ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ВОСПРИЯТИЯ ДОХОДОВ

Людмила АНЦИБОР
doctor, conferențiar universitar,
Universitatea de Stat din Moldova;
Игорь ДОНЧЕНКО
Centrul tehnico-criminalistic și expertize judiciare al IGP al MAI

Abstract. *People's perception about their own financial situation is determining their psychological state as well as the character of interactions within the social system. The self-image is much more meaningful then identity itself – it is the source of all mental processes. It is reflecting and filtering the personality's knowledge and life experience. In a broad sense, the self-image comprises everything a person can think it belongs to him/her including: physical body, material (income, property, etc.), psychological (inner world, ideas, reasons, etc.) and social aspects (family, friends, colleagues, etc.), activity (work, hobby, etc.) and other. In this article we will analyse the general structure which is influencing on income perception.*

Восприятие доходов характеризуется субъективной оценкой человеком дифференциации в доходах с определенной группой людей. Исходя из знания о том, что восприятие является достаточно сложным процессом и с ним связаны когнитивные особенности, образ «Я» и образ мира, 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. С другой стороны, согласно исследованию Л.Аспинвалля и Ш.Тайлера (L.G. Aspinwall, S.E. Taylor), при негативном результате оценки

люди с меньшей охотой идут на риск, хуже справляются с плохим настроением и меньше испытывают чувство общего благополучия.

Восприятие доходов на разных уровнях (микрогруппы, социальном, этнокультурном, в рамках конкретного государства) может отличаться, как и фактическая разница в доходах. Люди обладают разными навыками, компетенциями, прикладывают разное количество усилий и своего времени на выполнение различной деятельности, что, безусловно, должно оплачиваться соответственно их стараниям. И помимо соразмерной оплаты труда человека, важную роль играет также и восприятие своего дохода самим человеком.

С точки зрения А.Н. Фоминовой, ядром личности является образ «Я», индивидуальность является глубиной личности, а интегративной характеристикой индивидуальности с точки зрения автора является жизнестойкость [1]. Н.В. Шарова отмечает, что каждой личности свойственен индивидуальный принцип организации восприятия и мышления, эмоций, установок и т.д. как целостной структуры, которая является ядром личности [2]. Н.В. Шарова и Р.Бернс выделяли 3 основных компонента, свойственных я-концепции: 1) когнитивный компонент – это реальное представление о самом себе, своих знаниях, ценностях, убеждениях, здесь также локализуются и когнитивные искажения; 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 [2; 3].

Образ «Я» человека может меняться ввиду из переживаемых им событий, накапливающегося опыта и рефлексии. Со временем человек усваивает и осознает оценочный смысл различных качеств своего «Я». Источниками формирования оценки могут быть:

1) сравнения 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 [3].

Наше исследование было направлено на выявление влияния на восприятие доходов жизнестойкости и социально-психологической идентичности личности.

Понятие жизнестойкости определяется Д.А. Леонтьевым как интегративная характеристика личности, ответственной за успешность преодоления ею жизненных трудностей. Остановимся на понимании жизнестойкости как психологической живучести и расширенной эффективности человека, что является также показателем его психического здоровья. С.Мадди выделяет 3 важных переменных жизнестойкости: вовлеченность в процесс жизни, контроль (т.е. вера в то, что конечный результат зависит, в том числе, и от действий самого человека) и принятие вызовов жизни (т.е. убежденность человека в том, что все происхо-

дящее с ним способствует его развитию и накоплению бесценного опыта и тесно связано и с возможностью человека изменяться).

Некоторые исследования показали, что высокий уровень «вовлеченности» и «контроля» положительно влияют на психическое здоровье, снижают оценку угрозы и стимулируют к использованию копинг-стратегий, направленных на решение проблем и поиск поддержки [1]. Жизнестойкость предполагает психологическую живучесть, которая проявляется в осознании человеком своих реальных возможностей и признании собственной уязвимости.

В структуре жизнестойкости значимость социально-психологического уровня велика, так как проявление жизнестойкости 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 [4].

С другой стороны, целостность личности связана с такими понятиями, как идентификация, идентичность личности и кризис идентичности. 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 социальный аспект [5]. Возможно, восприятие доходов также тесно связано с идентичностью личности и играет большую роль в определении мировоззрения, жизненной направленности и сферы ценностей человека.

Теоретический анализ и полученные в эксперименте данные позволяют нам предложить следующую модель процесса *восприятия доходов* в зависимости от уровня жизнестойкости и степени сформированности социально-психологической идентичности личности (рис. 1).

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 в свое время: так, домохозяйка, чей уровень доходов зависит на 100% 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 процесса получения доходов человеком влияет также ряд социально-экономических факторов [6].

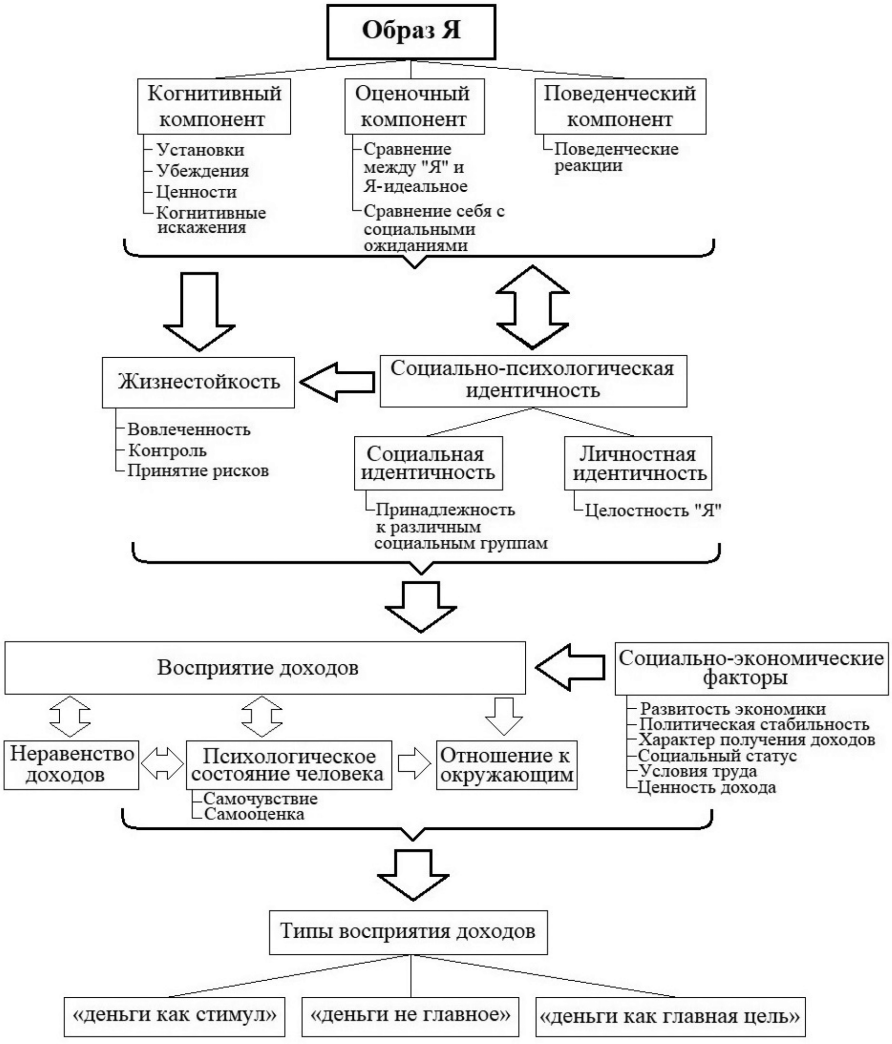


Рис. 1. *Психологическая модель анализа восприятия и отношения к проблеме неравенства доходов.*

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.

Соответственно из анализа комплекса факторов, влияющих на восприятие доход, мы выделили 3 типа восприятия доходов:

1. «Деньги как стимул» – 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, а также и в социально-психологическом плане (к примеру, изменение своего социального статуса).
2. «Деньги не главное»: человек относится к деньгам как к чему-то второстепенному, у таких людей спокойное отношение к доходу, и во главу своих жизненных приоритетов они не ставят заработок, но это не означает, что они отказываются от зарабатывания денег.
3. «Деньги как главная ценность»: такой человек готов тратить свое время и силы в большей мере только ради заработка. Подобные люди считают, что за деньги можно купить практически все: соответственно, будь у них большее их количество, они бы могли решить все свои проблемы.

Активное совладание с трудностями предполагает разрешение проблемы на уровне оценочно-поведенческого компонента и на уровне содержательно-когнитивного компонента связано с интрапунитивной направленностью реакции (уход в себя, самообвинение), интервальным 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. Зрелая целостная идентичность с высоким уровнем жизне-

стойкости может не только адекватно воспринимать и реагировать на изменяющиеся социальные условия, но и, переходить от жизнедеятельности к жизнетворчеству, от смысловой регуляции к регулированию смыслов, от психологии «изменяющейся личности в изменяющемся мире» – к психологии личности, творящей и изменяющей себя и свой жизненный мир.

Библиография:

1. Фоминова А.Н. *Жизнестойкость личности.* Монография – Москва: Прометей, 2012. – 152 с. – ISBN 978-5-4263-0110-8.
2. 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.
3. Бернс Р. *Развитие Я-концепции и воспитание.* Москва, 1986. – 420 с.
4. Наливайко Т.В. Исследование жизнестойкости и ее связей со свойствами личности: Дис. -канд. психол. наук: 19.00.05, Челябинск, 2006. 175 с.
5. Пузько В.И. Кризис идентичности личности в условиях глобализации. In: *Философия и общество*, 2007, №4, с. 98–113.
6. Калачева И.В. *Учебно-методический комплекс.* Могилев: МГУ им. А.А. Кулешова, 2010. – 216 с.