

увеличением сказать, что потребительское поведение домохозяйств понималось ими даже уже: результаты покупательского поведения — товары и услуги — представлялись единственным необходимым условием для осуществления акта потребления. По сути, экономисты рассматривали покупательское поведение, а потребителя представляли как бы «монолитным существом», которое одновременно и покупает, и потребляет. Это приводило к смешению покупательского и собственно потребительского процессов и к полному игнорированию домашнего производства.

3. Модель более полно поясняет, каким образом ресурсы (деньги) и результаты (товары и услуги) первого процесса — покупательского поведения — последовательно трансформируются в конечный результат — потребительское удовлетворение.

4. Она отвечает требованиям, предъявляемым к моделям, так как процессы, которые ею охватываются, являются существенными и отражающими реальную действительность. Предложенная «экономическая» модель объясняет то, что люди делают на самом деле, т. е. в ней вни-

мание концентрируется не на самих людях, а на том, какие экономические роли они приобретают в жизни: покупателя, домохозяйки, потребителя. Знание о действиях, предпринимаемых семьями, позволит в дальнейшем изучать факторы, определяющие те или иные потребительские решения домохозяйств.

ПРИМЕЧАНИЯ

¹ Г. Беккер называет их также «базовыми потребительскими благами».

² Капелюшников Р. И. Экономический подход Гэри Беккера к человеческому поведению // США: Экономика, политика, идеология. 1993. № 11. С. 24.

³ Там же.

⁴ Ланкастер К. Перемены и новаторство в технологии потребления // Теория потребительского поведения и спроса. СПб.: Экон. шк., 1993. С. 326.

⁵ По выражению К. Ланкастера — характеристики.

⁶ Капелюшников Р. И. Указ.соч. С. 24.

⁷ Там же.

⁸ Там же.

А. П. ВЯТКИН

кандидат психологических наук, доцент

КОНЦЕПЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СОЦИАЛИЗАЦИИ СТУДЕНТОВ

С позиций психологии развития юношеский возраст является последним шагом на пути детства, после которого начинается взрослая жизнь. Именно в период юношества наиболее остро сталкиваются два мира — мир детства, когда ребенок в силу своей наивности нуждается в присмотре и дисциплине или, будучи «незапятнанным, как ангел», в защите от взрослых соблазнов, и настоящий взрослый мир, мир труда, финансовой независимости, риска и предпринимательства.

Экономическая социализация сегодня страдает от пренебрежения не только со стороны экономистов, но и со стороны традиционных психологов. Переход от

детства к зрелому состоянию — это забытая тема в экономической психологии¹. По мнению таких признанных социальных психологов, как И. С. Кон, Т. Шибутани, Б. Д. Парыгин, Г. М. Андреева, А. А. Бодалев, проблема общей социализации юношества и студенчества также остается наименее разработанной.

Цель настоящего исследования — разработка и апробация концепции экономической социализации (ЭС) студентов, как наиболее представительной части юношества, на примере студентов иркутских вузов, обучающихся по экономическим и другим специальностям.

Рабочая гипотеза заключается в следующем. Системообразующим фактором ЭС студента является его личность. Результат ЭС по итогам обучения, в котором контаминированы спонтанная и специально организованная, целенаправленная ЭС, оказывает определяющее влияние на дальнейшую эффективность экономического поведения в профессиональной сфере и может быть зафиксирован при помощи специальных психодиагностических методов.

Для достижения поставленной цели обозначим ряд задач, соответствующих этапам исследования:

1. Теоретико-методологическое обоснование концепции ЭС. Разработка концепции личности, положенной в основу ЭС. Разработка моделей и критериев ЭС.

2. Разработка и апробация диагностического комплекса для текущей и результативной диагностики ЭС.

3. Разработка психолого-педагогического комплекса ЭС по целевым группам.

4. Экспериментальное исследование психологических закономерностей, механизмов и детерминант ЭС студентов.

Теоретическую и методологическую основу исследования составляют:

- личностно-деятельностный подход, разработанный А. Н. Леонтьевым, С. Л. Рубинштейном, Б. Г. Ананьевым, основанный на принципе формирования и развития личности в деятельности, а также на принципе формирования психических функций посредством интериоризации (Л. С. Выготский);

- ряд отечественных (А. Ф. Лазурский, С. Л. Рубинштейн, Б. М. Теплов) и зарубежных (Дж. Келли, Ч. Осгуд) теорий личности, концепция динамической функциональной структуры личности по К. К. Платонову, дополненная положениями А. Д. Карнышева о структуре личности и ролевом экономическом поведении;

- известные положения Г. М. Андреевой, И. С. Кона, А. Г. Ковалева, Б. Д. Парыгина, А. А. Реан, Д. Майерса, Т. Шибутани о механизмах и детерминантах социализации личности на различных жизненных этапах и в различных социальных и профессиональных условиях;

- основные положения экономической теории, определяющие модели экономического поведения в системе рыночных отношений с позиций личных эгоистических интересов и рациональной выгоды (П. Хейне, Ч. Сэндидж, А. Маршалл, Дж. Кейнс, Г. Саймон), а также с позиций иррациональных побуждений (Г. Беккер), этики и их взаимодействия (Г. С. Баранов);

- основные концептуальные положения экономической психологии и экономической социализации Дж. Катоны, Ф. Ван Рая, Х. Антониодиса, П. Вэбли.

Понятийный аппарат. Экономическая социализация — понятие, которое начинает широко использоваться в экономической психологии, однако остается недостаточно определенным для конкретного исследования. Претендуя на разработку концепции ЭС, необходимо достаточно точно сформулировать содержание самого понятия ЭС. Обратимся к понятию «социализация», чтобы далее рассмотреть его в экономическом контексте.

И. С. Кон подчеркивает, что термин «социализация», несмотря на его широкую распространенность, не имеет однозначного толкования в психологической науке². Г. М. Андреева отвергает трактовку социализации как часто употребляемого синонима понятий «развитие личности» и «воспитание»³. Однако, по ее мнению, и возможность полного разведения этих понятий вызывает сомнение. Отмечая отсутствие точного определения понятия социализации, она первоначально фиксирует, что интуитивно угадываемое его содержание состоит в том, что это процесс «вхождения индивида в социальную среду», «усвоения им социальных влияний», «приобщения его к системе социальных связей». Отмечаются две стороны процесса социализации: усвоение социального опыта путем вхождения индивида в систему социальных связей и активное воспроизводство этих связей за счет активной деятельности, в которой социальный опыт преобразуется в собственные ценности, установки и ориентации.

А. А. Реан подчеркивает индивидуальные особенности социализации — одни и те

же социальные ситуации по-разному воспринимаются и переживаются различными личностями, а потому они могут выносить из них разный социальный опыт⁴. Здесь речь идет о важнейшем моменте развития личности — о двух единых и противоположных процессах: социализации и индивидуализации. Индивидуализация — это фундаментальный феномен общественного развития человека⁵. Индивидуализация как процесс интериоризации, т. е. присвоения общественного опыта, не только не противоречит процессу социализации, а наоборот, дополняет его. Механизм «социализации — индивидуализации» в целом превращает социальные отношения в специфические функции личности, которые в дальнейшем определяют ее эффективное поведение. Интериндивидуальные психические процессы становятся интраиндивидуальными. В ходе индивидуализации возникает проблема самодетерминации развития личности, т. е. произвольной регуляции своего поведения, сознательной ориентации собственной жизни, когда личность, ставшая субъектом деятельности, осознает себя таким субъектом.

Известный американский социальный психолог Т. Шибутани дает прагматично-результативную характеристику социализации, относя ее к процессам, посредством которых люди учатся эффективно действовать в социальных группах⁶. Быть социализированным, т. е. «нормальным взрослым», — значит быть способным предвидеть реакции окружающих, а также контролировать свои действия в соответствии с ожиданиями, которые он им приписывает. Личность социализирована, когда способна участвовать в согласованных действиях на основе конвенциональных норм.

Кратко резюмируя изложенные положения, в качестве рабочего определения примем следующее. Социализация — это двуединый процесс присвоения личностью социального опыта и ее индивидуального развития, ориентированный на адаптивное взаимодействие личности с социальной средой. Регулятором такого процесса выступают нормы, роли, ожидания, ценности, установки, способности, навыки, а критери-

ями — социальные достижения или социальная адаптированность.

Обращаясь к понятию «экономическая социализация», важно определиться, что делает общую социализацию экономической. Есть, как минимум, два варианта. Первый заключается в том, что сам процесс социализации как объект отражения приобретает объективно специфические экономические свойства, и это принципиально отличает его от исходного. Второй ориентирован на специфику способа отражения, который, при неизменном объекте, в силу экономической специфики, фиксирует экономическое содержание общей социализации. Выбор между названными вариантами возвращает нас к древней философской проблеме отношения бытия и сознания. Еще 10–15 лет назад для нас официально ни выбора, ни самой проблемы не существовало, поскольку «бытие определяло сознание». Однако сегодня, как считают некоторые философы⁷, эффективность такого подхода весьма ограничена. Приведем позицию, соответствующую противоположной крайности: «На основе экономического сознания осуществляется идентификация экономических отношений, в силу чего они локализуются в определенной сфере общественной жизни, лишаясь своего статуса “всеобщего основания”»⁸. Таким образом, вовсе не по объекту отражения выделяет автор экономическое сознание как форму общественного сознания. Наоборот, сам этот объект идентифицируется именно как система экономических отношений на основании экономического сознания, при этом критерий «экономичности» самого сознания не определяется.

Необходим критерий для научного определения сути экономического сознания в целом, а следовательно, и сути его составляющих — экономических мотивов, экономических ролей, экономической культуры, экономического воспитания и др., в последнее время интенсивно входящих в терминологический обиход экономической психологии. В качестве такого критерия может быть принят угол зрения, свойственный той или иной форме общественного сознания, угол, под которым данная форма сознания

отражает окружающий мир. «Не способ отражения, а именно угол зрения, тот фокус, посредством которого определенной формой общественного сознания воспринимается и интерпретируется действительность. Так, эстетическое сознание воспринимает действительность под эстетическим углом зрения, научное — с точки зрения объективной истины, философское — с универсально-трансцендентальной и субъект-объектной, религиозное — с точки зрения отношений человека и Абсолюта (Бога); политическое «видит» процессы, происходящие в обществе, с точки зрения властных отношений, а этическое — с точки зрения морально-нравственных ценностей и т. д. При этом важен не объект исследования, а именно угол зрения на него»⁹.

Такой подход кажется нам необходимым и достаточным для определения экономического сознания как конкретной формы общественного сознания. Заметим, что в психологии известны подобные подходы на более частном или локальном уровне. Например, Г. М. Андреева пишет, что для возрастной психологии наиболее интересен взгляд на проблему социализации со стороны личности, тем самым она описывает сферу возрастной социализации¹⁰. А. Емельянов для определения предмета психологии бизнеса также использует методологию «угла зрения»: «Для понимания психологии бизнеса мы будем менять угол зрения, обращаясь к бизнесу то с точки зрения требований деятельности, то в контексте отношений с другими людьми, то с точки зрения организации»¹¹.

«Угол зрения» является универсальной формой рассматриваемого критерия, а в чем заключается его содержание, задающее именно экономическое видение? Экономическая наука выделяет свой предмет из континуума социальных феноменов именно в той мере, в какой она способна обнаружить в тех или иных актах человеческого поведения присутствие принципа максимизирующего поведения. «Сущность принципа максимизирующего поведения заключается в ориентации на достижение максимально возможных результатов (в чем бы они ни выражались) при минимуме затрат»¹².

Этот принцип становится критерием экономического агента как человека, принимающего рациональное решение, обеспечивающего наиболее возможную в конкретных условиях деятельности разность затрат и результатов. С позиций современной экономической науки границы экономического поведения пролегают далеко за пределами непосредственно материального производства. «Везде, где деятельность людей направляется ориентацией на достижение максимальных результатов при допустимо возможной минимизации затрат, присутствует экономическое сознание»¹³.

Таким образом, в качестве критерия выделения в социализации ее экономической формы в настоящем исследовании принят «угол зрения», экономическим содержанием которого является максимум полезности. Такой подход позволяет рассматривать содержание, проблемы и методы исследования ЭС в общем контексте, в каждом случае обращаясь к принятому критерию. В соответствии с этим экономическая социализация определена нами в общем виде как процесс становления и развития экономического сознания — высшего уровня отражения экономических отношений. Критерием экономической социализации является эффективность экономического поведения и деятельности.

Личностно-деятельностный подход. Рассмотрим ЭС в контексте базовых психологических категорий — личность, поведение, деятельность. За основу примем схему логического изоморфизма важнейших социально-психологических феноменов по результатам их деятельностного анализа, предложенную А. Д. Карнышевым¹⁴. На рис. 1 представлена схема личностно-деятельностного подхода к ЭС, где базовые психологические категории переходят в категории экономической психологии. Структура деятельности интерпретируется как субстанция, включающая в качестве своих компонентов цель, средства и результат¹⁵. Цель деятельности распадается на задачи, которые уточняют этапы и детали ее достижения. Средства достижения цели сочетаются с понятием способов достижения. Результат деятельности обязательно пред-

полагает его оценку для того, чтобы сравнить достигнутый факт с первоначальной целью и скорректировать ее или наметить новую. Такое взаимодействие компонентов деятельности соответствует традиционному понятию структуры, определенной как упорядоченность отношений, связывающих элементы системы и обеспечивающих ее равновесие и развитие¹⁶. Аналогично, на основе принципа логического изоморфизма, интерпретируются личность и поведение.

Из принятого определения ЭС следует, что центральным моментом анализа выступает личность, которая при экономическом «фокусе» рассмотрения первоначально трактуется как экономический человек¹⁷ или как экономическое сознание¹⁸. Поведение личности в контексте собственности становится предметом современных исследований, рассматривающих и обосновывающих собственность как базовую категорию эко-

номической психологии¹⁹. Экономический «взгляд» на категорию деятельности «проявляет» экономическую деятельность, которая детализируется как ведение хозяйства. Аналогичный «взгляд» на категорию поведения задает контуры экономического поведения, которое в настоящем исследовании конкретизируется как потребление. Если обратиться к расширительной трактовке экономического поведения Н. В. Поляковой²⁰, то в нее включено и хозяйствование, и потребление. Для нас важно, что они задают внешние, предметные условия для проявления и развития (социализации) личности (экономического сознания).

Обращаясь к структуре категорий, представленных в схеме, проследим цепочку «цель—средства—результат» на уровнях деятельности, личности и поведения. Цели и задачи хозяйствования на уровне деятельности соотносятся с экономической направлен-

Общепсихологическая категория	Категория экономической психологии	Цель	Психологические средства	Психолого-экономический результат	Экономический результат
Деятельность	Экономическая деятельность Хозяйствование	Цели и задачи хозяйствования	Экономические роли: Предприниматель Производитель Продавец Плательщик	Максимум полезности Удовлетворенность	Экономическое благосостояние и благополучие: Полнота распоряжения ограниченными ресурсами Эффективность использования ресурсов Справедливость распределения
Личность	Экономический человек Экономическое сознание Проявление личности в контексте собственности	Экономическая направленность	Экономические способности: Познание Общение Базовые экономические навыки: Предприимчивость Конкуренция Сотрудничество Принятие решений	Экономическая социализация личности: Самооценка Экономические способности Экономические роли Экономические навыки	
Поведение	Экономическое поведение Потребление	Мотив — цель Мотивационное состояние	Экономические роли: Потребитель Покупатель	Удовлетворенность Максимум полезности	

Рис. 1. Схема личностно-деятельностного подхода к проблеме экономической социализации

ностью на уровне личности, и такое соотношение имеет двусторонний характер. С одной стороны, многократное осознание и принятие цели хозяйствования формирует и развивает экономическую направленность на уровне личности, с другой — развитие экономической направленности позволяет личности более адекватно понимать цели хозяйствования. Аналогичные отношения устанавливаются между уровнями личности и поведения. Цель потребительского поведения возникает в связи с осознанием потребности в определенном товаре или услуге (мотивом). Мотивационное состояние включает интерес к конкретному продавцу или ряду продавцов, среди которых предстоит сделать выбор перед приобретением. Многократное повторение потребительского поведения, в котором активируются мотивы и интересы, формирует и развивает экономическую направленность, а она, со своей стороны, обеспечивает адекватные потребительские интересы и мотивационные состояния.

В качестве основных психологических средств и способов достижения экономических целей выступают экономические роли, способности и навыки, определяемые при помощи принятого критерия экономического «взгляда». Каждое из этих средств рассматривалось нами ранее²¹. Отметим лишь, что экономические роли личностно опосредуют внешние условия и экономические ситуации. В настоящем исследовании они разделены между уровнями деятельности и поведения соответственно. К познавательным экономическим способностям отнесены рациональность мышления, счетность, рефлексия экономических ролей и самооценка человеческого капитала, к коммуникативным (общение) — коммуникативность, самопрезентация и принятие групповых решений. В целом экономические способности и навыки обеспечивают личностный потенциал эффективного ролевого поведения в экономических ситуациях.

В качестве общего экономического результата и его критериев рассматриваются экономическое благосостояние и благополучие, достигаемые за счет полноты распределения ограниченных ресурсов,

эффективности использования этих ресурсов и справедливости распределения. Такой результат соответствует трем основным проблемам, традиционно решаемым экономической наукой²². Несмотря на то, что данные критерии первоначально сформулированы для мирового или национального хозяйства и соответствующих рынков, они могут рассматриваться на групповом и индивидуальном уровнях. К критерию экономического результата относится также максимум полезности, принятый в настоящем исследовании в качестве критерия «экономичности» сознания.

Психологический результат представлен четырьмя компонентами, объединяющими весь процесс ЭС. Это самооценка, экономические способности, роли и навыки, в которых психологически опосредован достигнутый экономический результат. Здесь мы не отступаем от понимания ЭС как процесса развития экономического сознания. Во-первых, в психологический результат включены и средства (способности, навыки, роли) как результат развития. Во-вторых, этим одномоментным результатом не ограничивается логика поведения и деятельности личности. Оценив и сопоставив достигнутое с первоначальной целью, человек вносит коррективы в свое поведение или деятельность, и цикл повторяется на более высоком уровне развития.

Концепция личности. Рассмотренная на основании деятельности структура личности не должна сводиться к представленным компонентам. По крайней мере, есть еще два компонента, являющиеся, несомненно, важными. Во-первых, в приведенной структуре не нашло отражения такое личностное образование, как характер. Во-вторых, в человеке заложены на генетическом уровне природные свойства и качества, которые также не отражены в рассмотренной схеме, хотя могут определять его предрасположенность к тем или иным видам деятельности. В этой связи обратимся к некоторым известным концепциям личности, чтобы, используя критерий экономического «взгляда», сформировать наиболее адекватное представление об экономическом сознании (личности).

Концепция личности по К. К. Платонову²³, на наш взгляд, наиболее соответствует целям и задачам настоящего исследования. Рассматривая общую концепцию личности и выделяя основные уровни и подструктуры, автор использовал пять критериев: отношение биологического и социального; внутренняя близость черт личности, отнесенных к одной подструктуре; особый вид формирования черт; иерархия подструктур; исторический подход. В итоге выделено четыре основных подструктуры, соответствующих четырем уровням личности: социально-психологический, психолого-педагогический, психологический и психофизиологический (рис. 2, а). Целостная структура

деятельностными параметрами: направленностью, самооценкой, способностями, в центре которого, как в ядре (внутренний круг), сфокусированы природные данные — психофизиологические свойства. Во внешнем круге отражены коммуникативные качества, т. е. свойства, обеспечивающие взаимодействие личности с социальным окружением. На рис. 3, б приводится экономическая «точка зрения» на названную структуру, где не просто спроектированы составляющие в соответствии с принятым «углом зрения», а внесены некоторые изменения, основанные на предыдущем анализе. Вместо самооценки включены экономические черты характера,



Рис. 2. Экономический «взгляд» на структуру личности по К. К. Платонову: а — структура личности по К. К. Платонову; б — экономическая «точка зрения»

личности включает также «сквозные» свойства — способности и характер, представленные на каждом уровне. На рис. 2, б приведена экономическая «точка зрения», суть которой заключается не столько в том, что мы имеем экономическую «проекцию» целостной структуры личности и ее подструктур, сколько в том, что определено место экономических черт характера в целостной структуре.

Концепция личности по А. Д. Карнышеву²⁴ является продолжением схемы логического изоморфизма и личностно-деятельностного подхода (см. рис. 1). Здесь в структуру личности включены пять компонентов, или параметров, личности (рис. 3, а). Личность рассматривается как жесткая структура — треугольник, образованный

соответствующие модели, представленной на рис. 2, б. Здесь, сохраняя логику личностно-деятельностного подхода, мы не исключаем самооценку из структуры личности, а фиксируем ее включенность в оценку экономических черт характера. Вместо коммуникативных качеств мы рассматриваем более широкую категорию — базовые экономические навыки, включающие предприимчивость, конкуренцию, сотрудничество и принятие группового решения. В названных навыках имплицитно присутствуют коммуникативные качества.

Таким образом, предложены концепция и структура личности, на основе которых проводится дальнейшее исследование экономической социализации студентов.

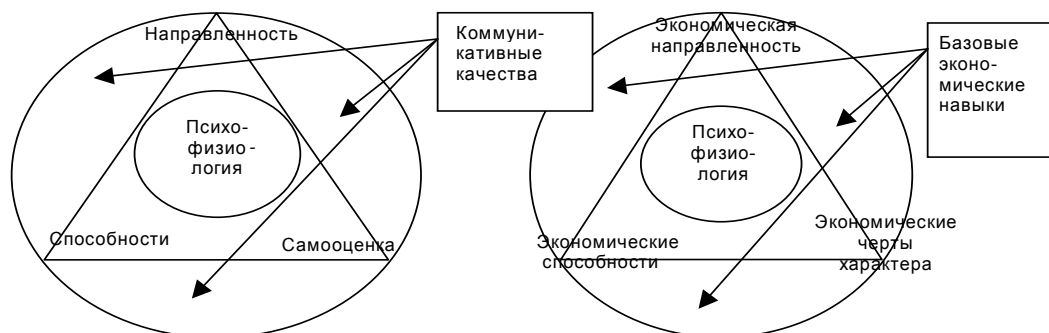


Рис. 3. Экономический «взгляд» на структуру личности по А. Д. Карнышеву: а — структура личности по А. Д. Карнышеву; б — экономическая «точка зрения»

Завершение данного исследования будет в следующем номере.

ПРИМЕЧАНИЯ

¹ Вэбли П. Экономическое поведение в течение жизни // Экономическая психология в структуре жизненных реалий. Иркутск: Изд-во ИГЭА, 2001. С. 87.

² Кон И. С. Ребенок и общество. М.: Наука, 1988.

³ Андреева Г. М. Социальная психология. М.: Аспект-Пресс, 1996.

⁴ Реан А.А. Социализация личности // Психология личности в трудах отечественных психологов. СПб.: Питер, 2000. С. 360.

⁵ Ломов Б. Ф. Методологические и теоретические проблемы психологии. М.: Наука, 1984.

⁶ Шибутани Т. Социальная психология. Ростов н/Д: Феникс, 1998.

⁷ Баранов Г. С. Рынок и этика: К проблеме интерактивности рыночно-экономического и этического сознания. Кемерово: Кузбассвуиздат, 2001.

⁸ Амелин В. Н. Экономическое сознание как предмет изучения // Вестн. МГУ. Сер. 6, Экономика. 1989. № 5. С. 25.

⁹ Баранов Г. С. Указ. соч.

¹⁰ Андреева Г. М. Указ. соч.

¹¹ Емельянов А. В. Психология бизнеса. СПб.: Питер, 1999.

¹² Маршалл А. Принципы политической экономии. М.: Прогресс, 1983. Т. 1.

¹³ Баранов Г. С. Указ. соч.

¹⁴ Карнышев А. Д. Очерки социальной психологии. Иркутск: Изд-во ИГУ, 1998.

¹⁵ Юдин Э. Г. Системный подход и принцип деятельности. М.: Наука, 1978.

¹⁶ Капитонов Э. А. Социология XX века. Психология единоначалия и коллективности. М.: Мысль, 1979.

¹⁷ Автономов В. С. Модель человека в экономической науке М.: Экон. шк., 1998. С. 190.

¹⁸ Дейнека О. С. Экономическая психология: социально-политические проблемы. СПб.: Изд-во СПбГУ, 1999.

¹⁹ Карнышев А. Д. Теоретические вопросы экономической психологии // Экономическая психология в структуре жизненных реалий. Иркутск: Изд-во ИГЭА, 2001. С. 13–25.

²⁰ Полякова Н. В. Экономическое поведение. Иркутск: Изд-во ИГЭА, 1998.

²¹ Вяткин А. П. Научная парадигма экономической социализации: понятия, проблемы, подходы // Экономическая психология: актуальные вопросы теории и практики: Материалы третьей междунар. конф. Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2002. С. 30–38.

²² Саймон Г. Рациональное принятие решения в деловых организациях // Психологический журнал. 2001. Т. 22, № 6. С. 25–34.

²³ Платонов К. К. Концепция динамической функциональной структуры личности // Психология личности в трудах отечественных психологов. СПб.: Питер, 2000. С. 119–129.

²⁴ Карнышев А. Д. Очерки социальной психологии.