



Методологический семинар

А. Л. Журавлев, А. Б. Купрейченко

Феномены социального самоопределения: закономерности его динамики в условиях устойчивого экономического развития



ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ

Анализ парадоксов социальной и экономической активности представителей различных групп населения современной России позволил выявить и описать множество чрезвычайно интересных социально-психологических феноменов и закономерностей, адекватное объяснение которых, по нашему мнению, становится возможным именно с позиций самоопределения. То есть с позиций анализа жизнедеятельности самостоятельного, активного, ответственного, рефлексизирующего и способного к произвольной регуляции субъекта. Настоящая работа является продолжением опубликованных в предыдущем номере «Вестника практической психологии образования» результатов исследования феноменов социального самоопределения и посвящена некоторым закономерностям динамики сознания, самосознания и поведения субъекта в условиях устойчивого экономического развития. Необходимо отметить, что и в относительно стабильной социально-экономической среде, и в кризисных условиях процесс самоопределения личности или группы может отличаться *неравномерностью* и нередко противоречить реально сложившимся условиям жизнедеятельности. Поэтому проблема последующего анализа состоит в том, чтобы выявить *конкретный характер* такой неравномерности, попытаться ее объяснить и, главное, продвинуться в понимании детерминации обнаруживаемой динамики экономического сознания, самосознания и самоопределения субъекта в принципиально различных экономических условиях.

ДИНАМИКА САМООПРЕДЕЛЕНИЯ СУБЪЕКТА В УСЛОВИЯХ УСТОЙЧИВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Динамика факторов самоопределения в условиях относительно устойчивого экономического развития, прежде всего устойчивого роста материального благосостояния субъекта, имеет такие особенности, которые проявляются в специфических психологических феноменах, один из которых назван «*эффектом качественного экономического скачка*».

Анатолий Лактионович Журавлев — доктор психологических наук, профессор, директор Института психологии РАН, Член-корреспондент РАО. Лауреат Премии Президиума РАН в области психологии имени С.Л. Рубинштейна (2005). Автор 350 работ, в том числе 12 авторских и коллективных монографий: «Индивидуальный стиль руководства производственным коллективом» (1976), «Совместная деятельность: Методология, теория, практика» (1988), «Социально-психологическая динамика в условиях экономических изменений» (1998), «Социальная психология» (2002), «Нравственно-психологическая регуляция экономической активности» (2003), «Психология управленческого взаимодействия» (2004), «Психология совместной деятельности» (2005) и др. Работы посвящены проблемам социальной, экономической, организационной и экономической психологии, психологии личности, труда и управления в современном российском обществе.

Алла Борисовна Купрейченко — кандидат психологических наук, доцент, старший научный сотрудник лаборатории социальной и экономической психологии Института психологии РАН, доцент кафедры социальной и этнической психологии Московского гуманитарного университета. Наиболее крупные работы: монография «Нравственно-психологическая регуляция экономической активности» (2003; совместно с А.Л. Журавлевым); программа спецкурса «Введение в экономическую психологию» (2002). Сфера научных интересов: социальная, экономическая, организационная психология; нравственно-психологическая регуляция активности личности и группы.



Для большинства людей экономическое самоопределение фактически является движением (поступательным или с иной динамикой) по определенным уровням материального или экономического благосостояния. Социологи и экономисты на основании ряда показателей (в большей степени объективных) описывают несколько таких уровней, например: богатые и очень богатые, состоятельные (высокообеспеченные), среднеобеспеченные, малообеспеченные, бедные (в том числе «социальное дно») [9]. В других работах выделяются различные социально-экономические слои общества: элита и высший слой, средний, базовый и низший слои, а также «социальное дно» [6]. В наиболее обобщенном виде выделяются также уровни бедности, экономического благополучия и богатства. А.И. Китов называет большее количество уровней: очень богатые (олигархи); богатые; середняки или зажиточные — достаточно обеспеченные представители среднего класса, доходы которых значительно выше прожиточного минимума; бедные, доходы которых близки к прожиточному минимуму; нищие, доходы которых существенно ниже прожиточного минимума [8, с. 115]. А.Л. Журавлев и Н.А. Журавлева выделяют семь уровней материального благосостояния: очень бедные; бедные; скорее бедные, чем богатые; среднего достатка; скорее богатые, чем бедные; богатые; очень богатые [4, с. 397].

Количество подобных уровней, а также соответствующие им объективные экономические показатели и, наконец, особенности экономико-психологических отношений личности, представляющей каждый из этих уровней, имеют выраженную социальную, культурную, этническую, региональную и другую специфику. Для психологических исследований принципиально важно, что в сознании конкретного экономического субъекта, индивидуального или группового, существует несколько качественно различных уровней экономического благосостояния. Эти качественные различия заключаются, в первую очередь, в степени удовлетворения многообразных потребностей личности, в принадлежности к разным социальным, прежде всего, имущественным, группам, а также в открывающихся благодаря этому разных возможностях и перспективах и т.д.

В соответствии с названными и другими качественно различными особенностями каждого этапа самоопределения личности в экономической среде (или характеристиками уровней ее экономического благосостояния) изменяются отношения личности к богатству и бедности, деньгам и их эквивалентам, собственности и работе, прибыли и налогам, многим другим экономическим объектам и явлениям, а также отношение к себе, другим людям, социальным группам, обществу и человечеству в целом. Так, результаты исследования Е.И. Горбачевой и А.Б. Купрейченко подтвердили существование такого социально-психологического типа людей, которые наряду с общим негативным отношением к деньгам (что на самом деле оказывается соответствующим отношением к богатству) весьма положительно относятся к так назы-

ваемым «трудовым деньгам» (в том числе и большим, но заработанным реальным трудом), позволяющим обеспечить человеку достойный безбедный уровень жизни [2].

В конкретном исследовании, посвященном влиянию экономического фактора на субъективное качество жизни, Г.М. Головиной и Т.Н. Савченко также было установлено, что «жизненная удовлетворенность имеет достаточно сложную зависимость от экономического фактора: до определенного предела удовлетворенность и субъективное качество жизни увеличиваются с ростом мотивации достижения и субъективного экономического благополучия, дальнейшее повышение значимости экономического фактора и мотивации не приводит к увеличению субъективного качества жизни» [1, с. 541]. То есть, на определенном уровне экономического благосостояния кривая роста субъективного качества жизни «выходит на уровень насыщения». Несмотря на логичность и в какой-то степени даже очевидность этой закономерности, до сих пор во многих исследованиях не учитываются конкретные уровни реального материального благосостояния личности, о которых идет речь при анализе экономико-психологических явлений. Закономерности же формирования последних невозможно адекватно понять без учета объективного экономического (или имущественного) статуса человека.

В то же время из результатов исследований хорошо известно, что уровень удовлетворенности экономическим благосостоянием у более обеспеченных людей может быть ниже, чем у менее обеспеченных. Богатые могут быть более заинтересованы в дальнейшем повышении своего материального благосостояния, чем люди со средним и низким достатком. Такого же рода результаты были получены А.Л. Журавлевым, А.Б. Купрейченко и И.М. Осипенко в исследовании экономического самоопределения студентов в процессе их профессионализации [5]. Конкретное эмпирическое исследование показало, что у молодых людей в процессе профессиональной подготовки в вузе наблюдается рост экономических потребностей, сопровождающийся снижением оценок удовлетворенности личных потребительских интересов, материального уровня жизни, экономического статуса и экономических притязаний. Вероятно, этот феномен связан с тем, что рост экономических потребностей и запросов, притязаний и ожиданий субъекта меняет критерии оценки его экономического статуса. Его субъективное занижение выполняет функцию мотиватора экономической активности, усиливая ориентацию на поиск высокооплачиваемой работы и повышая психологическую готовность к предпринимательской деятельности. Исследование также показало, что отмеченная направленность действительно возрастает к концу периода вузовского обучения. Кроме того, примерно равный уровень материального благосостояния оценивается ниже наиболее подготовленными и профессионально компетентными студентами пятого курса экономического факультета, чем представите-



лями других изучавшихся факультетов (лечебного и энергетического) и курсов обучения. Направленность на экономический успех, на материальное самообеспечение, а также намерение создать семью приводят к росту материальных потребностей и снижают удовлетворенность имеющимся доходом. Низкая или заниженная оценка экономического статуса выполняет *функцию стимулирования экономической активности* и в сочетании с позитивной оценкой своих возможностей в ее успешной реализации *инициирует стремление личности к повышению экономического благосостояния*.

Отсюда возникает вопрос: почему же люди, фактически имеющие все необходимые блага для достойной жизни, всеми силами стремятся повысить доход, идя на жертвы и самоограничения, пренебрегая своими насущными потребностями и интересами других людей, нередко при этом нарушая социальные нормы, правила и даже законы? Чаше всего подобное поведение, особенно если оно носит устойчивый характер, рассматривается как признак серьезных психологических проблем личности. Однако на поставленный вопрос возможно достаточно большое число вариантов ответа. На определенных этапах жизнедеятельности такое явление может возникать в экономическом поведении вполне обычных людей. Подобное поведение может быть также характеристикой отдельных социальных групп. Например, получивший широкое распространение в западных странах в 70–90-х годах прошлого века стиль жизни и экономического поведения молодых профессионалов — «яппи», отличительными особенностями которых являлись доминирующее в системе мотивов личности стремление к достижению высокого социально-экономического статуса и связанные с ним трудоголизм, конкурентное отношение к окружающим в экономической сфере, демонстративное потребление, пренебрежение интересами близких людей и т.д. Похожее отношение к деньгам, окружающим людям и самим себе, независимо от возраста, характеризует многих российских «новых богатых». Основная причина, объясняющая поведение таких различных по своему происхождению и условиям жизнедеятельности групп, одна — это стремление к высокому уровню материального благосостояния, обеспечивающему качественно иной образ жизни. Феномен «качественного скачка» в условиях роста экономического благосостояния своим обязательным элементом включает осознание собственной принадлежности к более высокому социально-экономическому слою, т.е. новую идентификацию.

Как гипотезу можно выдвинуть предположение о том, что экономическое поведение субъекта имеет специфику при переходе с одного качественно отличного уровня материального благосостояния на другой (и, соответственно, этапа экономического самоопределения). Поскольку новый уровень, по мнению личности, способен обеспечить ее переход в иную социально-экономическую группу или слой общества, то можно предположить, что вблизи ожидаемого и очень желанного «рубежа качественного

скачка» (качественно нового уровня материального благосостояния) экономическая мотивация субъекта может значительно возрасти. Рост мотивации обычно приводит к возрастанию интенсивности экономической активности. Кроме того, именно в этот период человеку субъективно значительно легче пренебречь нравственными принципами, нормами, правилами и, возможно, законом. Оправданием такого поведения обычно служит большое желание и стремление достичь благополучия, в его интерпретации, целей. При реальном достижении нового материального уровня, как правило, проявляется стремление делового человека к респектабельности и его экономическое поведение постепенно входит в нормативное «поле». Но стоит субъекту подойти к очередному материальному «рубежу», и вновь у него может возникнуть желание преодолеть этот «рубеж» как можно скорее, не разбираясь в средствах.

Рост мотивации и деловой активности субъекта по достижению экономической цели, который реально и приводит к «качественному скачку», хорошо объясним с позиции самоопределения. Для субъекта значимым является не только достижение конкретного уровня материального благосостояния, позволяющего ему включиться в новую социально-экономическую среду или в какой-то степени сформировать ее самому, но важным является и реализация определенного этапа его жизненной программы. Тем самым субъект фактически поддерживает положительную самооценку — «Я обещал себе, что к таким-то годам достигну того-то, и выполнил!». Осознание достижения целей конкретного этапа жизни придает человеку дополнительные силы, повышает уверенность в себе и своем будущем, самоуважение, чувство собственного достоинства и т.д. Если «наложить» на этот процесс индивидуального развития динамичные внешние социально-экономические условия, то можно обнаружить самые разные сочетания личностных и средовых факторов, которые могут приводить не просто к разнообразным, но даже к необычным проявлениям, например, социально-психологических типов собственников [7; 10], типов отношения личности к деньгам [2; 3; 11] и т.п.

«Эффект качественного экономического скачка» может характеризовать не только устойчивый рост материального благосостояния субъекта, но и обратный процесс — его снижение. Общим для этих процессов является наличие *маркеров «зоны перехода»* на качественно новый уровень экономического благосостояния и принадлежности к другому социальному слою — стилю жизни, круга знакомств, места проживания или других статусных материальных объектов и феноменов. Можно, однако, предположить, что при неуклонном снижении благосостояния характер динамики экономического сознания и поведения будет несколько иным, нежели при экономическом росте. Так, субъект экономической активности будет стремиться всеми правдами и неправдами отсрочить наступление критического момента перехода на более низкий уровень материального и социального благо-



состояния, используя все возможные способы, в том числе и психологическую защиту. Поэтому беднеющие люди из последних сил держатся определенных привычек, людей и материальных предметов, являющихся статусными символами, жертвуя при этом другими — объективно и насущно необходимыми, но не столь ценностно значимыми объектами. Например, личность может воспринимать утрату источника дохода или сбережений менее трагично, чем последующий неизбежный переезд в менее респектабельный район или потерю членства в престижном клубе и т.п. И если после «скачка вверх» возникает стремление к высоко нормативному экономическому поведению, то непосредственно после «шага вниз по социальной лестнице» для человека нередко становится возможным поведение, которое ранее считалось недопустимым или даже постыдным. Существует также категория людей, которые потерю состояния или крупной его части воспринимают как освобождение, возможность для самореализации и кардинального изменения своей жизни, т.е. как начало качественно нового этапа самоопределения — «переопределение».

Глубокое и точное описание психологических состояний людей, переживающих переход на качественно новый уровень экономического благосостояния и социального статуса, представлено в «Вишневом саде» А.П. Чехова. Продажа имущества за долги является судьбоносной для всех персонажей пьесы. После потери «родового гнезда» помещики Гаев и Раневская испытывают неожиданное моральное и психологическое облегчение и совершают поступки, которые ранее ими считались недопустимыми: Леонид Андреевич идет служить за жалование в банк, Любовь Андреевна возвращается к обокравшему ее негодяю-любовнику, Варя поступает экономкой к чужим людям, а забытый в пустом доме Фирс становится символом окончательного развала семьи и прежнего уклада жизни. И только семнадцатилетняя Аня воспринимает эту потерю как возможность для развития и новой активной плодотворной жизни. Купец же Лопухин, переплатив большие деньги, приобрел имение, где его дед и отец были рабами, где их не пускали даже в кухню. Он купил усадьбу, прекраснее которой, по его словам, ничего нет на свете, и лишь затем, чтобы все увидели, как Ермолай Лопухин хватит топором по вишневому саду, как упадут на землю деревья. Таким образом, для действующих лиц пьесы вишневый сад выступает маркером перехода на новый социальный и экономический уровень жизни.

Следует отметить, что описанный психологический «эффект качественного экономического скачка» может быть в меньшей степени характерен для отдельных социальных групп людей. В частности, это не типично для тех состоятельных в материальном отношении людей, которые совершенно осознанно идут на ограничение потребления еще и для того, чтобы своей жизнью соответствовать принятым для себя и членов своей семьи принципам самовоспитания, главными из которых являются, например:

«жить необходимо скромно, в условиях некоторого дефицита материального достатка», «всего нужно добиваться только своим трудом» и т.п. Фактически ими создаются такие материальные условия, которые реально мотивируют экономические достижения человека, служат в качестве профилактики от возникновения состояний безразличия, равнодушия к экономическим вопросам или наоборот — ненормативного экономического поведения с целью быстрого достижения более высокого социального статуса или во избежание снижения уровня материального благосостояния. Искусственно создаваемые ограничения в потреблении и расходовании материальных средств не на дело, а ради комфорта и удовольствия соответствуют протестантской и старообрядческой деловой этике и реально способствуют росту материального благосостояния.

Таким образом, перспективной, хотя и крайне сложной задачей специального эмпирического исследования является доказательство того, что динамика самоопределения субъекта в условиях устойчивого экономического развития отличается неравномерностью и может носить скачкообразный характер. Можно предположить, что еще более сложная динамика будет у составляющих самоопределение элементов в нестабильных и кризисных экономических условиях. Анализ этой проблемы будет посвящена одна из наших следующих работ.

Еще одна важная закономерность, характеризующая динамику экономического сознания, заключается в том, что на протяжении жизни субъекта под влиянием одновременно личностных детерминант самоопределения и внешних условий происходит *изменение отношения субъекта к различным экономическим феноменам*: деньгам, богатству/бедности, собственности, труду, разным материальным благам и т.д. Следует, однако, напомнить, что в экономико-психологических исследованиях явно недостаточно выполнить анализ динамики отношения к этим экономическим феноменам. Важно учитывать и то, что на протяжении жизни даже одного поколения людей может изменяться смысловое и ценностное значение конкретных материальных объектов, являющихся предметами собственности и потребления человека, а также различных форм занятости и экономической активности и т.д. Именно эта *динамика ценностно-смыслового значения конкретных экономических явлений* может в большей степени определять особенности экономического сознания, самосознания и поведения субъекта, нежели его обобщенное отношение к собственности, деньгам, труду, безработице, экономическим кризисам и т.д. В течение жизни человека и в различных условиях изменяются не только значимость и функции экономических объектов, но и функции, которые выполняют в связи с поведением субъекта его экономические представления, установки, отношения и другие экономико-психологические феномены.



ИЗМЕНЕНИЕ ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ ФУНКЦИЙ ОТДЕЛЬНЫХ КОМПОНЕНТОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО САМООПРЕДЕЛЕНИЯ

Вынесенный в заголовок данного раздела феномен может быть по-другому назван «эффектом смены ведущей функции» компонентов самоопределения, однако, в любом случае он требует некоторого пояснения. Исходные теоретические посылки многих исследователей ранее заключались в том, что экономические представления, идентификация субъекта с определенными экономическими группами или оценка своего экономического благополучия тесно связаны с уровнем реального экономического благосостояния. В исследовании же В.А. Хащенко было установлено, что «экономическая идентичность чаще всего не совпадает с реальным экономическим статусом индивида» [12, с. 525]. Оказывается, в большей мере она связана с экономическими ожиданиями, надеждами и притязаниями личности, т.е. фактически отражает возможное направление ее развития: «особенностью экономической идентичности является опережающая реальную картину экономического благосостояния личности ее экономическая направленность, т.е. ориентированность на перспективу. Это связано, с одной стороны, с экономическими ожиданиями и притязаниями личности» [12, с. 527]. Однако экономическая идентичность личности и группы не всегда направлена в будущее, реально может иметь место и прямо противоположная тенденция. Так, в выполненном С.А. Цветковым исследовании социальной группы безработных обнаружено, что наибольшие сложности в социальной адаптации возникают у тех из них, кто продолжает сохранять идентификацию с профессиональными группами, спрос на которые на рынке труда резко сократился (например: «я — инженер», «я — химик» и т.п.) [13]. Этот социально-психологический тип идентичности фактически характеризуется *ориентацией личности на свое прошлое*.

Таким образом, в результате целого ряда конкретных исследований показано, что в условиях роста реального экономического благосостояния в качестве ведущей функции таких психологических феноменов как экономическая идентичность, субъективное экономическое благополучие, субъективное качество жизни, субъективно-экономический статус и т.п. выступает *целесолагающая функция*. То есть, названные феномены, прежде всего, отражают то основное направление развития личности в экономической среде, которое она наметила для себя как наиболее желательное, приемлемое и одновременно, по ее представлению, достижимое.

В случае же любого, добровольного или вынужденного, отказа субъекта от ранее поставленных целей основной функцией этих же феноменов становится *психологическая защита*. Это означает возврат личности к жизненным принципам, ценностям и идеалам предыдущего этапа жизни и стремление к сохранению достигнутого уровня материального благосостояния. Важный, но в некотором смысле и парадоксальный

вывод о характере неблагоприятной динамики состоит в том, что в таких условиях роль экономических факторов становится *менее значимой*, по сравнению с социокультурными, духовными, ценностно-нравственными и социально-психологическими. Воздействие культурных, духовных, нравственных и психологических факторов нередко является противоположным действию экономических, политических, правовых и других, и первые из них в процессе воздействия на экономическое сознание, самосознание и поведение субъекта вполне могут пересиливать вторые, в том числе и в неблагоприятных условиях.

Отказ от экономической активности и от стремления к высокому уровню материального благосостояния, как уже отмечалось, может быть добровольным и не столь редким явлением, как это может показаться вначале. В различных исследованиях описывались социальные категории людей, характеризующихся именно таким типом осознанного отношения к экономическим явлениям, основанного на их жизненных принципах и системе ценностей, представлениях и убеждениях (нравственных, религиозных, гуманистических и т.д.). По нашему мнению, реализацией этой защитной функции является обнаруженный в результате исследования экономического самоопределения студентов, выполненного А.Л. Журавлевым, А.Б. Купрейченко и И.М. Осипенко, *психологический механизм повышения удовлетворенности* своим материальным положением, характерный для некоторых групп студентов [5]. У первокурсников относительно высокий субъективно-экономический статус и уровень удовлетворенности потребительских интересов оказывают *временно сдерживающее влияние на экономическую активность*, поскольку на данном этапе профессиональной подготовки они ограничены в своих возможностях зарабатывания, как по причине низкой экономической компетентности, так и потому, что экономическая активность может существенно мешать процессу получения образования. У студентов третьего курса к уже отмеченным причинам сдерживания экономической активности добавляется еще одна — в структуре их ценностных ориентаций на этом этапе профессионализации материальные ценности и экономические ресурсы занимают далеко не ведущее место. Для данного периода характерны более выраженная социальная направленность и активность, идеалы равенства и социальной справедливости, романтический настрой и чувство перспективы, ценность свободы и независимости. Особо значимы для них феномены принятия друзьями, значимыми другими, студенческим сообществом, а также успех у представителей противоположного пола.

Выполненный анализ позволил выделить и описать процессы и более высокого, *вторичного уровня*, которые фактически надстраиваются над первичными, описанными выше, и обозначаются *механизмами экономического самоопределения* субъекта. Они, в частности, определяют динамику экономического сознания и самосознания студентов, выявленную в



результате упоминавшегося выше исследования [5]. Можно отметить, что один из наиболее значимых — это механизм чередования процессов стимулирования и сдерживания экономической активности (первичных процессов). Так, в исследовании выявлено, что сознательное торможение экономической активности (характерное для первого курса) и ограничение интереса к ней (характерное для третьего курса) на этапе окончания вуза сменяются процессами, стимулирующими эту активность. Данный социально-психологический механизм выполняет функцию гармонизации экономического самоопределения субъекта. Она заключается в том, что в зависимости от целей ближайшего и будущих этапов жизнедеятельности субъекта, от его оценок своих потребностей и возможностей на каждом конкретном этапе происходит формирование устойчивых состояний экономического сознания и самосознания или, напротив, их неравновесных состояний, актуализирующих и задающих направление процесса самоопределения личности. В соответствии с этим происходит смена функций, которые выполняют в регуляции экономической активности ключевые феномены и компоненты экономического самоопределения — субъективный экономический статус, удовлетворенность различными сторонами экономической активности, оценка ее успешности, прогнозирование ее развития и т.д. В зависимости от направления, принятого в процессе самоопределения субъекта, перечисленные и другие феномены то стимулируют, то временно сдерживают, то в разной форме ограничивают его экономическую активность.

ВЫВОДЫ

1. В результате выполненного анализа установлено, что динамика феноменов экономического самоопределения субъекта в условиях относительно устойчивого экономического развития (прогресса или регресса) и, соответственно, устойчивого роста или снижения его материального благосостояния имеет характерные особенности, которые проявляются, например, в специфических психологических эффектах, один из которых обозначен «эффектом качественного экономического скачка». Он заключается в резком изменении мотивации и активности, норм и правил поведения при приближении к «зоне перехода» субъекта в другую социально-экономическую группу или слой общества, в самой этой «зоне», а также непосредственно сразу после перехода.

2. Исследование динамики экономического сознания и самосознания позволило выделить и описать феномен изменения психологических функций отдельных компонентов экономического самоопределения субъекта — «эффект смены ведущей функции». И низкие, и высокие показатели ключевых элементов экономического самоопределения (субъективного экономического статуса, социально-экономической идентичности, удовлетворенности различными сторонами экономи-

ческой активности, оценки успешности экономической деятельности и т.д.), в зависимости от выраженности других элементов экономического сознания (значимости материальных благ и экономической активности, самооценки возможностей и потребностей на данном этапе жизни и др.) могут выполнять функции временного сдерживания, торможения, ограничения или, наоборот, стимулирования экономической активности. В ходе экономического самоопределения субъекта нередко происходит смена, чередование этих процессов. Данный психологический механизм выполняет функцию гармонизации самоопределения субъекта.

ЛИТЕРАТУРА

1. Головина Г.М., Савченко Т.Н. Влияние экономического фактора на субъективное качество жизни // Проблемы экономической психологии. Т. 1. — М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2004. — С. 527–542.
2. Горбачева Е.И., Купрейченко А.Б. Отношение личности к деньгам: нравственные противоречия в оценках и ассоциациях // Психол. журн. 2006. Т. 27. № 4. — С. 26–37.
3. Дейнека О.С. Символизация денег: опыт эмпирического исследования // Проблемы экономической психологии. Т. 1. — М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2004. — С. 207–241.
4. Журавлев А.Л., Купрейченко А.Б. Нравственно-психологическая регуляция экономической активности. — М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2003. — 436 с.
5. Журавлев А.Л., Купрейченко А.Б. Экономическое самоопределение: теория и эмпирические исследования. — М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2007. — 480 с.
6. Заславская Т.И. О движущих силах трансформации общества // Общество и экономика. 2003. № 6.
7. Карнышев А.Д., Бурменко Т.Д. Собственность: психолого-экономический анализ. 2-е изд. — Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2003. — 316 с.
8. Китов А.И. Личность и группа в системе отношений собственности // Проблемы экономической психологии. Т. 1. — М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2004. — С. 109–138.
9. Римашевская Н. Население России и социальная трансформация: взгляд в XXI век // Власть. 1997. № 12.
10. Собственность в жизни россиян: реальность и домислы // Социс. 2005. № 11. — С. 3–18.
11. Фенько А.Б. Гендерные различия в отношении россиян к деньгам // Проблемы экономической психологии. Т. 1. — М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2004. — С. 261–279.
12. Хащенко В.А. Социально-психологические детерминанты экономической идентичности личности // Проблемы экономической психологии. Т. 2. — М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2005. — С. 513–556.
13. Цветков С.А. Групповые формы психологической помощи безработным // Проблемы экономической психологии. Т. 1. — М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2004. — С. 357–376.