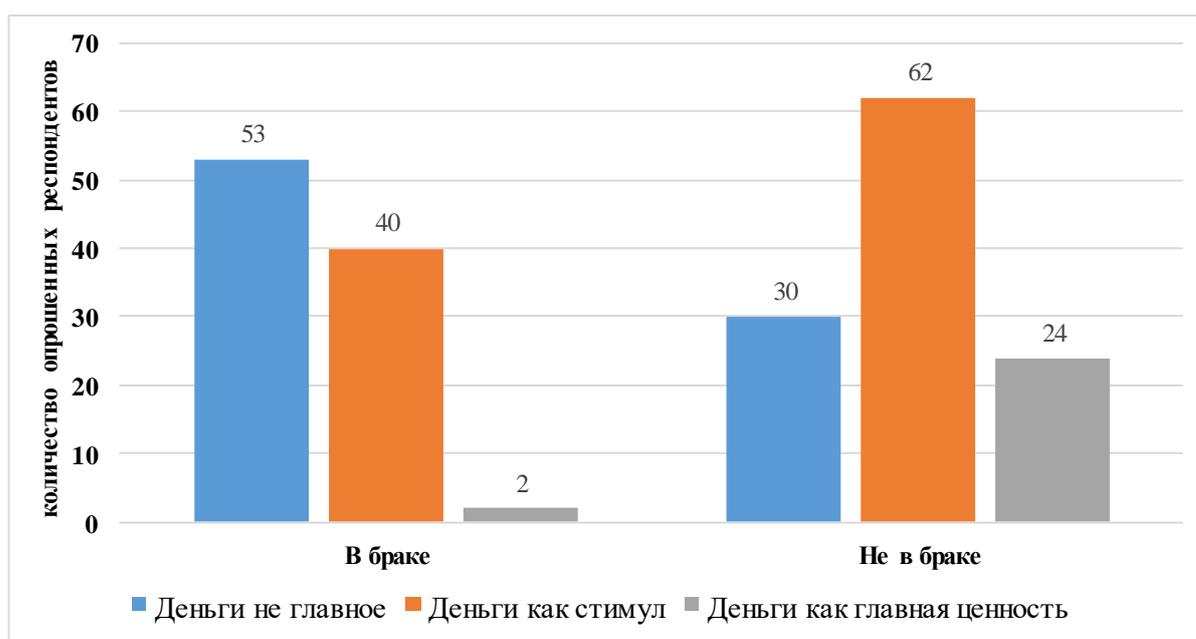


Рисунок 2.3. Результаты исследования по данным анкеты о семейном положении в зависимости от восприятия доходов

По данным опросника респонденты, состоящие в браке (55% – 53 человека из 95), ориентированы на семью, и деньги для них, вероятнее всего, являются средством, а не самоцелью. Опрошенные, скорее, осознают, что им нужны не деньги, а то, что можно получить с их помощью. Они раньше своих сверстников, не создавших еще семьи, достигают уровня удовлетворения потребности в самоуважении и, следовательно, могут двигаться дальше к более высокому уровню растущей мотивации – потребности в самоактуализации.

Респонденты, не состоящие в браке (55% – 116 человек из 211), чаще склонны воспринимать деньги «как стимул» – 53% (62 человека из 116). Учитывая, что в нашей выборке тип восприятия доходов «деньги как главная ценность» проявился только у мужчин (26 человек), можно предположить, что не состоящие в браке мужчины чаще будут ориентированы на зарабатывание денег как на одну из главных ценностей. Логично предположить, что люди, воспринимающие деньги «как главную ценность», вероятнее всего будут стремиться зарабатывать как можно больше.

Результаты распределения опрошиваемых по типу восприятия доходов с их реальным доходом отображены на рисунке 2.4.

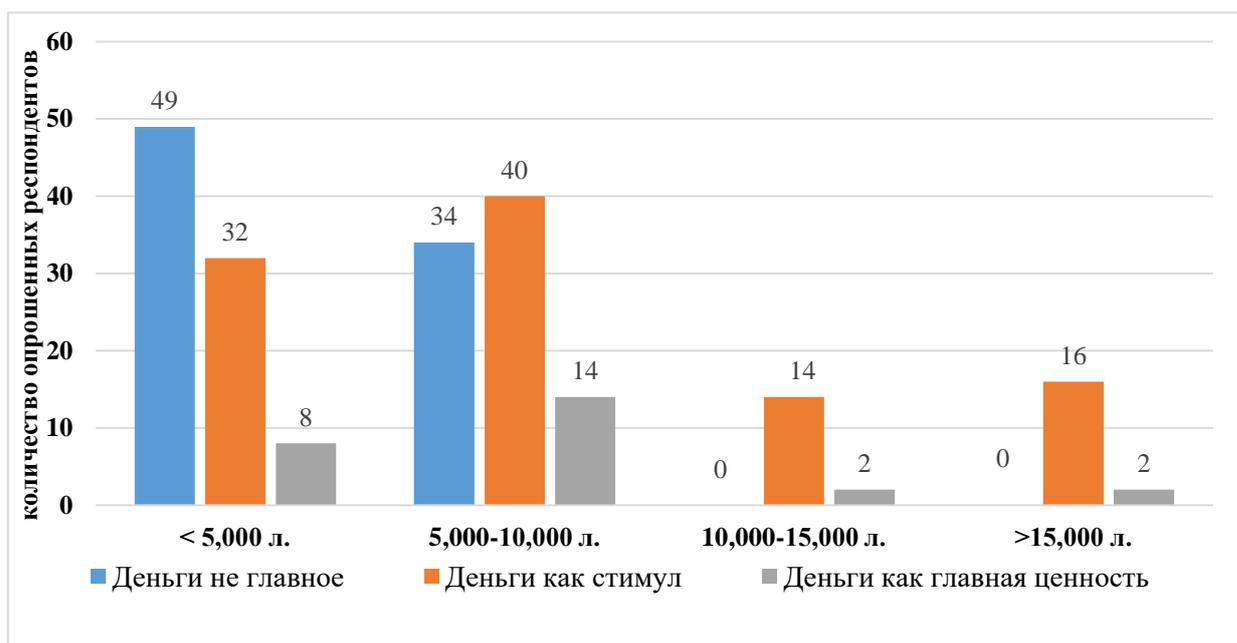


Рисунок 2.4. Результаты исследования по данным анкеты об интервале доходов у опрошиваемых в зависимости от восприятия доходов

В случае типа восприятия денег «как не главной ценности», трудоустроенные опрошиваемые работают «для души» – 64 человека (77%), а 19 (23%) не имеют работы и дохода (см. рис. 2.3). Итак, по данным нашего исследования, у респондентов с типом восприятия денег как не главного отмечен средний уровень дохода (41% – 34 человека из

83) и ниже среднего (59% – 49 человек из 83). Далее проявилась тенденция, что при средней ежемесячной заработной плате от 5.000 до 10.000 леев и выше доминирует тип восприятия денег «как стимула» – у 45% (40 человек из 88). Скорее всего, это обусловлено осмысленным пониманием того, для чего человеку нужны деньги и сколько он реально может зарабатывать. Между тем тип восприятия денег «как главной ценности» является, скорее всего, более проблемным, т.к. людям с данным типом восприятия менее важно, как будут заработаны деньги, главное же, чтобы в итоге их было как много больше. Соответственно, большая часть данных респондентов – 56% (14 человек из 26), проявила себя в диапазоне средней заработной платы.

Следовательно, можно утверждать, что подтвердилась гипотеза о том, что по типам восприятия доходов можно выделить гендерные, возрастные и профессиональные различия. Большинство мужчин воспринимают деньги «как стимул», для женщин более характерно «деньги не главное». Трудоустроенная личность в большей степени относится к деньгам «как к стимулу», а для нетрудоустроенных характерно восприятие денег как «не главной» ценности. Молодые люди преимущественно воспринимают деньги «как стимул», так же, как и представители средней возрастной группы.

2.3. Результаты исследования жизнестойкости при разных типах восприятия доходов

Жизнестойкость предполагает психологическую живучесть и расширенную эффективность человека, являясь показателем его психического здоровья. Результаты исследования «влияния тренинга С.Мадди жизнестойкости на успешность, здоровье и взаимоотношения с людьми» показали, что жизнестойкость – это не врожденное качество, а развиваемое [177].

Понятие жизнестойкости используется преимущественно в контексте совладания со стрессом. Согласно Л.А. Александровой, жизнестойкость – это личностное качество, подчеркивающее аттитюды, мотивирующие человека преобразовывать стрессогенные жизненные ситуации [28].

Средние значения, выделенные Д.А. Леонтьевым для данного теста, находятся на уровне 37,64 (+/-8,08) – для вовлеченности; 29,17 (+/-8,43) – контроль; 13,91 (+/-4,39) – принятие риска и 80,72 (+/- 18,53) – общий уровень жизнестойкости. Средние значения нашей выборки вписываются в эти параметры и представлены на рисунке 2.5.

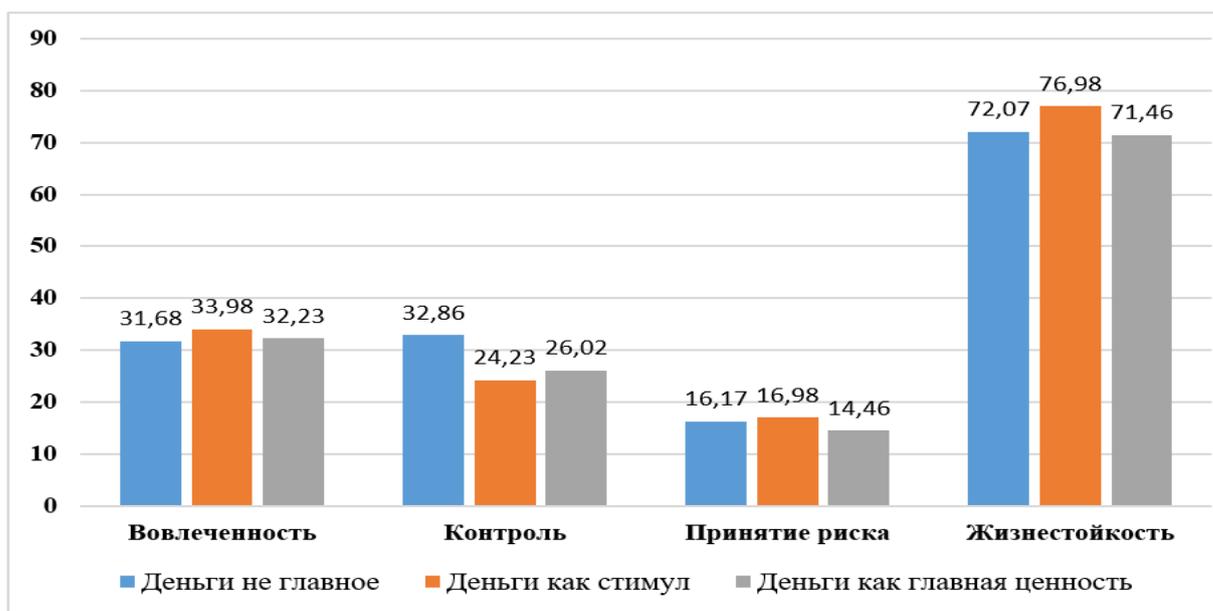


Рисунок 2.5. Средние показатели по жизнестойкости в зависимости от типов восприятия доходов

Исходя из средних показателей жизнестойкости, констатируем, что общий уровень жизнестойкости у людей с типом восприятия «деньги как стимул» выше, чем у двух других типов. Согласно проведенному однофакторному дисперсионному анализу ANOVA по шкалам жизнестойкости в зависимости от типа восприятия дохода, представленного в таблице 2.2, можно утверждать, что люди с разным типом восприятия доходов отличаются по жизнестойкости ($F=6,98$, при уровне значимости $p=0,001$). Следовательно, отношение к деньгам как «к стимулу» в наибольшей степени препятствует возникновению внутреннего напряжения в стрессовых ситуациях за счет стойкого совладания со стрессом. Восприятие же денег как «главной ценности» способствует внутреннему напряжению личности, так как для неё деньги являются более значимыми, чем для других.

Таблица 2.2. Однофакторный дисперсионный анализ ANOVA по шкалам жизнестойкости в зависимости от типа восприятия дохода

	F	p
Вовлеченность	5,28	0,006
Контроль	3,87	0,022
Принятие риска	7,33	0,001
Жизнестойкость	6,98	0,001

Анализ полученных результатов показал (см. табл. 2.2), что фактически по всем шкалам жизнестойкости существуют значимые различия в зависимости от типов восприятия доходов: вовлеченность ($F=5,28$ $p=0,006$), контроль ($F=3,87$ $p=0,022$) и принятие риска ($F=7,33$ $p=0,001$) (подробнее см. таблицу П.6.11).

Наибольшие показатели по шкале вовлеченность отмечены у представителей подгруппы «деньги как стимул». Это свидетельствует о том, что они убеждены в том, что вовлеченность в происходящее дает им максимальный шанс найти нечто стоящее и интересное для себя в жизни. Человек, относящийся к деньгам как к стимулу, получает удовольствие от собственной деятельности. В то время, как в противоположность этому, отсутствие подобной убежденности у субъектов, воспринимающих деньги «как не главное» или же «как главная ценность», порождает у них чувство отвергнутости и ощущение себя «вне» жизни.

Противоречивые результаты получены по шкале «Контроль» ($F=3,87$ $p=0,022$). Это объясняется тем, что респонденты, для которых «деньги не главное» и деньги «как главная ценность», в большей степени убеждены в том, что борьба позволяет им повлиять на результат происходящего. Подгруппа же субъектов, воспринимающих деньги «как стимул», внутренне ограничена тем, что влияние на события, происходящие в их жизни, не абсолютно, и успех в тех или иных начинаниях им не гарантирован. Человек же, воспринимающий деньги «как не главное», обладает сильно развитым компонентом контроля и ощущает, что сам выбирает свой путь.

В то же время человек, воспринимающий деньги «как стимул», убежден в том, что все то, что с ним случается, способствует его развитию за счет знаний, извлекаемых из опыта (принятие риска $F=7,33$; $p=0,001$). Такое отношение к деньгам позволяет ему принимать любой свой опыт – неважно, позитивный или негативный. Человек, рассматривающий деньги «как стимул», так же относится и к своей жизни в целом – как к способу приобретения опыта. Это позволяет ему действовать в отсутствие надежных гарантий успеха. Восприятие же денег «как главной ценности» сдерживает его действовать на свой страх и риск. Личность, относящаяся к деньгам, «как к главной ценности», не считает, что стремление к простому комфорту и безопасности обедняет его жизнь.

Наименьший показатель жизнестойкости составил 45, а наибольший – 101 (что соответствует низкому и высокому уровням), и оба показателя относились к типу восприятия доходов «деньги как стимул». Респонденты в количестве 19-ти человек обладали низким уровнем жизнестойкости (<62). Респонденты в количестве 4-х человек обладали высоким уровнем жизнестойкости (>98). У респондентов с типом восприятия

«деньги как стимул» средние показатели несколько выше по шкалам «вовлеченность» и «принятие риска», чем у других, в то же время параметр «контроль» – ниже. «Контроль» связан с убежденностью в том, что активные действия позволяют влиять на результат происходящего. Получается, что те, кто не включается в гонку за заработком, полагают, что способны лучше контролировать свои жизненные ситуации.

Мы бы хотели отметить важный момент: склонность идти на риск ради большого заработка характерна скорее типу восприятия денег как главной ценности, а принятие риска выше у респондентов с типом восприятия доходов «как стимула». Это важное разграничение, т.к. «принятие риска» в методике жизнестойкости – это отношение человека к принципиальной возможности изменяться, т.е. убежденность человека в том, что всё, происходящее с ним, способствует его развитию ввиду обретения опыта.

2.4. Результаты исследования сформированности социально-психологической идентичности личности при разных типах восприятия доходов

Как было отмечено ранее, между личностной и социальной составляющими идентичности имеют место противоречия; достижение же баланса между ними свидетельствует о благополучном развитии личности [124]. Рассмотрим первоначально составляющие личностной и социальной идентичности согласно переменным опросника ЛиСИ в зависимости от типов восприятия доходов, что отражено на рисунке 2.6 (подробнее см. таблицу П. 6.2).

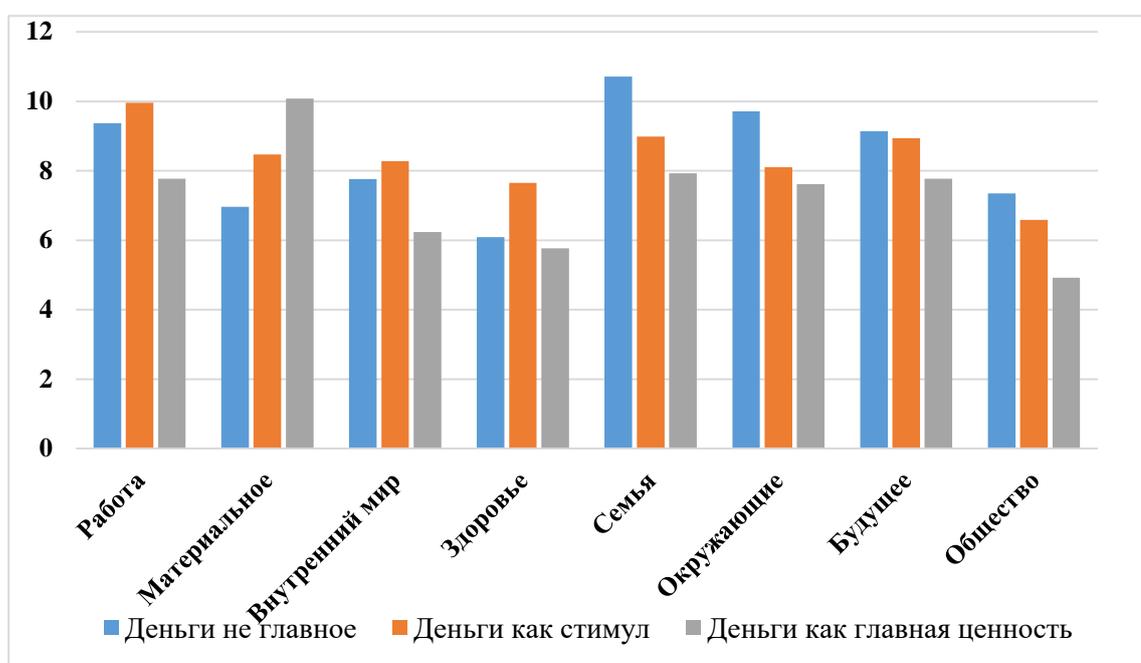


Рисунок 2.6. Средние показатели по шкалам сформированности социально-психологической идентичности личности (ЛиСИ) и типам восприятия доходов

У респондентов типа восприятия доходов «деньги не главное» доминируют шкалы социальной идентичности, в частности: семья (10,71), окружающие (9,71), будущее (9,14) и общество (7,34). Это как раз и демонстрирует то, какие приоритеты важны для опрашиваемых взамен зарабатывания денег, так как они все утвердительно ответили на 9-й вопрос анкеты: «Думаете ли Вы, что в наше время люди слишком озабочены зарабатыванием денег, забывая про истинные жизненные ценности?».

В случае типа восприятия доходов «деньги как стимул» явствует, что наибольшие средние баллы набраны по шкалам: работа (9,96), внутренний мир (8,27) и здоровье (7,65). Вероятнее всего, это связано с тем, что для опрашиваемых этого типа восприятия доходов важен не только заработок, но и сама работа, способ заработка. Работа может выступать и способом личностной самореализации: ведь при этом важны параметры внутреннего мира. Фактически, работа с течением времени накладывает на человека профессиональный отпечаток, поэтому важно согласовывать внутреннее и внешнее. Важность же параметра здоровье может быть обусловлена тем, что сотрудник ценен тогда, когда он работает, а не болеет неделями напролет.

В объёмном культурологическом исследовании Ф.М.Е. Грузет показано, что чем больше человек ценит финансовый успех, тем меньшее значение для него имеет положение дел в обществе [167]. Схожие результаты были отмечены и нами.

Респонденты с типом восприятия доходов «деньги как главная ценность» фактически набрали наименьшие баллы по всем шкалам опросника, кроме «материальное». По шкале «материальное» опрошенные этого типа восприятия доходов набрали наибольшие средние баллы (10,07). Получается, что, заботясь только об уровне своего дохода, такие люди склонны жертвовать всем: своим здоровьем, окружением, семьей, внутренним миром, готовы работать на скучной неинтересной работе, если она приносит как можно больше денег. Существуют также исследования, указывающие на то, что люди с высоким индексом ориентации на материальные ценности менее счастливы [153].

Средние показатели сформированности социально-психологической идентичности личности в зависимости от типов восприятия доходов представлены на рисунке 2.7.

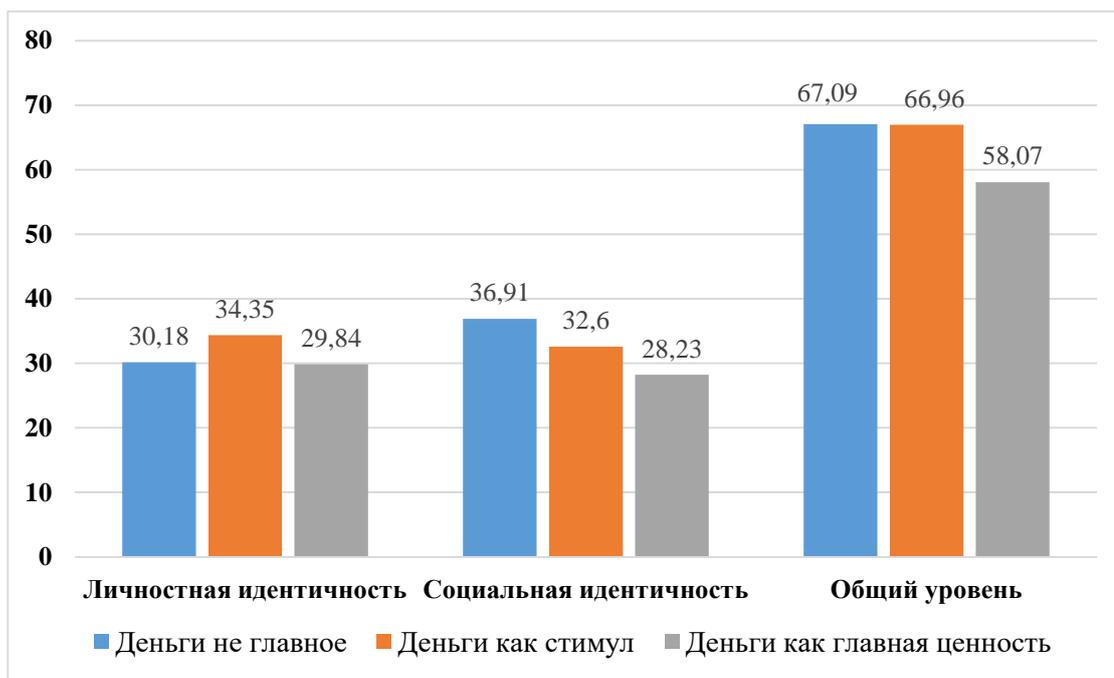


Рисунок 2.7. Средние показатели сформированности социально-психологической идентичности личности в зависимости от типов восприятия доходов

Из рисунка 2.7 видно, что у респондентов с типом восприятия «деньги как стимул» личностная идентичность в среднем более выражена, чем у других двух типов респондентов (34,35), в то время как для респондентов с типом восприятия «деньги как главная ценность» она в среднем менее выражена (29,84). Социальная же идентичность в среднем более выражена у респондентов с типом восприятия «деньги не главное» (36,91), а менее выражена она у респондентов с типом восприятия «деньги как главная ценность» (28,23).

Соответственно из анализа средней выраженности уровня сформированности социально-психологической идентичности по методике «ЛиСИ» А.А. Урбановича было установлено, что наибольшая сформированность обнаружена у респондентов с типом восприятия «деньги не главное» (67,09), а наименьшая – у респондентов с типом восприятия «деньги как главная ценность» (58,07).

Рассмотрим далее результаты исследования гендерных особенностей сформированности социально-психологической идентичности личности. Данные представлены в таблице 2.3.

Таблица 2.3. Гендерные особенности сформированности социально-психологической идентичности личности

Женщины						
	Среднее	N	Среднекв. отклонение	T-тест	ст.св.	p
Личностная идентичность	30,77	97	6,84	-12,43	96	0,000
Социальная идентичность	37,14	97	4,94			
Мужчины						
	Среднее	N	Среднекв. отклонение	T-тест	ст.св.	p
Личностная идентичность	33,42	114	3,95	7,82	113	0,000
Социальная идентичность	30,65	114	4,39			

Как видно из таблицы 2.3, в исследовании были выявлены и гендерные различия сформированности социально-психологической идентичности личности. У женщин сформированность «социальной» идентичности личности выше, чем «личностной» идентичности ($t = -12,43$ при $p < 0,001$). У мужчин проявилось обратное: сформированность «личностной» идентичности выше «социальной» идентичности ($t = 7,82$ при $p < 0,001$). Схожие тенденции и результаты отмечены и в других исследованиях [124]. Согласно рисунку 2.1., большинство мужчин воспринимают деньги «как стимул», а женщины воспринимают «деньги как не главное». Возможно, что для мужчин, у которых сформированность «личностной» идентичности выше «социальной», более характерно восприятие «денег как стимула», а, соответственно, женщинам, у которых сформированность «социальной» идентичности выше «личностной», более свойствен тип восприятия «деньги не главное».

Посредством однофакторного дисперсионного анализа (результаты представлены в таблице 2.4.) установлено, что существуют значимые различия по всем шкалам опросника личностной и социальной идентичности в зависимости от типа восприятия дохода: работа ($F = 12,53$ при $p < 0,001$), материальное ($F = 53,82$ при $p < 0,001$), внутренний мир ($F = 9,67$ при

$p < 0,001$), здоровье ($F=16,70$ при $p < 0,001$), семья ($F=55,43$ при $p < 0,001$), окружающие ($F=19,68$ при $p < 0,001$), будущее ($F=7,15$ при $p < 0,001$), общество ($F=20,45$ при $p < 0,001$) (подробнее см.таблицу П.6.8).

Таблица 2.4. Однофакторный дисперсионный анализ ANOVA по шкалам опросника ЛиСИ в зависимости от типа восприятия дохода (в общей выборке)

	F	p
Работа	12,53	< 0,001
Материальное	53,82	< 0,001
Внутренний мир	9,67	< 0,001
Здоровье	16,70	< 0,001
Семья	55,43	< 0,001
Окружающие	19,68	< 0,001
Будущее	7,15	0,001
Общество	20,45	< 0,001

Посредством однофакторного дисперсионного анализа установлено, что между всеми подгруппами по типам восприятия денег существуют значимые различия по всем шкалам опросника личностной и социальной идентичности. В зависимости от типа восприятия доходов индивид способен реализовывать свой личностный потенциал в рамках своей трудовой деятельности – работа ($F=12,53$ при $p < 0,001$). Отношение к деньгам оказывает влияние на силу мотивации личности для выполнения своей работы. Личность планирует развиваться в своей профессии, находит баланс между материальным (доход), социальным (например, статусность, значимость и необходимость работы) и личностным (например, моральное удовлетворение от работы), осознает возможности и ограничения своего бюджета.

Тип восприятия дохода также оказывает влияние на реальное представление человека о том, как можно улучшить свое материальное положение ($F=53,82$ при $p < 0,001$), т.е. он умеет разумно распределять свой бюджет.

Восприятие денег как стимула либо как ценности обусловлено также умением отслеживать и корректировать свои переживания, эмоции ($F=9,67$ при $p < 0,001$). В целом, оно оказывает влияние на его личностное развитие и на здоровый образ жизни ($F=16,70$ при $p < 0,001$), а также на семейные ценности ($F=55,43$ при $p < 0,001$).

Восприятие денег и отношение к деньгам оказывает влияние не только на стремление индивида к поддержанию гармоничных отношений в семье, но и к проявлению эмпатии по отношению к любому другому человеку ($F=19,68$ при $p < 0,001$), на его стремление принадлежать определенной социальной группе. Это способствует не

только поддержанию дружеских отношений и ощущения своей нужности для них, но и к осознанию своих жизненных целей. Последнее создает благоприятные условия для планирования и усиливает стремление к реализации своих планов, а также способность анализировать, пересматривать и корректировать свои цели ($F=7,15$ при $p<0,001$).

В конечном итоге, тип восприятия и отношение к деньгам приводит человека к осознанию не только своего социального статуса, но и к убеждённости в значимости своей деятельности, его вовлеченности в общественную жизнь и осознанию своего места в окружающем мире ($F=20,45$ при $p<0,001$).

Общий уровень сформированности социальной и личностной идентичности не зависит от возраста, что продемонстрировано в таблице 2.5, но, по-видимому, есть общая тенденция к укреплению с возрастом социальной идентичности.

Таблица 2.5. Возрастные особенности сформированности социально-психологической идентичности личности

		Возраст
Личностная идентичность	r	-0,11
	p	0,09
Социальная идентичность	r	0,17
	p	0,01

Проанализировав средний возраст респондентов, мы заметили, что для людей, воспринимающих «доход как главное», средний возраст составляет 25 лет, в случае восприятия «доход как не главное» – 28 лет, а в случае «деньги как стимул» – 30 лет.

Первым важным этапом в становлении идентичности является подростковый возраст. В этот период складывается конкретный образ идентичности, который примеряется, испытывается и реализуется в широком социальном контексте [137]. В подростковом периоде социальная идентичность достаточно динамична, и к зрелому возрасту она уже укореняется. Возможно, что связь социальной идентичности с возрастом связана с тем, что социальная составляющая идентичности относительно более стабильна, чем личностная.

Идентичность – сложная динамическая структура, формирующаяся и развивающаяся на протяжении всей жизни человека. Столкнувшись с кризисом идентичности, пытаясь избавиться от негативных эмоциональных состояний, связанных с деструктивным вариантом последствий кризиса, человек пытается приобрести идентичность, присоединившись к группе, обладающей позитивным статусом

в обществе [32], и присвоить себе ее нормы и ценности (в данном случае – «наличие денег», высокая заработная плата), спрятаться за социальную роль от необходимости личного выбора, что характерно для формирования социальной идентичности. Следовательно, более детально была подтверждена субгипотеза об особенностях сформированности социально-психологической идентичности при разных типах восприятия доходов.

2.5. Исследование социально-психологических установок личности в мотивационно-потребностной сфере при разных типах восприятия доходов

Мотивация и потребности взаимосвязаны между собой. Над этим вопросом задумывались с древних времен: к примеру, Аристотель считал, что любое волевое движение и эмоциональное состояние, определяющие активность человека, имеет природное основание. По происхождению потребности подразделяются на биологические, или естественные (потребность в еде, сне, жилище), социальные (потребность в общественной деятельности, труде, общении), культурные [68].

Э.Фромм выделяет пять экзистенциальных потребностей: потребность в установлении связей, потребность в преодолении, потребность в корнях, потребность в идентичности, потребность в системе взглядов и в преданности [131].

А.Н. Леонтьев [88] отмечает, что наличие потребности составляет необходимую предпосылку любой деятельности, однако потребность сама по себе еще не способна придать деятельности определенную направленность. На рисунке 2.8 представлены средние значения по шкалам социально-психологических установок личности в зависимости от типов восприятия доходов (подробнее см. таблицу П. 6.1).

Известно, что мотивация и потребности взаимосвязаны между собой, поэтому на следующем этапе исследования была проведена диагностика социально-психологических установок личности в мотивационно-потребностной сфере. В результате проведенного нами анализа социально-психологических установок личности в зависимости от типов восприятия доходов проявились значимые различия (см. рис. 2.8) по всем исследуемым шкалам опросника (О.Ф. Потёмкина) [105]. В частности, для типа восприятия доходов «деньги как главная ценность» характерны высокие показатели по шкалам «эгоизм», «власть», «деньги», а также были обнаружены наибольшие показатели с некоторой разницей по шкалам «свобода» и «результат». Отвечая на вопрос, что важнее для человека – альтруизм или эгоизм, процесс или результат, оценивания для себя значимости

свободы или власти, содержания работы или денег, субъект обнаруживает свои экзистенциальные потребности, которые Э.Фромм определяет как потребность в установлении связей, потребность в преодолении, потребность в корнях, потребность в идентичности, потребность в системе взглядов и в преданности [14].

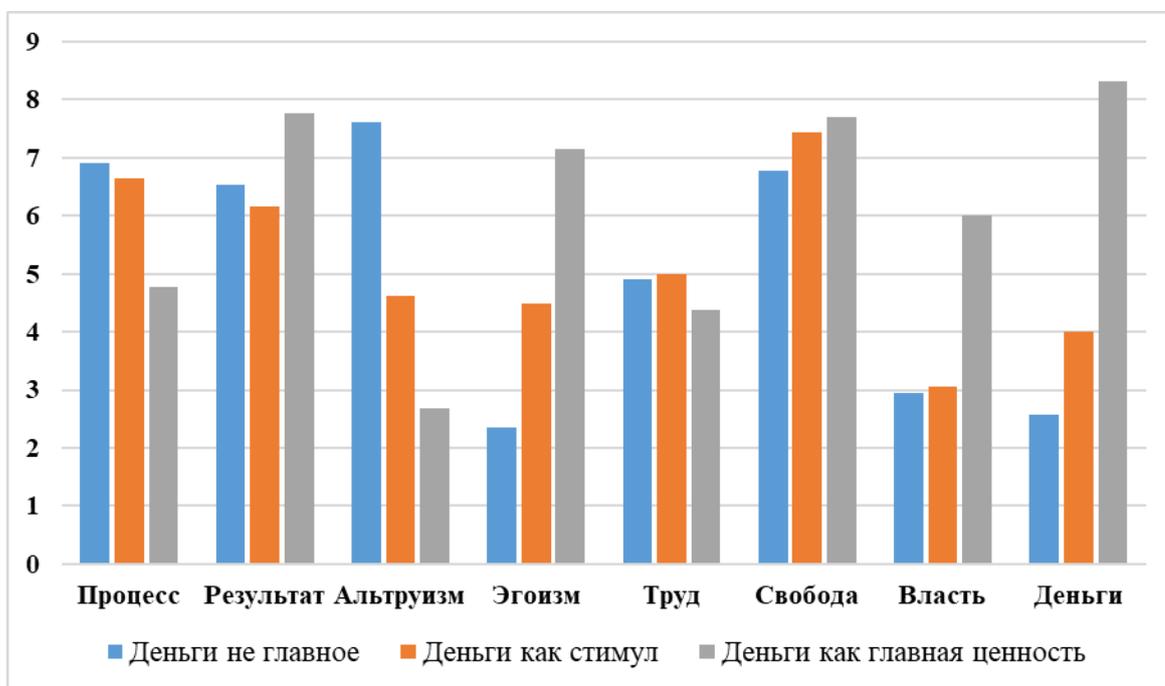


Рисунок 2.8. Средние показатели по шкалам социально-психологических установок личности в зависимости от типов восприятия доходов

В результате предпринятого нами анализа проявились значимые различия, в частности: для типа восприятия доходов «деньги как главная ценность» характерны высокие показатели по шкалам эгоизм, власть, деньги, а также наибольшие показатели с некоторой разницей по шкалам свобода и результат. Частично такой результат находит подтверждение в теории Д.Макклеланда, утверждавшего, что людям присущи три вида потребностей – во власти, успехе и причастности [68]. Возможно, что в нашем случае высокие показатели по шкалам эгоизм, власть и деньги связаны еще и с тем, что представителями типа восприятия доходов «деньги как главная ценность» оказались преимущественно не состоящие в браке мужчины. Согласно данным к методике комментариев, высокие показатели по шкале «деньги» чаще всего проявляются в двух противоположных случаях, когда деньги есть и когда явно выражен их дефицит [105]. Ориентация на «власть» также преимущественно свойственна мужчинам. Ввиду особенностей выборки, вероятно, что высокие баллы по шкале «эгоизм» объясняются тем, что опрошенные заботятся только о себе самих, т.е. еще не обзавелись семьями.

По типу восприятия доходов «деньги не главное» проявились наибольшие значения по шкалам «альтруизм» и «процесс». То есть люди по типу восприятия доходов «деньги не главное» более ориентированные на процесс выполнения своих профессиональных обязанностей, обращают больше внимания на детали, выполнение определенных действий; ими движет интерес к делу, они меньше концентрируются на достижении результата.

Согласно полученным результатам в данной выборке респондентов, соотношение мужчин и женщин составляет примерно 1 к 5, соответственно. Возможно, что «альтруизм» в данном случае является следствием феминных потребностей женщин, что подтверждается и в других исследованиях [134]. Высокие баллы по шкале «процесс» объясняются, скорее всего, тем, что для опрашиваемых намного важнее то, «как» они занимаются какой-либо деятельностью, им важнее проживать происходящее, зачастую в ущерб результативности. Согласно Э.Фромму, ориентация на «бытие» связана с проявлением истинной сущности человека, направленность на здоровые социальные взаимоотношения, на помощь людям, а не на накопление материальных благ, в отличие от ориентации на «обладание» [133]. Взаимоотношения предпочтительнее строить на кооперации (что согласуется с ценностями шкалы «альтруизм» по методике О.Ф. Потемкиной), а не на эксплуатации.

Р.Добелли описал феномен вытеснения мотивации, когда у человека есть внутренняя мотивация помочь кому-либо, но предложение денег взамен его помощи может разрушить у него желание к бескорыстной деятельности. Р.Добелли приводит несколько примеров по этому поводу: один человек помог своему знакомому переехать в новую квартиру тем, что загружал, перевозил и разгружал множество его вещей, мебели и т.д., и когда в итоге знакомый решил заплатить этому человеку – он фактически обесценил его помощь и их дружба пошатнулась. Другой показательный пример связан с тем, что экономист Бруно Фрей с коллегами из Цюрихского университета исследовали отношение к созданию радиоактивного могильника среди членов собрания общины (политического органа Швейцарии). В итоге изначально более 50% были согласны, после чего исследователи предложили им компенсацию в 5000 франков: следствием этого было снижение более чем в 2 раза количества согласившихся, т.к. предложение денег за согласие на организацию могильника было воспринято как взятка, во всяком случае это притупило чувство гражданского долга [61].

Использование денег регламентируется психосоциальными нормами и социальными ценностями. Например, к подарку, выраженному в денежной форме, проявляются другие ожидания, поскольку деньги девальвируют ценность акта дарения.

Психосоциальные нормы использования денег меняются со временем. Так, например, брачные контракты, страхование жизни, сдача крови за деньги и т.д. в настоящее время не осуждаются, а, например, одалживание денег знакомым под проценты считается предосудительным [58].

Согласно однофакторному дисперсионному анализу, представленному в таблице 2.6, установлено, что существуют значимые различия по шкалам опросника: процесс ($F=19,92$), результат ($F=9,29$), альтруизм ($F=99,03$), эгоизм ($F=119,56$), власть ($F=59,85$) и деньги ($F=240,83$) на уровне значимости $p<0,001$, в том числе и по шкале «свобода» ($F=6,29$ при $p<0,01$), в зависимости от типа восприятия дохода (в общей выборке), кроме шкалы «труд» ($F=0,90$ при $p=0,408$) (подробнее см. таблицу П.6.6.).

Таблица 2.6. Однофакторный дисперсионный анализ ANOVA по шкалам социально-психологических установок личности

	F	p
Процесс	19,92	< 0,001
Результат	9,29	< 0,001
Альтруизм	99,03	< 0,001
Эгоизм	119,56	< 0,001
Труд	0,90	0,408 > 0,05
Свобода	6,29	0,002 < 0,01
Власть	59,85	< 0,001
Деньги	240,83	< 0,001

А.Л. Свенцицкий утверждает, что мотивы деятельности личности постоянно меняются наряду с возрастом, интеллектуальным, моральным и эмоциональным развитием (под влиянием как объективных, так и субъективных факторов) [112]. Именно такой разброс наблюдается и в нашем случае. Отметим и то, что респонденты с восприятием «доходов как стимула» чаще всего демонстрировали средние значения по всем шкалам социально-психологических установок личности, что, скорее всего, объясняется их сбалансированностью, в сравнении с двумя другими типами восприятия доходов. Так, например, при высоком альтруизме при восприятии «деньги не главное» наблюдаются низкие показатели по шкале «эгоизм». Это может объясняться тем, что человек стремится поддержать или улучшить отношения по принципу «взаимного альтруизма» (ты мне, я тебе), а тема «денег» является явно второстепенной по отношению к человеческим взаимоотношениям. В восприятии «деньги как главная ценность»

наблюдается прямо противоположная картина – зарабатывание денег выступает доминирующим мотивом, и такой человек склонен пренебречь поддержанием или созданием социальных взаимоотношений, например, уехав за границу ради бóльшего заработка и посвятив этому бóльшую часть своего времени.

При восприятии «доходов как стимула» по шкалам «альтруизм» и «эгоизм» отмечены примерно равные показатели, как и по шкалам «процесс» и «результат». В данном случае, возможно, проявляется такая характеристика, как «эгоистический альтруизм», что созвучно идее Р.Докинза об «эгоистичном гене», т.е. у индивида больше шансов распространить свои гены при условии сотрудничества и взаимопомощи. Взаимный альтруизм может не только приносить удовольствие, но и помогает решению задач по принципу выигрыш-выигрыш каждой из сторон. Зрелость личности, в том числе и экономического сознания, предполагает доминирование сотрудничества среди многочисленных форм проявления соотношения «выгода для себя – выгода для других». Сотрудничество (выгодно обоим партнерам – win-win) эффективнее, созидательнее, чем состязательность, индивидуализм, альтруизм, мученичество и др.

Самое большое отличие обнаруживается при этом («деньги как стимул») по шкалам «свобода» и «власть»: в данном случае предпочтение однозначно отдается «свободе». Это объясняется тем, что если деньги – «стимул», то не требуется всевозможных способов заработка, как, например, при восприятии денег «как главной ценности», когда для зарабатывания могут подходить любые способы получения прибыли, а «власть» может быть еще одним рычагом увеличения и защиты дохода. По А.Адлеру стремление к власти помогает индивиду компенсировать ощущение своей неполноценности, а Э.Фромм видел в этом способ индивида избежать одиночества. Состояния невротичности, слабости, закомплексованности могут вынуждать человека компенсировать это посредством финансового аспекта, и стремиться преуспеть в этом с восприятием «денег как главной ценности». Тот, кто ощущает свою внутреннюю силу и способность реализовывать свои потребности, скорее будет склонен к «свободе».

Исследование в области экономической психологии показало, что с бедностью чаще сочетается внешний локус контроля [58], т.е. человек считает, что события его жизни, управляются случаем, удачей, более сильными личностями или силами, не подвластными его пониманию, а не обусловлено собственным поведением. Эти данные согласуются с полученными нами результатами и предполагают поиск ответа на поставленный вопрос о детерминантах типа восприятия доходов в области изучения особенностей процесса формирования социально-психологической идентичности личности.

2.6. Корреляционный анализ жизнестойкости и социально-психологических особенностей у субъектов с разным типом восприятия доходов

Согласно результатам исследования, установлена взаимосвязь уровня жизнестойкости и сформированности социально-психологической идентичности личности. Тесная связь существует и по всем шкалам опросников. Так, жизнестойкость имеет высокий уровень связи со сформированностью социально-психологической идентичности личности: $r=0,60$ при $p<0,001$. Из таблицы П.6.10 видно, что социальная идентичность имеет средний уровень связи со всеми параметрами жизнестойкости (с вовлеченностью $r=0,35$; с контролем $r=0,34$ и с принятием риска $r=0,36$ при $p<0,001$). Личностная же идентичность выражена больше, высокая положительная связь отмечена с вовлеченностью ($r=0,50$ при $p<0,001$) и жизнестойкостью в целом ($r=0,55$ при $p<0,01$). Контроль и принятие риска связаны на уровне средней положительной выраженности.

Идентичность является актуальным состоянием, текущим переживанием Я-целостности в определенный момент жизненного пути [124]. Раскрыв особенности жизнестойкости и социально-психологической идентичности, мы обнаружили, что:

- наиболее жизнестойкими оказались опрошенные по типу восприятия доходов «деньги как стимул», а наименее жизнестойкими – по типу «деньги как главное»;
- сформированность социально-психологической идентичности у опрошенных с типом восприятия доходов «деньги как стимул» и «деньги не главное» примерно одинаково выражена выше, чем у опрошенных с типом восприятия доходов «деньги как главное» (см. рис. 2.9.).

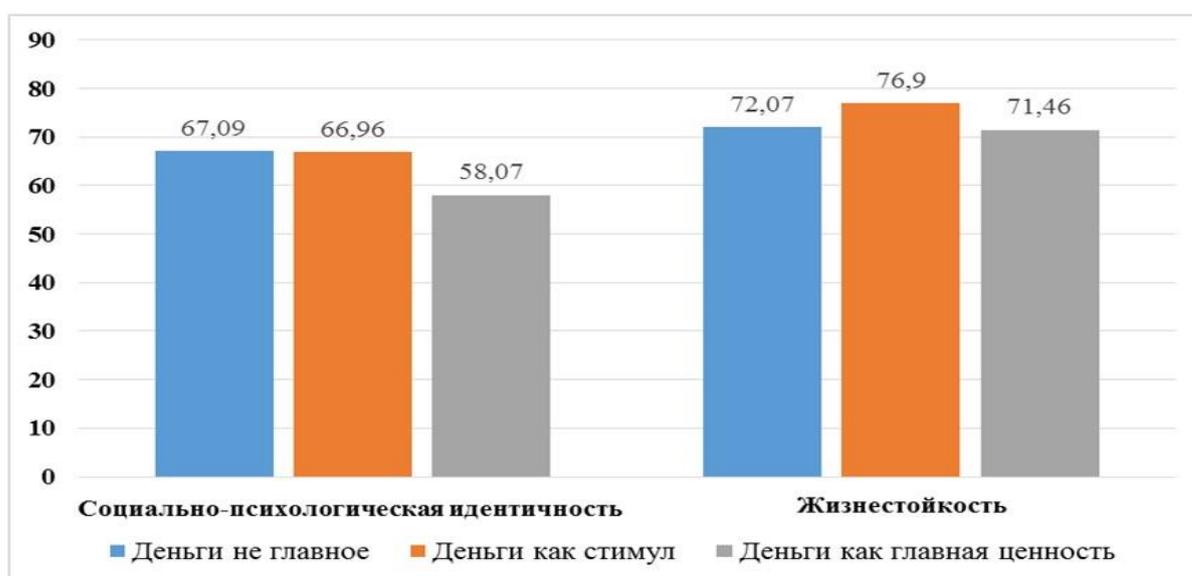


Рисунок 2.9. Сравнение средних значений жизнестойкости и социально-психологической идентичности личности в зависимости от типов восприятия доходов

А.В. Будаковой было установлено, что жизнестойкость человека связана с возможностью преодоления различных стрессов, с поддержанием высокого уровня физического и психического здоровья, а также с оптимизмом, самоэффективностью и удовлетворенностью собственной жизнью [148]. Именно эти тенденции могут быть обнаружены и в шкалах «работа» и «здоровье» (ЛиСИ), но нами был проведен более широкий анализ корреляций, отображенный в таблице 2.7.

Таблица 2.7. Связь выраженности уровня жизнестойкости и сформированности социально-психологической идентичности личности

		Личностная идентичность	Социальная идентичность
Вовлеченность	r	0,50	0,35
	p	0,00	0,00
Контроль	r	0,42	0,34
	p	0,00	0,00
Принятие риска	r	0,38	0,36
	p	0,00	0,00
Жизнестойкость	r	0,55	0,44
	p	0,00	0,00
N		211	211

Рассмотрим более подробную картину связи жизнестойкости и социально-психологических установок в мотивационно-потребностной сфере на таблице 2.8.

Таблица 2.8. Связь выраженности уровня жизнестойкости и социально-психологических установок

		Вовлеченность	Контроль	Принятие риска	Жизнестойкость
Процесс	r	0,04	-0,16	0,06	-0,02
	p	0,49	0,01	0,34	0,68
Результат	r	0,22	0,37	-0,14	0,23
	p	0,00	0,00	0,04	0,00
Альтруизм	r	-0,08	-0,02	-0,11	-0,09
	p	0,20	0,68	0,09	0,18
Эгоизм	r	0,19	0,05	-0,10	0,08

	p	0,00	0,44	0,12	0,19
Труд	r	0,03	0,11	-0,09	0,03
	p	0,65	0,10	0,16	0,61
Свобода	r	0,19	0,29	-0,05	0,21
	p	0,00	0,00	0,41	0,00
Власть	r	-0,00	-0,03	-0,19	-0,07
	p	0,96	0,60	0,005	0,26
Деньги	r	0,03	0,006	-0,315	-0,08
	p	0,66	0,93	0,00	0,24
	N	211	211	211	211

Отмечена слабая связь жизнестойкости с установками «результат» ($r=0,23$ при $p<0,01$) и «свобода» ($r=0,21$ при $p<0,01$). Слабую положительную связь проявила также вовлеченность с установкой на «результат» ($r=0,22$ при $p<0,01$), «эгоизм» и «свободу» ($r=0,19$ при $p<0,01$). Отмечено, что чем выше контроль, тем более выражена установка на «результат» ($r=0,37$ при $p<0,01$) и «свободу» ($r=0,29$ при $p<0,01$) и менее выражена установка на «процесс» ($r=-0,16$ при $p<0,05$). Принятие риска показало отрицательную связь с такими установками, как «власть» ($r=-0,19$ при $p<0,01$) и «деньги» ($r=-0,31$ при $p<0,01$), из чего следует, что люди, ориентированные на «деньги и власть», не предпочитают риск. Возможно, в данном случае проявляется аксиома замещения: «если одно событие предпочитается другому, когда они оба имеют 100% вероятность, то же самое событие должно быть предпочтительным в условиях неопределенности, когда оба события одинаково неопределённые (или соотношение их вероятностей одинаково). Эта аксиома замещения, с точки зрения О.С. Дейнека, противоречит ставшему пословицей мудрому выражению четырехсотлетней давности Сервантеса о том, что синица в руке лучше, чем журавль в небе [58].

Полная картина взаимосвязей жизнестойкости и социально-психологических переменных представлена на рисунке 2.10.



Рисунок 2.10. Полная картина взаимосвязей жизнестойкости и социально-психологических переменных

На рисунке 2.10, представленном выше, наглядно показано, что жизнестойкость и ее составляющие имеют положительные и отрицательные взаимосвязи с социально-психологической идентичностью и установками в мотивационно-потребностной сфере.

Далее в таблице 2.9. отразим связь между методиками «ЛиСИ» А.А.Урбанович и «социально-психологических установок» О.Ф.Потемкиной.

Таблица 2.9. Связь социально-психологической идентичности (ЛиСИ А.А.Урбанович) и социально-психологических установок личности (О.Ф.Потемкина)

		Личностная идентичность	Социальная идентичность
Процесс	r	0,24	0,29
	p	0,00	0,00
Результат	r	0,10	0,05
	p	0,11	0,39
Альтруизм	r	-0,04	0,43
	p	0,52	0,00
Эгоизм	r	0,20	-0,39

	p	0,003	0,00
Труд	r	0,18	0,19
	p	0,006	0,004
Свобода	r	0,12	0,07
	p	0,06	0,27
Власть	r	-0,06	-0,28
	p	0,32	0,00
Деньги	r	0,009	-0,51
	p	0,89	0,00
	N	211	

Анализ взаимосвязей между социально-психологическими установками и шкалами личностной и социальной идентичности показал, что «личностная идентичность» имеет слабые положительные связи с установками «процесс» ($r=0,24$ при $p<0,01$), «эгоизм» ($r=0,20$ при $p<0,01$) и «труд» ($r=0,18$ при $p<0,01$). Следовательно, при формировании личностной идентичности субъект в большей степени ориентирован на процесс деятельности ($r=0,24$ при $p<0,01$) и проявляет интерес к делу, чем к результату этой деятельности. Однако в процессе формирования личностной идентичности известная доля «разумного эгоизма» всё же не навредит человеку («эгоизм» $r=0,20$ при $p<0,01$). При этом он скорее предпочтёт все свое время использовать для того, чтобы что-то сделать, жертвуя своими свободными и выходными днями («труд» $r=0,18$ при $p<0,01$).

Относительно формирования социальной идентичности в ходе данного исследования обнаружены также средние положительные связи с такими установками в мотивационно-потребностной сфере, как «процесс» ($r=0,29$ при $p<0,01$) и труд ($r=0,19$ при $p<0,01$). Это свидетельствует о том, что для причастности к той или иной социальной группе в процессе выполнения деятельности следует обращать в большей степени внимание на «детали», на выполнение определенных трудовых действий, чем при формировании личностной идентичности.

В отличие от процесса формирования личностной идентичности, в процессе формирования социальной идентичности субъект чаще действует в ущерб себе, будь то повседневная деятельность или же профессиональная, т.е. он проявляет бескорыстную заботу о других ради общего блага. Коэффициент корреляции показателей «социальной идентичности» со шкалой «альтруизм» положительный ($r=0,43$ при $p<0,01$) в сочетании с отрицательной связью со шкалой «эгоизм» ($r=-0,39$ при $p<0,01$).

Наиболее выраженные различия в процессе формирования личностной и социальной идентичности установлены в сфере отношений к деньгам. При формировании личностной идентичности не выявлено достоверной корреляции показателей ни со шкалой «деньги», ни со шкалой «власть». В то время как при формировании социальной идентичности тесная взаимосвязь показателей отмечена как со шкалой «деньги», так и со шкалой «власть». Как показано в исследовании, наиболее тесная отрицательная связь проявилась между показателями социально-психологической идентичности и показателями социально-психологической установки личности в отношении «деньги» ($r=-0,51$ при $p<0,01$). То есть, для людей с ориентацией на деньги важным является стремление к увеличению своего материального состояния. Деньги для них зачастую имеют также ценность сами по себе.

Ориентация на деньги часто соприкасается со сферой влияния и с отношением к власти. В данном исследовании отмечена также отрицательная корреляция со шкалой «власть» ($r=-0,28$ при $p<0,01$). В процессе формирования социальной идентичности в большей степени, чем при формировании личностной идентичности, важной ценностью является возможность влияния на других людей и контроля над ними. Такие личности на многое готовы пойти ради этого.

Следовательно, для формирования социальной идентичности характерны такие установки в мотивационно-потребностной сфере, как «альтруизм», «процесс» и «труд». Анализ результатов также показал обратную связь с такими установками в мотивационно-потребностной сфере, как «эгоизм», «власть» и «деньги». Возможно, это обусловлено тем, что в данной выборке было больше респондентов из группы «студенты», чем из группы «предприниматели». Последние в большей степени осознают деньги как фактор влияния на людей и форму власти. Рассмотрим детальнее связи между социально-психологической идентичностью и мотивационно-потребностными установками по таблице 2.10.

Таблица 2.10. Подробная связь социально-психологической идентичности (ЛиСИ А.А.Урбанович) и социально-психологических установок личности (О.Ф.Потемкина)

		Личностная идентичность				Социальная идентичность			
		Рабо- та	Матери- альное	Внутрен- ний мир	Здо- ровье	Семья	Окружа- ющие	Буду- щее	Обще- ство
Процесс	r	0,11	0,01	0,38	0,13	0,09	0,16	0,24	0,41
	p	0,10	0,82	0,00	0,05	0,18	0,02	0,00	0,00
Результат	r	0,10	0,22	0,00	-0,01	0,01	0,03	0,04	0,08
	p	0,13	0,00	0,92	0,87	0,87	0,61	0,50	0,21

Альтруизм	r	0,08	-0,41	0,27	-0,13	0,40	0,36	0,25	0,30
	p	0,23	0,00	0,00	0,05	0,00	0,00	0,00	0,00
Эгоизм	r	-0,04	0,57	-0,00	0,10	-0,50	-0,36	-0,15	-0,17
	p	0,55	0,00	0,99	0,12	0,00	0,00	0,02	0,01
Труд	r	0,06	0,10	0,23	0,10	0,02	0,17	0,30	0,09
	p	0,35	0,13	0,00	0,12	0,69	0,01	0,00	0,15
Свобода	r	0,12	-0,006	0,10	0,11	-0,11	0,11	0,23	-0,01
	p	0,07	0,93	0,12	0,10	0,09	0,09	0,001	0,88
Власть	r	-0,08	0,31	-0,29	-0,05	-0,30	-0,198	-0,20	-0,18
	p	0,22	0,00	0,00	0,42	0,00	0,004	0,003	0,007
Деньги	r	-0,11	0,54	-0,23	-0,07	-0,51	-0,42	-0,26	-0,36
	p	0,10	0,00	0,00	0,28	0,00	0,00	0,00	0,00
	N	211							

Как представлено в таблице 2.10, по показателям «здоровье» и «работа» (ЛиСИ А.А. Урбанович), составляющим личностную идентичность, не обнаружено достоверных связей с социально-психологическими установками. Для сохранения позитивной идентичности, своего образа «Я», баланс между доходом, статусностью, значимостью и моральным удовлетворением от работы, так же, как и здоровый образ жизни, не являются ведущими мотивами жизнедеятельности, в отличие от таких параметров, как, например, знание себя, своих способностей, умение отслеживать и корректировать свои переживания и эмоции ($r=0,38$ при $p<0,01$). При этом отрицательным фактором для процесса самоопределения является то, что человек не имеет реального представления о том, как можно улучшить свое материальное положение ($r=-0,41$ при $p<0,01$).

Сложная и неоднозначная связь между социально-психологической идентичностью (ЛиСИ А.А.Урбанович) и социально-психологическими установками личности (О.Ф.Потемкина) отображена на рисунке 2.11.

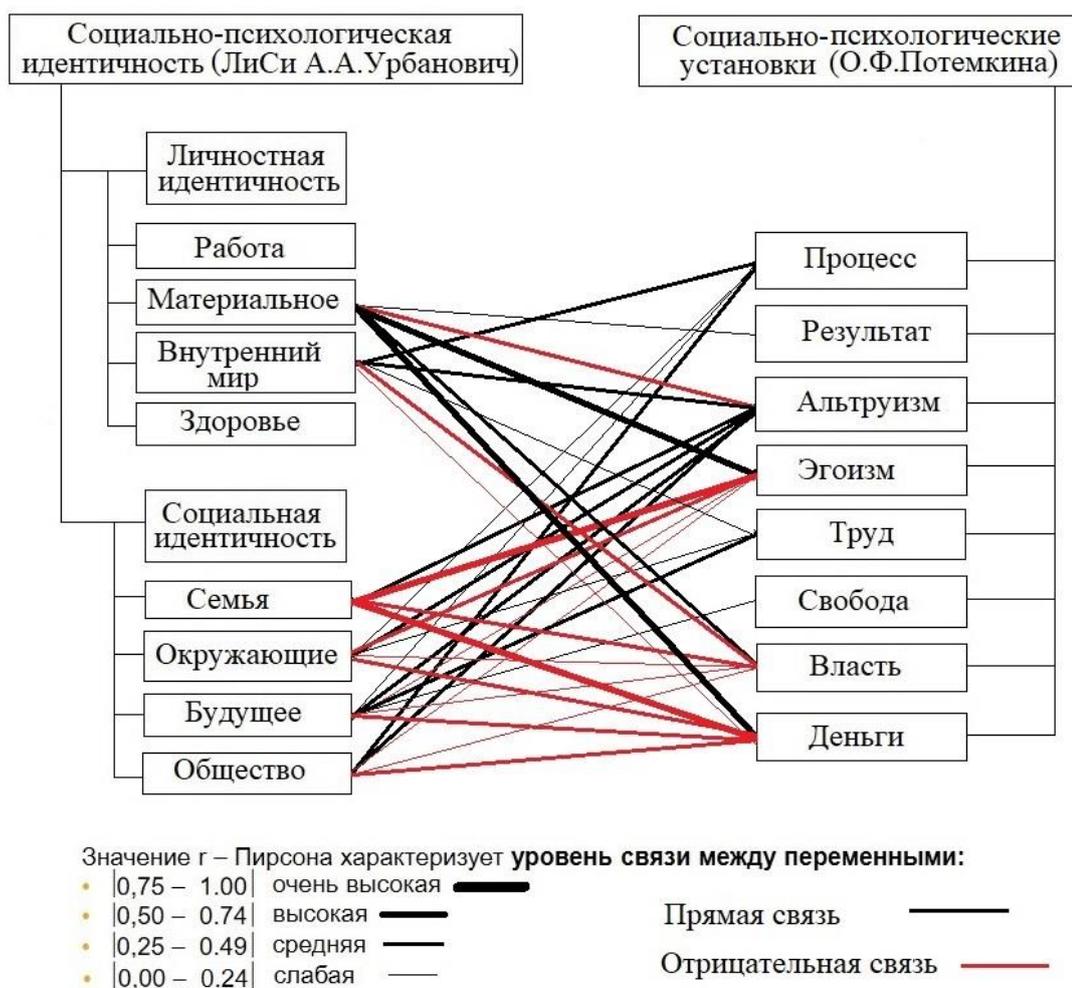


Рисунок 2.11. Связь социально-психологической идентичности (ЛиСИ А.А.Урбанович) и социально-психологических установок личности (О.Ф.Потемкина)

Из таблицы 2.10 и рисунка 2.11 видно, что составляющая личностной идентичности «материальное» показывает слабую положительную связь с «результатом» ($r=0,22$ при $p<0,01$), т.е. осознание возможностей и ограничений своего бюджета способствует тому, что человек стремится к достижению результата несмотря на существующие помехи и неудачи в деятельности. Средняя положительная связь составляющей личностной идентичности «материальное» с переменной «власть» ($r=0,31$ при $p<0,01$), свидетельствует о том, что чем выше материальное положение человека, тем в большей степени он стремится к контролю над другими людьми и даже готов на многое пойти ради этого. Высокая положительная связь с «эгоизмом» ($r=0,57$ при $p<0,01$) подтверждает предпочтение личных интересов по отношению к интересам других.

При формировании «материальной» личностной идентичности степень выраженности социально-психологических установок личности в мотивационно-потребностной сфере на увеличение своего материального состояния довольно высокая.

Составляющая личностной идентичности «материальное» указывает на то, что для людей с ориентацией на деньги важным является стремление к увеличению своего материального положения ($r=0,54$ при $p<0,01$). При этом, для субъекта в меньшей степени характерно действовать в ущерб себе, будь то повседневная деятельность или же профессиональная. Он также в меньшей степени проявляет бескорыстную заботу о других ради общего блага. Отрицательная связь с параметром «альтруизм» ($r=-0,41$, при $p<0,01$) является тому подтверждением.

Анализ полученных результатов показал, что составляющая личностной идентичности «внутренний мир» имеет слабую положительную связь с «трудом» ($r=0,23$ при $p<0,01$). Понимание себя, осознание своих способностей, а также умение отслеживать и корректировать свои переживания, эмоции и личностное развитие ориентирует людей на труд, и они предпочитают все свое время использовать для того, чтобы что-то сделать, жертвуя своими свободными и выходными днями. Личность в данном случае в большей степени ориентирована на сам процесс выполнения деятельности: об этом свидетельствует положительная связь с «процессом» ($r=0,31$ при $p<0,01$).

В большей степени личностью движет интерес к делу, и она меньше концентрирует внимание на достижение результата. Положительная корреляция составляющей личностной идентичности «внутренний мир» с «альтруизмом» ($r=0,27$ при $p<0,01$) указывает на то, что порой человек действует в ущерб себе и проявляет бескорыстную заботу о других ради общего блага.

Анализ показал, что существует отрицательная слабая связь между составляющей личностной идентичности «внутренний мир» и составляющей «деньги» ($r=-0,23$ при $p<0,01$), т.е. деньги сами по себе зачастую не имеют ценности. Полученные результаты также указывают на то, что такие личности не стремятся к тому, чтобы контролировать других людей.

Взаимосвязь составляющей личностной идентичности «внутренний мир» с переменной «власть» – отрицательная ($r=-0,29$ при $p<0,01$).

Анализ полученных результатов показал, что все переменные социальной идентичности имеют различные связи с социально-психологическими установками личности в мотивационно-потребностной сфере. В частности, осознание значения семьи в своей жизни и взаимодействие с другими (партнером, родителями, родственниками) поддерживают стремление личности к налаживанию гармоничных семейных отношений и к проявлению бескорыстной заботы о других ради общего блага. Семейные ценности, «семья», являют среднюю положительную связь с «альтруизмом» ($r=0,40$ при $p<0,01$). Напротив, для людей, основной ценностью для которых является влияние на других,

параметр социальной идентичности ниже. Они демонстрируют среднюю отрицательную связь с установкой «власть» ($r=-0,30$ при $p<0,01$) и высокую отрицательную связь с установкой «эгоизм» ($r=-0,50$ при $p<0,01$). Тем самым они отдают предпочтение личным интересам в ущерб интересам других и ориентированы в большей степени на деньги, т.е. на увеличение своего материального состояния ($r=-0,51$ при $p<0,01$).

Параметр «окружающие» социальной идентичности имеет слабую положительную связь с параметром «труд» ($r=0,17$ при $p<0,01$). Это свидетельствует о том, что стремление личности принадлежать к какой-то социальной группе ориентирует человека на труд, и он предпочитает все свое время использовать для того, чтобы что-то сделать полезное, даже безвозмездно.

Положительная взаимосвязь параметра «окружающие» социальной идентичности с переменной «альтруизм» ($r=0,36$ при $p<0,01$) указывает на то, что эмпатия по отношению к другому и способность понимать другого проявляется в бескорыстной заботе о других ради общего блага. Однако если личность в большей степени стремится к контролю над людьми, тогда ей будет сложно поддерживать дружеские отношения. Коэффициент корреляции параметра «окружающие» социальной идентичности демонстрирует слабую отрицательную связь с параметром «власть» ($r=-0,19$ при $p<0,01$) и отрицательную среднюю связь с переменной «эгоизм» ($r=-0,36$ при $p<0,01$). Т.е. человек отдает предпочтение личным интересам в ущерб интересам других, не осознает необходимости в окружающих, не испытывает ощущения своей нужности для них, а отдает предпочтение «деньгам» ($r=-0,42$ при $p<0,01$).

Параметр «будущее» социальной идентичности имеет слабую положительную связь с «процессом» ($r=0,24$ при $p<0,01$). Планирование и стремление к реализации своих планов предполагает, что люди обращают больше внимания на детали и на выполнение определенных действий. Осознание своих жизненных целей предполагает, что субъект не терпит никаких ограничений и готов идти на жертвы ради отстаивания своей независимости. Положительная корреляция параметра «будущее» социальной идентичности с переменной «свобода» ($r=0,23$ при $p<0,01$) является тому подтверждением. Ориентация личности на планирование будущего повышает выраженность инструментального отношения к «проблеме денег» через осознание того, что субъект в большей степени находится в состоянии, в котором он является определяющей причиной своих действий, то есть они не обусловлены непосредственно иными факторами, в том числе природными, социальными, межличностно-коммуникативными и индивидуально родовыми [85].

Бескорыстная забота о других ради общего блага также является благоприятным фактором для формирования социальной идентичности с точки зрения построения своего будущего. Связь параметра «будущее» социальной идентичности с социально-психологической установкой личности в мотивационно-потребностной сфере на «альтруизм» демонстрирует положительную связь ($r=0,25$ при $p<0,01$). При этом «эгоизм» ($r=-0,15$ при $p<0,01$) лишь незначительно оказывает отрицательное влияние на параметр «будущее» социальной идентичности, так как известная доля «разумного эгоизма» не навредит человеку. Чем больше человек стремится к власти, тем в меньшей степени он способен пересматривать и корректировать свои цели: коэффициент корреляции переменной «власть» и параметра «будущее» социальной идентичности равен $r=-0,20$ при $p<0,01$. Такое же отрицательное воздействие на процесс адекватного анализа жизненных ситуаций оказывает и явно выраженное стремление к деньгам.

Связь параметра «будущее» социальной идентичности указывает на среднюю отрицательную связь с переменной «деньги» ($r=-0,26$ при $p<0,01$). Определенная доля «эгоизма» также не способствует процессу социальной идентичности с точки зрения осознания своих истинных жизненных целей. Взаимосвязь параметра «будущее» социальной идентичности с такой социально-психологической установкой личности в мотивационно-потребностной сфере, как «эгоизм», слабая отрицательная ($r=-0,15$ при $p<0,01$). В данном случае в большей степени можно судить о «разумном эгоизме». Если под эгоистом (без уточняющего слова «разумный») часто понимают человека, *думающего только о себе и/или пренебрегающего интересами других людей*, то сторонники «разумного эгоизма» обычно утверждают, что такое пренебрежение в силу целого ряда причин попросту *невыгодно* для пренебрегающего и, следовательно, представляет собой не эгоизм (в виде приоритета личных интересов над любыми другими), а лишь проявление жадности или даже завышение собственного Я. Разумный эгоизм в бытовом понимании – это умение жить собственными интересами, не противореча интересам других [103].

Проблема социальной идентичности в контексте отношения к будущему в рамках субъектно-бытийного подхода рассматривается как расширение бытийности личности. Образ будущего является тем бытийным пространством личности, в котором она продолжает свое бытие. Вместе с тем разумный эгоизм может ограничиваться констатацией того, что стремление к собственной пользе способствует пользе других, и тем самым санкционировать узкопрагматическую нравственную позицию. Этот параметр социальной идентичности, в частности «будущее» социальной идентичности, в наибольшей степени связан с понятием «экономическая свобода», предполагающим

свободу любой деятельности, включая право выбора и сопряжённые с этим риски, и ответственность.

В этой связи важно отметить, что параметр «общество» социальной идентичности имеет средние положительные связи с «альтруизмом» ($r=0,30$ при $p<0,01$) и «процессом» ($r=0,41$ при $p<0,01$). Положительная корреляция этих факторов предполагает, что осознание личностью своего социального статуса и убеждённость в значимости своей деятельности определяется с позиции альтруизма как осмысленной, свободной и не преследующей никаких выгод, т.е. как служение другим, основанное на верности, симпатии и милосердии. Так, при выполнении действий субъектом движет в большей степени интерес к делу, и он меньше концентрируется на достижении результата. При этом альтруист может отказаться от своих желаний, и даже пожертвовать своим благополучием, дойти до полного самоотречения. Слабые отрицательные связи параметра «общество» социальной идентичности с «эгоизмом» ($r=-0,17$ при $p<0,01$) и «властью» ($r=-0,18$ при $p<0,01$) подчеркивают степень вовлеченности личности в общественную жизнь и указывают на их обусловленность социокультурными символами (язык, информация, картины мира, обычаи, традиции, стереотипы поведения).

Типичное для личностей обусловлено отработанными и оправдавшими себя образцами жизнедеятельности людей. В процессе социальной идентификации задействовано не менее двух социальных субъектов, и между ними устанавливается дихотомическая связь, позволяющая обнаружить сходство и различие, интегрированность и обособленность, типизацию и индивидуализацию [84].

Отрицательная связь с переменной «деньги» ($r=-0,36$ при $p<0,01$) указывает на то, что чем выше уровень осознанности личностью своего места в окружающем мире, тем ниже уровень озабоченности человека проблемой денег. Деньги для него не имеют ценности сами по себе, а служат лишь средством для удовлетворения необходимых потребностей, однако, возможно, личность и осознает, что ценность потребностей постоянно меняется. Субъект, обладающий более высоким уровнем социальной идентичности по параметру «общество», понимает, что на одну и ту же сумму в разное время можно приобрести разное количество товаров.

Об этом явлении впервые заговорили в 1928 году. Экономист Ирвинг Фишер описал его как «непонимание того, что ценность доллара или любой другой денежной единицы то

возрастает, то падает». Оно даже влияет на нашу удовлетворённость своей должностью. В 1997 году поведенческие психологи Shafir E., Diamond P., Tversky A [185] подтвердили этот вывод в ходе своих экспериментов.

Напротив, субъект с более низкими показателями по параметру «общество» социальной идентичности может не обратить внимания на то, что цены растут быстрее, чем зарплата, поэтому он думает, что стал жить лучше, так как количество денег резко возросло, но затем он разочаровывается, когда на практике убеждается, что это далеко не так.

С точки зрения А.И. Ковалевой, существует определенный порог идентичности как меры схожести и подобия личностных черт членов общества, являющейся достаточной для социального воспроизводства [84]. Характер социальности общества предопределяет эту меру, а также широту вариативности выбора, каким быть индивиду. В результате каждый человек является одновременно таким же, как все в данном обществе, таким же, как некоторые, например, в его семье, и в то же время представляет собой неповторимую индивидуальность, как никто другой.

Итак, полученные результаты свидетельствуют о том, что сформированная социальная идентичность отрицательно связана с установками на «эгоизм» и «власть» и положительно связана с «процессом» и «альтруизмом». Личностная же составляющая положительно связана с «эгоизмом» и «трудом». Следовательно, мы наблюдаем, что переменные находятся в некоем противоречии между личным и социальным, и только при гармоничном их сочетании можно говорить о развитой, сформированной социально-психологической идентичности. Так, например, семья понимает, что необходимо отойти от центрированной эгоистической позиции к альтруистической, когда учитываются пожелания и потребности нескольких членов семьи, необходимость заботы о них. Невозможно отрицать ценность необходимости денег, тем не менее заикленность на них может приводить к негативным психологическим последствиям.

На основании полученных данных мы составили сравнительную таблицу анализа типов восприятия доходов.

Таблица 2.11. Сравнительная таблица анализа типов восприятия доходов

Критерии анализа		Тип восприятия доходов		
		«Деньги как стимул»	«Деньги не главное»	«Деньги как главная ценность»
(+) преимущественно высокие показатели				
(0) средние показатели				
(-) преимущественно низкие показатели				
Жизнестойкость	Вовлеченность	+	-	0
	Контроль	-	+	0
	Принятие риска	+	0	-

	Общий показатель жизнестойкости	+	0	-
Социально- психологически е установки	Процесс	0	+	-
	Результат	-	0	+
	Альтруизм	0	+	-
	Эгоизм	0	-	+
	Труд	+	0	-
	Свобода	0	-	+
	Власть	0	-	+
	Деньги	0	-	+
Личностная и социальная идентичность	Личностная идентичность	+	0	-
	Социальная идентичность	0	+	-
	Общий уровень сформированности	0	+	-

Исследования показали, что к факторам, влияющим на отношение к деньгам, и к «денежному поведению» относят пол, возраст, социальное окружение, экономическое положение, личностные особенности и другое. Оказалось, что устойчивые экстраверты относятся к деньгам более открыто, комфортно, беззаботно, чем устойчивые интроверты. Люди, придерживающиеся в денежной этике вещизма и накопительства, менее удовлетворены жизнью, чем те, у кого преобладают духовные и социальные ценности [58]. Полученные в данном исследовании результаты косвенно подтверждают данное положение, т.е. составляющая личностной идентичности «внутренний мир» имеет положительную связь с «трудом», с «процессом» и «альтруизмом» и отрицательную связь с «деньгами» и с «властью».

Далее мы обобщили полученные в исследовании результаты и распределили всех респондентов по **типам восприятия** доходов в рабочий профиль.

А. Тип восприятия доходов «деньги как стимул».

1. Всего 48% (102 человека) – самый распространенный тип восприятия доходов.
2. Свойственен чаще мужчинам, чем женщинам. Среди опрошенных с данным типом восприятия 71% – 72 мужчины, и 29% – 30 женщин. Среди всех мужчин (114 человек) данный тип проявился у 63% (72 чел.).

3. Свойственен чаще трудоустроенным – 86% (88 из 102 человек). Среди трудоустроенных – 51% (88 из 170 человек), что может свидетельствовать о том, что «деньги как стимул» являются доминирующей мотивацией трудоустройства.

4. Чаще свойственен людям, не состоящим в браке, – 60% (62 из 102 человек). Среди не состоящих в браке тип восприятия «деньги как стимул» выражен у 53% (62 из 116 человек).

5. Средние значения общего уровня жизнестойкости выше у опрошенных с данным типом восприятия доходов (~77, против 72 «деньги не главное» и 71 «деньги как главная ценность»), хотя значения всех параметров данного теста находятся в рамках средних величин. Средний уровень «вовлеченности» несколько выше, чем у других типов восприятия доходов (~34 / 31 / 32); средний уровень «принятия риска» также несколько выше (~17 / 16 / 14). Вовлеченность положительно связана с общей сформированностью социально-психологической идентичности и с такими установками, как «эгоизм», «свобода» и «результат», что говорит о том, что данный тип восприятия доходов находится в наиболее гармоничных отношениях и с собой, и с окружающими.

6. Наиболее выраженным для данного типа восприятия доходов является параметр «свобода» (7,4 из 10). Вместе с тем, параметры «процесс» (6,6), «результат» (6,1), «альтруизм» (4,6), «эгоизм» (4,5), «свобода» (7,4), «власть» (3), «деньги» (4) выражены средне относительно других типов восприятия доходов.

7. Наибольшие средние баллы типа восприятия доходов «деньги как стимул» набраны по шкалам: «работа» (9,9), «внутренний мир» (8,2) и «здоровье» (7,6), что больше характерно для выраженности личностной идентичности. Остальные шкалы выражены на среднем уровне относительно других типов. Общая сформированность социально-психологической идентичности личности в типах восприятия доходов «деньги не главное» и «деньги как стимул» – на среднем уровне выраженности, ≈67.

Исходя из полученных данных, можно сказать, что люди, у которых жизнестойкость выше, скорее будут воспринимать трудности как стимул и стараться справляться с трудностями, предпринимая активные действия. У них личностная идентичность несколько выше по сравнению с социальной (в среднем – 34 личностная и 32 социальная), что говорит о том, что данный тип восприятия наиболее гармонично развит в сфере сформированности социально-психологической идентичности. Человек с данным типом восприятия скорее будет трудоустроенным, вовлеченным в события своей жизни. Для такого человека важны работа, его внутренний мир, ориентированность на будущее, он стремится вести здоровый образ жизни.

Б. Тип восприятия доходов «деньги не главное».

1. «Деньги не главное» – 39% (83 из 211 человек).

2. Свойственен чаще женщинам, чем мужчинам. Среди опрошенных 81% – 67 женщин и 19% – 16 мужчин. Среди женщин данный тип проявился у 69% (67 из 97 женщин).

3. Самый большой процент проявился среди нетрудоустроенных опрошенных – 46% (19 из 41 человека). Тем не менее, с данным типом восприятия трудоустроенными являются 37% (64 из 170 человек). Среди опрошенных трудоустроенных больше, чем нетрудоустроенных – 77% (64 из 83 человек).

4. Чаще свойственен людям, состоящим в браке, – 63% (53 из 83 человек). Среди состоящих в браке тип восприятия «деньги не главное» выражен у 55% (53 из 95 человек).

5. Выявлена тенденция: у людей с типом восприятия дохода «как не главное», реальный ежемесячный доход ниже, чем у двух других типов восприятия дохода.

6. Средние показатели уровня жизнестойкости вписываются в средние значения жизнестойкости, согласно методике (~72 – среднее по методике 80 +/- 18). Более всего проявился параметр «контроль» (~33 / 24 «деньги как стимул» / 26 «деньги как главная ценность»).

7. Самый выраженный параметр среди типа восприятия «деньги не главное» – это «альтруизм» (7,6 из 10). Наибольшие показатели у данного типа восприятия относительно двух других выявлены в параметрах «процесс» (6,9) и «альтруизм» (7,6), а самые низкие – в параметрах «эгоизм» (2,3), «власть» (2,9), «деньги» (2,5). Альтруизм не обладает прямыми связями с жизнестойкостью, тем не менее уровень жизнестойкости выражен средне, по сравнению с двумя другими типами. Деньги, власть и эгоизм отрицательно связаны с социальной идентичностью, следовательно, можно сделать вывод о том, что данный тип восприятия настроен на социальные взаимоотношения, и у него лучше сформирована социальная идентичность.

8. У респондентов типа восприятия доходов «деньги не главное» доминируют шкалы социальной идентичности, в частности: семья (10,71), окружающие (9,71), будущее (9,14) и общество (7,34), что характерно для социальной идентичности. Общая сформированность социально-психологической идентичности личности в типах восприятия доходов «деньги не главное» и «деньги как стимул» – на среднем уровне выраженности, ≈67.

Полученные данные указывают, что люди с типом восприятия «деньги не главное» не говорят о высокой вероятности трудоустроенности или нетрудоустроенности. Показатели жизнестойкости находятся в рамках средних значений (в сравнении с другими

типами восприятия доходов). Данные респонденты чаще находятся в браке, что может говорить о доминировании в первую очередь нефинансовой мотивации. Так, например, их отличительной чертой является альтруизм, для них большую ценность представляют семья и их окружение. В целом их социальная идентичность сформирована лучше, чем у других двух типов.

В. Тип восприятия доходов «деньги как главная ценность».

1. «Деньги как главная ценность» – 12% (26 из 211 человек), это наименее выраженный тип восприятия доходов.

2. Выявлен у мужчин, но недостаточно данных, чтобы утверждать, что он не свойственен и женщинам. В нашем исследовании мы этого не установили. Среди респондентов – 100% мужчин (26 человек), среди мужчин данный тип проявился всего на 22% (26 из 114 человек).

3. В меньшей мере восприятие доходов «деньги как главная ценность» свойственно как трудоустроенным – 69% (18 чел.), так и нетрудоустроенным – 31% (8 чел.).

4. Большая часть опрошенных с типом восприятия «деньги как главная ценность» – это не состоящие в браке, 92% (24 из 26 человек). В то же время, среди не состоящих в браке данный тип восприятия доходов тоже слабо выражен – 20% (24 из 116 человек).

5. Средний общий уровень жизнестойкости ниже, чем у других типов восприятия доходов. Ниже также параметр «принятие риска», чем у других типов восприятия доходов.

6. По шкалам социально-психологических установок у типа восприятия доходов «деньги как главная ценность» наиболее проявился параметр «деньги» (8,3), также наибольшие показатели (относительно других типов) – это «результат» (7,7), «свобода» (7,7), «эгоизм» (7,1), «власть» (6), а наименьшие – «альтруизм» (2,7) и «труд» (4,3). Деньги, власть и эгоизм отрицательно связаны со сформированностью социально-психологической идентичности. Личностная идентичность у них более развита, чем социальная (средние показатели 30 и 28 соответственно).

7. Респонденты с типом восприятия доходов «деньги как главная ценность» набрали наименьшие баллы по всем шкалам опросника, кроме «материальное» (10,07). Критерий «материальное» положительно связан с деньгами и властью. Общий уровень средних значений сформированности социально-психологической идентичности по методике А.Урбанович ЛиСИ наименьший у данного типа восприятия доходов.

Полученные данные позволяют лишь обратить внимание на сравнительные тенденции, т.к. данный тип не был достаточно выражен. Была выявлена тенденция к тому,

что данный тип восприятия доходов скорее не будет состоять в браке. У таких людей более низкая жизнестойкость, чем у других двух типов, т.к. они, будучи в погоне за увеличением денег, больше других типов испытывают стресс от этого. Доминирующими ценностями для них являются «материальное», «деньги», «результат», «эгоизм» и «власть», в то время как менее всего им свойственен «труд» и «альтруизм». Сформированность социально-психологической идентичности у данного типа восприятия денег ниже, чем у двух других.

Трудности в определении данного типа также могут быть обусловлены социально желательными характеристиками личности, культурными образцами и доминирующими социальными моделями поведения.

2.7. Выводы по 2 главе

Целью данного этапа исследования было выявление взаимосвязей между уровнем жизнестойкости, сформированности социально-психологической идентичности у субъектов с разным типом восприятия «денег» и отношения к проблеме неравенства доходов.

Основываясь на предпринятом нами исследовании, можно сформулировать следующие выводы.

1. Люди с разным типом восприятия доходов отличаются своей жизнестойкостью и сформированностью социально-психологической идентичностью личности.

2. Согласно полученным результатам отметим, что существует взаимосвязь уровня жизнестойкости и сформированности социально-психологической идентичности личности. В частности, можно утверждать, что выраженность уровня жизнестойкости положительно взаимосвязана с уровнем сформированности социально-психологической идентичности личности.

3. Для респондентов типа восприятия доходов «деньги как главная ценность» характерны высокие показатели по шкалам «эгоизм», «власть», «деньги», «свобода» и «результат», в отличие от двух других типов восприятия доходов. Наибольшие показатели проявлены по шкале «материальное».

4. Респонденты типа восприятия доходов «деньги не главное» проявили наибольшие значения по шкалам «альтруизм» и «процесс», у них доминируют шкалы социальной идентичности: «семья», «окружающие», «будущее», «общество».

5. В случае типа восприятия доходов «деньги как стимул» явствует, что наибольшие средние баллы набраны по шкалам «работа», «внутренний мир» и «здоровье».

3. ОСОБЕННОСТИ ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ ЛИЧНОСТИ ПРИ НАЛИЧИИ ПРОБЛЕМ ФОРМИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ ИДЕНТИЧНОСТИ, ЖИЗНЕСТОЙКОСТИ И ВОСПРИЯТИЯ ДОХОДОВ

3.1. Методологическое обоснование программы психологического консультирования

На данном этапе исследования наша *гипотеза* состояла в том, что в ходе выбранных нами методов психологического консультирования можно положительно влиять на жизнестойкость и социально-психологическую идентичность лиц с проблемами восприятия доходов.

Для исследования мы применяли интервью с заранее подготовленным набором ориентировочных вопросов (см. Приложение 8).

Исследование состояло из нескольких этапов.

1. Диагностический этап

Подготовка методик для первоначальной диагностики исследуемых параметров.

Проведение индивидуальных интервью.

2. Основополагающий этап

Психологическое консультирование выявленных проблем.

3. Завершающий этап

Повторная диагностика (посттестирование).

Выводы и рекомендации.

Существенной проблемой при составлении вопросников, предназначенных для интервью, являлось определение последовательности тем и степени их детализации [41]. Мы условно разделили наше интервью на 5 составных частей, которые планировали прояснить:

1) общие сведения об опрашиваемом (пол, возраст, образование, трудоустроенность, семейное положение, уровень ежемесячного дохода, как и в нашей анкете);

2) вопросы, ориентированные на выявление типов восприятия доходов (отношение к деньгам): а) деньги как стимул, б) деньги не главное, в) деньги как главная ценность;

3) вопросы, ориентированные на исследование восприятия неравенства доходов (критериально): а) общее отношение к своему доходу; б) отношение респондента к более бедным людям, более богатым и равным себе; в) выявление позиции человека в пирамиде восприятия неравенства доходов; г) с кем происходит сравнение доходов; д) ощущения

вследствие сравнения; е) как опрашиваемый справляется, в случаях негативных переживаний, с результатами этого сравнения;

4) вопросы, связанные с жизнестойкостью (в общем смысле), с дополнительными вопросами из скринингового теста на жизнестойкость Е.Н. Осина;

5) сформированность социально-психологической идентичности (выявление категорий социально-психологических идентификаций, сформированности идентичности: диффузная, предрешенная, достигнутая идентичность, по Е.Л. Солдатовой).

Целью психологических консультаций являлось повышение жизнестойкости и укрепление социально-психологической идентичности личности лиц с проблемами восприятия денег и неравенства доходов.

На первом этапе мы выделили контрольную и экспериментальную группы. Затем было проведено исследовательское интервью с 14 респондентами: 5 женского пола и 9 мужского пола), в возрасте от 24 до 34 лет, для более углубленного понимания их социально-психологической идентичности, жизнестойкости и отношения к восприятию доходов. Из этой выборки (14 человек) было отобрано 3 респондента с «нормальными параметрами» жизнестойкости и сформированностью идентичности и еще 3 респондента с данными переменными ниже среднего.

Длительность интервью составляла от 30 минут до 1 часа. После каждого интервью нами анализировались результаты и составлялись наиболее подходящие вопросы для выявления особенностей восприятия доходов.

Нам удалось частично улучшить показатели жизнестойкости и идентичности в первой группе, во второй группе показатели практически не изменились. Это стало ясно благодаря сравнению предварительного тестирования и посттестирования после проведенных психологических консультаций с респондентами обеих групп.

Первоначально интервью (первый этап консультирования, см. Приложение 8) включало 24 ориентировочных вопроса, разделенных на 5 частей: 1 блок – общая информация; 2 блок – типы восприятия доходов (отношение к деньгам); 3 блок – восприятие неравенства доходов; 4 блок – жизнестойкость; 5 блок – сформированность социально-психологической идентичности.

Вопросы 4 и 5 частей, связанные с выявлением уровня жизнестойкости и сформированности социально-психологической идентичности личности, носили скрининговый характер. Для проведения более точного и подробного анализа, в случае, когда ответы на эти вопросы свидетельствовали о тенденциях к сниженной жизнестойкости и несформированности идентичности, мы предлагали опрашиваемым соответствующие валидизированные методики (тест «жизнестойкости» в адаптации

Д.А. Леонтьева и Е.И. Рассказовой и тест «эго-идентичности» Е.Л. Солдатовой [116]). Мы решили замерять на этом этапе уровень сформированности социально-психологической идентичности согласно методике Е.Л. Солдатовой, так как тест «эго-идентичности», на наш взгляд, более точно позволяет отследить изменения в сформированности идентичности, в частности – содержит переменные, которые более приемлемы в консультативной работе, по сравнению с применяемой нами на первом этапе исследования методикой. Для более глубокого изучения сформированности идентичности наиболее приемлема именно методика Е.Л. Солдатовой, в которой отражено одно из трех состояний эго-идентичности, передающее реальность представлений о себе с позиций *предрешенной, диффузной* или *автономной идентичности*. Эти три вида идентичности наиболее точно отражают состояние человека. Согласно Е.Л. Солдатовой, *предрешенная* идентичность связана с идеализированным и субъективно не принятым восприятием новой социальной ситуации развития, *диффузная* – с сомнениями в себе, в собственном выборе, с обесцениванием прежних ценностей, а *автономная* – с интеграцией новых задач, зрелостью и адаптированностью [116].

В начале консультационной работы мы изучали общее психологическое состояние респондента, его жизнестойкость, сформированность социально-психологической идентичности, то, как субъект воспринимает доходы, неравенство доходов, вызывает ли это какие-либо негативные последствия и как это все комплексно отражается на конкретном человеке. Посредством наводящих вопросов (сократовская беседа), наблюдения за поведением и эмоциональными реакциями в ходе всей консультационной программы, мы стремились скорректировать негативное восприятие проблемы неравенства доходов и осознания «денег» в жизни клиента, а также укрепить жизнестойкость и социально-психологическую идентичность субъекта. Если на вопросы второго (типы восприятия доходов, отношение к деньгам) и третьего (восприятие неравенства доходов) блоков респондент перечислял исключительно или в основном только возможные отрицательные следствия обсуждаемых вопросов или сами по себе «малоинтересные» для него, то это позволяло предполагать, что его мотивация к занятию соответствующей деятельностью и возможности приобрести с ее помощью достаточно средств, является достаточно сильной, но при этом жизнестойкость и социально-психологическая идентичность сформированы недостаточно.

В процессе анализа беседы некоторые вопросы корректировались и дополнялись ситуативными уточнениями. Основным вариантом стал вариант интервью, представленный в Приложении 8, в котором была выдержана логика полуструктурированной беседы.

Итак, изучаемые нами переменные выглядят следующим образом.

1. Общий уровень жизнестойкости («низкий», «средний», «высокий»).
2. Сформированность идентичности: несформированная («диффузная», «предрешенная»), сформированная («автономная»).
3. Отношение к неравенству доходов («негативное», «адаптивное», «положительное»).
4. Тип восприятия доходов («деньги не главное», «деньги как стимул», «деньги как главная цель жизни»).

Респонденту был задан также ряд вопросов, ответы на которые позволяли судить о том, действительно ли ему свойственны отрицательные эмоциональные переживания, возникающие тогда, когда он размышляет о деньгах и неравенстве доходов при выполнении своей работы.

Если субъект вёл себя достаточно уверенно, если он также уверенно отвечал на задаваемые ему вопросы, то это служило основанием для предположения, что подобная уверенность свойственна ему и в повседневной жизни, и в работе, что косвенно указывало как на уровень жизнестойкости и социально-психологической идентичности, так и на проблему его отношения к деньгам.

Если же он вёл себя недостаточно уверенно и также не вполне уверенно отвечал на задаваемые вопросы, то это, скорее, свидетельствовало о том, что неуверенность в себе, вероятно, свойственна ему и в других сферах жизни, в том числе и в работе, которая «приносит или нет» ожидаемый им доход.

3.2. Особенности работы относительно жизнестойкости, сформированности социально-психологической идентичности личности и восприятия доходов на примере психологических консультаций

Мы предложили 3 респондентам первой группы с показателями по жизнестойкости и/или социально-психологической идентичности ниже нормы продолжить встречи в формате психологических консультаций. Длительность консультативно-терапевтических встреч составляла от 45 минут до 1 часа 30 минут. Частота встреч – 1-2 раза в неделю (всего проводилось от 5 до 10 встреч). Для проведения сравнительного анализа мы отобрали 3 респондентов с «нормальными» параметрами жизнестойкости и социально-психологической идентичности. При работе с данной категорией клиентов, с целью адекватного сопоставления и сравнения результатов коррекционной работы, старались использовать по возможности схожие методы психологического консультирования.

В процессе психологических встреч мы применяли принципы и техники психоанализа, нарративной, когнитивной и гештальтпсихологии, делая акцент на работе в рамках когнитивного подхода (работа с автоматическими мыслями, проработка установок и когнитивных искажений). Использовали в работе также метафорические карты [123], проективную технику рисунка (см. рис. 3.2, 3.3), метод чтения и обсуждения притч (в частности – позитивную психотерапию Н.Пезешкяна [102]), ситуативно применяли провокационные высказывания.

Когнитивное направление посвящено изучению мыслей о себе и о мире и их связи с поведением самого человека. Р.Солсо [120] обращает внимание на то, что когнитивная психология охватывает весь диапазон психических аспектов, и одним из важных является вопрос о том, как человек решает проблемы, думает и формулирует свои мысли посредством языка общения. Какие сильные и слабые стороны помогают или мешают ему. Как практическая работа и следствие – это проработка установок, иррациональных и дисфункциональных убеждений с последующей коррекцией. Из методик мы использовали модель РЭПТ (рационально-эмотивной психотерапии) А.Эллиса, принципы А.Бэка, Д.Келли и техники из книги «Практикум по когнитивной терапии», описанные МакМаллином, а также определение Я-концепции, технику АВС, определение ожиданий [81, 91].

Ж 25:

Клиент: *я чувствую, что это будет ограничивать мою свободу.*

Психолог: *в одном из направлений психотерапии есть модель (модель РЭПТ А.Эллиса), состоящая из 3 концептов: события, убеждения, последствия. В твоём случае событие – это твоё желание «развить своё дело». Убеждение – что оно будет ограничивать твою свободу. Как ты думаешь, к каким последствиям это приведёт?*

К: *к депрессии.*

П: *есть ли такой вариант, когда бы это не привело к депрессии?*

К: *да, если мне хватит терпения, способности, интеллекта и какой-то вероятности, воли случая на то, чтобы мне не пришлось затрачивать ту критическую массу энергии и времени, которая ведёт к болезненному ограничению свободы.*

Психоанализ, как и другие направления психологии, нацелен на помощь клиенту в осознании им своих интрапсихических и психодинамических конфликтов и выявлении скрываемых за защитными механизмами проблем. Для этого необходимо выстроить рабочий альянс: психолог – клиент. Реальная основа рабочего альянса формируется мотивацией пациента преодолеть свою проблему, ощущение беспомощности, его

сознательной и рациональной готовностью к кооперации, способностью следовать «инсайтам» и инструкциям психолога. Действительный альянс формируется, в сущности, между *разумным Эго* клиента и *анализирующим Эго* аналитиком [55, *курсив наш*, – ИД]. Одна из форм идентификации, абсолютно необходимая для того, чтобы анализ был эффективным, – это когда психолог дает клиенту интерпретацию (или осуществляет другую конфронтацию) и предлагает ему на время отказаться от своего переживающего, *свободно ассоциирующего Эго* и понаблюдать вместе с ним за тем, что он сейчас переживает [55, *курсив наш*, – ИД].

Для более детальной проработки представлений о себе и о мире, мы применяли техники и упражнения нарративной психотерапии. От описаний, аргументов, рассуждений, лирических отступлений рассказ (нарратив) отличает то обстоятельство, что его форма позволяет излагать события, развивающиеся во времени [100]. Вместе с тем, Поль Рикёр полагает, что само переживание «происходящего как события» было бы невозможно без повествования [108]. Согласно Г. Орловой, осознание того факта, что рассказывая истории своей жизни человек изменяет качество своего опыта, обустроивает память, переживает время в его последовательности и длительности, задает идентификационную систему координат и производит смыслы [100]. Среди применяемых нами техник были: исследование идентичности, поиск уникального эпизода, восстановление авторской позиции.

Ж 25:

П: последнее время было насыщено у тебя не самыми приятными моментами, но ты можешь рассказать, как ты себя ощущала? Как ты думаешь, как это негативное состояние вредило твоей жизни и твоим отношениям?

К: я злилась и мне было плохо, и я хотела, чтобы было плохо и другим. И потом мне не верилось, что это я, ну ведь я же «лапонька». И временами я чувствовала себя виноватой, ну вина – это вообще мое второе имя. Я помню злость, я была дико злой. Я однажды просто прохожей, которая засмотрелась и с которой мы чуть не столкнулись, сказала: «Смотрите, куда идете». А потом, не прошло и 3-х минут, а я целый вечер только об этом и думала.

П: как твои представления о своей негативной стороне влияют на твое счастье?

К: негативные стороны и счастье? Я понимаю, что именно благодаря негативным сторонам я могу постоять за свое счастье. Я могу их проявить: настойчивость, требовательность. Я могу не бояться устроить скандал, хотя обычно я этого не делаю. А так обычно хочу все это подавить и не выпускать ничего наружу.

П: с какими твоими желаниями и намерениями не состыковывается эта сторона?

К: с тем, что я хочу быть хорошей. Это такая глупая установка.

П: какие твои мысли о себе самой (самооценка, идентичность) заставляют тебя действовать в позитивном смысле?

К: энтузиазм, интерес (рисунок 3.1). Я загораюсь и мне это нравится, и я активная, хочу это изучить. Источник просыпается во мне, но потом утихает.

П: какие знания и умения тебе требуются, чтобы действовать таким образом?

К: доступ к интернету. Умение, я бы сказала терпение, умение изучить какой-то вопрос, умение не сдаваться. Знание и запоминание техник.

П: а у кого ты этому научилась?

К: не знаю.

Клиенту было предложено выразить то, как она себя чувствует на момент консультирования, а также выразить то, как она хотела бы себя чувствовать. Анализ текущего состояния и желаемого позволяет выяснить, что хочется клиенту изменить и в какую сторону следует двигаться. Фактически – это сбор актуальной информации, которая в дальнейшем будет обрабатываться.

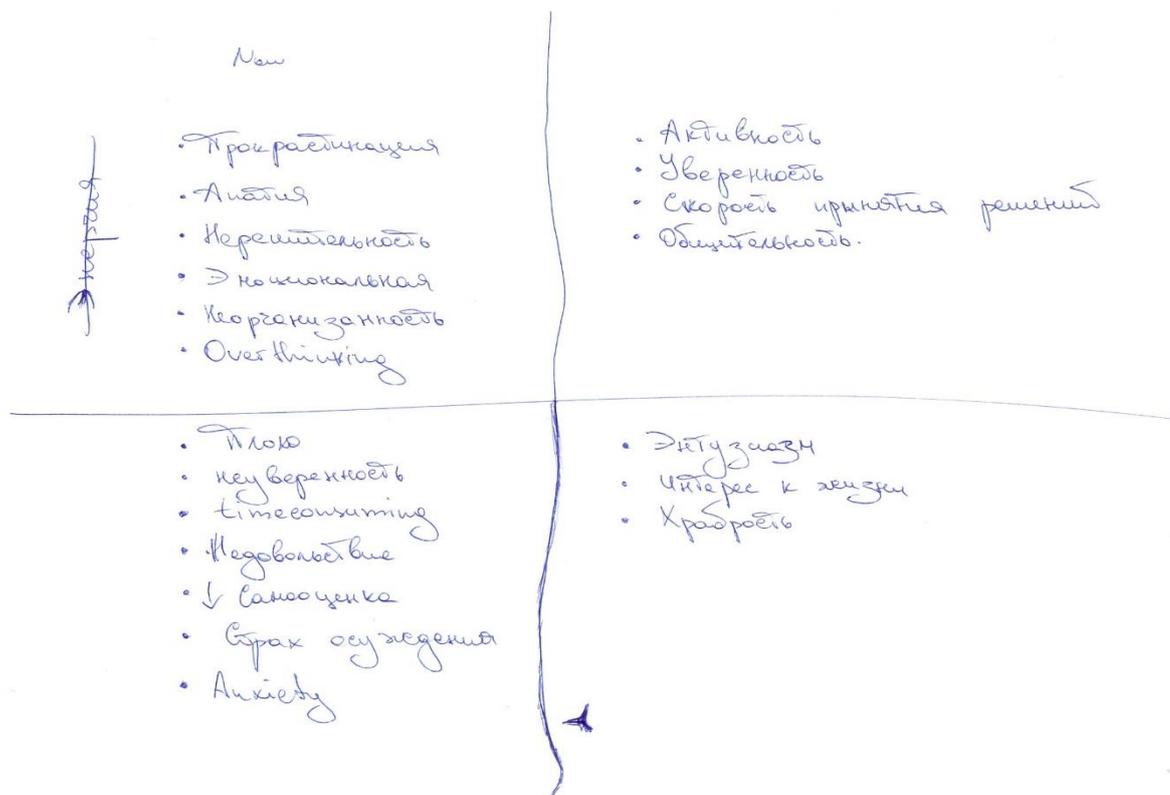


Рисунок 3.1. Сравнение самочувствия «как есть» и «как хочу»

На рисунке 3.1 отражена сниженная жизнестойкость в текущем состоянии клиента и выраженная жизнестойкость в желаемом будущем. Это можно определить условными личностными конструктами, которые можно выделить из данных в таблице 3.1.

Накопив информацию, мы предложили клиенту восстановить недостающие конструкты, что в дальнейшем помогло осознать ему картину своих эмоций и состояний. В случае, когда клиент по различным причинам не мог восстановить конструкты, мы предлагали реконструирование, т.е. переосмысление структуры проблемы в новый наполненный и осмысленный образ, уважая и учитывая прошлое клиента. Д.Келли показал своим практическим опытом то, что наши конструкции мира определяют наш способ взаимодействия с миром [81].

Таблица 3.1. Выделение личностных конструктов клиента

Жизнестойкость		
Вовлеченность	Принятие риска	Контроль
Прокрастинация-активность	Нерешительность-уверенность	Неорганизованность - X
Тревога - энтузиазм	Неуверенность - храбрость	Эмоциональность - X
Апатия - интерес к жизни	Страх осуждения - X	X – скорость принятия решений
Недовольство собой - X		
X - общительность		
Личностные конструкты		

Данный метод также стоит применять в уместных ситуациях и не сводить восприятие человека к конструктам, т.к. теория личностных конструктов и практика применения репертуарных решеток – лишь один из методов, работающих в каждом конкретном случае. Не стоит упрощать восприятие человека до набора конструктов, но посредством конструктов можно выстроить модель анализа и решения некоторых проблем клиентов.

Представления человека о самом себе являются для него убедительными независимо от того, объективны они или субъективны, истинны или ложны. Отдельные элементы и характеристики своего «Я», выраженные в конструктах, отражают тенденции поведения индивида и избирательность его восприятия. Человек, как указывает на то Р.Бернс, описывает самого себя словами, пытаясь выразить основные характеристики нашего привычного самовосприятия – их достаточно много, например, к ним относятся любые атрибутивные, ролевые, психологические характеристики индивида, описание его жизненных целей и т.д. [42].

Мы изучали с клиентами положительные и негативные их заключения о самих себе и то, как это повлияет на их действия в будущем.

Например:

П: продолжим, в рамках твоего последнего проекта. Поговорим о тебе, твоём отношении к делу и к людям, с которыми тебе придется работать. Ты можешь предположить, какая твоя негативная сторона идентичности может навредить развитию дела?

К: да, я об этом задумывался. Очень четко вижу ответ. Вот на предыдущей работе наблюдал, как делается бизнес. И я понимаю, что один и тот же продукт мы продаем по такой цене, которую готов заплатить покупатель, но не ниже минимальной цены. И я понимаю, что для того, чтобы наш новый продукт взлетел, я бы хотел его так расхвалить, чтобы за него реально можно было получить деньги. Но я чувствую, что есть сопротивление в том, чтобы не навязывать его людям.

Мы применяли принципы гештальттерапевтического подхода, который направлен на диалог клиента и психолога, на происходящее «здесь и сейчас». Приемы гештальттерапии больше нацелены на эмоциональную и сознающую сторону, высвобождение подавленного, помогая осознанию и интеграции противоречивых тенденций. Главным интеграционным процессом выступает осознание. Принцип саморегуляции означает постоянную ориентацию относительно явлений и процессов, происходящих в организме, связи между ними и потоком информации [27].

Методом применения притч мы вдохновились благодаря позитивной психотерапии Носрата Пезешкяна. Одним из существенных достоинств метода является его нацеленность на будущее: он позволяет формировать будущее посредством принятия ситуаций в настоящем. То есть принимая ответственность за свою жизнь, человек способен изменить свою реальность. В процессе психотерапии важно, не атакуя систему ценностных ориентаций клиента, показать односторонность его позиции. В этом отношении восточные истории, используемые Н.Пезешкяном для психологической помощи, поощряют воображение и интуицию человека, помогают взаимопониманию между психотерапевтом и клиентом. Притчи предлагают человеку техники, помогающие найти собственную стратегию поведения. В противоположность советам, притчи не налагают на человека обязательств, а дают возможность взглянуть на ситуацию с другой точки зрения. Мы отобрали для нашей работы всего 4 притчи (см. Приложение 7) из книги Н.Пезешкяна «Торговец и попугай: Восточные истории и психотерапия» [102].

М 27:

П: хорошо, если ты не против, я бы хотел начать эту встречу с обсуждения притчи (см. Приложение 7, притча 3).

К: вижу, что эта притча слишком дихотомична, т.е. показывает, что есть одна сторона и есть другая сторона. Она показывает, что люди, когда видят, что у человека что-то получается – они не видят и не задумываются над тем, сколько в это вложено труда и думают, что у него талант. И этому противопоставляется, что это достигается упорным трудом. Но тут я не соглашусь с быстрыми выводами этой притчи, что вот я сейчас пойду вкалывать и все будет хорошо и нет никакого таланта. Но я считаю, что талант – это жизненная ситуация, которая тебя преследовала на протяжении твоих лет, и то количество усилий, которое тебе нужно приложить для достижения одного и того же результата, по сравнению с другими людьми. В принципе, да, я считаю, что любой человек может добиться чего угодно, но просто разным людям придется приложить разное количество усилий. И о том, которому нужно приложить меньше усилий, можно сказать, что у него есть предрасположенность или некий талант.

Высказывание клиента о «количестве затрачиваемых усилий» прослеживается во время интерпретации и других притч, например – у М 27 (Приложение 7 – притча 4).

К: Я вот еще тут размышлял об этой притче и думаю, что разница между этими 3 камнетесами, понятно, в их отношении к делу, но это отношение сформировалось не просто так. Вот у одного такой склад характера и ему меньше нужно прикладывать усилий, чтобы добиться эффекта радости от той деятельности, которой он занимается.

Метод применения метафорических карт позволяет создать безопасную и доброжелательную атмосферу для откровенного выражения клиентом своих мыслей, чувств и прояснения его актуальных переживаний и потребностей. Мы использовали колоду ОН-карт (см. рис. 3.2, 3.3). ОН-карты – один из проективных методов в психотерапии, позволяющий получить доступ к целостной картине собственного «Я» клиента, его личностному мифу о мире и о себе в нем, а также о субъективном восприятии ситуации с позиции клиента.

Карты мы использовали на первой встрече для того, чтобы помочь клиенту раскрыться. Мы применяли технику моделирования линии времени: предлагали клиенту взять 3 раза по 5 карт-картинок и 5 карт-контекстов и начать свое повествование о

«проблеме», начиная с «настоящего», потом исследовали корни «проблемы» в прошлом, затем переключились на варианты желательного решения «проблемы» в будущем.



Рисунок 3.2. Применение карточного метода – OH-cards (будущее)

**одна карта-изображение и карта-контекст были отложены в сторону*

Клиент восприняла сложившуюся картину будущего сначала тревожно (описание карт слева направо):

- 1) она сопротивляется страху перед будущим,
- 2) чувствует недоумение, когда счастлива,
- 3) отдает всю себя и в итоге боится растратить себя,
- 4) последнее время тревога только нарастает.

Мы постарались совместно и творчески переосмыслить с клиентом эти образы, наполнив их дополнительным смыслом или же заменой смысла увиденного. Посредством открытых и наводящих вопросов клиент выстроила новую картину будущего:

- 1) *«если я сопротивляюсь, то значит я же и способна перестать сопротивляться»,*
- 2) *«я хочу быть счастливой в отношениях с другими людьми, может, мне просто стоит ближе подпускать к себе людей и»*
- 3) *«не отдавать себя на 100%, что-то оставить и для себя»;*
- 4) *«получается, что тревога не настолько всеобъемлюща, она как загон в безграничном поле сознания. И я могу отпустить свои мысли из тревоги или от тревоги».*

В ходе описания 2 карты были исключены клиентом как «неподходящие», общую картину мы можем увидеть далее (рисунок 3.3):



Рисунок 3.3. Применение карточного метода – OH-cards (общая картина: прошлое, настоящее, будущее)

** «прошлое», «настоящее» и «будущее» расположены снизу вверх*

П: скажи, что ты видишь и понимаешь о «золотой середине», создав эту картину? Как это все откликается в тебе и каким образом это связано с твоим поиском «золотой середины»?

Ж: не бояться неудач, что-то не то сказать, с кем-то поспорить, с кем-то поспорить. И понять, чего я хочу, лучше понять то, что уже есть во мне, но скрыто, и не бояться заглянуть в эту бездну.

Стараться это делать намеренно, потому что или принимают тебя, или нет. Здесь, наверно, как посоветовал мне мой друг, просто стоит расширить свой круг знакомых, чтобы не привязываться к нескольким людям, и разрыв тогда не будет таким болезненным. Вероятно, надо смотреть на все более спокойно и, возможно, меньше отдавать, а оставлять себе, чтобы принять себя.

Мы применяли и проективную технику рисунка. Основная задача проективного рисунка состоит в выявлении и осознании трудновербализуемых проблем и переживаний клиентов [101]. Рисуя, клиент дает выход своим чувствам, перестраивает свои отношения в различных ситуациях и безболезненно соприкасается с некоторыми пугающими, неприятными, травмирующими образами. Рисование выступает как способ постижения своих возможностей и окружающей действительности, как способ моделирования взаимоотношений и выражения различных эмоций, в том числе и отрицательных. Мы

применяли технику, предложенную Т.Голви в книге «Стресс как внутренняя игра» – дерево устойчивости, где необходимо изобразить дерево, у которого корни отображают ресурсы личности, а «извне» на дерево воздействуют «стрессы», и использовали модель «обучающего кода» данного автора для преодоления и/или преобразования стресса [52].

Деревья у клиентов получались очень разнообразными. Так, например, у клиента М25 (см. рис. 3.4) ресурсы-корни дерева оказывали не только положительное, стрессоустойчивое воздействие, но также могли быть и причиной возрастающего напряжения.

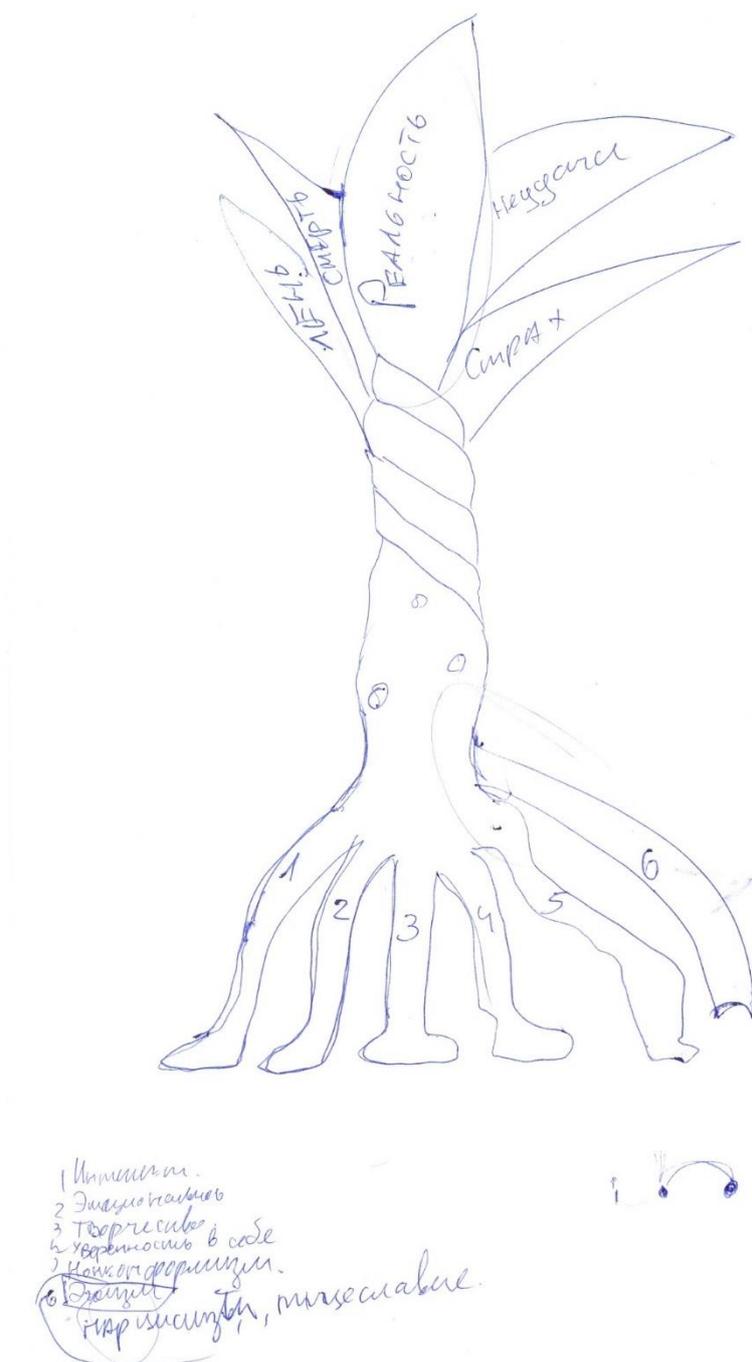


Рисунок 3.4. Дерево устойчивости (М25)

Из высказаний клиента М25: *это дерево не статично, оно может ходить. Я рисовал, стараясь не задумываться. Я не хотел рисовать типичное дерево – я не типичное дерево. Итак, оно передвигается, пускает корни и идет дальше. Довольно большой ствол, но он не такой тяжелый, он пористый, чтобы корни могли выдержать. Лепестки при такой форме не поддаются ветру и не будут сильно раскачивать дерево, но дереву приходится постоянно бегать из стороны в сторону, чтобы держать равновесие. И на верхушке у меня самый большой лист, это первое, что пришло в голову написать – это «реальность»; внизу же мне хотелось написать «эгоизм». Эгоизм как хобот, он высасывает силу. С одной стороны, я чувствую, что я превосхожден, с другой стороны, если я начинаю сравнивать себя с реальностью и смотреть на то, что происходит адекватно, то я не настолько превосхожден. Но при этом я просто нормальный. Моя самооценка завышена, но при встрече с реальностью она немного падает и нормализуется. А вот если была бы «нормальной» самооценка, то было бы хуже. А так нормально, но когда проходишь эту корректировку, то становится больно.*

Вверху я написал те вещи, которые меня больше всего напрягают: реальность, неудачи, страх, лень и смерть. Смерть – это продукт страха и неудачи.

Данное упражнение помогает наладить контакт с клиентом и дает последнему возможность раскрыться, выразить себя. К анализу деревьев можно применять общие критерии рисуночных методик (например, дом-дерево-человек), в том числе важно уделять особое внимание содержанию.

Рассмотрим другой пример – дерево (Ж25, рисунок 3.5) выглядит схематичным, небольшим, оно без листьев и плодов, вместе с тем, благодаря корням, дерево выживет и имеет потенциал расцвести во всей красе. Интересным моментом выступает также и то, что на данном рисунке «люди» одновременно являются и ресурсом, и стрессом для клиента.

Комментарии клиента Ж25

П: *что это за дерево?*

К: *оно в процессе развития, а вот этот корень (люди) одновременно и стресс.*

П: *как это понимать?*

К: *потому что люди одновременно и вдохновляют, возможно другие, возможно те же, могут и расстраивать. Ну как происходит, лучшего друга бросит девушка и он позвонит другому лучшему другу и выложит ему все плохое. В общем, дерево в процессе развития, и все зависит от факторов, не от ресурсов даже, а от факторов развития, тех, что во мне.*

П: а если задумываться о ресурсах, как они тебе помогают? Звучит так, будто ресурсы ресурсами, но от них мало что зависит. Но они же неспроста внизу, как корни.

К: дерево не высохнет по-любому, даже если корни слабенькие, хиленькие, но корни будут питать его. И когда во мне все наладится, они дойдут до нужного состояния и все наладится.

П: как ты можешь описать свое текущее состояние?

К: готовая к новому, принять новых людей. Я не скажу, что дерево будет цвести, но появятся листики, будет перерождение, появится тень. И я увижу, что дерево живет. Я в процессе нашей беседы чувствую, будто это дерево пошатнуло. Даже вот эта идея не принимать решение – тоже решение, меня это как-то выбило из обычного состояния, ну, то есть видишь больше, понимаешь больше и это сбивает с толку.

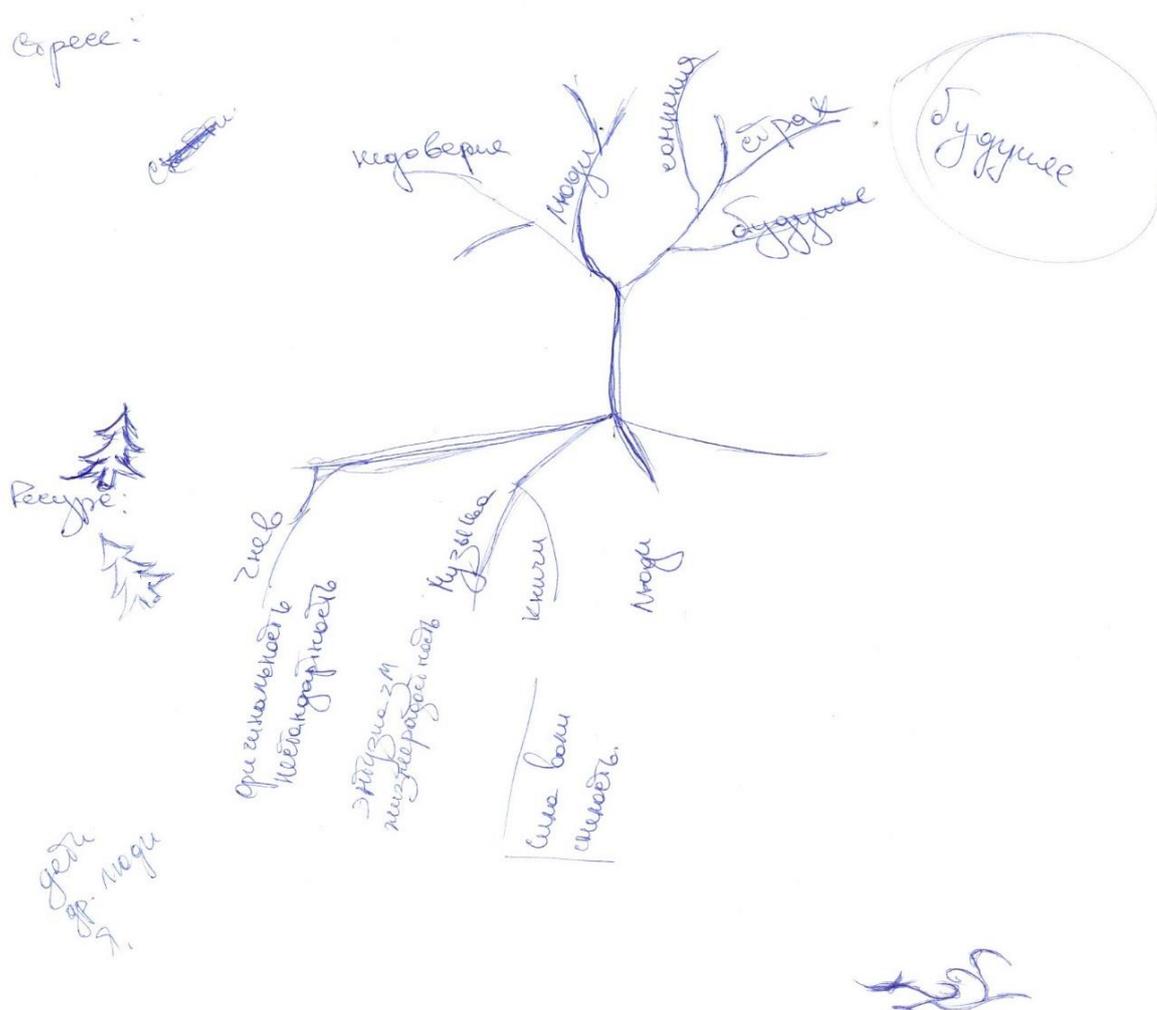


Рисунок 3.5. Дерево устойчивости (Ж25): стресс и ресурсы

Мы не воздействовали напрямую в ходе консультирования на коррекцию восприятия неравенства доходов. Мы заметили, что в некоторых случаях отношение к

неравенству доходов меняется вместе с изменениями в жизнестойкости и социально-психологической идентичности клиента.

Исследуя тему стресса, мы предложили указать общий уровень стресса на текущий момент, по 10-балльной шкале, и вместе с тем факторы, которые способствовали этому стрессу. Результат отражен на рисунке 3.6.

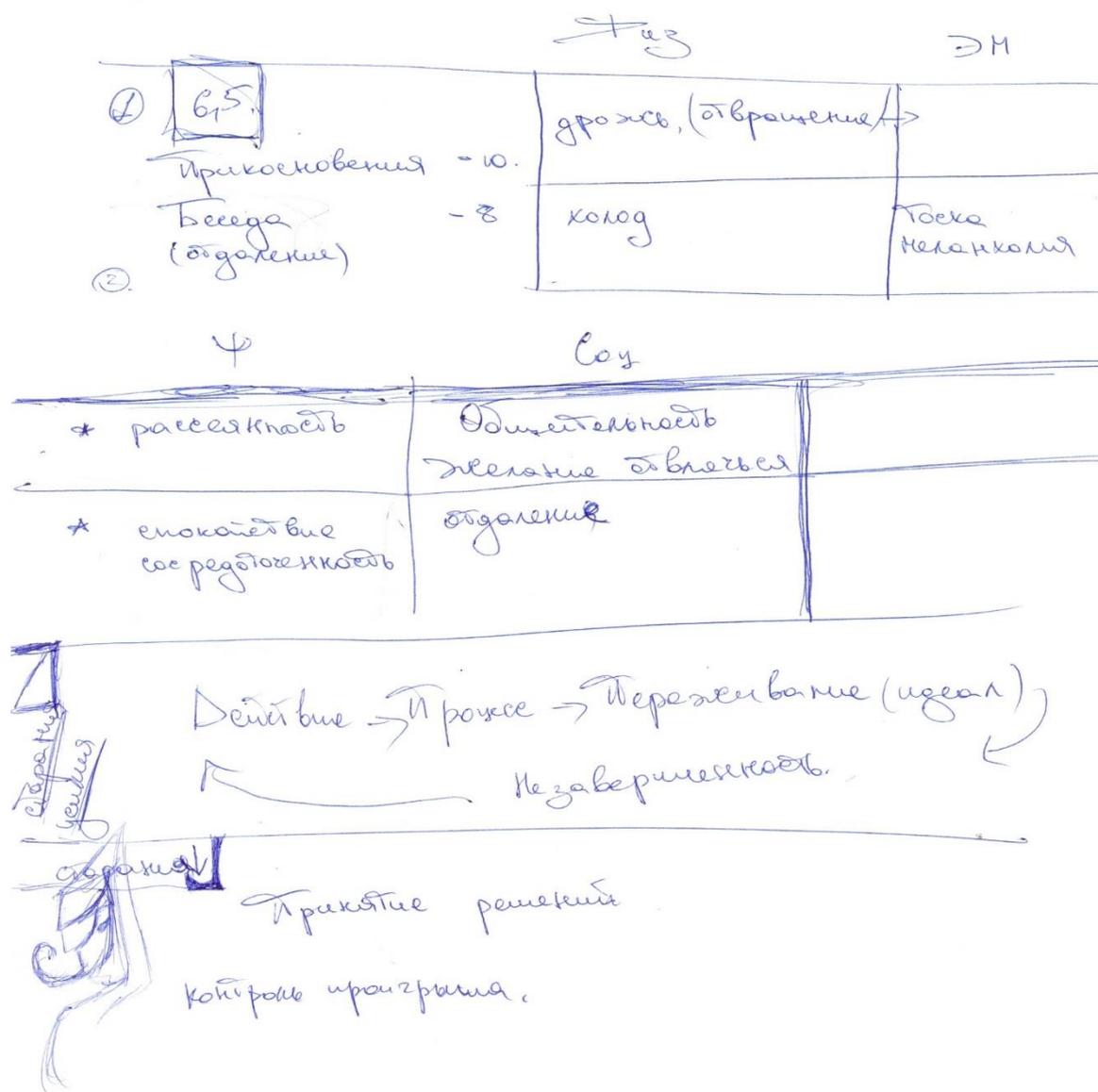


Рисунок 3.6. Стресс, проявления стресса и стресс-схема

Мы предлагали описать то, как выражается указанный стресс в физическом, эмоциональном, психологическом и социальном планах. Из рисунка 3.6 видно, что клиент оценила свой общий уровень стресса на 6,5. Самый большой стресс (10 из 10) у нее вызывают прикосновения незнакомых людей (с чем она сталкивается, например, в общественном транспорте), который физически проявляется в дрожи, а эмоционально – в отвращении. С «беседой» ассоциируется холод (физическое), тоска (эмоциональное). Как

мы выяснили в процессе консультаций, под беседой подразумевалось именно общение со знакомыми людьми, к которым клиент тянется, но они не отвечают взаимностью.

Ж25:

П: Скажи, а есть ли какой-то твой сценарий стресса? Если ты, конечно, можешь такое заметить и пронаблюдать?

К: да, я об этом думала и наблюдала, все очень просто – я не говорю вовремя то, что думаю и чувствую – это основная проблема. Вот даже в троллейбусе, я же могла и раньше выйти, но я думала, что не может ведь все быть так плохо, кто-то должен выйти, но не вышел, и потом вышла я. Нужно было раньше это сделать, тогда, когда я подумала, тогда и надо было действовать. Но вот это скорее единственная проблема, я не действую тогда, когда сформирована мысль, желание.

Далее посредством открытых вопросов и сократовского диалога удалось выяснить, что у клиента срабатывает схема стресса. Так, например, она не доделывала какие-то дела, не досматривала интересный фильм или не дочитывала интересную книгу, т.к. они закончатся. И она «ощущала, что потеряет что-то важное и прекрасное», если завершит начатое.

Ж25:

П: Бывает, что мы попадаем в эту ловушку стресса и не можем оттуда выйти, а у тебя это как-то проявляется?

К: в голове крутится незавершенность. Так, я начинаю какой-то курс, книгу, даже игру в шахматы. Хорошо, я что-то начинаю, даже с людьми, я начинаю дружбу, все начинается со знакомства, и там я тоже знакоюсь с какой-то сферой и там я постепенно близка к тому, чтобы добиться результата, до состояния завершенности, и тогда я останавливаюсь, но почему? И даже с этой мыслью о том, что что-то мне неприятно, я зачастую ничего не предпринимала, думала просто переждать, потерпеть, чтобы потом было все хорошо. Не могу собрать пазл. И начинаю дико, сильно переживать. Просто, когда я близка к тому, чтобы все это дело довести до конца, то я начинаю переживать, как именно у меня получится это сделать, хорошо или не очень хорошо. Я не хочу допустить ошибки, я хочу, чтобы все было идеально. Идеала конечно же нет, я даже не думаю сделать максимально хорошо, как умею я. А я думаю максимально хорошо, как надо. И вот этот диссонанс между как оно должно быть и как умею я, как-то... и тогда появляется вариант ничего не делать. Но от этого мне плохо, очень плохо. Я об этом думаю, это как какой-то балласт, который напоминает периодически о себе – ты про нас забыла, тебе бы надо вернуться к этим делам. И одно

время я старалась делать все вовремя, у меня был дневник, но потом я даже дневник бросила, что должно было помочь, но. Но я поняла, что я даже дневник заполняла не так, как мне хочется, то, что я себе ставлю как цель, я не выполняю. Но ведь все постепенно и нужно было начать с цели попроще, но не знаю.

Тогда мы предложили проанализировать несколько таких ситуаций и порассуждать о том, как она могла бы поступить в следующий раз, согласно модели «обучающего кода» преодоления стресса по Т.Голви (рисунок 3.7) [52].

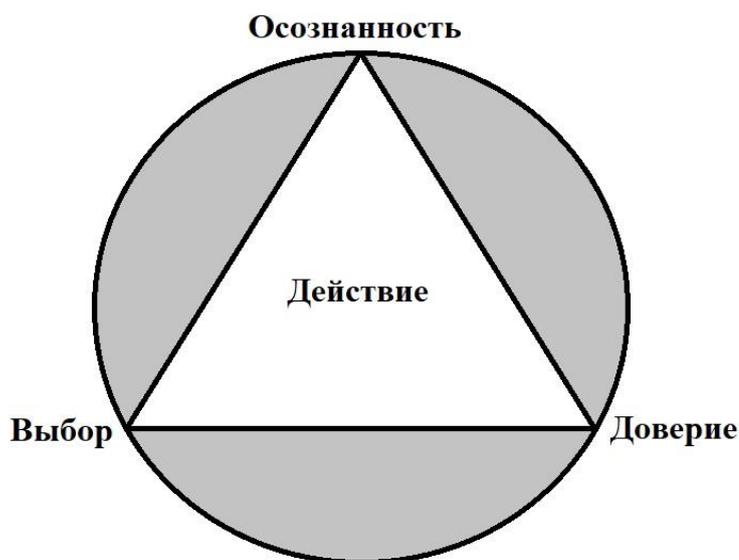


Рисунок 3.7. Обучающий код по Т.Голви

Осознанность отвечает за восприятие ситуации как она есть, сейчас, в настоящем, трезво оценить происходящее и его последствия. После этого необходимо сделать выбор того, как мы хотели бы поступить. Т.Голви обращал внимание на то, что люди могут без труда думать о своих желаниях и их последствиях для себя и других, но все это ясно прочувствовать намного сложнее, чем просто представить. Осознанность – это то, где человек находится, выбор – это то, куда человек хочет попасть. Далее, необходимо довериться ситуации, себе, выбранной стратегии и совершить действие. Клиент указывала, что она отслеживает у себя эту незавершенность действий, и, как оказалось, все эти три составляющие, их осознание и проговаривание, помогли ей в дальнейшем завершить одно из начатых дел.

У одного из клиентов, воспринимающего неравенство доходов «негативно», с типом восприятия дохода «деньги не главное», в результате консультаций изменилось отношение к восприятию доходов на «адаптивное» (М 28 лет). Мы предполагаем, что при

наличии ряда «проблем», человек генерализировал свое негативное отношение на большую часть сфер своей жизни. В итоге, проработав некоторые аспекты, мы старались помочь клиенту проговорить и исследовать свое состояние и его причины. Докопавшись до причин своего фрустрированного, подавленного состояния, клиенту уже не нужен был «поиск и проблематизация» других сфер жизни. По поводу отношения к восприятию доходов, при итоговом интервью клиент сказал: *«Я зарабатываю столько же, сколько и до встреч с вами, но сейчас мне кажется, что этого мало, хотя есть же и те, кому не хватает даже на еду».*

Итак, в ходе месячного консультирования, по две встречи в неделю, мы смогли сосредоточить внимание на реальной «проблеме» клиента и исследовать ее, нашли новые смыслы и пути решения проблемы, вследствие чего «аура» негатива отошла от других сфер жизни (самочувствие, заключения о самом себе, работа, деньги, взаимоотношения с другими – родителями, друзьями и девушкой).

Еще у одного клиента в ходе консультирования произошли изменения в восприятии доходов. Предварительно мы обсудили с клиентом (М 27) типы восприятия доходов, согласно нашей анкете, – «деньги не главное». В ходе бесед проявились тенденции к тому, чтобы воспринимать «деньги как стимул»:

М27. Встреча 1:

К: *потому что все-таки свобода свободой, и всякое такое, но я уже чувствую, что я хочу сделать что-то значимое. И вроде бы да, мы начинаем делать всякие там проекты, но я чувствую, что я как потребитель. И я хочу, чтобы проекты, которыми мы хотим заняться, принесли какие-то плоды, а не просто так, «по приколу».*

М27. Встреча 2:

П: *ты сейчас испытываешь какой-то стресс по поводу [этих] изменений?*

К: *... а главный стресс все-таки из-за того, что скоро закончатся деньги и надо что-то будет придумать, что с этим делать.*

Мы выяснили, что когда клиент работал – у него был стабильный доход, который покрывал основные его потребности и позволял откладывать сумму «про запас». После этого он уволился и стал тратить накопленные деньги. Когда денег стало не хватать, то отношение к восприятию доходов стало меняться.

М27. Встреча 3:

П: *в чем-то из этого ты чувствуешь затруднения, может, ты хотел что-то проработать? Обсудить что-то более детально?*

К: да, есть одно мое затруднение, самое большое, в остальном я чувствую себя очень хорошо и очень свободно. У меня заканчиваются деньги, которые я заработал, и мне неизбежно придется найти способ заработка. Меня это и напрягает, как совместить все то, что мне нравится, с доходом. Так как все проекты начнут деньги приносить не скоро, а я уже привык жить на широкую ногу.

П: ты бы хотел сейчас это обсудить, может, разобраться в приоритетах или в дальнейших шагах?

К: я могу сказать, как я это вижу, какое-то время, которое у меня есть, я хочу его тратить, в идеале – 30% на один проект, 30% – на другой, еще 20% – на поиск и организацию дохода, например, фриланс в интернете или еще один проект, но пока что я отложил это на тот момент, пока «не припрет».

Итак, со слов клиента, около 80% его времени теперь сконцентрировано на поиске, организации и реализации дохода.

В случае же с клиентом (Ж 25) произошло изменение ровно наоборот, при адаптивном отношении к неравенству доходов изменилось отношение к восприятию «дохода как стимула» на «деньги не главное».

Ж25. Встреча 4:

П: то есть, ты хочешь, чтобы хоть кто-то был счастлив? Кто же это?

К: в первую очередь, я хочу, чтобы были счастливы люди, которых я могу сделать счастливыми. Но это не значит, что я буду счастлива, когда они будут счастливы.

П: хорошо, я бы хотел услышать о том, что ты думаешь о ситуации, когда и ты и люди рядом могут быть счастливы? Ты сама для себя допускаешь такой вариант?

К: может быть, потому что я боюсь быть счастливой? Ну, счастье-то заканчивается, да, и остается возможность просто жить дальше, остаются приятные воспоминания. Хотелось бы просто наслаждаться моментом, но мне сама идея потери мешает, или это контроль. Или во мне столько много эгоизма, который говорит, что ты просто уничтожишь людей, будучи кем ты являешься.

Мы затронули тему «счастья» на последней терапевтической встрече. В итоге, при заключительном интервью, клиент сказала: «Я просто хочу, чтобы людям вокруг меня и мне самой было хорошо, вот это действительно важно, а деньги счастья не принесут».

Проведенное нами ранее исследование восприятия неравенства доходов в зависимости от жизнестойкости и социально-психологической идентичности личности показало, что люди с разным типом восприятия доходов отличаются жизнестойкостью

($F=6,986$ – тест жизнестойкости в русскоязычной адаптации Д.А. Леонтьева и Е.И. Рассказовой, при уровне значимости $p=0,001$).

Показатели сформированности социально-психологической идентичности (тест «Личностная и социальная идентичность» А.А. Урбанович) выше при восприятии доходов 1) «как стимула» и 2) «деньги не главное». Мы исходим также из того, что выраженность уровня жизнестойкости положительно взаимосвязана с уровнем сформированности социально-психологической идентичности личности ($r=0,604$ при $p<0,001$).

Проведя исследовательские интервью, мы заметили, что большинство опрошиваемых (12 из 14 респондентов) сравнивали свой доход с доходами близкого круга людей: родственников, друзей и коллег.

Например, М 25 лет, на вопрос: Сравниваете ли Вы свой доход с доходами других? ответил: *«В целом я особо не знаю, кто сколько зарабатывает. Например, с мамой: иногда мы одинаково зарабатываем, иногда она больше, иногда я больше. Я считаю, что в хороший месяц – у нее хорошая заработная плата. Если сравнивать с друзьями, которые, например, работают в госучреждениях, ну у меня все-таки повыше зарплата будет и это придает мне ощущение комфорта. Я сравниваю себя с ними, потому что я знаю, сколько они зарабатывают, и это достоверная информация, поэтому как-то так».*

А М 30 лет на тот же вопрос дал следующий ответ: *«Ну с кем, с коллегами по цеху сравниваю, я знаю, что умею и могу и должен получать не меньше. У нас в стране, конечно, с зарплатами не очень. Я считаю, что было бы неправильно сравнивать себя с кем-то, кроме людей своей сферы деятельности, в отдельно взятой фирме, в городе там или стране».*

Двое респондентов ответили, что не сравнивают свой доход с другими:

М 25 лет: *«Нет. Я без понятия, кто сколько зарабатывает, более того, это даже не очень интересная информация».*

Ж 34 года: *«Нет, это некрасиво и неправильно, каждый зарабатывает сам и смотрит на себя».*

Рассмотрим на примере данных, представленных в таблицах 3.2 и 3.3, распределение субъектов по типам восприятия доходов, т.е. количество опрошенных субъектов, принявших участие в данной серии опытов, в зависимости от типов восприятия доходов и отношения к неравенству доходов.

Таблица 3.2. Количество опрошенных в зависимости от типов восприятия доходов

Типы восприятия доходов	Количество опрошенных
«Деньги не главное»	6
«Деньги как стимул»	8
«Деньги как главная цель жизни»	0

Из таблицы видно, что большинство участников эксперимента воспринимают доход как стимул, т.е. 8 человек, – это составляет 57%.

Таблица 3.3. Количество опрошенных в зависимости от отношения к неравенству доходов

Отношение к неравенству доходов	Количество опрошенных
Негативное	4
Адаптивное	9
Положительное	1

У одного из респондентов с восприятием доходов «как стимула» выявлено положительное отношение к неравенству доходов. Мы заметили, что тип восприятия и отношение к неравенству доходов не имеет однозначной взаимосвязи, т.к. респонденты с восприятием доходов «как стимула» могут к этому относиться как негативно, так и позитивно. Предположительно, можем сказать, что эта тенденция является результатом удовлетворенности сравнения своих текущих доходов с текущими доходами референтной группы.

Таблица 3.4. Распределение респондентов по типам восприятия доходов и отношению к их неравенству

	Негативное	Адаптивное	Положительное
«Деньги не главное»	2	4	0
«Деньги как стимул»	2	5	1
«Деньги как главная цель жизни»	0	0	0

Случай из практики. М 27 лет, вопрос: Как Вы думаете, насколько выражено неравенство доходов вокруг Вас?

М 27: «Многое зависит и от рынка, на который ты работаешь. Мы, например, не можем попросить тех же денег за работу с молдавским рынком, сколько за работу с

иностранном рынком. Тот же самый продукт, а приложенные усилия для иностранного рынка выходят минимум в 2 раза дороже, хотя работа одна и та же. Поэтому у нас зарплата и меньше. Я думаю, что неравенство должно быть, это стимулирует людей и рынок».

Адаптивное отношение к неравенству доходов оказалось более распространённым среди опрашиваемых с типом восприятия доходов как стимула и прослеживается у людей, нашедших свою нишу и не вынужденных зарабатывать более покрытия жизненно необходимых потребностей.

Случай из практики. М 25 лет, вопрос: Как Вы думаете, насколько выражено неравенство доходов вокруг Вас?

М 25: *«Я отношу себя к среднему классу людей, критерий очень простой – мне хватает на жизнь, удастся немного отложить и более-менее достойная прогнозируемая зарплата и я легально трудоустроен. Это в моем представлении, т.к. с точки зрения других людей я могу быть как богатым, так и бедным».*

При негативном отношении к неравенству доходов с типом восприятия «деньги не главное» респондент М 33 высказал следующее: *«Конечно (сравниваю), с себе подобными и с власть имущими. Там наверху огромные суммы крутятся, а мы просто выживаем. Чувствую несправедливость и беззаконие. Не чувствую, что был бы закон, который бы справедливо регулировал бы работу граждан: кто-то сидит, бумаги перекладывает, ничего не делает и получает большие суммы, а кто-то пашет изо дня в день и получает копейки».*

Данный респондент нашел свою нишу (социально-психологическая идентичность сформирована), но его восприятие проблемы неравенства доходов отрицательное, т.е. средний доход оказывается ниже, чем у других людей.

Для установки «деньги как стимул» и негативного отношения к неравенству доходов **рассмотрим случай** с М 28: *«Я бы хотел заниматься своим делом, но на этом не заработаешь денег, вот если бы взять и отменить деньги и каждый мог бы делать только то, что ему нравится, было бы совершенно все по-другому в мире».*

Встречались случаи, требовавшие более глубокого анализа отношения к неравенству доходов, например: *«Когда я сравниваю себя с людьми, которые зарабатывают больше, то чаще всего я испытываю уважение и интерес к ним, реже всего злость (почему он, а не я)».*

Начатое с одним из клиентов обсуждение еще на этапе интервью по теме «восприятия неравенства доходов» нашло свое продолжение и в рамках психологических консультаций. Приведем пример вопросов, которые задавал себе клиент при помощи психолога и постепенно старался находить на них ответы:

- *Думаю, что хочу достигнуть 1000 евро в месяц, но что делать для этого?*
- *Потом подумал, что на самом деле мне не нужно столько.*
- *В плохой ситуации (без денег) ты замотивирован, но при наличии небольших денег уже мотивации нет, как прийти к этому состоянию замотивированности?*
- *При получении по 400 евро, мотивация падает, что делать, чтобы вернуть мотивацию, ведь всегда хотелось 1000 евро, но после 400 больше не хочется?*
Проанализировав свою работу, заметил, что работу не всегда доводил до 100%
- *Начинаю на максимуме, но после выполненных 80-90% не хочется доводить до конца, так как теряется мотивация.*
- *Может, поставить завышенную цель, зная, что до цели можешь и не дойти, но «запал» (мотивация) поможет достичь хотя бы чего-то: иными словами, хочу 3000 евро, стремлюсь, но достигаю около 1000. И методика работала раньше, чувствовал, что когда ставил более высокую цель, то достигал хотя бы чего-то. А с деньгами, с этими 1000 евро, почему-то так не работает?*
- *Почему я перестал искать?*
- *Может, это страх потерять прежнее?*
- *Или же страх неопределенности?*

Всю эту цепочку вопросов-мыслей психолог с клиентом последовательно разбирал на протяжении нескольких встреч, помогал ему самостоятельно найти ответы на эти и другие вопросы посредством переосмысления его реальных финансовых потребностей и возможностей, его поведения и стратегии достижения результата.

В целом, складывается следующая картина: большинство в той или иной мере сравнивают свои доходы с доходами других. Восприятие неравенства доходов может оказывать на людей как положительное, так и отрицательное влияние. Чрезмерность неравенства доходов может не только стимулировать человека к увеличению своего дохода, но и вызывать у него апатию. Восприятие неравенства доходов может влиять на мысли и действия конкретного человека, вне зависимости от объективной ситуации.

Обратимся вновь к исследованию российских психологов о том, что преподаватели государственных университетов в России и Канаде практически одинаково относятся к деньгам, воспринимают деньги как периферический фактор жизни, лишь как средство

[76]. Это исследование говорит о том, что преподаватели склонны больше воспринимать деньги как стимул. В нашем случае некоторые респонденты, из разных областей трудоустроенности, в количестве 9 человек, тоже склонны воспринимать доход как стимул. Из этого следует предположение, что люди со сформированной социально-психологической идентичностью и жизнестойкостью могут адекватно воспринимать и реагировать на изменяющиеся социальные условия, условия труда и оплаты и воспринимают доходы как стимул.

Ж 25 на вопрос: Что вы чувствуете, сравнивая свой доход с доходами других? ответила: *«Сравнивая с теми, кто зарабатывает больше, – для меня это служит какой-то мотивацией. С теми, кто зарабатывает меньше, – я огорчена, мне жаль, что все обстоит так, особенно, если этим людям приходится делать столько же работы, сколько и мне. А с теми – кто получает столько же, ну все хорошо».*

На тот же вопрос Ж 26 ответила так: *«Кто меньше – сочувствие, столько же – понимание, больше – интерес».*

Исследования в области проблемы неравенства доходов показали, что если люди с низким доходом не видят возможности зарабатывать больше в течение поколения, то они, скорее, будут рассматривать существующую социально-экономическую систему как несправедливую и будут претендовать, вероятно, на получение социальной защиты, а не на поиск возможности увеличения собственного дохода [69]. Таким образом, неравенство доходов в таких условиях перестает быть *стимулом* и может приводить к негативным психологическим последствиям. Нереализованные потребности, долги, неутешительные сравнения себя с другими способны вызывать тревожность, депрессию, беспомощность и даже серьезные заболевания [76].

Необходимо отметить и то, что реальный размер заработной платы, выше прожиточного минимума, некритически влияет на восприятие своего места в ситуации «неравенства» доходов. На восприятие неравенства доходов главным образом влияет процесс сравнения себя с реальной релевантной группой (близкие, друзья, коллеги): чем меньше разрыв, тем более адаптивно воспринимается неравенство доходов.

В течение третьего этапа исследования посредством тестов и интервью мы глубже изучили проблему восприятия и отношения к проблеме неравенства доходов и зависимость от уровня жизнестойкости и сформированности социально-психологической идентичности личности. Психологическая работа с тремя субъектами, у которых была выявлена необходимость в коррекции жизнестойкости и/или социально-психологической

идентичности личности, показала, что для них существует проблемное восприятие денег и их заработка, в частности – в сфере реальной и желаемой ситуации.

С целью доказательства гипотезы о том, что методы психологического консультирования способствуют повышению жизнестойкости, укреплению и переосмыслению идентичности личности была проведена психологическая работа с жизнестойкостью, социально-психологической идентичностью лиц с проблемами восприятия доходов. Мы провели психологические встречи и с контрольной группой, замерив вновь их показатели, которая не подвергалась воздействию. Можно отметить, что восприятие индивидом дохода и неравенства доходов – процесс субъективный, и чаще всего данное сравнение происходит с референтной группой, в частности – с семьей, родственниками и рабочим коллективом. В зависимости от когнитивной сложности или простоты, человек множество раз может сравнивать себя с «другими». Тем не менее, наиболее важными и критичными являются последствия сравнения с реальной, знакомой группой людей, частью которой является он сам. Знание о том, каков уровень дохода у другого, оказывает влияние на восприятие собственного дохода в субъективной иерархии доходов [180]. Субъективность восприятия доходов может влиять на мысли и действия конкретного человека, вне зависимости от объективной ситуации.

Важно отметить, что вследствие психологической работы относительно жизнестойкости и социально-психологической идентичности, может корректироваться и отношение к неравенству доходов и к доходам в целом. Например, вследствие тех или иных проблем, недовольный своим финансовым достатком может винить всех вокруг в своих неудачах, ничего не делая с этим. Такая безответственность и неготовность к риску изменений может быть показателем пониженной жизнестойкости личности и её недостаточной зрелости.

Человек, пребывающий в процессе поиска, становления или резкого изменения своей социально-психологической идентичности, может иметь неадаптивные представления о реальном доходе людей сферы его профессиональной занятости. И, соответственно, влияя на суть проблемы, на жизнестойкость и социально-психологическую идентичность, в конечном счете субъект сам пересматривает свое отношение и к финансовому вопросу: своему доходу и неравенству доходов в целом. Итоги проведенной психокоррекционной работы можно проследить в таблице 3.5.

Таблица 3.5. Результаты исследований, полученные до и после проведения психологических консультаций

			До консультаций	После консультаций	
Группа испытуемых (1)	1к Ж25	Жизнестойкость	Общий показатель - 59	Общий показатель - 72	
		Сформированность социально-психологической идентичности	Автономная идентичность - 18 Диффузная идентичность - 23	Автономная идентичность - 27 Диффузная идентичность - 16	
		Особенности восприятия неравенства доходов	Деньги как стимул Адаптивное отношение	Деньги не главное Адаптивное отношение	
	2к М27	Жизнестойкость	Общий показатель - 73	Общий показатель - 79	
		Сформированность социально-психологической идентичности	Автономная идентичность - 24 Предрешенная идентичность - 18	Автономная идентичность - 30 Предрешенная идентичность - 12	
		Особенности восприятия неравенства доходов	Деньги не главное Адаптивное отношение	Деньги как стимул Адаптивное отношение	
	3к М28	Жизнестойкость	Общий показатель - 58	Общий показатель - 68	
		Сформированность социально-психологической идентичности	Автономная идентичность - 25 Диффузная идентичность - 14	Автономная идентичность - 29 Диффузная идентичность - 11	
		Особенности восприятия неравенства доходов	Деньги не главное Негативное отношение	Деньги не главное Адаптивное отношение	
	Контрольная группа (2)	1к М27	Жизнестойкость	Общий показатель - 74	Общий показатель - 76
			Сформированность социально-психологической идентичности	Автономная идентичность - 29 Диффузная идентичность - 13	Автономная идентичность - 29 Диффузная идентичность - 12
			Особенности восприятия	Деньги как стимул	Деньги как стимул

		неравенства доходов	Положительное отношение	Положительное отношение
2к Ж24		<i>Жизнестойкость</i>	<i>Общий показатель - 73</i>	<i>Общий показатель - 72</i>
		Сформированность социально-психологической идентичности	Автономная идентичность - 27 Диффузная идентичность - 12	Автономная идентичность - 28 Диффузная идентичность - 11
		Особенности восприятия неравенства доходов	Деньги не главное Адаптивное отношение	Деньги не главное Адаптивное отношение
3к М25		<i>Жизнестойкость</i>	<i>Общий показатель - 64</i>	<i>Общий показатель - 67</i>
		Сформированность социально-психологической идентичности	Автономная идентичность - 26 Диффузная идентичность - 13	Автономная идентичность - 27 Диффузная идентичность - 13
		Особенности восприятия неравенства доходов	Деньги как стимул Адаптивное отношение	Деньги как стимул Адаптивное отношение

Далее нами был проведен формирующий эксперимент. Анализ полученных результатов показал изменения в общем уровне «жизнестойкости» и изменения по параметру «автономная идентичность». В экспериментальной группе субъектов были отмечены следующие изменения:

- ✓ улучшение показателей по «жизнестойкости» с параметра ниже среднего от 58-59 до 68 и 72 (практически до уровня контрольной группы);
- ✓ показатели сформированности идентичности (автономности) возросли;
- ✓ показатели несформированности идентичности (диффузности и предрешенности) снизились.

Как видно из таблицы 3.6, в результате проведения консультативной работы по проблемам личностного роста были отмечены значимые изменения по таким показателям, как «жизнестойкость» и «автономная идентичности» у респондентов с идентифицированными проблемами восприятия доходов и отношения к «деньгам», а также по существующей в обществе «проблеме неравенства доходов».

Таблица 3.6. Парный двухвыборочный t-тест результатов до и после консультаций.

Экспериментальная группа

	t	p
Жизнестойкость	2,57	0,025
Автономная идентичность	2,45	0,029

Несмотря на то, что личностная и социальная идентичность являются сложными и многозначными конструктами, формируемыми в процессе жизнедеятельности человека, возможно в течение определенного периода времени в некоторой степени изменить самоопределение в контексте физических, интеллектуальных и нравственных характеристик человека. Распознать первые признаки разлада человека с самим собой и с социальным окружением нелегко, тем более скорректировать их в течение короткого промежутка времени, тем не менее можно утверждать, что даже краткосрочное вмешательство может способствовать сохранению позитивной идентичности, своего позитивного образа «Я».

К социальной идентичности обычно относят самоопределение как причастность к той или иной социальной группе, таким образом осознание, размышление о «проблеме неравенства доходов» усиливает и личностную идентичность, т.е. способствует восприятию окружающего мира как более стабильного, гармоничного и надежного. Это приводит к принятию ее уже не как «проблемы», а как реальности жизни. В противоположном случае дисбаланс или кризис идентичности дезорганизует внутренний мир человека и затрудняет адекватное поведение в различных жизненных ситуациях.

Известно также, что выраженность всех компонентов жизнестойкости в целом (вовлеченность, контроль, принятие риска) препятствует возникновению внутреннего напряжения в стрессовых ситуациях. Происходит это за счет стойкого совладания со стрессами и восприятия их как менее значимых, что объясняет их влияние на изменение отношения к существующей проблеме.

В данном случае можно констатировать адекватность используемых методов психотерапии и полезность проведенных краткосрочных психологических встреч. Между тем, следует отметить, что долгосрочность данных изменений мы не проверяли.

Если обобщить работу психолога над проблемой клиента, то можно выделить несколько основных задач терапии [27]:

- помочь клиенту осознать «проблему» и содействовать «инсайту»;

- способствовать высвобождению и выражению чувств клиента, порождаемых «проблемой»;
- предоставить новую информацию и идеи по преодолению «проблемы»;
- поделиться с клиентом инструментарием для самостоятельного анализа, оценки и нахождения путей решения проблем.

В ходе консультации психолог создает атмосферу психологической поддержки клиента, помогает ему осознать суть проблем и найти в себе силы и пути выхода из кризисных ситуаций. По ходу работы психолог способствует корректировке дезадаптивных способов мышления и поведения.

По поводу восприятия неравенства доходов важно начинать работу с клиентом с его отношения к самому себе и к зарабатываемым им деньгам. Первоначально совместно с клиентом устанавливается реально необходимый для него минимум заработка, а далее – по нарастающей прибавляются различные расходы на отдых, досуг и т.д. Таким образом, психолог совместно с клиентом формулирует ориентировочные темы для обсуждения проблемы восприятия доходов на протяжении всех дальнейших сессий, параллельно обсуждая возможные причины существующих проблем. Психолог также стремится к тому, чтобы клиент сам находил альтернативы своему поведению, которые бы он органично черпал из личного опыта.

Ориентировочный тематический план обсуждаемых проблем

1. Общее отношение к своему доходу: достает или нет, тип восприятия дохода.
2. Как клиент относится к более бедным людям, более богатым и равным себе.
3. Выявление места человека в «пирамиде» восприятия неравенства доходов: определение крайних точек, конкретных сумм дохода и мерность пирамиды.
4. С кем сравниваются доходы (люди, коллективы).
5. Как себя чувствует клиент в результате сравнения.
6. Как клиент справляется, в случаях негативных переживаний, с результатами своего сравнения (способы совладания).
7. Что изменится, когда он достигнет необходимого уровня дохода. Изменится ли у него восприятие доходов внутри выявленной пирамиды.
8. Какие действия клиент предпринимает для изменения ситуации.

Отправной точкой для работы над дезадаптивными установками является выявление критериев оценивания и восприятия клиентом неравенства доходов. Богат тот, кому хватает денег. Из романа А.Рэнд «Атлант расправил плечи» можно почерпнуть несколько мыслей по этому поводу:

«Деньги не купят счастья тому, кто сам не знает, чего хочет».

«Деньги не построят систему ценностей тому, кто боится знания цены; они не укажут цель тому, кто выбирает свой путь с закрытыми глазами».

«Деньги не купят ум дураку, почет – подлецу, уважение – профану».

Психологические консультации по поводу восприятия доходов желательно проводить комплексно. В случае, когда восприятие доходов проблематизируется клиентом, необходимо совместно с ним обсудить сферу его деятельности и способы его взаимодействия с миром. Мы, в частности, консультировали и проводили психологическую работу по выявлению жизнестойкости и идентичности личности и дискутировали по поводу восприятия доходов и их неравенства.

Дополнительно, с целью повышения психологической устойчивости личности, мы придерживались общих психологических принципов консультирования, разработанных Американской Психологической Ассоциацией:

• **Примите изменения как неотъемлемую часть жизни.**

• **Двигайтесь к цели.** Формируйте реалистичные цели. Делайте хотя бы что-нибудь, но регулярно, даже если вам кажется, что это незначительный вклад, постепенно двигайтесь дальше.

• **Принимайте решительные меры.** В неблагоприятной ситуации делайте все от вас зависящее.

• **Ищите возможности для саморазвития.** Часто со стороны нам кажется, что люди сильно меняются и этот личностный рост – результат их борьбы с потерями.

• **Сохраняйте перспективу и широкий контекст.** Даже когда вы сталкиваетесь с очень болезненной ситуацией, попробуйте рассмотреть ее в широком контексте и в долгосрочной перспективе.

После проведения консультативной работы нам удалось частично улучшить показатели жизнестойкости и идентичности в первой группе, во второй группе показатели практически не изменились. Это стало ясно благодаря сравнению предварительного тестирования и посттестирования после проведенных психологических консультаций с респондентами из обеих групп.

Так, согласно полученным результатам (детально показано в таб. 3.5) у группы испытуемых в итоге повысился общий уровень жизнестойкости (Ж25 с 59 до 72, М27 с 73 до 79, М28 с 58 до 68). Результаты сравнительного анализа пре- и посттестирования подтверждают предположение о том, что методы психологического консультирования

способствуют повышению жизнестойкости, укреплению и переосмыслению идентичности личности.

В ходе проделанной нами работы, мы обратили внимание на большой спектр специфики самовосприятия респондентов, в том числе и восприятия неравенства доходов. Человек на протяжении всей своей жизни сталкивается с ситуациями неопределенности и необходимости выбора. Особое внимание к неопределенности и выбору уделяли школы экзистенциальной психологии, когнитивной и экономической. Для преодоления неопределенности человек прибегает сознательно или неосознанно к различным стратегиям принятия решений и к убеждению себя в верности выбранной альтернативы. Первоначально человек воспринимает и оценивает проблему или ситуацию, затем альтернативы и совершает выбор. Мы обобщили этот опыт в теоретической модели этапов развития и усложнения восприятия как отдельной проблемы, так и общей картины происходящего.

1. Человек воспринимает в человеке или в ситуации проекцию своих мыслей, иллюзий. К этому в том числе относится и механизм атрибуции, т.е. приписывание человеком причин и мотивов поведения, личностных качеств и характеристик другим людям или событиям на основе обыденного анализа своего опыта и представлений [58].

2. Человек видит только внешнюю сторону происходящего (внешнее поведение человека или ограниченность ситуации в настоящий момент).

3. Человек осознает то, что от него скрыто, то, что неявно (например, понимание мотивов и намерений других людей или же причин и последствий сложившихся ситуаций).

4. Восприятие человека или ситуации более комплексно и с учетом контекста (видение человека в различных взаимодействиях: социальных, личностных и с миром; целостность человека и ситуации).

5. Восприятие надличностного, иррационального, трансцендентального.

Исследователи и практики в области психологии обращают внимание на то, что затруднительность в реагировании и недостаточность интеллектуальной переработки жизненных событий может приводить к неврозам. Такое чаще возможно в случаях, когда субъективное и аффективное преобладает над объективным и логическим.

А.Тверски [173] в своих экспериментах показал, что немногие люди способны и склонны воспринимать и соединять вероятности различных независимых событий, стараясь объективнее их оценивать. Это может быть связано с тем, что люди реже склонны изучать связи различных событий в своей жизни, рассуждать над своим поведением, правильностью решений и т.д. без (субъективно) весомых на то причин.

Когнитивные психологи изучили и описали множество когнитивных искажений (т.е. систематические отклонения в восприятии и мышлении, обусловленные субъективными убеждениями), помогающих человеку совершить выбор. Мы также заметили, что с этими этапами восприятия тесно связаны и когнитивные искажения. Люди склонны создавать свою собственную «субъективную социальную реальность», зависящую от их восприятия [154]. Некоторые из когнитивных искажений помогают человеку быстрее и эффективнее реагировать на проблему или ситуацию, другие же – происходят ввиду отсутствия опыта, знаний и/или навыков.

Необходимо прорабатывать с клиентом тему когнитивных искажений, т.е. способов восприятия и оценки различной информации. О.С. Дейнека выделила некоторые систематические когнитивные ошибки при оценке вероятностей [58]:

- эффект репрезентативности – переоценка надежности малой выборки;
- эффект наглядности – переоценка вероятностей ярких и запоминающихся событий;
- эффект эгоцентризма – склонность опираться в большей мере на свой опыт;
- эффект консерватизма – склонность сохранять устоявшееся мнение об оценке вероятности события, игнорируя новую информацию;
- эффект Ирвина – склонность переоценивать вероятность желаемого события и недооценивать вероятность нежелаемого;
- эффект края – недооценка возможности явно вероятных событий и переоценка возможности маловероятных;
- эффект Монте-Карло – при оценке двух последовательных независимых событий люди склонны устанавливать между ними причинно-следственную связь (иными словами: «после» не значит «вследствие»);
- эффект Стоунера – склонность считать коллективные решения, решения большинства, за более правильные по отношению к личным, индивидуальным.

Согласно А.Н. Фоминой, «психологические особенности человека играют роль факторов в продуцировании эмоций определенного знака и силы, в проявлении определенного диапазона возможностей интеллектуальной переработки поступающей информации и оптимальной саморегуляции поведения», что отражается на развитии жизнестойкости личности [127].

Развивая идею с С.Л. Рубинштейном о принципе детерминизма, сформулированную еще в середине прошлого столетия, А.Н. Леонтьев указывает на то, что внутреннее действует через внешнее и этим себя изменяет, фактически психическое

возникает и развивается для биологической адаптации, и, трансформируясь, становится способным реализовывать более высокий уровень деятельности [89].

Обобщив проделанную работу по психологическому консультированию клиентов с проблемами жизнестойкости и социально-психологической идентичности, можно утверждать, что данные параметры подвержены психологической коррекции и в молодом, и в зрелом возрасте, о чем также писали С.Мадди [178] и Э.Эриксон [146].

Проблема различных неприятных переживаний от восприятия неравенства доходов является частным случаем, редко требующим самостоятельной психологической помощи, по той причине, что в психологической работе по укреплению жизнестойкости и социально-психологической идентичности у человека может произойти переосмысление различных сфер его жизнедеятельности, принятие того, что он не в силах изменить, и принятие ответственности за те изменения, которые ему подвластны. Иными словами, развитая жизнестойкость и сформированная социально-психологическая идентичность позволяют человеку не только адекватно воспринимать и реагировать на крайне высокое неравенство доходов, но и помогают преодолевать различные жизненные трудности.

3.3. Выводы по главе 3

1. Результаты исследования показали, что социально-психологический аспект является достаточно значимым в связи с жизнестойкостью, что связано с организацией собственной деятельности и образом жизни посредством усвоения социальных норм и навыков, оптимальных моделей поведения, выработки эффективных стратегий мышления, подходящих способов совладания со стрессом и индивидуального стиля деятельности.

2. Жизнестойкий человек включен в реальность, удовлетворен своим прошлым и настоящим, принимает на себя ответственность за свою жизнь, проявляет гибкость в своем поведении и достаточно адекватно ведет себя в ситуациях высокой неопределенности. Жизнестойкость личности связана с теми компонентами идентичности, которые претерпевают кризисные изменения. Социально-психологическая идентичность личности – в некотором смысле это образ «Я», целостность личности. Идентичность – структура динамичная, развивающаяся на протяжении всей жизни человека, причем это развитие нелинейное и неравномерное, с преодолением кризисов идентичности. При столкновении с жизненно важными проблемами каждое принимаемое человеком решение относительно себя и своей жизни будет вносить определенный вклад в формирование структуры идентичности в качестве ее элемента.

3. Посредством обладания материальным, высоким уровнем дохода, не решить личностно-идентификационных кризов. Но посредством действенных изменений в жизнестойкости и социально-психологической идентичности возможно и изменение отношения к восприятию доходов и неравенства доходов в целом. Восприятие индивидом дохода и неравенства доходов – процесс субъективный, и зачастую такое сравнение происходит с референтной группой, в частности – с семьей, родственниками и трудовым коллективом. Субъективное восприятие доходов может влиять на мысли и действия конкретного человека, вне зависимости от объективной ситуации. Неадекватное восприятие неравенства доходов также проявляет суть проблемы. В процессе укрепления своей жизнестойкости и/или формирования социально-психологической идентичности человек пересматривает свое отношение и к финансовому вопросу: к своему доходу и неравенству доходов в целом.

4. По результатам проведенных интервью мы смогли прояснить различные индивидуальные проблемы, связанные со становлением жизнестойкости и социально-психологической идентичности. Вместе с тем у исследуемой категории респондентов прослеживались и различные аспекты, обусловленные завистью или тревогой по поводу восприятия неравенства доходов. В связи с тем, что в социальной группе у каждого отдельно взятого индивида присутствуют различные ценности и способы мировосприятия, поэтому и восприятие неравенства доходов переживается по-разному.

5. Проведенные нами интервью и психологические консультации подтвердили эффективность применения техник когнитивной и нарративной психотерапий, а также методов метафорических карт и анализа притч при работе с клиентом по решению проблем жизнестойкости, социально-психологической идентичности и восприятия доходов.

ОБЩИЕ ВЫВОДЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ

В данном диссертационном исследовании изучались особенности жизнестойкости и социально-психологической идентичности личности при разных типах восприятия доходов. Теоретический анализ литературы, а также по итогам констатирующего и формирующего экспериментов мы пришли к следующим **выводам**:

1. Если фанатично следовать идее свободы и игнорировать необходимость сохранения некоторой степени равенства, то разрыв между «богатыми» и «бедными» перерастает в крайнюю степень неравенства, что спровоцирует изоляцию и сопротивление личности. Человек стремится к осознанию личной уникальности, но в то же время стремится и к принадлежности к группе, чему-то большему, чем он сам. Сфокусированность на личном может привести к утрате связи с окружением и вылиться в эгоцентризм, а без поддержки со стороны окружения может погибнуть личная инициатива. Однако важно уметь чувствовать и сохранять баланс, т.к. чувство причастности может деградировать в одинаковость.

2. Немаловажное значение в процессе формирования личности, в контексте ее экономической идентичности, имеют факторы материального характера, что диктует необходимость нахождения баланса между «внутренним» и «внешним» миром.

3. Обретение личностной идентичности становится в настоящее время важнейшей жизненной задачей каждого человека. Если прежде ответом на вопрос «кто Я» являлся набор традиционных социальных ролей, то сейчас «(само)идентичность» вобрала в себя много больше проявлений, став структурно более сложной.

4. При зрелой идентичности присутствует высокий уровень ответственности, способность выстраивать крепкие межличностные взаимоотношения, взаимовыгодные деловые связи, четко осознавать причинно-следственные взаимосвязи собственных поступков, мотивов и действий, что позволяет трезво и адекватно оценивать существующее неравенство доходов.

5. Восприятие своего реального уровня доходов и сравнение его с доходами других может приводить к определённым размышлениям, ощущениям, которые могут проявляться в поведении индивида. Под восприятием неравенства доходов мы подразумеваем субъективную оценку человеком дифференциации доходов определенной группы людей. Такая оценка подразумевает сравнение индивидом доходов по различным субъективным критериям. Когда разница в доходах невелика – она воспринимается как «нормальная», когда она велика, то воспринимается как «избыточная».

6. Направленность восприятия доходов и дальнейшее поведение связаны с уровнем жизнестойкости личности, во всем ее идентификационном многообразии. Знание о том,

как живут другие люди и сколько денег они зарабатывают, оказывает большое влияние на восприятие собственного дохода и места в пирамиде доходов.

Из вышеперечисленного можно сделать вывод о подтверждении главной гипотезы, а именно: ***что люди с разным типом восприятия доходов различаются исходя из сформированности социально-психологической идентичности личности и уровня жизнестойкости.***

Жизнестойкость предполагает психологическую живучесть и расширенную эффективность человека, являясь показателем его психического здоровья. Человек, обладающий жизнестойкостью, включен в реальность, удовлетворен своим прошлым и настоящим, принимает на себя ответственность за свою жизнь, проявляет гибкость в своем поведении, достаточно адекватно ведет себя в ситуациях высокой неопределенности.

Социально-психологическая идентичность личности – образ «Я», предполагает ее целостность. При столкновении с жизненно важными проблемами, каждое принимаемое личностью решение относительно себя и своей жизни будет вносить вклад в формирование структуры идентичности.

Высокий уровень жизнестойкости связан со сформированной социально-психологической идентичностью личности. Такой человек будет адекватно воспринимать существующее неравенство доходов, не будет избегать существующих проблем, будет стремиться активно преодолевать их. При зрелой целостной идентичности личность с высоким уровнем жизнестойкости может не только адекватно воспринимать и реагировать на изменяющиеся социальные условия, но и, как указывал Д.А. Леонтьев, совершать переход от жизнедеятельности к жизнестворчеству, от смысловой регуляции к регулированию смыслов, от психологии «изменяющейся личности в изменяющемся мире» к психологии личности, творящей и изменяющей себя и свой жизненный мир.

На основе теоретического и практического изучения особенностей восприятия неравенства доходов в зависимости от жизнестойкости и социально-психологической идентичности, а также исходя из результатов проведенного исследования, мы разработали ряд практических **рекомендаций** по повышению жизнестойкости и укреплению социально-психологической идентичности личности.

Рекомендации по повышению жизнестойкости

Основываясь на разработанном Сальваторе Мадди «тренинге жизнестойкости» и трудах Д.А. Леонтьева, Е.И. Рассказовой, Е.Н. Осина, можно с уверенностью утверждать,

что жизнестойкость формируется в течение жизни. Это определенная система убеждений, которая может быть развита и в рамках которой можно выделить 2 основных аспекта.

I. Достижение лучшего понимания стрессовых обстоятельств, методов совладания с ними и нахождение путей активного решения проблем.

II. Постоянное использование обратной связи, которая помогает личности улучшить самовосприятие.

Выделим использованные техники.

1. Определение проблемных ситуаций, выделение 3-х наиболее важных проблемных ситуаций для субъекта и выстраивание их иерархически от наиболее проблемной к менее, и их детализация. Например, *«с этой работой я ничего не успеваю»*: что именно не успевает, насколько это плохо, является ли это главной проблемой, какие есть альтернативы и т.д.

2. Применение техник для выражения проблемы. К таковым могут относиться и проективные техники рисунка, и ОН-карты, для того чтобы клиент мог самостоятельно и наглядно для самого себя увидеть сложившуюся затруднительную ситуацию. Выраженная проблемная ситуация на бумаге или на картах складывается по элементам в цельную структуру, которая исследуется дополнительными уточняющими вопросами для того, чтобы сподвигнуть клиента к осознанию более глубоких причин созревшего конфликта.

3. Разбор проблемы и обратная связь. Человек узнает о формируемых им самим неосознанных допущениях, определяющих, насколько обстоятельства воспринимаются как стрессовые, проявляет плохо осознаваемые эмоциональные реакции и раздумывает над тем, какие действия предпринять, чтобы облегчить ситуацию. При воссоздании подобной ситуации прорабатываются лучшие и худшие варианты её развития. Например, *«я ужасно себя чувствую, т.к. не могу зарабатывать столько, сколько я хочу»* – какова текущая ситуация, а сколько надо, как справляться с этим, было ли такое ранее, в какой момент началось, а сколько хочется, почему хочется именно столько и т.д.

Важно также обращать внимание на сформированные динамические стереотипы поведения (сложная условно-рефлекторная реакция, выработанная путём многократных повторений), которые могут требовать изменения в контексте изменившейся жизненной ситуации (например, увольнение с работы, потеря близкого человека и т.д.). Разрушение динамического стереотипа может быть причиной неврозов. Соответственно, благодаря обратной связи задача психолога заключается в том, чтобы акцентировать внимание на неадаптивной модели поведения или реакции на ситуацию, правильно использовать энергию нарушенного динамического стереотипа и помочь клиенту выработать новую адекватную текущей ситуации модель поведения.

4. Переформулирование. Целью является эмоциональный инсайт, способствующий переформулированию стрессовых ситуаций в терминах возможностей, которые открываются перед человеком. Уместно предложить клиенту самостоятельно в письменном виде переформулировать проблему. Если же это дается с трудом, то можно помочь клиенту наводящими вопросами. Например, *«и уволиться страшно, работа надоела и повышение не светит, да и нет больше профессионального роста»* – данная работа дала опыт и знания, благодаря этому на новой работе клиент будет более ценным и возможен поиск новой работы как открытие новых возможностей.

5. Создание шагов изменений. Проблема может ощущаться как «давящая», «не решаемая» из-за незнания как ее изменить или из-за ее объёмности. Следовательно, необходимо проработать возможные шаги, этапы решения, последовательно, от простого к сложному.

6. Критерии оценки изменений. Совместно с субъектом определяются критерии, по которым он сможет заметить и оценить изменения проблемной ситуации. Уместно для дополнительного побуждения изменений предложить клиенту дать обещание значимому человеку (супругу, родителю, наставнику, психологу и т.д.), что он берется решать проблему для того, чтобы создать социальный стимул, и в итоге попросить дать ему обратную связь о наличии изменений.

При работе с проблемной ситуацией, если изменить её невозможно, делается акцент на другой проблеме, которая как-то связана с данной. Её решение побудит человека уделять внимание тому, что поддается изменению (невозможно контролировать все) и перенести опыт на другую проблемную ситуацию. Например, *«после переезда в другой город все пошло не так, даже руки опускаются и не хочется больше ничего делать, искать»* – что должно измениться, чтобы снова взять себя «в руки», как вы это поймете, в чем это проявляется, что для этого нужно сделать, что в ваших силах изменить и т.д.

7. Дополнительно ко всем этапам субъектам предлагалось:

- обучение расслаблению в случаях ощущения перенапряженности и быстрой утомляемости (контроль дыхания, расслабление мышц, взятие пауз);
- обучение навыкам общения и поиску социальной поддержки;
- физические упражнения (в целях поддержания физического здоровья и снятия накапливаемого стресса);
- контроль вредных привычек (курение, переедание и т.п.).

Рекомендации по укреплению социально-психологической идентичности личности

После выявления «проблемных» сфер основным методом работы являлся сократовский диалог. Техники когнитивной (метод переоценки, поиска альтернативных причин, переформулирование) и нарративной психотерапии (поиск уникального эпизода, изучение идентичности) подходят для успешной работы над формированием идентичности. Так как социально-психологическая идентичность напрямую связана с представлениями о самом себе, т.е. с убеждениями и историями о самом себе, – это и есть предмет когнитивной и нарративной психотерапии.

Из когнитивных подходов можно предложить технику «Идентификация и коррекция дисфункциональных убеждений, позиций» [27]. Об убеждениях клиентов можно судить по тематике их автоматических мыслей. Дополнительными источниками для формирования гипотез относительно убеждений служат поведение клиентов, стратегии преодоления ими трудностей, их личные истории. Следовательно, рекомендуем:

1) Задавать клиентам вопросы с целью побуждения их к исследованию своих убеждений, а также *выявлять автоматические мысли*. Прием *исследование ландшафта идентичности*.

Желания и предпочтения: Тот факт, что Вы согласились выбрать именно эту работу, что-нибудь говорит о ваших жизненных предпочтениях? О том, чего Вы хотите от жизни?

То, что Вам удавалось поддерживать общение с вашим коллегой, что-то говорит о Ваших ценностях? О том, что Вы считаете важным в жизни?

Индивидуальные ценности: Как Вы считаете, на каких Ваших личных ценностях основывался план Ваших действий?

Когда после ссоры Вы все-таки позвонили своему другу, что это значило? Что именно Вы цените в Ваших отношениях и в человеческих отношениях вообще, если решили поступить именно так?

Характеристики отношений: На момент, когда это произошло, как бы Вы описали ваши взаимоотношения в рабочем коллективе?

Способности и компетенции: Каким образом Вам удалось сделать это/достичь этого? Какие способности для этого понадобились?

Умение быть упорным, о котором Вы сказали, связано с какими-то другими Вашими способностями?

Намерения, мотивы, планы, цели: Когда Вы предприняли этот шаг, каковы были Ваши намерения? Что этот эпизод говорит о Ваших планах?

Убеждения и установки: Итак, Вы продолжали демонстрировать уважительное отношение к другим людям несмотря на то, что на Вашей работе было принято негативное отношение к сотрудникам и к клиентам. Что это говорит о Ваших убеждениях? Во что Вы верите?

Хотелось бы лучше понять, каковы, с Вашей точки зрения, Ваши установки и взгляды, исходя из того эпизода, который Вы рассказали?

Индивидуальные качества: Если бы Вы это сделали, то что бы такой поступок говорил о Вас как о человеке?

Чего от Вас требовал этот поступок? Какие Ваши личные качества пришлось задействовать, чтобы его совершить?

2) **Организовывать «мысленный эксперимент»**, в ходе которого клиенты *проверяют истинность своих убеждений/представлений*. На данном этапе уместна также *конфронтация* с явно дисфункциональными убеждениями клиента, *поиск вторичной выгоды* от существующего убеждения.

Например: что было бы, если бы у Вас были другие представления о своих способностях? Вы допускаете, что ошибаетесь в Вашей интерпретации событий?

Какие преимущества и неудобства связаны с сохранением данного убеждения/представления о себе?

3) **Использовать образы и метафоры** для того, чтобы помочь клиентам вновь пережить случившиеся в прошлом события и таким образом **реструктурировать их опыт** и сформированные на его основании убеждения. Уместна также работа с подходящими к ситуации *притчами/историями* для более наглядного и ненавязчивого демонстрирования ситуации со стороны. Смещение знаков и значений друг относительно друга для того чтобы сформировать более эффективную структуру – переозначивание.

Например: вспомните тот случай, из-за которого Вы окончательно пришли к такому представлению о самом себе. Так ли это на самом деле? Можно ли интерпретировать это иначе? Позвольте Вам рассказать одну притчу/историю... (например, см. Приложение 7)

4) **Исследование** наличия **ролевого конфликта**. Возможной причиной проблем может быть и существующий плохо осознаваемый клиентом конфликт в системе его социальных связей и взаимоотношений, выраженный в противоречивых ожиданиях (требованиях). В данном случае клиенту предлагается самостоятельно выделить несовместимые задачи, а затем помочь клиенту адаптировать его общую ролевую систему в более согласованную, совместно найти способы распределения его энергии и выявить навыки при выполнении ролевых обязанностей. Среди приемов уменьшения ролевой

напряженности можно выделить: распределение, разделение, сокращение/расширение ролевых связей и уклонение от навязывания.

Распределение заключается в том, чтобы делегировать свои ролевые обязанности, но у данного приема есть ограничения в том, что существуют и такие ролевые обязанности, которые нельзя никому передать.

Разделение. Формируя свои ожидания или требования к другим, клиент не должен их генерализировать, а соотносить только с конкретной ситуацией (например, не требовать с подчиненных такой же исполнительности при неформальных встречах).

Расширение ролевых связей отличается парадоксальным подходом, характеризующимся тем, что указывает на наличие много большего количества обязанностей конкретной роли, для того чтобы основные конфликты, на контрасте, могли показаться легкорешаемыми. Следует отметить, что данный прием уместен чаще в тех случаях, когда клиент ориентируется на достижение, а не на избегание. В случаях ориентации на избегание конфликтов, может быть уместнее *сокращение ролевых связей*, т.е. от трудновыполнимых ролей клиенту, возможно, стоит отказаться, например – сменить должность или работу.

Уклонение от навязывания связано с тем, что неоговоренные и неприятые обязательства, возможно, не стоит безоговорочно выполнять, например, когда начальник или коллега уходит в отпуск, не предупредив о том, что все его обязанности, с которыми клиент может быть малознаком, перейдут к нему.

5) Помочь клиенту заново сформировать убеждения, заменять дисфункциональные убеждения на более конструктивные. Выявив ограничивающее убеждение, желательно заменить его на другое, чтобы не оставлять пустого места, в противном случае человек склонен возвращаться к прежним, привычным убеждениям. Подходящим приемом может быть *исследование знакомого человека с определенным желаемым качеством*, а затем определение того, над чем необходимо работать клиенту, от чего отказаться, а чему научиться, чтобы достичь такого же состояния. Уместно также *изучение конечной цели*, того, к чему приведет клиента его текущее убеждение, и сравнить это с желаемой целью. Например, если клиент склонен все время спорить с коллегами, то конечная цель в данном случае – это доказывать свою правоту. Если же клиент имеет целью наладить с ними отношения, то тогда, возможно, стоит попробовать находить компромиссы в общении с коллегами. Например, клиент склонен постоянно переживать беспокойство по поводу и без. После исследования причин и последствий, клиенту предлагается порассуждать над следующими вопросами: Можете ли Вы получить такой же результат, излишне не переживая? Что Вам необходимо, чтобы также хорошо

выполнять Вашу работу, в отсутствии беспокойства? На какие Ваши качества Вам стоит обратить внимание, чтобы быть таким же порядочным, не беспокоясь? Бывало ли такое, что Вам нравилось чем-то заниматься и Вы не испытывали никакого беспокойства? Знаете ли Вы кого-то, кто, не беспокоясь, успешно справляется со своей работой?

На рисунке 3.8 мы представили краткие рекомендации по формированию жизнестойкости и социально-психологической идентичности. Предложенные рекомендации имеют условную последовательность, их можно пропускать и менять местами в зависимости от складывающейся ситуации, важна уместность их применения. Так, например, работая над укреплением социально-психологической идентичности, если клиент осознает свои дисфункциональные убеждения, то не обязательно заниматься исследованием ролевого конфликта, а сосредоточиться на реструктурировании опыта и затем перейти к формированию нового убеждения.

Жизнестойкость	Социально-психологическая идентичность
<ol style="list-style-type: none"> 1. <u>Определение проблемных ситуаций</u> выделение 3-х наиболее важных проблемных ситуаций для клиента 2. <u>Применение техник на выражение проблемы</u> проективные техники рисунка, ОН-карты 3. <u>Разбор проблемы и обратная связь.</u> изучение неосознаваемых допущений 4. <u>Переформулирование</u> переформулирование стрессовых ситуаций в терминах возможностей 5. <u>Шаги изменений</u> от простого к сложному 6. <u>Критерии оценки изменений</u> обещание изменений 	<ol style="list-style-type: none"> 1. <u>Побуждение к исследованию своих убеждений</u> выявление автоматических мыслей 2. <u>Мысленный эксперимент</u> проверка истинности убеждений, конфронтация, поиск вторичной выгоды 3. <u>Реструктурирование личного опыта</u> истории и притчи, переосмысление 4. <u>Исследование ролевого конфликта</u> распределение, уклонение, расширение/сокращение ролевых связей 5. <u>Новое убеждение</u> исследование желаемого, конечная цель
<p>Дополнительно</p> <ul style="list-style-type: none"> • обучение расслаблению в случаях ощущения перенапряженности • обучение навыкам общения и поиску социальной поддержки • физические упражнения • контроль вредных привычек 	

Рисунок 3.8. Общие рекомендации психологической работы по формированию жизнестойкости и социально-психологической идентичности личности

Рекомендуется применять данные методы ситуативно и комплексно, исходя из особенностей конкретного человека и контекста, в который клиент включен, с целью наиболее эффективной помощи в рамках психологического консультирования или тренинга.

Перспективы дальнейшего исследования особенностей жизнестойкости, социально-психологической идентичности и типов восприятия доходов мы видим в более широком анализе проблемы восприятия доходов посредством не затронутых нами научных концепций психологии (например, организационная психология, психология труда), психотерапии (подходы к урегулированию конфликтов, связанных с указанной проблемой), социологии (социология денег, социология труда, социология рекламы, социология управления, экономическая социология), менеджмента, философии (аксиологии), экономики (поведенческая экономика), а также поиска других весомых психологических детерминант, влияя на которые можно корректировать восприятие и переживание затронутых проблем. Так, из наиболее очевидных – это связь с «образом Я», образом мира, самооценкой, копинг-стратегиями, когнитивными искажениями. В том числе и поиск альтернативных психологических методов консультирования и психокоррекции из различных психологических школ и сравнение их эффективности в преодолении проблем жизнестойкости, сформированности социально-психологической идентичности и восприятия доходов.

БИБЛИОГРАФИЯ

1. ANȚIBOR, L. Calitatea vieții și integrarea socială a personalității. In: *Revista de psihologie*, 2013. Serie nouă, nr. 2, pp. 43-52. ISSN 2537-6276
2. BARNA, C. Inegalitatea veniturilor în contextul globalizării. In: *Tribuna economică*, 2002, nr. 30, pp. 69-71. ISSN 1018-0451
3. BOGUS, A. Inegalitatea și stratificarea socială în contextul reformei economice. In: *Conferința internațională "Rolul științei și învățământului economic în realizarea reformelor economice din Republica Moldova"* (25 - 26 septembrie), 2003, vol. I, pp. 211-214
4. BOZA, M., ȚEPORDEI, A.M., NECULAU, A. Reprezentări sociale, atitudini și cogniție social. Psihologia socială. În: *Buletinul Laboratorului de Psihologia Câmpului Social*, nr. 24, 2010. Iași: Polirom, pp. 101-123. ISBN 1454-5667
5. BUNESCU-CHILIMCIUC, R. Perspective teoretice despre identitatea socială. În: *Preocupări contemporane ale științelor socio-umane. Ediția a VII-a*, 8-9 decembrie, 2016, Chișinău. "Print-Caro" SRL pp. 286-290. ISBN 978-9975-108-27-0
6. BUZOIANU, O. Inegalitatea veniturilor în uniunea europeană. În: *Conferința Științifică Internațională consacrată celei de-a 25-a aniversări a ASEM "25 de ani de reformă economică în Republica Moldova: prin inovare și competitivitate spre progres economic"*, 23-24 septembrie. Chișinău, 2016, vol. 1, pp. 122-125.
7. CHILDESCU, V. *Bunăstarea și inegalitățile economico-sociale*. Chișinău: Universitatea Tehnică din Moldova, 2004. 24 p.
8. DANIL, T. *Calitatea vieții populației Republicii Moldova în perioada de tranziție: Probleme și tendințe sociale*. Teză (22.00.04). Chișinău, 2004.
9. DÎRTU, C. Simțul psihologic comun și reprezentările sociale. În: *Psihologia socială*, 2004, Issue 14, pp. 172-182. ISBN 1454-5667
10. DUMITRU, M. Percepția inegalităților economice. In: *Calitatea vieții*, 2014, nr. 2, pp. 111-123. ISSN 1844-5292
11. GLAVEANU, S. Rezistența la stres – resursa a competenței parentale. În: *Revista de psihologie*, 2012, nr. 1, pp. 45-56. ISSN: 0034-8759
12. *Inegalitatea și stratificarea socială în contextul reformei economice*. Culegerea "Rolul științei și învățământului economic în realizarea reformelor economice de Republica Moldova". Chișinău, ASEM, 2003.
13. LIVIȚCHI, O. Inegalitatea salariilor ca factor generator al sărăciei. În: *Revista economică*, 2008, vol. 3, pp. 131-143. ISSN 1582-6260.

14. OCERETNÎI, A. Identitate personală și identitate socială: principii de operaționalizare. În: *Materialele Conferinței Internaționale: "Filosofia, sociologia, politica și tânăra generație"*, 8-9 octombrie, 2003. Chișinău. pp. 304-309. ISBN 9975-70-337-2
15. PRAVIȚCHI, G. Reziliența și robustețea la persoanele seropozitive. În: *Studia Universitatis Moldaviae. Seria Științe ale educației: Pedagogie, Psihologie, Didactici particulare*. 2018. nr. 9 (119), pp. 71-75. ISSN 1857-2103
16. PRUNĂ, T. *Psihologie economică*. București: Editura Didactică și Pedagogică, 1976. 190 p.
17. RAGANCEA, V. Calitatea vieții – factori de apreciere. În: *Fin Consultant*, 2012, nr. 12, pp. 23-30.
18. ROJCO, A. Inegalitatea în bunăstarea populației Republicii Moldova ca factor al excluziunii sociale: aspecte de metodologie, măsurare și analiză. Raport științific. În: *Institutul Național de Cercetări Economice*. Chișinău: Complexul Editorial INCE, 2013. 188 p.
19. ROJCO, A. Evaluarea gradului de inegalitate în bunăstarea populației Republicii Moldova. În: *Analele Institutului Național de Cercetări Economice*, 2014, nr. 1, pp. 123-128. ISSN 1857-3630; ISBN 978-9975-4326-6-5.
20. ROȘCA, T. Dinamica componentelor identității sociale în psihologia modernă. În: *Vector European*, 2019, nr. 1, pp. 127-133. ISSN 2345-1106
21. SÎRBU, A., POTÂNG, A., TULBURE, T. Considerente psihosociale privind calitatea vieții. În: *Studia Universitatis*. 2012, nr. 5, pp. 119-124. ISSN 1857-2103
22. SPĂTARU, T. Dezbateri controversate despre inegalitate. În: *Revista de Filozofie, Sociologie și Științe Politice*. 2016, nr. 1, pp. 137-148. ISSN 1857-2294.
23. ȘTEFĂNEȚ, D. *Psihologie social-economică*. Chișinău: S.n., 2015. 228 p. ISBN: 978-9975-3060-3-4
24. TURCHINĂ, T., PLATON, C., BOLEA, Z. Starea subiectivă de bine – semnificații și implicații. În: *Studia Universitatis (Seria Științe ale Educației)*. 2012, nr. 5(55), pp. 115-118. ISSN 1857-2103
25. АБУЛЬХАНОВА-СЛАВСКАЯ, К.А. Психологические и жизненные потери (к проблемам экологии человека). В: *Психология личности в условиях социальных изменений*. Москва: ИП РАН, 1993, сс. 7-20.
26. АКБЮЛОВ, Р.И. Рост экономического неравенства в России: социально-политические последствия. В: *Вопросы управления*. Выпуск № 1 (7), 2014. ISSN 2304-3369
27. АЛЕКСАНДРОВ, А.А. *Психотерапия: Учебное пособие*. СПб: Питер, 2004. 480с. (Серия «Национальная медицинская библиотека»). ISBN 5-94723-879-9

28. АЛЕКСАНДРОВА, Л.А. К концепции жизнестойкости в психологии. В: *Сибирская психология сегодня: Сб. научн. трудов. Вып. 2.* Кемерово: Кузбассвузиздат, 2004, сс. 82-90. ISBN 5-202-00661-6
29. АЛЕКСАНДРОВА, Л.А. О составляющих жизнестойкости личности как основе ее психологической безопасности в современном мире. В: *Известия Таганрогского государственного радиотехнического университета.* 2005, том 51, № 7, сс. 83-84. ISSN 1999-9429
30. АНАНЬЕВ, Б.Г. *О проблемах современного человекознания.* Санкт-Петербург: Питер, 2001. 272 с. ISBN 5-272-00289-X
31. АНДРОНИКОВА, О.О. *Гендерная дифференциация в психологии.* Москва: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2017. 264 с. ISBN 978-5-16-103213-8.
32. АНТОНОВА, Н.В. Проблема личностной идентичности в интерпретации современного психоанализа, интеракционизма и когнитивной психологии. В: *Вопросы психологии,* 1996, № 1, сс. 132-134. ISSN 0042-8841
33. АНЦИБОР, Л., КОНСТАНТИНОВА, С., ЕФРЕМОВА, Н. Жизнестойкость как форма проявления личностного потенциала и социально-психологической адаптации. В: *Conferința științifică națională cu participare internațională "Creșterea impactului cercetării și dezvoltarea capacității de inovarea" dedicată aniversării 65 de la fondarea Universității de Stat din Moldova: Rezultatele comunicărilor. Științe Sociale,* 21-22 septembrie, 2011. Vol. 2. Chișinău, 2011, pp. 148-151. ISBN 978-9975-71-151-7
34. АНЦИБОР, Л. Субъективная картина мира и образ жизни как источник развития и формирования зрелой личности. В: *Studia Universitatis. Seria Științe ale Educației, Pedagogie, Psihologie. Didactica științei,* nr. 9 (49). Chișinău, CEP USM, 2011, pp. 153 -161. ISBN 1857-2103
35. АНЦИБОР, Л., ДОНЧЕНКО, И. Идентичность и восприятие неравенства доходов пользователями интернета. В: *Studia Universitatis Moldaviae. Seria Științe ale educației: Pedagogie. Psihologie. Revistă științifică,* 2018, nr. 5 (115), pp. 204-211. ISSN 1857-2103
36. АНЦИБОР, Л., ДОНЧЕНКО, И. Особенности жизнестойкости, эмоционального интеллекта и поисковой активности как факторов совладающего поведения. In: *Studia Universitatis Moldaviae. Seria Științe ale Educației .* 2018, nr. 9(119), pp. 5-9. ISSN 1857-2103

37. АНЦИБОР, Л., ДОНЧЕНКО, И. Психологическая модель восприятия доходов. В: *Institutul de Științe ale Educației. Conferința Științifică Națională „Cercetarea în psihologie și științe ale educației: provocări, perspective” (în memoria prof. Nicolae BUCUN)*. Conferința online 16.09.2021. ISBN 978-9975-56-934-7

38. АНЦИБОР, Л., ДОНЧЕНКО И. Некоторые аспекты психологической работы с жизнестойкостью и социально-психологической идентичностью у лиц с проблемами восприятия доходов. В: *Psihologia aplicativă din perspectiva abordărilor societății contemporane: Materialele conferinței științifice naționale cu participare internațională, 3 decembrie 2021, Chișinău / comitetul științific: Vladimir Guțu et al. Comitetul de organizare: Angela Potâng et. al. Chișinău: S.n., 2021 (Primex-Com SRL), pp. 164-173. ISBN 978-9975-159-01-2*

39. БАЛАЦКИЙ, Е.В. *Отношение к неравенству доходов: количественная оценка*. [Дата посещения: 05.10.2017]. Источник: http://kapital-rus.ru/articles/article/otnoshenie_k_neravenstvu_dohodov_kolichestvennaya_ocenka/

40. БЕК, А., РАШ, А., ШО, Б., ЭМЕРИ, Г. *Когнитивная терапия депрессии*. Санкт-Петербург: Издательский дом «Питер», 2003. ISBN 5-318-00689-2, 0-89862-919-5.

41. БЕЛАНОВСКИЙ, С.А. *Глубокое интервью*. Учебное пособие. Москва: Никколо-Медиа, 2001. 320 с. ISBN 5-901488-03-2.

42. БЕРНС, Р. *Развитие Я-концепции и воспитание*. Москва, 1986. 420 с.

43. БОГОМАЗ, С.А., БАЛАНЕВ, Д.Ю. Жизнестойкость как компонент инновационного потенциала человека. В: *Сибирский психологический журнал*, 2009, № 32, сс. 23-28. ISSN 1726-7080

44. БУДАКОВА, А.В., СМЕТАНОВА, Ю.В., БОГОМАЗ, С.А. Психологическая безопасность как условие развития личностного потенциала. В: *Вестник Томского государственного университета*, 2010, № 338, сс. 156–159. ISSN 1561-7793

45. БУКУН, Н., АНЦИБОР, Л. Образ жизни как условие психического развития: эволюционный взгляд на проблему. В: *Univers pedagogic*, 2012, nr. 1, pp. 33-43. ISSN 1811-5470

46. БУКУН, Н., АНЦИБОР, Л. Эволюционное трактование образа жизни как условие психического развития. В: *Збізник наукових тез. III Міжнародний Форум «Особистість в єдиному освітньому просторі» (26-29 квітня 2012), том 1*. Запоріжжя, сс. 168-174.

47. ВАЛЕВСКИ, О.Я. *Психология Новой Эры: Книга 1*. В: Серия «Синтез Эпохи Водолея». Одесса: Студия «Негоциант», 2005. 336 с. ISBN 966-691-151-5

48. ВОЕЙКОВ, М.И., АНИСИМОВА, Г.В. Социальный контекст экономического неравенства в России. В: *Общество и экономика*, 2017, № 10, сс. 95-117. ISSN 0207-3676
49. ВЫГОТСКИЙ, Л. С. *Собрание сочинений: В 6-ти т., том 3. Проблемы развития психики*. Под ред. А. М. Матюшкина. Москва: Педагогика, 1983. 368 с.
50. ВЪРТОСУ, С., ГИНГУЛЯК, В. Особенности проявления оптимизма и жизнестойкости у студентов. В: *Studia Universitatis (Seria Științe ale Educației)*, 2017, nr. 5 (105), pp. 188-193. ISSN 1857-2103
51. ГИМПЕЛЬСОН, В.Е. Восприятие неравенства и социальная мобильность. В: *Экономический журнал Высшей школы экономики*, 2014, выпуск № 2, том 18. ISSN 1813-8691
52. ГОЛВИ, Т. и др. *Стресс как внутренняя игра. Как преодолеть жизненные трудности и реализовать свой потенциал*. В: Манн, Иванов и Фербер, 2019. 272 с. ISBN: 978-5-00117-707-4
53. ГОФМАН, И. *Представление себя другим в повседневной жизни*. В: Канон-Пресс. Москва, 2000. 304 с. ISBN 5-93354-006-4
54. ГОФМАН И. Театральный фрейм. Анализ фреймов: эссе об организации повседневного опыта. *Пер. с англ. Под ред. Г.С. Батыгина и Л.А. Козловой*. Москва: Институт социологии РАН, 2003, сс. 186-217.
55. ГРИНСОН, Р.Р. *Техника и практика психоанализа*. Воронеж, НПО "Модэк", 1994. 491 с.
56. ГУРЕВИЧ, П.С. *Психология и педагогика: Учебник для вузов*. Москва: Проект, 2004. 348 с. ISBN 5-901660-35-8
57. ДАВЫДОВА, Н.В. Социальный капитал как фактор формирования и воспроизводства социальных неравенств. В: *Россия реформирующаяся. Ежегодник*. Вып. 6. Москва: Институт социологии РАН, 2007, сс. 169-182. ISBN 978-5-89697-121-4
58. ДЕЙНЕКА О.С. *Экономическая психология*. В: Издательство СПбГУ, 2000. 160с. ISBN: 5-288-02686-6
59. ДЖЕЙМС, У. *Психология* / Под ред. Л.А. Петровской. Москва: «Педагогика», 1991. 368 с. ISBN 5-7155-0402-3
60. ДЖЕЙМС, У. *Психология личности: тексты*. Под ред. Ю.Б. Гиппенрейтер, А.А. Пузырей. Москва: Изд-во МГУ, 1982. 288 с.
61. ДОБЕЛЛИ, Р. *Территория заблуждений. Какие ошибки совершают умные люди*. В: Манн, Иванов и Фербер, 2014. ISBN: 978-5-00057-120-0

62. ДОНЧЕНКО, И. Идентичность личности и восприятие неравенства доходов. *Проблемы современной науки и образования* 2018. № 7 (127) сс. 114-119. ISSN 2304–2338 (печатная версия) DOI: 10.20861/2304-2338-2018-127-004

63. ДОНЧЕНКО, И. Неравенство доходов: избыточное и нормальное (Взгляд на проблему). In: *Integrare prin cercetare și inovare. Științe sociale*. 9-10 noiembrie 2017. Chisinau, Republica Moldova: CEP USM, 2017, pp. 249-253. ISBN 978-9975-71-926-1

64. ДОНЧЕНКО, И. Результаты исследования жизнестойкости и сформированности социально-психологической идентичности личности в зависимости от типов восприятия доходов. В: *Современная психология и педагогика: проблемы и решения: Сб. ст. по матер. XXIII междунар. науч.-практ. конф.*, № 6 (22). Новосибирск: СибАК, 2019, сс. 78-89. ISSN 2587-9170

65. ДОНЧЕНКО, И., АНЦИБОР, Л., Особенности жизнестойкости, эмоционального интеллекта и поисковой активности как факторов совладающего поведения. В: *Studia Universitatis Moldaviae. Seria Științe ale educației: Pedagogie. Psihologie. Revistă științifică*, 2018, nr. 9 (119), pp.5-9. ISSN 1857-2103

66. ДЬЯЧЕНКО, Е.Е. *Картина мира: социально-психологический аспект*. [Дата посещения: 27.09.2017]. Источник: http://samlib.ru/d/dxjachenko_e_e/nauchno-issledowatelxskajarabota.shtml

67. ЕЛИЗАРОВ, А.Н. *Основы индивидуального и семейного психологического консультирования: Учебное пособие*. Москва: «Ось-89», 2003. 336 с. ISBN 5-86894-714-2

68. ЕФИМОВА, Н.С. *Основы общей психологии*. Учебник. Москва: ИД ФОРУМ, 2013. 288 с. ISBN 978-5-8199-0301-8

69. ЖУРАВЛЁВ, А.Л. Неравенство доходов: социально-психологические последствия. В: *Психологическая газета: Мы и Мир*, № 5 (201), 2013. [Дата посещения: 12.09.2020]. Источник: http://www.gazetamim.ru/mirror/Zhuravlev_Yurevich14.06.2013.htm

70. ЖУРАВЛЁВ, А.Л. Социально-психологические последствия неравенства доходов. В: *Вопросы психологии*. 2013, № 4, 2013, с. 45-57. ISSN 0042-8841

71. ИБРАГИМОВА, З.Ф., ФРАНЦ, М.В. Неравенство доходов, его субъективное восприятие и влияние на психосоциальное самочувствие населения. В: *Статистика и экономика*, 2018, № 4. [Дата посещения: 25.09.2020]. Источник: <https://cyberleninka.ru/article/n/neravenstvo-dohodov-ego-subektivnoe-vospriyatie-i-vliyanie-na-psihosotsialnoe-samochnuvstvie-naseleniya>

72. ИВАНИЦКИЙ, А.В. Психологический ресурс как интегральная характеристика личности. В: *Современные проблемы науки и образования*, 2015, № 2-3. ISSN 2070-7428

73. ИВАЩЕНКО, О. Об анатомии экономического неравенства в современной Украине: социологические опыты. В: *Социология: теория, методы, маркетинг*, 2010, № 4, сс. 29-55. ISSN 1563-4426
74. ИЛЬИН, А.Н. Общество потребления и его сущностные особенности. В: *Ценности и смыслы*, №6 (28), сс. 22-36. ISSN 2071-6427
75. ИЛЬИН, Е.П. *Пол и гендер*. СПб.: Питер, 2010. 688 с. ISBN: 978-5-49807-453-5
76. КАЛАЧЁВА, И.В. *Экономическая психология. Учебно-методический комплекс*. Могилёв: МГУ, 2010. 216 с. ISBN 978-985-480-705-8
77. КАЛАШНИКОВА, Л.В. Восприятие – основа когнитивной активности субъекта в процессе адаптации к окружающему миру. В: *Актуальные проблемы филологии и педагогической лингвистики*. Северо-Осетинский госуниверситет. Владикавказ: Изд-во СОГУ, 2015, № 1 (17), сс. 128-136. ISSN 2079-6021
78. КАПЕЛЮШНИКОВ, Р.И. Неравенство: как не примитивизировать проблему. В: *Вопросы экономики*, 2017, № 4, сс. 117-139. ISSN 0042-8736
79. КАРА-МУРЗА, С.Г. *Манипуляция сознанием*. Москва: ЭКСМО, 2009. 86 с. ISBN 978-5-699-10826-8
80. КАУНЕНКО, И. Этническая идентичность молодежи в трансформирующемся обществе. В: *Patrimoniul etnologic: concepte, tendințe și abordări*. 23-24 mai 2017, Chișinău, Republica Moldova. Chișinău: "Notograf Prim" SRL, 2017, pp. 60-61. ISBN 978-9975-84-028-6
81. КЕЛЛИ, Дж. *Теория личности: Психология личностных конструктов*. Санкт-Петербург: Речь, 2000. 249 с. ISBN 5-9268-0007-2
82. КНИЖНИКОВА, С.В. *Педагогическая профилактика суицидального поведения на основе формирования жизнестойкости подростков в условиях общеобразовательной школы*: Дисс. ... канд. пед. наук. Краснодар, 2005.
83. КОБЫЛЯНСКАЯ, Л. Особенности выбора стратегий совладающего поведения в трудных жизненных ситуациях в юношеском возрасте. В: *Psihologie. Revista științifico-practică*, 2015, nr. 3-4, pp. 75-83. ISSN 1857-2502
84. КОВАЛЕВА, А.И. Разновидности социальной идентичности: подходы к классификации. В: *Знание. Понимание. Умение*. 2019. №4. сс.89-103. ISSN 1998-9873 DOI:10.17805/zpu.2019.4.7
85. КОЛОМАК, А.И. *Свобода и ответственность в современном мире*. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата философских наук: специальность – 09.00.11. Северо-Кавказский государственный технический университет.

86. КОСТЫЛЕВА, Л.В., ГУЛИН, К.А., ДУБИНИЧЕВ, Р.В. *Социально-экономическое неравенство населения региона. Учебное пособие.* Вологда: ИСЭРТ РАН, 2009. 148 с. ISBN 978-5-93299-180-0
87. КУКЛА, А. *Ментальные ловушки: Глупости, которые делают разумные люди, чтобы испортить себе жизнь.* Пер. с англ., 2-е изд. Москва: Альпина Бизнес Букс, 2008. 146 с. ISBN 978-5-9614-2334-1
88. ЛЕОНТЬЕВ, А.Н. *Деятельность. Сознание. Личность.* Москва: Политиздат, 1975. 304 с.
89. ЛЕОНТЬЕВ, А.Н. *Лекции по общей психологии.* Москва: Смысл, 2000. 511 с.
90. ЛЕОНТЬЕВ, Д.А., РАССКАЗОВА, Е.И. *Тест жизнестойкости. Методическое руководство по новой методике психологической диагностики личности с широкой областью применения.* Москва: Смысл, 2006. ISBN 5-89357-228-9
91. МАКМАЛЛИН, Р. *Практикум по когнитивной терапии.* Пер. с англ. Санкт-Петербург: Речь, 2001. 560 с. ISBN 5-9268-0036-6
92. МАСЛОУ, А. *Мотивация и личность.* Санкт-Петербург: Евразия, 1999. 478 с. ISBN 5-80710016-6
93. МЕЛЬНИК, С.Н. *Психология личности.* Владивосток: ТИДОТ ДВГУ, 2004. 96 с.
94. МИКЛЯЕВА, А.В., РУМЯНЦЕВА, П.В. *Городская идентичность жителя современного мегаполиса: ресурс личностного благополучия или зона повышенного риска?* Москва. В: Речь, 2011. 160 с. ISBN 978-5-9268-1065-5
95. МИКЛЯЕВА, А.В., РУМЯНЦЕВА, П.В. *Социальная идентичность личности: содержание, структура, механизмы формирования: Монография.* Санкт-Петербург: Изд-во РГПУ имени А. И. Герцена, 2008, 118 с.
96. МОЛЬ, А. *Социодинамика культуры.* Пер. с фр. Изд. 3-е. Москва: Издательство ЛКИ, 2008. 416 с. ISBN 978-5-382-00433-4
97. МОНУСОВА, Г.А. Чем определяется восприятие неравенства в доходах. В: *Мировая экономика и международные отношения*, 2016, т. 60, № 1, сс. 53-67. ISSN 0131-2227
98. МОРАРУ, И., ГИНГУЛЯК, В. Жизнестойкость и оптимизм у подростков. В: *Preocupări contemporane ale științelor socio-umane. Ediția a VIII-a*, 8-9 decembrie 2017. Chișinău: "Print-Caro" SRL, 2018, pp. 109-119. ISBN 978-9975-3168-9-7
99. НАЛИВАЙКО, Т.В. *Исследование жизнестойкости и ее связей со свойствами личности: Дисс. ... канд. психол. наук: специальность – 19.00.05.* Челябинск, 2006. 175 с.
100. ОРЛОВА, Г.А. *Методическое пособие к спецкурсу «Нарративные методы анализа в психологии личности» (для магистрантов).* Ростов-на-Дону, 2007. 40 с.

101. ОСИПОВА, А.А. *Общая психокоррекция*. Учебное пособие. Москва: Сфера, 2002. 510 с. ISBN: 5-89144-100-4
102. ПЕЗЕШКИАН, Н. *Торговец и попугай. Восточные истории и психотерапия*. Пер. с нем. Общ. ред. А.В. Брушлинского и А.З. Шапиро. Москва: Прогресс, 1992. 240 с.
103. ПЕЙКОФФ, Л. *Объективизм. Философия Айн Рэнд*. Москва: Астрель, 2012. 576 с. ISBN 978-5-271-40460-3
104. ПУЗЬКО, В.И. Кризис идентичности личности в условиях глобализации. В: *Философия и общество*, 2007, № 4, сс. 98-113. ISSN 1681-4339
105. РАЙГОРОДСКИЙ, Д.Я. Методика диагностики социально-психологических установок личности в мотивационно-потребностной сфере О.Ф. Потемкиной. В: *Практическая психодиагностика*. Методики и тесты. Учебное пособие. Самара, 2001, сс. 641-648.
106. РАССКАЗОВА, Е.И. *Динамика смысла в процессе совладания с тревогой*. В: *Проблема смысла в науках о человеке (к 100-летию Виктора Франкла): Материалы международной конференции*. Москва: Смысл, 2005, сс. 176-179.
107. РАССКАЗОВА, Е.И., ЛЕОНТЬЕВ, Д.А. Жизнестойкость как составляющая личностного потенциала. В: *Личностный потенциал: структура и диагностика*. Москва: Смысл, 2011, сс. 178-209.
108. РИКЕР, П. *Память, история, забвение*. Пер. с франц. Москва: Издательство гуманитарной литературы, 2004. 728 с. ISBN: 5-87121-031-7
109. РУБИНШТЕЙН, С.Л. *Основы общей психологии*. Санкт-Петербург: Питер, 2007. 720 с. ISBN 5-314-00016-4
110. САЛИХОВ, Г.Г. Проблема идентичности в условиях глобализации. В: *Век глобализации*, 2011, № 1, сс. 122-129. ISSN 1994-9065
111. САЛМИНА, А.А. *Избыточное неравенство и экономический рост: Россия и БРИКС*. [Дата посещения 11.06.2017]. Источник: <http://neravenstvo.com/?p=1091>
112. СВЕНЦИЦКИЙ, А.Л. *Мотивы трудовой деятельности личности*. В: *Социальная психология личности*. Под ред А.А. Бодалева. Л.: Знание, 1974, сс.44-53.
113. СЕЛИГМАН, М. *Как научиться оптимизму: Измените взгляд на мир и свою жизнь*. Москва: Альпина Паблишер, 2015. ISBN: 978-5-9614-4431-5
114. СЕМЕНОВ, М.Ю. *Особенности отношения к деньгам людей с разным уровнем личностной зрелости*: Дисс. ... канд. психол. наук. Ярославль, 2004. 178 с.
115. СНИПП. *Социальное неравенство и публичная политика: Заключительный доклад по проекту*. Москва: Горбачев-Фонд, 2006. 100 с. [Дата посещения 02.10.2017]. Источник: http://www.gorby.ru/activity/publication/year_2006/

116. СОЛДАТОВА, Е.Л. *Нормативные кризисы развития личности взрослого человека*: Автореферат дисс. ... д-ра психол. наук. Екатеринбург, 2007. 50 с.
117. СОЛДАТОВА, Е.Л. *Структура и динамика нормативного кризиса перехода к взрослости*: Монография. Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 2007. 267 с.
118. СОЛНЦЕВА, Н.В. Феномен выученной беспомощности: причины формирования и пути преодоления. В: *Материалы научно-практической заочной конференции «Интегративный подход к психологии человека и социальному взаимодействию людей»*. Санкт-Петербург: Издательство НИИРПП, 2011, сс. 174-180.
119. СОЛОВЬЕВА, С.Л. Идентичность как ресурс выживания. В: *Медицинская психология в России*, 2018, том 10, №1, с. 5. DOI: 10.24411/2219-8245-2018-11050
120. СОЛСО, Р. *Когнитивная психология*. 6-е изд. Санкт-Петербург: Питер, 2006. 589 с. ISBN 5-94723-182-4
121. СТЁПИН, В.С. Картина мира. В: *Философский словарь*. Под ред. И.Т. Фролова. 7-е изд., перераб. и доп. Москва: Республика, 2001, сс. 234-235. ISBN 5-250-02742-3
122. СТРЕМЕНОВСКАЯ, З. Анализ неравенства по располагаемым доходам населения Республики Молдова. В: *Analele Institutului Național de Cercetări Economice*, 2014, nr. 1, pp. 155-160. ISSN 1857-3630
123. ТОЛСТАЯ, С.В. Метафорические ассоциативные карты в семейном консультировании. В: *Вариант*, 2018. 260 с. ISBN: 978-5-9500877-9-0
124. ТОЛСТАЯ, С.В. Психологический пол в формировании личностной и социальной идентичности в молодости. В: *Studia Universitatis Moldaviae*, 2018, nr. 5(115). Seria “Științe ale educației”. ISSN 1857-2103, ISSN online 2345-1025, pp.179-185
125. ТОФФЛЕР, Э. *Третья волна = The Third Wave*. 1980. Москва: АСТ, 2010. 784 с. ISBN 978-5-403-02493-8
126. УРБАНОВИЧ, А.А. *Психология кризисов социальной идентичности личности*. Минск: Академия МВД Республики Беларусь, 2005. 228 с.
127. ФОМИНОВА, А.Н. *Жизнестойкость личности*. Монография. Москва: Прометей, 2012. 152 с. ISBN 978-5-4263-0110-8
128. ФРАНКЛ, В. *Человек в поисках смысла*. Москва: Прогресс, 1990. 368 с. ISBN 5-01-001606-0
129. ФРЕЙД З. *Психология масс и анализ человеческого «Я»*. Санкт-Петербург: Азбука-Аттикус, 2013. 192 с. ISBN: 978-5-389-10723-6
130. ФРОЛОВА, Ю.Г. *Социология: Энциклопедия*. Сост. А.А. Грицанов и др. Минск: Книжный Дом, 2003, сс. 1070-1072. ISBN 985-428-619-3

131. ФРОММ, Э. *Анатомия человеческой деструктивности*. Пер. с англ. Э.М. Телятникова, Т.В. Панфилова. Москва: АСТ, 2004. 635 с. ISBN 5-17-023209-8
132. ФРОММ, Э. *Иметь или быть*. Москва: АСТ, 2007. 320 стр. ISBN: 978-5-17-039259-9
133. ФРОММ, Э. *По ту сторону поработающих нас иллюзий. Дзен-буддизм и психоанализ*. Москва: АСТ, 2010. 320 с. ISBN 978-5-17-062183-5
134. ХАБУСЕВА, М.С. Особенности социально-психологических установок в мотивационно-потребностной сфере студенток медицинского училища. В: *Журнал научных публикаций аспирантов и докторантов* № 7, (85), 2013, сс. 219-224. ISSN 1991-3087
135. ХАЩЕНКО, В.А. Типология субъектов экономического благополучия. В: *Психологический журнал*, 2007, том 28, № 1, сс. 58-69. ISSN: 0205-9592
136. ХАЩЕНКО, В.А. Экономическая идентичность личности: психологические детерминанты формирования. В: *Психологический журнал*, 2004, №5, том 25, сс. 32-49. ISSN: 0205-9592
137. ХУЗЕЕВА, Г.Р. Социальная идентичность подростков и юношей в условиях транзитивности. В: *Психологические исследования*, 2016, № 9 (46), с.9. DOI: 10.54359/ps.v9i46.479
138. ХЬЕЛЛ, Л., ЗИГЛЕР, Д. *Теории личности*. 3-е изд. Санкт-Петербург: Питер, 2008. 607 с.: ил. (Серия «Мастера психологии»). ISBN 978-5-88782-412-3
139. ШАРОВА, Н.В. *Общая психология: Психология личности*. Ярославский государственный педагогический университет имени К.Д. Ушинского. Ярославль: Изд-во ЯГПУ, 2007. 79 с. ISBN 978-5-87555-387-2
140. ШЕВЯКОВ, А.Ю. Неравенство доходов как фактор экономического и демографического роста. В: *Инновации*. 2011. №1. ISSN 2071-3010
141. ШЕВЯКОВ, А.Ю. Неравенство и формирование новой социальной политики государства. В: *Вестник РАН*, 2008, том 78, № 4, сс. 304-331.
142. ШЕВЯКОВ, А.Ю. Проблемы социально-экономического развития России: избыточное неравенство, депопуляция и потери человеческого капитала. В: *Общество и политика*. Москва, 2005. [Дата посещения: 28.09.2017]. Источник: <https://cyberleninka.ru/article/n/neravenstvo-i-sotsialno-ekonomicheskaya-bezopasnost>
143. ШЕВЯКОВ, А.Ю. Неравенство и социально-экономическая безопасность. [Дата посещения: 28.09.2017]. Источник: <https://cyberleninka.ru/article/n/neravenstvo-i-sotsialno-ekonomicheskaya-bezopasnost>

144. ШИБУТАНИ, Т. Органические основы Я-концепции. В: *Психология Я-концепции: методология, теория, структура: Хрестоматия*. Сост. А.В. Ивашенко, В.С. Агапов, И.В. Барышникова. Москва: МГС, 2002, часть 1, сс. 182-198.
145. ШКАРАТАН, О.И. *Социально-экономическое неравенство и его воспроизводство в современной России*. Москва: ЗАО «ОЛМА Медиа Групп», 2009. 560 с. ISBN 978-5-373-02292-7
146. ЭРИКСОН, Э. *Идентичность: юность и кризис*. Москва: «Прогресс», 2006. 352 с. ISBN 5-89349-860-7
147. ЮНГ, К.Г. *Проблемы души нашего времени*. Москва: «Прогресс», 1994. 336 с. ISBN 5-01-004076-X.
148. ЮРЕВИЧ, А.В., ЖУРАВЛЕВ, А.Л., ЮРЕВИЧ, М.А. Избыточное неравенство доходов как угроза национальной безопасности России. В: *Вопросы безопасности*, 2013, № 2, сс.182-202. ISSN 2409-7543
149. ЯСПЕРС, К. *Общая психопатология*. Москва: Практика, 1997. 288 с. ISBN: 978-5-89816-082-1
150. ASPINWALL, L.G., TAYLOR, S.E. (1993). *Effects of social comparison direction, threat, and self-esteem on affect, self-evaluation, and expected success*. In: *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 64, nu. 5, pp. 708-722. DOI: [10.1037/0022-3514.64.5.708](https://doi.org/10.1037/0022-3514.64.5.708)
151. BALL, R., CHERNOVA, K. Absolute Income, Relative Income, and Happiness. In: *Social Indicators Research*, 2008, Vol.88 n.3, pp. 497-529. DOI:[10.1007/s11205-007-9217-0](https://doi.org/10.1007/s11205-007-9217-0)
152. BENSON, B. *Cognitive bias cheat sheet. Because thinking is hard*. [Дата посещения: 17.09.2020]. Источник: <https://medium.com/better-humans/cognitive-bias-cheat-sheet-55a472476b18>
153. BURROUGHS, J.E., RINDFLEISCH, A. Materialism and Well-Being: A Conflicting Values Perspective. In: *Journal of Consumer Research*, Vol. 29 (3), pp. 348-370. DOI: [10.1086/344429](https://doi.org/10.1086/344429)
154. BLESS, H., FIEDLER, K., STRACK, F. *Social cognition: How individuals construct social reality*. Hove and New York: Psychology Press, 2004, p. 2. DOI:[10.4324/9781315648156](https://doi.org/10.4324/9781315648156)
155. CASE, A., DEATON, A. *Consumption, health, gender and poverty*. In: Working Papers 261. Princeton University. Woodrow Wilson School of Public and International Affairs, Center for Health and Wellbeing, 2002.
156. DEININGER, K., SQUIRE, L. *A new data set measuring income inequality (English)*. In: *The World Bank economic review*. Vol. 10, nu. 3 (September 1996), pp. 565-591.

157. DEUTSCH, J., SILBER, J. Measuring multidimensional poverty: An empirical comparison of various approaches. In: *Review of Income and Wealth*, 2005, Vol. 51, n.1, pp. 145-174. DOI:10.1111/j.1475-4991.2005.00148.x

158. D'HOMBRES, B., WEBER, A., ELIA, L. *Literature review on income inequality and the effects on social outcomes*. Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2012. 55 p. [Дата посещения: 10.08.2017]. Источник: <http://publications.jrc.ec.europa.eu/repository/bitstream/JRC76149/lbna25574enn.pdf>

159. DONCENCO, I. A literature review on the psychological, social and economic aspects of income inequality. *Journal of Innovation in Psychology, Education and Didactics – JIPED*, Vol. 21, No. 2/ 2017, p.117-126 ISSN: 2247-4579 / E-ISSN: 2392-7127

160. DONCENCO, I. Summary of research results on psychological peculiarities in various types of income perception. *Univers pedagogic: Revista științifică de pedagogie și psihologie*. 2022, Nr 4(76). ISSN 1811-5470

161. DOUTHITT, R.A., MACDONALD, M., MULLIS, R. The relationship between measures of subjective and economic well-being: A new look. In: *Social Indicators Research*, 1992, Vol. 26. Issue 4, pp. 407-422. DOI:[10.1007/BF00347898](https://doi.org/10.1007/BF00347898)

162. EASTERLIN, R. Will raising the incomes of all increase the happiness of all? In: *Journal of Economic Behavior & Organization*, 1995, nu. 27, pp. 35-47.

163. FESTINGER, L. *A Theory of Social Comparison Processes*. *Human Relations*, 1954. pp. 117–140. DOI: 10.1177/001872675400700202

164. FLORIAN, V., MIKULINCER, M., TAUBMAN, O. Does hardiness contribute to mental health during a stressful real-life situation? The roles of appraisal and coping. In: *Journal of Personality and Social Psychology*, April, Vol. 68, n 4, pp. 687-695. DOI: 10.1037//0022-3514.68.4.687

165. FOGELSON, R.D. Person, Self and Identity. Some Anthropological Retrospects, Circumspects and Prospects. In: *Psychosocial Theories of the Self*. N.Y.; L., 1982, pp. 64-87.

166. FRIJTERS, P., HAISKEN-DENEW, J., SHIELDS, M. Can the large swings in Russian life satisfaction be explained by ups and downs in real incomes. In: *Scandinavian Journal of Economics*, 2006, Vol. 108, nu 3, pp. 433-458. DOI:10.1111/j.1467-9442.2006.00459.x

167. GROUZET, F.M.E. and at. The Structure of Goal Contents Across 15 Cultures. In: *Journal of Personality Social Psychology*, 2005, Vol. 89, n. 5, pp. 800-816. DOI: 10.1037/0022-3514.89.5.800

168. HARVARD KENNEDY SCHOOL. Library and knowledge services. [Дата посещения: 15.09.2018]. Источник: <http://guides.library.harvard.edu/c.php?g=311136&p=3041291>
169. HOGG, M.A., REID, S.A. Social Identity, Self-Categorization, and the Communication of Group Norms. In: *Communication Theory*, 2006, n. 16, pp. 7-30. DOI 10.1111/j.1468-2885.2006.00003.x
170. ISSC, IDS and UNESCO (2016), World Social Science Report 2016, *Challenging Inequalities: Pathways to a Just World*. In: UNESCO Publishing, Paris. [Дата посещения: 03.10.2017]. Источник: <http://unesdoc.unesco.org/images/0024/002458/245825e.pdf>
171. JENKINS, R. *Social Identity*. London: Routledge, 2008. 256 p. ISBN 0-203-92741-9
172. KAPLANOVA, P. *Theoretical approaches to social identities*. [Дата посещения: 24.01.2018]. Источник: <https://www.researchgate.net/publication/317278986>
173. KAHNEMAN, D., SLOVIC, P., TVERSKY, A. (Eds.). *Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases*. Cambridge, UK: Cambridge University Press, 1982. ISBN 0-521-28414-7
174. KEARNS, A., FORREST, R. Social cohesion and multilevel Urban Governance. In: *Urban Studies*, n. 37, May 2000. DOI 10.1080/0042098005001120
175. LANE, J.E., ERSSON, S. *Democracy. A comparative approach*. Routledge. N.Y., 2003, 320 p. DOI 10.4324/9780203378762
176. LELKES O. Tasting freedom Happiness, religion and economic transition. In: *Journal of Economic Behavior and Organization*, 2006, Vol. 59, n 2, pp. 173-194. DOI 10.1016/j.jebo.2004.03.016
177. MADDI, S.R. *Hardiness: An operationalisation of existential courage*. In: *Journal of Humanistic Psychology*, 2004, Vol. 44, n. 3, pp. 279-298. DOI 10.1177/0022167804266101
178. MADDI, S.R. *Hardiness: Turning Stressful Circumstances into Resilient Growth*. In: Springer, 2013. ISBN: 978-94-007-5221-4
179. MADDI, S.R., KHOSHABA D.M. Hardiness and Mental Health. In: *Journal of Personality Assessment*, 1994, Oct., Vol. 63, nu. 22, pp. 65-274. DOI 10.1207/s15327752jpa6302_6
180. MILANOVIC, B. Global Income Inequality by the Numbers. In: *History and Now*, 2013. [Дата посещения: 10.08.2017]. Источник: <http://documents.worldbank.org/curated/en/959251468176687085/pdf/wps6259.pdf>
181. MURAMATSU, N. County-Level Income Inequality and Depression among Older Americans. In: *Health Services Research*, Vol. 38, nu.6, p. 2, Dec. 2003, Part 2.

[Дата посещения: 02.10.2017]. Источник: <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC1360977/1863-1884>

182. PEROTTI, R. Growth, income distribution, and democracy: What the data say. In: *Journal Econ. Growth*, 1996, nu. 1, pp. 149-187. DOI: [10.1007/BF00138861](https://doi.org/10.1007/BF00138861)

183. POPPITZ, P. Does self-perceptions and income inequality match? The case of subjective social status. In: *Working paper, Hans-Böckler-Stiftung*, 2016, nu. 173. [Дата посещения: 05.10.2017]. Источник: https://www.boeckler.de/pdf/p_imk_wp_173_2016.pdf

184. SHAFIR, E., DIAMOND, P., TVERSKY, A. Money Illusion. In: *The Quarterly Journal of Economics*, 1997, Vol. 112, Issue 2, May, pp. 341-374. DOI: [10.1162/003355397555208](https://doi.org/10.1162/003355397555208)

185. TAJFEL, H. *Social identity and intergroup relations*. Cambridge: Cambridge Univ. Press, 2010. ISBN 978-0-521-15365-2

186. THERBORN, G. Globalization and inequality: Issues of conceptualization and of Explanation. In: *Social Welt*, 2001, n. 4.

187. TURKLE, S. *Life on the screen: Identity in the age of the Internet*. New York: Simon & Schuster, 1995. ISBN 978-0-684-83348-4

188. TURNER, J. C. Social categorization and the self-concept: A social cognitive theory of group behavior. In *T. Postmes & N. R. Branscombe (Eds.), Rediscovering social identity*. pp. 243–272. Psychology Press. 2010.

189. WIKIPEDIA, article: *List of countries by income equality*. [Дата посещения: 17.06.2018]. Источник: https://en.wikipedia.org/wiki/List_of_countries_by_income_equality

190. WONDERZINE. *Здоровым и богатым: Как деньги влияют на самочувствие*. [Дата посещения 11.04.2021]. Источник: <https://www.wonderzine.com/wonderzine/health/wellness/248439-money-and-health>

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1. Бланк теста жизнестойкости. Методика С. Мадди.

Адаптация Д.А. Леонтьева и Е.И. Рассказовой

Инструкция. Ответьте, пожалуйста, на несколько вопросов о себе. Выбирайте тот ответ, который наилучшим образом отражает Ваше мнение. Здесь нет правильных или неправильных ответов, так как важно только Ваше мнение. Просьба работать в темпе, подолгу не задумываясь над ответами. Работайте последовательно, не пропуская вопросов.

Утверждение	Нет	Скорее нет	Скорее да	Да
1. Я зачастую не уверен в собственных решениях.				
2. Иногда мне кажется, что никому нет до меня дела.				
3. Часто, даже хорошо выспавшись, я с трудом заставляю себя встать с постели.				
4. Я постоянно занят, и мне это нравится.				
5. Часто я предпочитаю «плыть по течению».				
6. Я меняю свои планы в зависимости от обстоятельств.				
7. Меня раздражают события, из-за которых я вынужден менять свой распорядок дня.				
8. Непредвиденные трудности порой сильно меня утомляют.				
9. Я всегда контролирую ситуацию настолько, насколько это необходимо.				
10. Порой я так устаю, что уже ничто не может заинтересовать меня.				
11. Порой все, что я делаю, кажется мне бесполезным.				
12. Я стараюсь быть в курсе всего происходящего вокруг меня.				
13. Лучше синица в руках, чем журавль в небе.				
14. Вечером я часто чувствую себя совершенно разбитым.				
15. Я предпочитаю ставить перед собой труднодостижимые цели и добиваться их.				
16. Иногда меня страшат мысли о будущем.				
17. Я всегда уверен, что смогу воплотить в жизнь то, что задумал.				
18. Мне кажется, что я не живу полной жизнью, а только играю роль.				
19. Мне кажется, если бы в прошлом у меня было меньше разочарований и невзгод, мне было бы сейчас				

легче жить на свете.				
20. Возникающие проблемы часто кажутся мне неразрешимыми.				
21. Испытав поражение, я буду пытаться взять реванш.				
22. Я люблю знакомиться с новыми людьми.				
23. Когда кто-нибудь жалуется, что жизнь скучна, это значит, что он просто не умеет видеть интересное.				
24. Мне всегда есть чем заняться.				
25. Я всегда могу повлиять на результат того, что происходит вокруг.				
26. Я часто сожалею о том, что уже сделано.				
27. Если проблема требует больших усилий, я предпочитаю отложить её до лучших времен.				
28. Мне трудно сблизиться с другими людьми.				
29. Как правило, окружающие слушают меня внимательно.				
30. Если бы я мог, я многое изменил бы в прошлом.				
31. Я довольно часто откладываю на завтра то, что трудноосуществимо, или то, в чем я не уверен.				
32. Мне кажется, жизнь проходит мимо меня.				
33. Мои мечты редко сбываются.				
34. Неожиданности вызывают у меня интерес к жизни.				
35. Порой мне кажется, что все мои усилия тщетны.				
36. Порой я мечтаю о спокойной размеренной жизни.				
37. Мне не хватает упорства закончить начатое.				
38. Бывает, жизнь кажется мне скучной и бесцветной.				
39. У меня нет возможности влиять на неожиданные проблемы.				
40. Окружающие меня недооценивают.				
41. Как правило, я работаю с удовольствием.				
42. Иногда я чувствую себя лишним даже в кругу друзей.				
43. Бывает, на меня наваливается столько проблем, что просто руки опускаются.				
44. Друзья уважают меня за упорство и непреклонность.				
45. Я охотно берусь воплощать новые идеи в жизнь.				

Интерпретация

Для подсчета баллов ответам на прямые пункты присваиваются баллы от 0 до 3 («нет» - 0 баллов, «скорее нет, чем да» - 1 балл, «скорее да, чем нет» - 2 балла, «да» - 3 балла), ответам на обратные пункты присваиваются баллы от 3 до 0 («нет» - 3 балла, «да» - 0 баллов). Затем суммируется общий балл жизнестойкости и показатели для каждой из 3 субшкал (вовлеченность, контроль и принятие риска).

Подсчёт предварительных баллов

Шкала	Прямые утверждения	Обратные утверждения
Вовлечённость	4, 12, 22, 23, 24, 29, 41	2, 3, 10, 11, 14, 28, 32, 37, 38, 40, 42
Контроль	9, 15, 17, 21, 25, 44	1, 5, 6, 8, 16, 20, 27, 31, 35, 39, 43
Принятие риска	34, 45	7, 13, 18, 19, 26, 30, 33, 36

Нормативные значения

Нормы	Жизнестойкость	Вовлечённость	Контроль	Принятие риска
Среднее значение	80,72	37,64	29,17	13,91
Стандартное отклонение	18,53	8,08	8,43	4,39

Приложение 2. Методика диагностики социально-психологических установок личности в мотивационно-потребностной сфере О.Ф. Потемкиной

Инструкция

Ответьте на каждый вопрос «да», если он верно описывает ваше поведение, и «нет», если ваше поведение не соответствует тому, о чем говорится в вопросе.

Часть 1

№	Вопрос	Ответ	
		Да	Нет
1	Сам процесс выполняемой работы увлекает Вас больше, чем этап ее завершения?		
	• Для достижения цели Вы обычно не жалеете сил?	•	•
3	Вам часто говорят, что Вы больше думаете о других, чем о себе?		
4	Вы обычно много времени уделяете своей особе?		
5	Вы обычно долго не решаетесь начать делать то, что Вам неинтересно, даже если это необходимо?		
6	Вы уверены, что настойчивости в Вас больше, чем способностей?		
7	Вам легче просить за других, чем за себя?		
8	Вы считаете, что человек сначала должен думать о себе, а потом уже о других?		
9	Заканчивая интересное дело, Вы часто сожалеете о том, что интересная работа уже завершена и с ней жаль расставаться?		
10	Вам больше нравятся деятельные люди, способные достигать результата, нежели просто добрые и отзывчивые?		
11	Вам трудно отказать людям, когда они Вас о чем-либо просят?		
12	Для себя Вы делаете что-либо с большим удовольствием, чем для других?		
13	Вы испытываете удовольствие от игры, в которой не нужно думать о выигрыше?		
14	Вы считаете, что успехов в Вашей жизни больше, чем неудач?		
15	Вы часто стараетесь оказать людям услугу, если у них случилась беда или неприятности?		
16	Вы убеждены, что не нужно для кого-либо сильно напрягаться?		
17	Вы более всего уважаете людей, способных увлечься делом по-настоящему?		
18	Вы часто завершаете работу вопреки неблагоприятной обстановке, нехватке времени, помехам со стороны?		
19	Для себя у Вас обычно не хватает ни времени, ни сил?		
20	Вам трудно заставить себя сделать что-то для других?		
21	Вы часто начинаете одновременно много дел и не успеваете завершить их?		
22	Вы считаете, что имеете достаточно сил, чтобы рассчитывать на успех в жизни?		
23	Вы стремитесь как можно больше сделать для других людей?		
24	Вы убеждены, что забота о других часто идет в ущерб себе?		
25	Можете ли Вы увлечься делом настолько, что забываете о времени и о себе?		
26	Вам часто удается довести начатое дело до конца?		

27	Вы убеждены, что самая большая ценность в жизни – жить интересами других людей?		
28	Вы можете назвать себя эгоистом?		
29	Бывает, что Вы, увлекаясь деталями, углубляясь в них, не можете завершить начатое дело?		
30	Вы избегаете встреч с людьми, не обладающими деловыми качествами?		
31	Ваша отличительная черта – бескорыстие?		
32	Свободное время Вы используете для своих увлечений?		
33	Вы часто загружаете свой отпуск или выходные дни работой из-за того, что кому-то обещали что-либо сделать?		
34	Вы осуждаете людей, которые не умеют позаботиться о себе?		
35	Вам трудно решиться использовать усилия человека в своих интересах?		
36	Вы часто просите людей сделать что-либо из корыстных побуждений?		
37	Соглашаясь на какое-либо дело, Вы больше думаете о том, насколько оно Вам интересно?		
38	Стремление к результату в любом деле – Ваша отличительная черта?		
39	Ваша отличительная черта – умение помочь другим людям?		
40	Вы способны прилагать максимальные усилия лишь за хорошее вознаграждение?		

Часть 2

№	Вопрос	Ответ	
		Да	Нет
1	Вы согласны, что самое главное в жизни – быть мастером своего дела?		
2	Вы более всего дорожите возможностью самостоятельного выбора решения?		
3	Ваши знакомые считают Вас властным человеком?		
4	Вы согласны, что люди, которые не умеют зарабатывать деньги, не достойны уважения?		
5	Творческий труд для Вас является главным наслаждением в жизни?		
6	Основное стремление в Вашей жизни – свобода, а не власть и деньги?		
7	Вы согласны, что иметь власть над людьми – наиболее важная ценность?		
8	Ваши друзья состоятельные в материальном отношении люди?		
9	Вы стремитесь, чтобы все вокруг Вас были заняты увлекательным делом?		
10	Вам всегда удается следовать своим убеждениям вопреки требованиям со стороны?		
11	Считаете ли Вы, что самое важное качество для власти – ее сила?		
12	Вы уверены, что все можно купить за деньги?		
13	Вы выбираете друзей по деловым качествам?		
14	Вы стараетесь не связывать себя различными обязательствами перед другими людьми?		

15	Вы испытываете чувство негодования, если кто-либо не подчиняется Вашим требованиям?		
16	Деньги куда надежнее, чем власть и свобода?		
17	Вам бывает невыносимо скучно без любимой работы?		
18	Вы убеждены, что каждый должен обладать свободой в рамках закона?		
19	Вам легко заставить людей делать то, что Вы хотите?		
20	Вы согласны, что лучше иметь высокую зарплату, чем высокий интеллект?		
21	В жизни Вас радует только отличный результат работы?		
22	Самое главное стремление в Вашей жизни – быть свободным?		
23	Вы считаете себя способным руководить большим коллективом?		
24	Является ли для Вас заработок главным стремлением в жизни?		
25	Любимое дело для Вас ценнее, чем власть и деньги?		
26	Вам обычно удается отвоевать свое право на свободу?		
27	Испытываете ли Вы жажду власти, стремление руководить?		
28	Вы согласны, что «деньги не пахнут», и не важно, как они заработаны?		
29	Даже бывая на отдыхе, Вы не можете не работать?		
30	Вы готовы многим жертвовать, чтобы быть свободным?		
31	Вы чувствуете себя хозяином в своей семье?		
32	Вам трудно ограничивать себя в денежных средствах?		
33	Ваши друзья и знакомые ценят Вас как специалиста?		
34	Люди, ущемляющие Вашу свободу, вызывают у Вас наибольшее негодование?		
35	Власть может заменить Вам многие другие ценности?		
36	Вам обычно удается накопить нужную сумму денег?		
37	Труд – наибольшая ценность для Вас?		
38	Вы уверенно и непринужденно чувствуете себя среди незнакомых людей?		
39	Вы согласны ущемить свободу, чтобы обладать властью?		
40	Наиболее сильное потрясение для Вас – отсутствие денег?		

Ключ к методике диагностики социально-психологических установок личности в мотивационно-потребностной сфере О.Ф. Потемкиной

Методика диагностики социально-психологических установок личности в мотивационно-потребностной сфере О.Ф. Потемкиной состоит из 80 вопросов о том, что важно в жизни.

Первая часть (40 вопросов) показывает, что важнее для человека: альтруизм или эгоизм, процесс или результат.

Вторая часть (следующие 40 вопросов) направлена на оценку значимости свободы или власти, содержания работы или денег.

Ключ к тесту:

Часть I. Выявление установок «альтруизм – эгоизм», «процесс – результат»:

- ориентация на процесс: 1, 5, 9, 13, 17, 21, 25, 29, 33, 37;
- ориентация на результат: 2, 6, 10, 14, 18, 22, 26, 30, 34, 38;
- ориентация на альтруизм: 3, 7, 11, 15, 19, 23, 27, 31, 35, 39;
- ориентация на эгоизм: 4, 8, 12, 16, 20, 24, 28, 32, 36, 40.

Часть II. Выявление установок «свобода – власть», «труд – деньги»:

- ориентация на труд: 1, 5, 9, 13, 17, 21, 25, 29, 33, 37;
- ориентация на свободу: 2, 6, 10, 14, 18, 22, 26, 30, 34, 38;
- ориентация на власть: 3, 7, 11, 15, 19, 23, 27, 31, 35, 39;
- ориентация на деньги: 4, 8, 12, 16, 20, 24, 28, 32, 36, 40.

Обработка и анализ полученных данных

За каждый ответ «Да» начисляется 1 балл. Вычисляется сумма значений по каждой из восьми установок личности.

Результаты, полученные посредством данных методик, можно также представить графически. Для этого необходимо начертить четыре вертикальных пересекающихся прямых и отложить на каждой из них от центра (точка 0) количество баллов согласно ключам опросника. Далее эти точки следует соединить. В результате получится профиль (в виде лепестковой диаграммы или радиограммы), отражающий особенности социально-психологических установок.

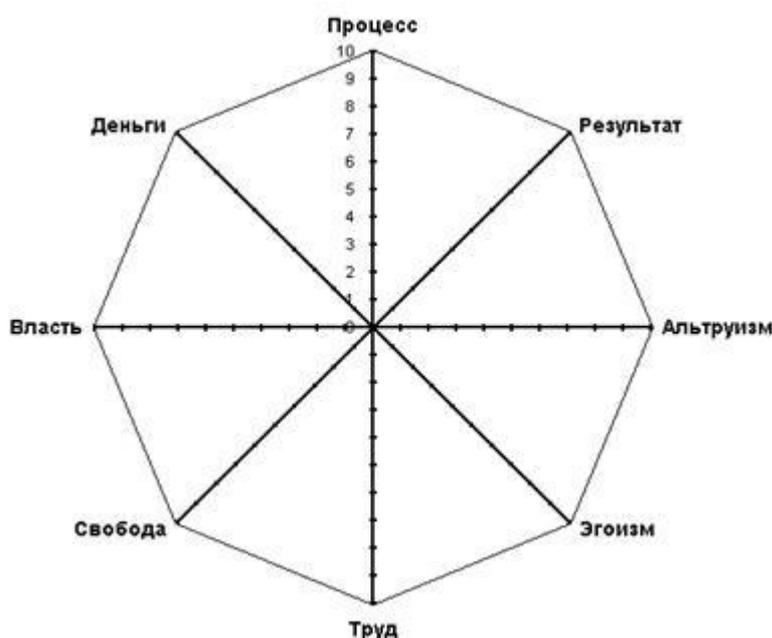


Рисунок П.2.1. Лепестковидная диаграмма профиля опрашиваемого по методике О.Ф. Потемкиной.

Приложение 3. Методика А.А. Урбанович: Личностная и социальная идентичность (ЛиСИ)

Инструкция. Прочитайте приведенные ниже утверждения и отметьте номера тех из них, которые соответствуют Вашему нынешнему состоянию и восприятию себя и окружающего социального мира.

№	Вопрос	Ответ	
		Да	Нет
1.	Я имею ясное представление о сути моей работы и ее целях.		
2.	Я имею четкое представление о своем нынешнем материальном положении.		
3.	Я постоянно развиваю себя различными способами.		
4.	Я вполне удовлетворен состоянием своего здоровья.		
5.	На сегодняшний день моя семейная ситуация меня вполне устраивает.		
6.	Я искренне интересуюсь мнением и точкой зрения других людей.		
7.	Я знаю свои главные цели в жизни.		
8.	Меня вполне устраивает мой социальный статус в обществе.		
9.	Моя служба (работа) помогает мне в достижении моих жизненных целей.		
10.	Мне удастся придерживаться рамок своего бюджета.		
11.	Я регулярно читаю прессу и интересуюсь новостями.		
12.	Я регулярно бываю на осмотрах у врача и проверяю состояние своего здоровья.		
13.	Я понимаю значение семьи для себя.		
14.	Меня интересуют чужие заботы и проблемы.		
15.	Я последовательно, настойчиво и энергично стремлюсь к достижению своих главных целей в жизни.		
16.	Моя профессия достаточно уважаема в обществе.		
17.	Я имею четкое представление о своих перспективах в работе (службе).		
18.	Я знаю, какие меры необходимо предпринять для улучшения моего материального положения.		
19.	Я регулярно читаю художественную литературу.		
20.	Я регулярно занимаюсь физкультурой.		
21.	Я уделяю достаточно времени своей семье.		
22.	Мое мнение интересует других людей.		
23.	Я знаю, когда примерно осуществляются мои жизненные цели (в соответствии с моим жизненным планом).		
24.	Меня практически все устраивает в окружающей меня социальной действительности.		
25.	Я буду работать (служить) в этой сфере деятельности через пять лет.		
26.	Для того чтобы поддержать свое материальное положение, я		

	часто занимаю в долг.		
27.	Я посещаю учебные мероприятия и специальные курсы.		
28.	Я ежедневно сплю достаточное время.		
29.	У членов моей семьи есть общие увлечения.		
30.	Я умею слушать других.		
31.	Я анализирую факторы и условия, способствующие достижению моих жизненных целей.		
32.	Меня волнует все, что происходит в нашем современном обществе.		
33.	Я буду работать (служить) в этой сфере деятельности через 10 лет.		
34.	Меры, которые я предпринимаю для улучшения моего материального положения, вполне реальны.		
35.	Я участвую в разнообразной совместной деятельности, способствующей моему личностному развитию.		
36.	Я питаюсь регулярно, достаточно и сбалансировано.		
37.	Я хорошо осведомлен о потребностях, мнениях, желаниях и позициях членов своей семьи.		
38.	Я умею ценить тех людей, с кем общаюсь.		
39.	Я анализирую факторы и условия, препятствующие достижению моих жизненных целей.		
40.	Меня волнует, в каком направлении развивается наше современное общество.		
41.	Я достаточно воодушевлен и мотивирован для этой работы (службы).		
42.	Мое материальное положение меня вполне устраивает.		
43.	У меня есть план личностного развития.		
44.	Я употребляю алкоголь в умеренных количествах.		
45.	Я способен создавать в своей семье открытую и душевную атмосферу.		
46.	Я стремлюсь к развитию тех людей, с кем общаюсь.		
47.	Я знаю критические пункты («узкие места») на пути к достижению моих жизненных целей.		
48.	Сегодня мне живется лучше, чем 10 лет назад.		
49.	В будущем я найду в себе достаточно воодушевления и мотивации, опираясь главным образом на свой личный потенциал.		
50.	Я уверен в том, что знаю, как улучшить свое материальное положение.		
51.	Я настойчив в реализации плана моего личностного развития.		
52.	Я человек некурящий.		
53.	Я уверен в надежности условий моей семьи.		
54.	Я стремлюсь к пониманию тех людей, с кем общаюсь.		
55.	Я знаю, что мне нужно и в какой степени для достижения моих		

	жизненных целей.		
56.	Сегодня мне живется лучше, чем пять лет назад.		
57.	Я получаю внутреннее удовлетворение от своей нынешней работы (службы).		
58.	Мои потребности и возможности оптимизированы и уравновешены.		
59.	Время от времени я совершенствую план моего личного развития.		
60.	В моем ежедневном рационе вполне достаточно свежих овощей и фруктов.		
61.	Я способен не только «брать» от семьи, но и «давать» ей.		
62.	Я забочусь о поддержании дружеских отношений.		
63.	Двигаясь к моим главным жизненным целям, я полагаюсь в основном на себя.		
64.	У меня вполне достаточно возможностей, позволяющих влиять на развитие процессов в современном обществе.		
65.	Я знаю, что необходимо сделать, чтобы моя работа в ближайшие годы отвечала моим личным потребностям и моей жизненной философии.		
66.	Я способен на радикальные шаги по улучшению своего материального положения.		
67.	Я знаю, как мне реализовать мои потребности в личном развитии.		
68.	Я достаточно двигаюсь в течение дня.		
69.	Я могу создать надежные и благоприятные условия для своей семьи.		
70.	С моей точки зрения, у меня достаточно друзей и приятелей.		
71.	Я готов в полной мере использовать имеющиеся возможности, позволяющие достичь моих жизненных целей.		
72.	Я уделяю достаточно времени и внимания размышлениям над проблемами современного общества.		
73.	Положительные и отрицательные стороны моей нынешней работы (службы) вполне уравновешены и компенсированы.		
74.	Я могу полагаться на помощь окружающих в улучшении моего материального положения.		
75.	Я знаю, как управлять своим душевным состоянием.		
76.	Я веду здоровый образ жизни.		
77.	Я знаю, как развивать свои семейные отношения.		
78.	Я учитываю мнение и точку зрения других людей.		
79.	Я готов нейтрализовать действие факторов и условий, препятствующих достижению моих жизненных целей.		
80.	Я знаю, в каком направлении развивается общество, в котором живу.		
81.	Моя работа (служба) меня вполне удовлетворяет, соответствует		

	моим материальным запросам и духовным интересам.		
82.	Я имею четкое представление о том уровне материального положения, который необходим мне и моей семье.		
83.	Я знаю свои внутренние возможности.		
84.	У меня есть личный план своего физического совершенствования.		
85.	Я стремлюсь к установлению хороших взаимоотношений со своими родителями и родственниками.		
86.	В своей жизнедеятельности я нуждаюсь в окружающих.		
87.	Я готов к возможному и необходимому пересмотру моих жизненных целей (особенно в условиях их нереальности).		
88.	Я разделяю ценности, на которых базируется современное общество.		
89.	Я вижу социальную значимость и необходимость моей работы.		
90.	Я могу быть максимально целеустремленным, активным и настойчивым в улучшении своего материального положения.		
91.	Я достаточно времени пребываю один, наедине со своими мыслями.		
92.	Я настойчив в реализации личного плана своего физического совершенствования.		
93.	Я стремлюсь к установлению хороших взаимоотношений с родителями и родственниками супруга (супруги).		
94.	Я считаю, что окружающие нуждаются во мне.		
95.	Стремление к достижению моих жизненных целей является важной составляющей моей жизнедеятельности.		
96.	Я нашел свое место в современном обществе.		

Интерпретация результатов

Каждый утвердительный ответ оценивается в один балл.

Подсчитайте баллы в соответствии со следующим ключом.

- Моя служба (работа): 1, 9, 17, 25, 33, 41, 49, 57, 65, 73, 81, 89.
- Мое материальное положение: 2, 10, 18, 26, 34, 42, 50, 58, 66, 74, 82, 90.
- Мой внутренний мир: 3, 11, 19, 27, 35, 43, 51, 59, 67, 75, 83, 91.
- Мое здоровье: 4, 12, 20, 28, 36, 44, 52, 60, 68, 76, 84, 92.
- Моя семья: 5, 13, 21, 29, 37, 45, 53, 61, 69, 77, 85, 93.
- Мои отношения с окружающими: 6, 14, 22, 30, 38, 46, 54, 62, 70, 78, 86, 94.
- Мое будущее: 7, 15, 23, 31, 39, 47, 55, 63, 71, 79, 87, 95.
- Я и общество, в котором живу: 8, 16, 24, 32, 40, 48, 56, 64, 72, 80, 88, 96.

Приложение 4. Бланк СЭИ теста Е.Л. Солдатовой

Бланк СЭИ

1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.
а	А	а	а	а	а	а	а
б	Б	б	б	б	б	б	б
в	В	в	в	в	в	в	в

Ф.И.О _____

пол _____ возраст _____

Дата _____

9.	10.	11.	12.	13.	14.	15.	16.	17.	18.	19.	20.	21.	22.	23.
а	А	а	а	а	а	а	а	а	а	а	а	а	а	а
б	Б	б	б	б	б	б	б	б	б	б	б	б	б	б
в	В	в	в	в	в	в	в	в	в	в	в	в	в	в

24.	25.	26.	27.	28.	29.	30.	31.	32.	33.	34.	35.	36.	37.
а	А	а	а	а	а	а	а	а	а	а	а	а	а
б	Б	б	б	б	б	б	б	б	б	б	б	б	б
в	В	в	в	в	в	в	в	в	в	в	в	в	в

38.	39.	40.	41.	42.	43.	44.	45.	46.	47.	48.	49.	50.
А	а	а	а	а	а	а	а	а	а	а	а	а
Б	б	б	б	б	б	б	б	б	б	б	б	б
В	в	в	в	в	в	в	в	в	в	в	в	в

Нормы по СЭИ-тесту

		Среднее	Ст.отклонение	Выше нормы	Высокое
Общий показатель	А	26	6	29-32	33 и выше
	С	13	6	17-20	21 и выше
	Ф	11	4	12-14	15 и выше
Шкала 1	А	7	2	8-9	10 и выше
	С	3	2	4-5	6 и выше
	Ф	2	1	2-3	4 и выше
Шкала 2	А	5	2	6-7	8 и выше
	С	3	2	4-5	6 и выше
	Ф	2	1	2-3	4 и выше
Шкала 3	А	3	1	4-5	6 и выше
	С	2	1	2-3	4 и выше
	Ф	2	1	2-3	4 и выше
Шкала 4	А	4	1	5	6 и выше
	С	2	1	3-4	5 и выше
	Ф	2	1	2-3	4 и выше
Шкала 5	А	2	1	3	4 и выше
	С	1	1	1-2	3 и выше
	Ф	1	1	1-2	3 и выше
Шкала 6	А	3	1	3-4	5 и выше
	С	1	1	1-2	3 и выше
	Ф	1	1	2	3 и выше
Шкала 7	А	4	1	4-5	6 и выше
	С	2	1	3	4 и выше
	Ф	1	1	2	3 и выше

Обозначения показателей статуса эго-идентичности: А – автономный, С – диффузный, Ф – предрешенный. Каждый из трех предложенных статусов в СЭИ-тесте нужно отнести к какому-то из них: А, С, Ф. Требуется подсчитать количество баллов по каждому показателю статуса эго-идентичности по каждой из 7 шкал+общий показатель.

Приложение 5. Анкета для качественного анализа типа восприятия доходов

Анкета

Пол: М Ж

Дата заполнения: _____

Возраст: _____

Образование: _____

Работа: **Безработный / Частный сектор / Государственный сектор / Самозанятость**

Семейное положение: _____

Уровень ежемесячного дохода: **< 5000 / 5000-10,000 / 10,000-15,000 / > 15,000 (леев)**

Инструкция. Ответьте, пожалуйста, на несколько вопросов о себе. Выбирайте тот ответ, который наилучшим образом отражает Ваше мнение. Здесь нет правильных или неправильных ответов, так как важно только Ваше мнение.

№	Вопрос	Да	Скорее да	Скорее нет	Нет
1.	Можно ли разбогатеть честным трудом?				
2.	Готовы ли Вы ради денег пойти на крупный риск?				
3.	Верна ли пословица: «не в деньгах счастье»?				
4.	Портят ли деньги характер человека?				
5.	«Счастье» для Вас это богатство и красивая жизнь?				
6.	Людям вокруг Вас деньги достаются легче, чем Вам?				
7.	Верно ли, по Вашему мнению, что человек получает столько денег, сколько сил для этого прикладывает?				
8.	Как Вы считаете, если бы Вы нашли крупную сумму денег, то это решило бы все Ваши проблемы?				
9.	Считаете ли Вы, что в наше время люди слишком озабочены зарабатыванием денег, забывая об истинных ценностях жизни?				
10.	Согласны ли Вы с тем, что честный человек никогда не сможет стать богатым ?				
11.	Предпочли бы Вы интересную, но малооплачиваемую работу, работе скучной и высокооплачиваемой?				
12.	Готовы ли Вы заниматься дополнительным самообразованием, ради увеличения своего ежемесячного дохода?				

Приложение 6. Результаты статистической обработки данных

Таблица П. 6.1. Средние показатели по шкалам социально-психологических установок личности в зависимости от восприятия доходов

Социально-психологические установки личности	Типы восприятия доходов	N	Среднее
Процесс	Деньги не главное	83	6,9157
	Деньги как стимул	102	6,6471
	Деньги как главная ценность	26	4,7692
	<i>Всего</i>	211	6,5213
Результат	Деньги не главное	83	6,5422
	Деньги как стимул	102	6,1569
	Деньги как главная ценность	26	7,7692
	<i>Всего</i>	211	6,5071
Альтруизм	Деньги не главное	83	7,6024
	Деньги как стимул	102	4,6275
	Деньги как главная ценность	26	2,6923
	<i>Всего</i>	211	5,5592
Эгоизм	Деньги не главное	83	2,3614
	Деньги как стимул	102	4,4902
	Деньги как главная ценность	26	7,1538
	<i>Всего</i>	211	3,9810
Труд	Деньги не главное	83	4,9036
	Деньги как стимул	102	5,0000
	Деньги как главная ценность	26	4,3846
	<i>Всего</i>	211	4,8863
Свобода	Деньги не главное	83	6,7831
	Деньги как стимул	102	7,4314
	Деньги как главная ценность	26	7,6923
	<i>Всего</i>	211	7,2085
Власть	Деньги не главное	83	2,9398
	Деньги как стимул	102	3,0588
	Деньги как главная ценность	26	6,0000
	<i>Всего</i>	211	3,3744
Деньги	Деньги не главное	83	2,5663
	Деньги как стимул	102	4,0000
	Деньги как главная ценность	26	8,3077
	<i>Всего</i>	211	3,9668

Таблица П. 6.2. Средние показатели по шкалам сформированности личностной и социальной идентичности (ЛиСИ) в зависимости от типов восприятия доходов

Личностная и социальная идентичность (ЛиСИ)	Типы восприятия доходов	N	Среднее
Работа	Деньги не главное	83	9,3735
	Деньги как стимул	102	9,9608
	Деньги как главная ценность	26	7,7692
	<i>Всего</i>	211	9,4597
Материальное	Деньги не главное	83	6,9639
	Деньги как стимул	102	8,4706
	Деньги как главная ценность	26	10,0769
	<i>Всего</i>	211	8,0758
Внутренний мир	Деньги не главное	83	7,7590
	Деньги как стимул	102	8,2745
	Деньги как главная ценность	26	6,2308
	<i>Всего</i>	211	7,8199
Здоровье	Деньги не главное	83	6,0843
	Деньги как стимул	102	7,6471
	Деньги как главная ценность	26	5,7692
	<i>Всего</i>	211	6,8009
Семья	Деньги не главное	83	10,7108
	Деньги как стимул	102	8,9804
	Деньги как главная ценность	26	7,9231
	<i>Всего</i>	211	9,5308
Окружающие	Деньги не главное	83	9,7108
	Деньги как стимул	102	8,0980
	Деньги как главная ценность	26	7,6154
	<i>Всего</i>	211	8,6730
Будущее	Деньги не главное	83	9,1446
	Деньги как стимул	102	8,9412
	Деньги как главная ценность	26	7,7692
	<i>Всего</i>	211	8,8768
Общество	Деньги не главное	83	7,3494
	Деньги как стимул	102	6,5882
	Деньги как главная ценность	26	4,9231
	<i>Всего</i>	211	6,6825

Таблица П. 6.3. Связь выраженности уровня жизнестойкости и сформированности социально-психологической идентичности личности

	Личностная идентичность	Социальная идентичность	Общий уровень
Вовлеченность	0,504	0,357	0,521
Контроль	0,426	0,342	0,465
Принятие риска	0,383	0,367	0,454
Жизнестойкость	0,557	0,442	0,604

Таблица П. 6.4. Возрастные особенности сформированности социально-психологической идентичности личности

		Возраст
Личностная идентичность	Корреляция Пирсона	-0,115
	Значимость (двухсторонняя)	0,094
Социальная идентичность	Корреляция Пирсона	0,173
	Значимость (двухсторонняя)	0,012 < 0,05
Общий уровень	Корреляция Пирсона	0,035
	Значимость (двухсторонняя)	0,612

Таблица П. 6.5. Гендерные особенности сформированности социально-психологической идентичности личности

	Женщины		Мужчины	
	Личностная идентичность	Социальная идентичность	Личностная идентичность	Социальная идентичность
Среднее	30,7723	37,1485	33,4273	30,6545
Среднекв. отклонение	6,84234	4,94042	3,95029	4,39440
Среднекв. ошибка среднего	0,68084	0,49159	0,37664	0,41899
Т-тест	-12,430		7,820	
Значимость (двухсторонняя)	< 0,001			

Таблица П. 6.6. Однофакторный дисперсионный анализ ANOVA по шкалам социально-психологических установок личности

		Сумма квадратов	Ст.св.	Средний квадрат	F	Значимость
Процесс	Между группами	94,335	2	47,167	19,928	< 0,001
	Внутри групп	492,319	208	2,367		
	<i>Всего</i>	586,654	210			
Результат	Между группами	54,031	2	27,016	9,293	< 0,001
	Внутри групп	604,708	208	2,907		
	<i>Всего</i>	658,739	210			
Альтруизм	Между группами	648,748	2	324,374	99,037	< 0,001
	Внутри групп	681,261	208	3,275		
	<i>Всего</i>	1330,009	210			
Эгоизм	Между группами	505,893	2	252,946	119,566	< 0,001
	Внутри групп	440,031	208	2,116		
	<i>Всего</i>	945,924	210			
Труд	Между группами	7,887	2	3,944	,900	0,408 > 0,05
	Внутри групп	911,383	208	4,382		
	<i>Всего</i>	919,270	210			
Свобода	Между группами	26,170	2	13,085	6,291	0,002 < 0,01
	Внутри групп	432,654	208	2,080		
	<i>Всего</i>	458,825	210			
Власть	Между группами	205,076	2	102,538	59,852	< 0,001
	Внутри групп	356,346	208	1,713		
	<i>Всего</i>	561,422	210			
Деньги	Между группами	652,844	2	326,422	240,830	< 0,001
	Внутри групп	281,924	208	1,355		
	<i>Всего</i>	934,768	210			

Таблица П. 6.7. Средние показатели по сформированности социально-психологической идентичности личности в зависимости от типов восприятия доходов

		N	Среднее
Личностная идентичность	Деньги не главное	83	30,1807
	Деньги как стимул	102	34,3529
	Деньги как главная ценность	26	29,8462
	<i>Всего</i>	211	32,1564
Социальная идентичность	Деньги не главное	83	36,9157
	Деньги как стимул	102	32,6078
	Деньги как главная ценность	26	28,2308
	<i>Всего</i>	211	33,7630
Общий уровень	Деньги не главное	83	67,0964
	Деньги как стимул	102	66,9608
	Деньги как главная ценность	26	58,0769
	<i>Всего</i>	211	65,9194

Таблица П. 6.8. Однофакторный дисперсионный анализ ANOVA по шкалам опросника ЛиСИ в зависимости от типа восприятия дохода (в общей выборке)

		Сумма квадратов	Ст.св.	Средний квадрат	F	Значимость
Работа	Между группами	100,527	2	50,264	12,538	< 0,001
	Внутри групп	833,880	208	4,009		
	<i>Всего</i>	934,408	210			
Материальное	Между группами	222,637	2	111,319	53,828	< 0,001
	Внутри групп	430,149	208	2,068		
	<i>Всего</i>	652,787	210			
Внутренний мир	Между группами	87,047	2	43,523	9,671	< 0,001
	Внутри групп	936,110	208	4,501		
	<i>Всего</i>	1023,156	210			
Здоровье	Между группами	143,321	2	71,660	16,704	< 0,001
	Внутри групп	892,319	208	4,290		
	<i>Всего</i>	1035,640	210			
Семья	Между группами	213,683	2	106,841	55,437	< 0,001
	Внутри групп	400,867	208	1,927		
	<i>Всего</i>	614,550	210			
Окружающие	Между группами	152,202	2	76,101	19,682	< 0,001
	Внутри групп	804,234	208	3,867		
	<i>Всего</i>	956,436	210			
Будущее	Между группами	38,269	2	19,134	7,151	0,001
	Внутри групп	556,528	208	2,676		
	<i>Всего</i>	594,796	210			
Общество	Между группами	118,306	2	59,153	20,458	< 0,001
	Внутри групп	601,420	208	2,891		
	<i>Всего</i>	719,725	210			

Таблица П. 6.9. Однофакторный дисперсионный анализ ANOVA по шкалам опросника ЛиСИ в зависимости от типа восприятия дохода

		Сумма квадратов	Ст.св.	Средний квадрат	F	Значимость
Личностная идентичность	Между группами	954,871	2	477,435	17,125	< 0,001
	Внутри групп	5798,968	208	27,880		
	<i>Всего</i>	6753,839	210			
Социальная идентичность	Между группами	1756,813	2	878,406	36,474	< 0,001
	Внутри групп	5009,339	208	24,083		
	<i>Всего</i>	6766,152	210			
Общий уровень	Между группами	1824,712	2	912,356	11,402	< 0,001
	Внутри групп	16642,918	208	80,014		
	<i>Всего</i>	18467,630	210			

Таблица П. 6.10. Средние показатели по формированию жизнестойкости в зависимости от типов восприятия доходов

		N	Среднее
Вовлеченность	Деньги не главное	83	31,6747
	Деньги как стимул	102	33,9804
	Деньги как главная ценность	26	32,2308
	<i>Всего</i>	211	32,8578
Контроль	Деньги не главное	83	24,2289
	Деньги как стимул	102	26,0196
	Деньги как главная ценность	26	24,7692
	<i>Всего</i>	211	25,1611
Принятие риска	Деньги не главное	83	16,1687
	Деньги как стимул	102	16,9804
	Деньги как главная ценность	26	14,4615
	<i>Всего</i>	211	16,3507
Жизнестойкость	Деньги не главное	83	72,0723
	Деньги как стимул	102	76,9804
	Деньги как главная ценность	26	71,4615
	<i>Всего</i>	211	74,3697

Таблица П. 6.11. Однофакторный дисперсионный анализ ANOVA по шкалам
жизнестойкости в зависимости от типа восприятия дохода

		Сумма квадратов	Ст.св.	Средний квадрат	F	Значимость
Вовлеченность	Между группами	254,942	2	127,471	5,283	< 0,006
	Внутри групп	5018,793	208	24,129		
	<i>Всего</i>	5273,735	210			
Контроль	Между группами	151,295	2	75,647	3,876	< 0,022
	Внутри групп	4059,227	208	19,516		
	<i>Всего</i>	4210,521	210			
Принятие риска	Между группами	135,987	2	67,993	7,335	< 0,001
	Внутри групп	1928,061	208	9,270		
	<i>Всего</i>	2064,047	210			
Жизнестойкость	Между группами	1353,177	2	676,589	6,986	< 0,001
	Внутри групп	20145,989	208	96,856		
	<i>Всего</i>	21499,166	210			

Таблица П. 6.12. Результаты исследования по данным анкеты в зависимости
от типов восприятия доходов

	Деньги не главное	Деньги как стимул	Деньги как главная ценность
Мужчины	16	72	26
Женщины	67	30	0
Есть работа	64	88	18
Без работы	19	14	8
В браке	53	40	2
Не в браке	30	62	24
< 5,000	49	32	8
5,000-10,000	34	40	14
10,000-15,000	0	14	2
>15,000	0	16	2

Приложение 7. Притчи из книг Н.Пезешкиана

Притча 1. Сорочка счастливого человека

Халиф лежал при смерти, утопая в своих шелковых подушках. Хакимы, врачи его страны, стояли вокруг него, и все сошлись на том, что халифа может спасти только одно – сорочка счастливого человека, которую надо будет положить халифу под голову. Гонцы, как пчелиный рой, разлетелись повсюду и искали в каждом городе счастливого человека, но у всех, кого бы они ни спрашивали о счастье, были только заботы и горе. Наконец гонцы, уже почти потерявшие надежду, встретили пастуха, который, весело напевая, пас свое стадо. «Счастлив ли ты?» – спросили у него. «Я не знаю никого, кто был бы счастливее меня», – ответил со смехом пастух. «Тогда дай нам свою сорочку!» – воскликнули гонцы. «У меня ее нет», – сказал пастух. Эта странная весть о том, что единственный счастливый человек, которого встретили гонцы, не имеет сорочки, заставила халифа сильно задуматься. Три дня и три ночи он никого не пускал к себе. А на четвертый день велел раздать народу свои шелковые подушки, драгоценные камни, и, как повествует легенда, халиф с того дня стал опять здоровым и счастливым.

Притча 2. Голодный кафтан

В своем скромном будничном кафтане мулла отправился на праздник к одному знатному горожанину. Он очутился среди блистающих великолепием нарядов из шелка и бархата. С презрением гости смотрели на его бедную одежду. Муллу умышленно не замечали, презрительно морщили нос и оттесняли от стола, ломившегося от великолепных яств. Тогда мулла пошел домой, надел свой самый красивый кафтан и вернулся на праздник, исполненный достоинства, как какой-нибудь халиф. Как же все гости стали заискивать перед ним! Каждый старался вступить с ним в разговор или по крайней мере запомнить одно из его мудрых слов. Можно было подумать, что праздничный стол приготовили только для него. Со всех сторон ему предлагали самые вкусные кушанья. Вместо того чтобы есть, мулла запихивал их в широкие рукава кафтана. Шокированные и заинтригованные гости осаждали его вопросами: «О, господин, что это ты делаешь? Почему ты не ешь того, что мы тебе предлагаем?» А мулла, продолжая набивать свой кафтан яствами, ответил спокойно: «Я справедливый человек, и если говорить по правде, то ваше гостеприимство относится не ко мне, а к моему кафтану. Поэтому он должен получить то, чего заслуживает».

Притча 3. Не Боги горшки обжигают

Один фокусник показывал свое искусство султану и его придворным. Все зрители были в восторге. Сам султан был вне себя от восхищения. «Боже мой, какое чудо, какой гений!» Его же визирь сказал: «Ваше величество, ведь не боги горшки обжигают. Искусство фокусника – это результат его прилежания и неустанных упражнений». Султан нахмурился. Слова визиря отравили ему удовольствие от восхищения искусством фокусника. «Ах ты неблагодарный, как ты смеешь утверждать, что такого искусства можно достигнуть упражнением? Раз я сказал: либо у тебя есть талант, либо у тебя его нет, значит, так оно и есть». С презрением взглянув на своего визиря, он гневно воскликнул: «У тебя его по крайней мере нет, ступай в темницу. Там ты сможешь подумать о моих словах. Но чтобы ты не чувствовал себя одиноким и чтобы рядом с тобой был тебе подобный, то компанию с тобой разделит теленок». С первого же дня своего заточения визирь стал упражняться: он поднимал теленка и носил его каждый день по ступенькам тюремной башни. Проходили месяцы, теленок превратился в могучего быка, а силы визиря возрастали с каждым днем благодаря упражнениям. В один прекрасный день султан вспомнил о своем узнике. Он велел привести визиря к себе. При виде его султан изумился: «Боже мой! Что за чудо, что за гений!» Визирь, несший на вытянутых руках быка, ответил теми же словами, как и раньше: «Ваше величество, не боги горшки обжигают. Это животное ты дал мне из милости. Моя сила – это результат моего прилежания и упражнений».

Султану хотелось видеть в фокуснике человека, наделенного особыми, выдающимися и ни для кого не достижимыми способностями. Он видит только результат, не понимая, что за ним стоит упорный труд.

Обычно говорят: «Либо ты можешь вступать в контакт с людьми, либо нет. Либо ты справишься с этим делом, либо нет. Либо тебе во всем везет, либо нет». Это ясное «да или нет» скрывается за представлением о том, что человек с рождения либо наделен определенными способностями, либо нет. Визирь в нашей истории противопоставляет суждению «или – или» третью возможность. Искусство фокусника для визиря – результат его усердия и упражнений. Таким образом, это суждение «или – или» уже не бесспорно. Мы приходим к мысли, что можно достигнуть очень многого, если только есть достаточно времени и желания для достижения поставленной цели. Пример визиря убеждает нас в этом.

Притча 4. Строительство храма

Однажды по пыльной дороге шел путник и за поворотом, на самом солнцепеке, в пыли, увидел человека, тесавшего огромный камень. Человек тесал камень и очень горько плакал...

Путник спросил у него, почему он плачет, и человек сказал, что он самый несчастный на земле и у него самая тяжелая работа на свете. Каждый день он вынужден тесать огромные камни, зарабатывать жалкие гроши, которых едва хватает на то, чтобы кормиться. Путник дал ему монетку и пошел дальше.

И за следующим поворотом дороги увидел еще одного человека, который тоже тесал огромный камень, но не плакал, а был сосредоточен на работе. И у него путник спросил, что он делает, и каменотес сказал, что работает. Каждый день он приходит на это место и обтесывает свой камень. Это тяжелая работа, но он ей рад, а денег, что ему платят, вполне хватает на то, чтобы прокормить семью. Путник похвалил его, дал монетку и пошел дальше.

И за следующим поворотом дороги увидел еще одного каменотеса, который в жаре и пыли тесал огромный камень и пел радостную, веселую песню. Путник изумился. «Что ты делаешь?!» – спросил он. Человек поднял голову, и путник увидел его счастливое лицо. - «Разве ты не видишь? Я строю храм!»

Притча 5. Удачная сделка

Встань сейчас же! Ах ты безбожная тварь, - ругался бедуин и стегал плеткой ленивого верблюда, который упрямо стоял на коленях в песке. - Если хоть еще раз ты не послушаешься, я продам тебя на базаре за один туман. Ах ты, бесполезная скотина, клянусь аллахом, я сделаю это.

Не прошло и дня, как бедуин снова лупил палкой ленивого верблюда. И вот ему пришлось выполнить то, в чем он поклялся. Нужно было сдержать обещание, и бедуин, не в ладах с самим собой, с верблюдом и с богом, привел животное на базар. Теперь он раскаивался в своей поспешной клятве. Ведь один туман за верблюда - это слишком дешево, лучше было бы назвать сто туманов.

И вдруг ему в голову пришла спасительная мысль. Он помчался домой и принес свою старую полуслепую кошку. Затем крепко привязал ее к верблуду и стал выкрикивать на весь базар:

- Великолепный верблюд за один туман. Покупайте, люди добрые! Один верблюд за один туман! Вам такого никто не предложит, подумайте только, один верблюд всего за один туман! Когда же нашелся охотник купить верблюда, то бедуин хитро сказал:

- Верблюд стоит один туман. Но только я продаю его вместе с кошкой, а она стоит девяносто девять туманов.

До самого вечера бедуин расхваливал верблюда с драгоценной придачей. Толпа зевак собралась вокруг него. Все смеялись над хитростью торговца, но никто не хотел покупать верблюда. Вечером довольный бедуин отправился домой, ведя за уздечку верблюда, и повторял про себя:

- Я поклялся продать верблюда за один туман. Я сделал все, чтобы выполнить эту клятву. Но люди просто не хотели покупать. Кара за то, что клятва не выполнена, падет на них, на этих безбожных скупердяев!

Случай из практики Н.Пезешкиана. Пациент, тридцативосьмилетний служащий, страдал от сознания того, что он менее самостоятелен, чем другие, что его трудоспособность, творческие способности ниже, чем у других. Его убеждение поддерживала жена: «Посмотри, чего достигли другие, ты же никогда этого не достигнешь». Фраза «Ты никогда этого не достигнешь» сопровождала пациента чуть ли не всю его жизнь. «Моя мать всегда восхищалась мальчиками, которые чего-то достигли, хорошо закончили школу и могли учиться дальше. Всех их ставили мне в пример; это был недостижимый для меня идеал».

Пациент интересовался искусством, особенно живописью. Он посещал вместе со своей женой выставки, восхищался художниками, но сам никогда не брал кисть в руки. Во время курса психотерапии у него вдруг появилось желание, и он, решив попробовать свои силы, стал посещать уроки живописи. Его жене это не нравилось. «Предоставь занятие живописью тем, у кого есть к ней призвание. Ты ведь не гений». Но пациент не дал себя обескуражить и после первых удач уговорил свою жену тоже попробовать рисовать углем.

Примерно через полгода, во время контрольного обследования, его жена рассказывала: «Я совершенно не могла предположить, что в каждом человеке заложено столько способностей. Мой муж пишет в той манере, которая мне очень нравится. Копии с картин Марка Шагала и Пикассо, висевшие у нас раньше в комнате, мы заменили на картины моего мужа, а мой муж поместил в рамку картину, написанную мною. Я думаю, что эксперимент с живописью вселил в нас обоих уверенность в своих силах и побудил заниматься экспериментированием».

То, что каждому человеку доступно очень многое, обычно представляется нам невозможным. Но дело совсем не в этом. Гораздо важнее то, что мы можем развить в себе разносторонние способности, если найдем для этого время и проявим упорство в достижении цели.

Приложение 8. Вопросы исследовательского интервью

Интервью:

1 часть – общая информация: пол, возраст, образование, трудоустроенность, семейное положение и уровень ежемесячного дохода – мы заполняли со слов респондента.

2 и 3 части – отношение к деньгам и неравенству доходов:

1. Чем для Вас являются деньги?
2. На что Вам хватает вашего ежемесячного заработка?
3. Приходится ли Вам работать больше других ради Вашего текущего дохода?
4. В какой степени Вы довольны Вашей заработной платой?
5. Предпринимаете ли Вы какие-либо действия для улучшения Вашего финансового положения? Какие?
6. Сравниваете ли Вы свой доход с доходами других? С кем именно? Почему именно с ним(и)?
7. Как Вы думаете, присутствует ли неравенство доходов вокруг Вас? Насколько оно выражено?
8. Считаете ли Вы, что человек получает столько денег, сколько сил он для этого прикладывает?
9. Каков для Вас диапазон средней зарплаты на данный момент?
10. Представим неравенство доходов в виде пирамиды, где в основании находится множество людей, зарабатывающих небольшое количество денег, а наверху – единицы людей, зарабатывающих огромные суммы. Скажите, какое место Вы занимаете в пирамиде неравенства доходов? На сколько ступеней Вы бы разделили эту пирамиду?
11. Что Вы чувствуете, сравнивая свой доход с доходами других людей? Например, с теми, кто зарабатывает меньше Вас? С теми, кто зарабатывает столько же? С теми, кто зарабатывает больше?
12. Считаете ли Вы, что в наше время люди слишком озабочены зарабатыванием денег, забывая про истинные жизненные ценности?
13. Променили бы Вы скучную работу и высокий доход на дело Вашей жизни с более низким доходом? Почему?
14. Приходилось ли Вам переживать ощущение того, что Вы несправедливо зарабатываете меньше других? Что Вам помогает (помогало) справляться с этим ощущением?

4 часть – жизнестойкость:

15. Ощущаете ли Вы себя вовлеченным в процесс жизни?

16. Насколько Вам свойственно принимать и преодолевать жизненные риски? Часто ли встречаетесь с такого рода ситуациями в Вашей жизни?

17. Как Вы считаете, насколько Вы способны контролировать свою жизнь?

18. Скажите, Вы бы могли назвать себя жизнестойким человеком?

19. Как Вы думаете, в какой степени жизнестойкость помогает Вам справляться с ощущением неравенства доходов?

5 часть – социально-психологическая идентичность:

20. Наше «Я» состоит из различных социально-психологических ролей. Задайте себе вопрос: «Кто Я?» И отметьте, пожалуйста, 3-5 категорий, которые лучше всего характеризуют Вас.

21. Как Вы считаете, Вы нашли свое призвание? Занимались ли Вы поиском своего призвания? Как это происходило?

22. Был ли у Вас период в жизни, когда Вы занимались пересмотром своих ценностей? Можете ли утверждать, что на данный момент Вы окончательно определились со своими главными жизненными ценностями?

23. Чувствуют ли люди Вашего социального статуса себя финансово более удовлетворенными, чем Вы?

24. Как Вы считаете, Ваше самоопределение может влиять на Ваш уровень доходов?

25. Как Вы думаете, какие Ваши психологические качества помогают вам преодолевать ощущение неравенства доходов?

Вопросы носили ориентировочный характер и требовали качественной интерпретации. На тот случай, если в ходе интервью не удавалось выяснить четкой позиции опрашиваемого по каким-либо из категорий, например, по отношению к деньгам, нами были подготовлены *вспомогательные вопросы*:

2-3 части

В качестве уточнения позиции опрашиваемого к его отношению к деньгам (типам восприятия доходов) предлагались следующие 4 вопроса:

А) Счастье для вас – это богатство и красивая жизнь?

Положительный ответ свойственен людям с отношением к «деньгам как к главной ценности».

Б) Вы бы осваивали дополнительные навыки, зная, что вследствие этого вам будут платить больше?

Положительный ответ более свойственен людям, считающим, что «деньги не главное».

В) Верно ли высказывание, что «не в деньгах счастье»?

Положительный ответ более свойственен людям, считающим, что «деньги не главное»

Если в ходе интервью респондент не раскрывал своего отношения к деньгам, то в качестве уточнения, исходя из тенденций ответов, мы спрашивали напрямую:

Г) Верно ли, что деньги для Вас это: а) стимул, б) главная ценность, в) не главное?

Положительный ответ указывал на общую тенденцию отношения респондента к деньгам, т.е. на свойственный ему тип восприятия доходов.

4 часть (вопросы основаны на скрининговом тесте жизнестойкости в адаптации Е.Н. Осина):

А) Вовлеченность в процесс жизни

А.1. Иногда мне кажется, что никому нет до меня дела.

А.2. Мне кажется, я не живу полной жизнью, а только играю роль.

А.3. Мне кажется, жизнь проходит мимо меня.

Б) Принятие риска

Б.1. Я часто сожалею о том, что уже сделано.

Б.2. Иногда меня страшат мысли о будущем.

Б.3. Мне кажется, если бы в прошлом у меня было меньше разочарований и невзгод, мне было бы сейчас легче жить на свете.

В) Контроль

В.1. Порой мне кажется, что все мои усилия тщетны.

В.2. Возникающие проблемы часто кажутся мне неразрешимыми.

В.3. Бывает, на меня наваливается столько проблем, что просто руки опускаются.

5 часть

В части, связанной с выявлением сформированности социально-психологической идентичности личности, в логике составления вопросов мы взяли за основу модель идентичности, предложенную Э.Эриксоном, и дальнейшие разработки статусной модели Дж.Марсиа, адаптированные Е.Л. Солдатовой. Необходимо было прояснить: 1) был ли пережит кризис идентичности; находился ли респондент в поиске своей личной, не

навязываемой «извне» идентичности; 2) принял ли он решение и ответственность на себя за новую роль.

Таблица П. 8.1. Критерии анализа сформированности социально-психологической идентичности личности

	Пережит ли кризис		
		Да	Нет
Принято ли решение	Да	Достижение идентичности	Предрешенность
	Нет	Мораторий	Диффузия идентичности

СПИСОК ПУБЛИКАЦИЙ ПО ТЕМЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

2017

1. DONCENCO I. A literature review on the psychological, social and economic aspects of income inequality. *Journal of Innovation in Psychology, Education and Didactics – JIPED*, Vol. 21, No. 2/ 2017, p.117-126 ISSN: 2247-4579 / E-ISSN: 2392-7127

2. ДОНЧЕНКО И. Неравенство доходов: избыточное и нормальное (Взгляд на проблему). In: *Integrare prin cercetare și inovare. Științe sociale. Conferința științifică Națională (cu participare internațională)*. P. 249-253 ISBN 978-9975-71-926-1

2018

3. ДОНЧЕНКО И. Идентичность личности и восприятие неравенства доходов. *Проблемы современной науки и образования* 2018. № 7 (127) ISSN 2304–2338 (печатная версия) / ISSN 2413–4635 (электронная версия). DOI: 10.20861/2304-2338-2018-127-004

4. АНЦИБОР Л., ДОНЧЕНКО И. Идентичность и восприятие неравенства доходов пользователями Интернета. In: *Studia Universitatis (Seria Științe ale Educației)*. 2018, nr. 5(115), pp. 204-211. ISSN 1857-2103.

5. ДОНЧЕНКО И., АНЦИБОР Л. Особенности жизнестойкости, эмоционального интеллекта и поисковой активности как факторов совладающего поведения. In: *Studia Universitatis (Seria Științe ale Educației)*. 2018, nr. 9(119), pp. 5-9. ISSN 1857-2103.

6. ДОНЧЕНКО И., АНЦИБОР Л. Особенности жизнестойкости, эмоционального интеллекта и поисковой активности как факторов совладающего поведения. In: *Current Affairs and Perspectives in Psychological Research International conference of applied psychology*. 29-30 noiembrie 2018, Chisinau. Chișinău, Republic of Moldova: CEP USM, 2018, p. 3.

2019

7. ДОНЧЕНКО И. Результаты исследования жизнестойкости и сформированности социально-психологической идентичности личности в зависимости от типов восприятия доходов. *Современная психология и педагогика: проблемы и решения: сб. ст. по матер. XXIII междунар. науч.-практ. конф.* № 6(22). – Новосибирск: СибАК, 2019. – С. 78-89.

2020

8. ДОНЧЕНКО И.А. АНЦИБОР Л.М. Результаты исследования особенностей типов восприятия доходов // Педагогика и психология в современном мире: теоретические и практические исследования: сб. ст. по материалам XXXIV Международной научно-практической конференции «Педагогика и психология в современном мире: теоретические и практические исследования». – № 4(34). Часть 1. – М., Изд. «Интернаука», 2020.

2021

9. АНЦИБОР Л.М., ДОНЧЕНКО И.А. Психологическая модель восприятия доходов // Institutul de Științe ale Educației. Conferința Științifică Națională „Cercetarea în psihologie și științe ale educației: provocări, perspective” (în memoria prof. Nicolae BUCUN). Conferința online 16.09.2021. ISBN 978-9975-56-934-7.

10. АНЦИБОР Л., DONCENCO I. Некоторые аспекты психологической работы с жизнестойкостью и социально-психологической идентичностью у лиц с проблемами восприятия доходов. În: *Psihologia aplicativă din perspectiva abordărilor societății contemporane: Materialele conferinței științifice naționale cu participare internațională, 3 decembrie 2021, Chișinău / comitetul științific: Vladimir Guțu et al. comitetul de organizare: Angela Potâng et. al. - Chișinău: S. n., 2021 (Primex-Com SRL). p. 164-173. - ISBN 978-9975-159-01-2.*

2022

11. АНЦИБОР Л., ДОНЧЕНКО И. Психологические, социальные и экономические особенности восприятия неравенства доходов (теоретический анализ исследований). *Studia Universitatis (Seria Științe ale Educației)*. ISSN 1857-2103.

12. DONCENCO I. Summary of research results on psychological peculiarities in various types of income perception. *Univers pedagogic: Revista științifică de pedagogie și psihologie*. ISSN 1811-5470.

ДЕКЛАРАЦИЯ ОБ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Нижеподписавшийся, Донченко Игорь Александрович, заявляю под личную ответственность, что материалы, представленные в диссертации на соискание ученой степени доктора наук, являются результатом личных научных исследований и разработок.

Осознаю, что в противном случае буду нести ответственность в соответствии с действующим законодательством.

Донченко Игорь

Дата: 11.11.2022

Подпись



CURRICULUM VITAE



europass



Igor Doncenco

Data nașterii: 21/09/1991 | **Cetățenie:** moldoveană | **Gen:** Masculin |

(+373) 79228799 | DoncencoI@gmail.com |

Doina și Ion Aldea-Teodorovici 11/2, ap. 45, MD2064, Chișinău, Moldova

● EXPERIENȚA PROFESIONALĂ

07/12/2015 – 19/04/2018 – Chișinău, Moldova

EXPERT-CRIMINALIST – CENTRUL TEHNICO-CRIMINALISTIC ȘI EXPERTIZE JUDICIARE AL IGP AL MAI

Asistent al poligrafologului

19/04/2018 – 14/03/2022 – Chișinău, Moldova

EXPERT-CRIMINALIST SUPERIOR – CENTRUL TEHNICO-CRIMINALISTIC ȘI EXPERTIZE JUDICIARE AL IGP AL MAI

Poligrafolog din 13.08.2021

Chișinău, Moldova

EXPERT-CRIMINALIST PRINCIPAL – CENTRUL TEHNICO-CRIMINALISTIC ȘI EXPERTIZE JUDICIARE AL IGP AL MAI

Poligrafolog

● EDUCAȚIE ȘI FORMARE PROFESIONALĂ

01/09/2010 – 28/06/2013 – Chișinău, Moldova

DIPLOMĂ DE LICENȚĂ – Universitatea de Stat din Moldova

Facultatea de Psihologie și Științe ale Educației

Adresă Chișinău, Moldova

01/09/2013 – 18/06/2015 – Chișinău, Moldova

DIPLOMĂ DE MASTER – Universitatea de Stat din Moldova

Facultatea de Psihologie și Științe ale Educației

Adresă Chișinău, Moldova

● **COMPETENȚE LINGVISTICE**

Limbă(i) maternă(e): **RUSĂ**

Altă limbă (Alte limbi):

	COMPREHENSIUNE		VORBIT		SCRIS
	Comprehensiune orală	Citit	Exprimare scrisă	Conversație	
ROMÂNĂ	B2	C1	B2	B2	B2
ENGLEZĂ	B1	B2	B1	B1	B1

Niveluri: A1 și A2 Utilizator de bază B1 și B2 Utilizator independent C1 și C2 Utilizator experimentat

● **COMPETENȚE ORGANIZATORICE**

Bune competențe de organizare

● **COMPETENȚE DE COMUNICARE ȘI INTERPERSONALE**

Bune abilități de comunicare

● **COMPETENȚE DOBÂNDITE LA LOCUL DE MUNCĂ**

Criminalistica si criminologie

Cercetare și analiză