

Е.В. Голубева, М.С. Кириллова

Особенности экономического сознания альтруистов

ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЗНАНИЯ АЛЬТРУИСТОВ

©2024 г. Е.В. Голубева*, М.С. Кириллова**

*Кандидат психологических наук, доцент, кафедра психологии и безопасности жизнедеятельности, Институт компьютерных технологий и информационной безопасности, ФГАОУ ВО «Южной федеральный университет»; 347900, Таганрог, пер. Некрасовский, 44; e-mail: egolubeva@sfedu.ru

** Магистрант; там же; makirilova@sfedu.ru

DOI: 10.38098/ipran.sep_2024_36_4_07

Поступила в редакцию 12 сентября 2024 г.

Аннотация. Актуальность исследования определяется важностью изучения взаимосвязи экономического и нравственного сознания в современных общественных условиях, которые характеризуются социально-экономической нестабильностью и ценностными кризисами. *Цель* работы состояла в выявлении характеристик экономического сознания лиц с высоким уровнем *альтруизма*. В данном исследовании экономическое сознание понимается как форма общественного сознания, отражающая экономические отношения. К компонентам экономического сознания относятся когнитивный, эмоционально-ценностный и поведенческий. Под альтруизмом понимается вид мотивационного состояния, конечной целью которого является улучшение состояния другого. Проблема взаимосвязи альтруизма и экономического сознания восходит к более общей проблеме соотношения нравственных и экономических категорий. Идея о взаимодополняемости и синергичности этих категорий приводит к положению о связи альтруизма и экономического сознания в целом и его компонентов, в частности. Выборку составили 82 человека в возрасте от 21 до 47 лет. В качестве методик исследования были использованы «Методика измерения альтруистических установок» М. Ясина, «Опросник экономических представлений» М. О'Brien, S. Ingles, в адаптации Е.В. Голубевой, «Опросник диспозиционного материализма» К.В. Карпинского, Н.В. Кисельниковой (Волковой), «Опросник субъективного экономического благополучия» В.А. Хащенко, анкета «Стратегии получения и расходования денежных средств» Т.А. Арефьевой. Результаты исследования позволили установить, что лица с высоким уровнем альтруизма обладают рядом особенностей компонентов экономического сознания: их экономические представления позитивны, субъективное экономическое благополучие выше, а ориентация на материализм ниже, в качестве стратегии обращения с денежными средствами ими чаще используется стратегия, предполагающая уровень трат ниже фактического и планируемого доходов, а планируемый доход выше фактического.

Ключевые слова: альтруизм, экономическое сознание, экономические представления, субъективное экономическое благополучие, диспозиционный материализм, стратегии получения и расходования денежных средств.

В наши дни тема значения морального фактора в экономической жизни все больше привлекает внимание философов, экономистов и психологов. Проблема морально-нравственной обусловленности экономико-психологических явлений в обществе включает в себя не только социальное расслоение, увеличение имущественных различий разных слоев населения, но и изменения в нравственном облике современного человека, в его морально-нравственных ценностях и приоритетах (Нравственность современного..., 2012; Психологические исследования..., 2013).

Кроме того, современные реалии в виде всевозможных мировых потрясений, экономических и ценностных кризисов активно влияют на жизни и умы людей и вносят изменения в общественное сознание и его формы (Забелина, 2016).

Малоизученность связей *экономического и нравственного сознания*, как форм *общественного сознания*, определяет актуальность данного исследования.

В последнее время наблюдается всплеск интереса со стороны психологии к изучению экономического сознания. Д.А. Китова выделяет три основных подхода к изучению данного феномена в отечественной науке: теоретический (О.С. Дейнека и др.), методологический (Т.В. Дробышева, А.Н. Журавлев и др.) и эмпирический (О.А. Еремеева и др.) (Китова, 2021).

Экономическое сознание представляет собой форму *общественного сознания*. Это высший уровень отражения экономической реальности общественно развитым человеком (Душков, 1985). В структуре экономического сознания выделяют следующие взаимосвязанные компоненты: *когнитивный* (познавательный интерес в экономической сфере, усвоение экономических законов, прогнозирование экономических событий, особенности экономических представлений), *эмоционально-ценностный* (оценка значимости экономических явлений и событий для индивида, а также определение степени

Е.В. Голубева, М.С. Кириллова

Особенности экономического сознания альтруистов

соответствия экономических реалий его нравственным установкам и ценностям) и *поведенческий* (способность и склонность принимать решения в области экономики, основываясь на целях, предпочтениях, ожиданиях и доступных ресурсах) (Голубева, Истратова, 2013).

Обобщенное определение *нравственного сознания* дано Л. Н. Антиловой: это интегральное психологическое образование, регулирующее поведение человека на основе общепринятых и усвоенных им моральных норм (Антилова, 1999). *Альтруизм* при этом является одной из *форм нравственного сознания*. Впервые термин «альтруизм» был употреблен французским философом О. Контом для фиксации понятия, противоположного понятию «эгоизм». Под альтруизмом О. Конт подразумевал принцип «жить ради других». Однако, с течением времени понятие альтруизм множество раз переосмысливалось в философии и психологической науке (Философский словарь, 2009, с. 31).

Обобщая исследования проблемы альтруизма в зарубежной и отечественной психологии, П.В. Андреев выделяет три основных направления и соответствующие им три компонента альтруистического поведения: изучение альтруизма с мотивационной стороны (моральный компонент), с эмоциональной (эмоциональный компонент) и со стороны человеческих взаимоотношений (деятельностный компонент) (Андреев, 2007).

Изучением морально-нравственной обусловленности экономических явлений занимались исследователи А. Л. Журавлев, А. Б. Купрейченко, Н. П. Смирнова, В. А. Хащенко, М. А. Сафонова, Е. В. Шабашова и другие (Журавлев, Купрейченко, 2007; Смирнова и др., 2021). К.П. Стожко освещает феномен экономического сознания с философской точки зрения и утверждает, что экономическое сознание безусловно содержит в себе морально-нравственные основания. Автор подчеркивает, что проблема дуальности

Е.В. Голубева, М.С. Кириллова

Особенности экономического сознания альтруистов

экономического сознания заключается не в борьбе между материальным и идеальным, а в их иерархии, синергетичности и взаимодополняемости (Стожко, 2002).

Таким образом, несмотря на то что многие исследователи указывают на значимость проблемы нравственных оснований экономического сознания, вопросы взаимосвязи альтруизма как типа нравственного сознания и экономического сознания (и его компонентов) освещены в современной науке недостаточно.

Таким образом, *целью* исследования было выявление различий в уровне компонентов экономического сознания между лицами с высоким и низким уровнем альтруизма.

Гипотеза исследования: экономическое сознание альтруистов характеризуется более высоким уровнем когнитивного, эмоционально-ценностного и поведенческого компонентов, чем у лиц с низким уровнем альтруизма, а именно:

1) в когнитивном компоненте – экономические представления лиц с более высоким уровнем альтруизма являются более позитивными;

2) в эмоционально-ценностном компоненте – ориентация на материализм ниже, субъективное экономическое благополучие выше у лиц с более высоким уровнем альтруизма;

3) в поведенческом компоненте – лица с более высоким уровнем альтруизма чаще используют стратегии обращения с денежными средствами, предполагающие увеличение доли дохода и трат.

Задачи исследования:

1) выявить лица с высоким и низким уровнем альтруизма;

Е.В. Голубева, М.С. Кириллова

Особенности экономического сознания альтруистов

2) выявить особенности *когнитивного* компонента экономического сознания лиц с высоким и низким уровнем альтруизма через сопоставление их экономических представлений;

3) выявить особенности *эмоционально-ценностного* компонента экономического сознания лиц с высоким и низким уровнем альтруизма путем сопоставления уровня их субъективного экономического благополучия и диспозиционного материализма;

4) выявить особенности *поведенческого* компонента экономического сознания лиц с высоким и низким уровнем альтруизма через сравнение применяемых ими стратегий получения и расходования денежных средств;

5) проанализировать особенности экономического сознания лиц с разным уровнем альтруизма.

МЕТОДИКА

Выборка исследования составила 82 человека, проживающих на территории Ростовской области. Из изначальной выборки 14 человек были исключены (10 из них не прошли шкалу лжи в методике, а результаты 4-х участников были отбракованы ввиду неверного заполнения бланков). Итоговая выборка составила 68 человек (49 женщин и 19 мужчин). Возраст от 21-го года до 47 лет (средний возраст 27 лет). Основной вид деятельности респондентов – трудовая. Сфера деятельности респондентов – образование (28%), спорт (15%), торговля (9%), техника и производство (7%), здравоохранение (7%) и др. Уровень дохода на членов семьи респондентов: ниже прожиточного минимума (7 %), ниже среднего, но выше прожиточного минимума (47%), средний (22%), выше среднего (23%).

В качестве методик исследования применялись:

1. Для изучения уровня альтруизма использована «Методика измерения альтруистических установок» (Ясин, 2020). Опросник позволяет оценить установку на альтруизм, под которой понимается стремление приносить пользу другим, активно включаться в ситуацию, когда другой человек страдает или испытывает трудности, тенденцию включаться в полезную для других деятельность. Он включает 18 утверждений, которые оцениваются по 7-балльной шкале, и шкалу лжи из пяти утверждений.

2. Для изучения экономического сознания использованы:

А. Для изучения когнитивного компонента: «Опросник экономических представлений» (М. O'Brien, S. Ingles, в адаптации Е.В. Голубевой) (Голубева, 2011). Опросник включает 44 утверждения, которые респонденту необходимо было оценить по 7-балльной шкале в зависимости от степени согласия с ними. Утверждения сгруппированы в восемь шкал: «Роль индивида в экономике», «Роль бизнеса в экономике», «Высокая удовлетворенность состоянием экономики», «Роль государства в регулировании экономических отношений», «Поддержка предпринимательства», «Ответственность безработных за свое положение», «Справедливое отношение к работникам», «Роль профсоюзов в экономике». Чем выше показатель по шкале, тем более выраженным является соответствующее представление (например, о значимой роли бизнеса в экономической системе: пример утверждения – «Наше общество многим обязано пожертвованиям предпринимателей», или о справедливом отношении к работникам в экономических отношениях, пример утверждения – «Среднестатистический работник сегодня получает справедливое вознаграждение за свой труд»). Итоговый показатель по опроснику определяется суммой баллов по перечисленным шкалам и отражает уровень позитивности экономических представлений. Позитивные экономические представления характеризуются идеями об эффективном и справедливом

устройстве экономической системы в целом: значимой роли всех субъектов экономических отношений (индивида, государства, бизнеса), честном распределении ресурсов и равных возможностях добиться успеха в экономической деятельности.

Б. Для изучения эмоционально-ценностного компонента использовались:

- «Опросник субъективного экономического благополучия» (Хащенко, 2011). Субъективное экономическое благополучие определяется как интегральный психологический показатель, выражающий отношение человека к своему актуальному и будущему материальному благосостоянию. Автор методики отмечает, что «основными составляющими его психологического измерения выступают чувственно-эмоциональные <...> компоненты, ценностные аспекты отношения человека к материальной сфере и самому себе» (Хащенко, 2011, с. 108). Это утверждение дает основание рассматривать индексы субъективного экономического благополучия как показатели эмоционально-ценностного компонента экономического сознания, а именно:

ИЭО – индекс экономического оптимизма/пессимизма указывает на оптимистическую или пессимистическую оценку внешних и внутренних условий роста материального благополучия;

ИАД – индекс субъективной адекватности дохода означает оценку соответствия размера дохода запросам и потребностям личности;

ИБС – индекс текущего благосостояния семьи отражает субъективные оценки материального положения семьи;

ИНД – индекс финансовой депривированности отражает степень достатка или недостатка финансовых средств;

ИЭТ – индекс экономической тревожности представляет оценку выраженности негативных эмоциональных состояний в связи с финансовыми и материальными проблемами.

Интегральный (общий) индекс субъективного экономического благополучия – комплексный индикатор, который включает измерение субъективных оценок разных сторон личной материальной жизни.

- «Опросник диспозиционного материализма» (Карпинский, Кисельникова (Волкова), 2019). Материализм понимается как индивидуально-психологическое свойство, проявляющееся в устойчивой предрасположенности личности наделять высшей значимостью материальную сторону своей жизни и действовать соответствующим образом в различных обстоятельствах. Опросник состоит из 9 пунктов, равномерно распределенных между шкалами «Зависть», «Жадность» и «Собственность», которые, в свой черед смыкаются в общем показателе «Материализм».

Р. Белк, на основе концепции которого был построен данный опросник, определял компоненты материализма следующим образом:

- собственничество – стремление сохранять контроль и право собственности на свое имущество;
- жадность определяется как нежелание отдавать имущество или долю имущества другим, в том числе нежелание одалживать или жертвовать имуществом другим, негативное отношение к благотворительности;
- зависть – желание превосходства над другим человеком в счастье, успехе, репутации или владении имуществом.

Данная методика применяется в исследовании для более глубокого анализа ценностного аспекта эмоционально-ценностного компонента экономического сознания. Возможность измерения с ее помощью ценностей обусловлена тем, что диспозиции, в соответствии с концепцией В.А. Ядова, на высшем уровне своей иерархии представляют собой ценностные ориентации (Саморегуляция и прогнозирование..., 2013, с. 36).

В. Для изучения поведенческого компонента применялась анкета «Стратегии получения и расходования денежных средств» (Арефьева, 2006). Стратегии обращения с деньгами определяются соотношением между планируемым доходом, фактическим доходом и уровнем трат. Респонденту предлагается выбрать одну из стратегий, которая лучше всего отражает его способ обращения с деньгами. Автором выделено 8 стратегий, которые обладают следующими характеристиками:

1) «горка» – характеризуется планируемым доходом ниже фактического, а реальные траты оказываются ниже фактического дохода;

2) «ямка» – планируемый доход при такой стратегии оказывается выше фактического, фактический доход ниже уровня трат, а, соответственно, реальные траты выше фактического дохода;

3) «дно» – характеризуется планируемым уровнем дохода выше фактического, а реальные траты оказываются ниже реального дохода;

4) «спуск» – характеристики данной стратегии идентичны предыдущей, однако люди с такой стратегией умеют использовать свои возможности для зарабатывания денег;

5) «подъем» – характеризуется реальным доходом выше планируемого, тратами выше доходов;

6) «равнина» – планируемый доход, фактический доход и траты находятся на одном уровне;

7) «обрыв» – характеризуется равенством планируемого и фактического доходов, однако реальные траты намного ниже доходов;

8) «норма» – характеризуется оптимальным планируемым и реальным доходом и рациональными тратами.

РЕЗУЛЬТАТЫ

Уровень альтруизма респондентов

По результатам «Методики измерения альтруистических установок» респондентов разделили на две группы с условно низким и высоким уровнем альтруизма. Группа с высоким уровнем альтруизма составляет 51 человек, а группа с низким – 17 человек.

Высокий уровень альтруизма человека характеризуется его стремлением помогать другим, приносить им пользу, а также включеностью в ситуации, где другие люди испытывают страдания или трудности, при этом он сам не размышляет о возможном ущербе для себя и личной выгоде.

Низкий уровень альтруизма человека можно охарактеризовать его низким стремлением помогать другим людям, большей ориентацией на свою личную выгоду, чем на выгоду для окружающих, отсутствием установки, что мир полон добра и люди склонны помогать и приносить пользу друг другу.

Отметим, что несмотря на то, что число респондентов в двух группах (выборках) отличается, они являются однородными по уровню дохода, соотношению полов и сферам деятельности.

Компоненты экономического сознания

Когнитивный компонент

Когнитивный компонент экономического сознания охватывает представления об экономических отношениях. Эти представления могут быть более или менее позитивны. Итоговый показатель по методике «Опросник экономических представлений» выше у лиц с высоким уровнем альтруизма, что свидетельствует об их в целом более позитивных экономических

представлениях, отражающих идеи об эффективном и справедливом устройстве экономической системы (рис. 1).



Рис. 1. Средние значения итогового показателя по методике «Опросник экономических представлений» групп с низким и высоким уровнем альтруизма



Рис. 2. Средние значения по шкалам методики «Опросник экономических представлений» групп с низким и высоким уровнем альтруизма

Результаты по отдельным шкалам методики представлены на рис. 2. Как можно видеть, показатели респондентов с высоким уровнем альтруизма по большинству шкал превосходят показатели респондентов с низким уровнем альтруизма.

Статистическая достоверность полученных данных отражена в табл. 1.

Полученные результаты позволяют охарактеризовать когнитивный компонент экономического сознания лиц с разным уровнем альтруизма.

Незначительные отличия или отсутствие отличий в результатах респондентов обеих групп были отмечены по шкалам: роль бизнеса в экономике, роль государства в регулировании экономических отношений, поддержка предпринимательства, ответственность безработных за свое положение и роль профсоюзов в экономике.

Таблица 1.

Выявление различий в экономических представлениях между группами с высоким и низким уровнем альтруизма по критерию U- Манна-Уитни.

Шкалы методики	U _{эмп.}	Уровень значимости
Роль индивида в экономике	U _{эмп.} =284,5	$p \leq 0,05$
Роль бизнеса в экономике	U _{эмп.} =404,5	$p \geq 0,05$
Высокая удовлетворенность состоянием экономики	U _{эмп.} =259,0	$p \leq 0,01$
Роль государства в регулировании экономических отношений	U _{эмп.} =397,0	$p \geq 0,05$
Поддержка предпринимательства	U _{эмп.} =401,5	$p \geq 0,05$
Ответственность безработных за свое положение	U _{эмп.} =392,0	$p \geq 0,05$
Справедливое отношение к работникам	U _{эмп.} =302,0	$p \leq 0,05$
Роль профсоюзов в экономике	U _{эмп.} =403,0	$p \geq 0,05$
Общий показатель	U _{эмп.} =266,5	$p \leq 0,01$

Экономические представления респондентов по шкалам: роль индивида в экономике, высокая удовлетворенность состоянием экономики и справедливое отношение к работникам, – имеют статистически значимые различия. Представления об этих отношениях в экономической сфере несут более

Е.В. Голубева, М.С. Кириллова

Особенности экономического сознания альтруистов

позитивный характер у лиц с высоким уровнем альтруизма. Альтруисты предполагают, что от каждого человека зависит успех всей экономической системы, экономические отношения устроены эффективно и справедливо.

Эмоционально-ценностный компонент

Эмоционально-ценностный компонент экономического сознания представлен эмоционально-ценностным отношением человека к материальной стороне жизни. Это отношение выражается через субъективное экономическое благополучие (СЭБ) и стремление наделять высшей ценностью материальную сторону жизни (материализм).

Субъективное экономическое благополучие

Результаты респондентов по «Опроснику субъективного экономического благополучия» В.А. Хащенко (общий индекс) представлены на рис. 3.

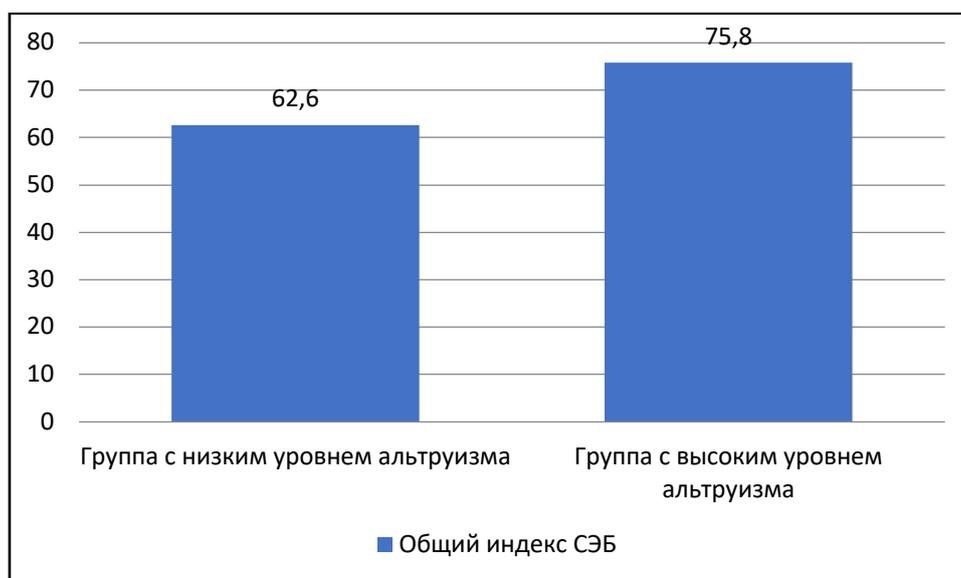


Рис. 3. Средние значения по шкале «Общий индекс СЭБ» групп с низким и высоким уровнем альтруизма

Как можно видеть, субъективное экономическое благополучие выше у людей с высоким уровнем альтруизма. Статистическая обработка подтверждает это предположение (табл. 2).

Обращаясь к рис. 4, можно отметить, что показатели двух групп находятся на среднем уровне по шкалам: индекс субъективной адекватности дохода запросам и потребностей личности и индекс текущего благосостояния семьи. Более значительный разрыв в показателях можно наблюдать по шкалам: индекс экономического оптимизма и индекс экономического беспокойства и тревожности.

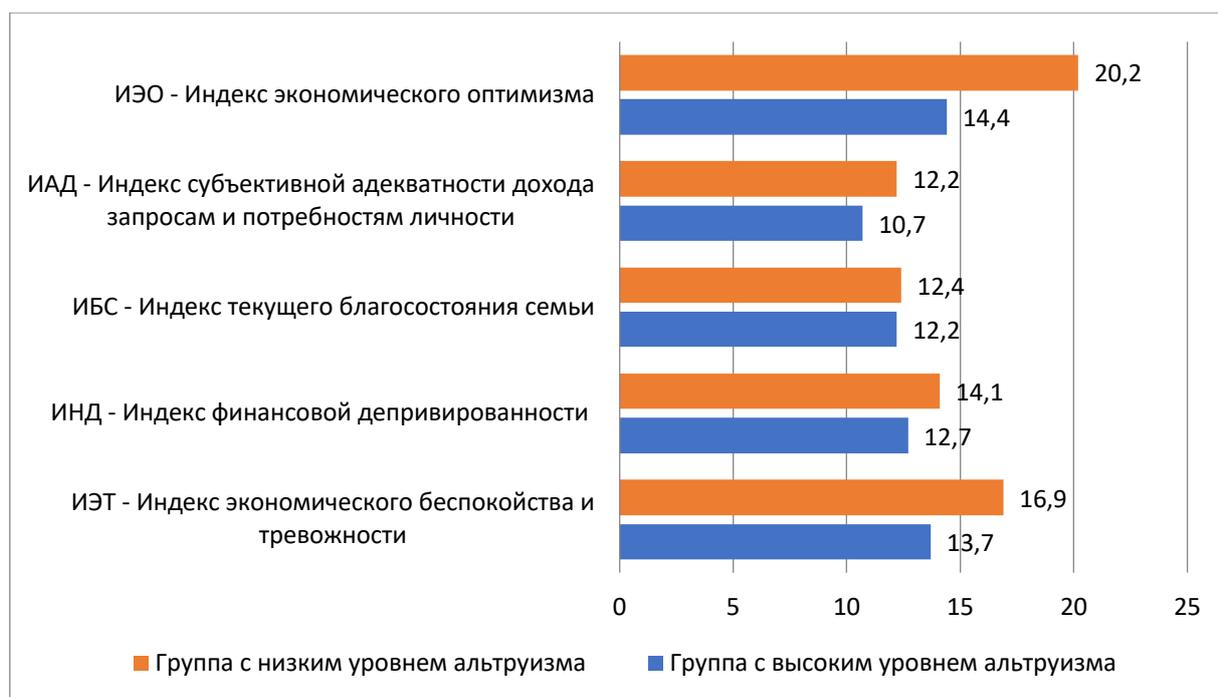


Рис. 4. Средние значения по шкалам методики «Опросник субъективного экономического благополучия» групп с низким и высоким уровнем альтруизма¹¹

¹¹ Шкалы «Индекс экономического беспокойства и тревожности» и «Индекс финансовой депривированности» являются обратными: высокие значения говорят о низком уровне обозначенных в названии состояний.

Е.В. Голубева, М.С. Кириллова

Особенности экономического сознания альтруистов

Таблица 2.

Выявление различий в субъективном экономическом благополучии между группами с высоким и низким уровнем альтруизма по критерию U- Манна-Уитни.

Шкалы методики	U _{эмп.}	Уровень значимости
ИЭО – индекс экономического оптимизма	U _{эмп.} =169,5	$p \leq 0,01$
ИАД – индекс субъективной адекватности дохода запросам и потребностям личности	U _{эмп.} =288,5	$p \leq 0,05$
ИБС – индекс текущего благосостояния семьи	U _{эмп.} =304,0	$p \leq 0,05$
ИНД – индекс финансовой депривированности	U _{эмп.} =328,5	$p > 0,05$
ИЭТ – индекс экономического беспокойства и тревожности	U _{эмп.} =211,0	$p \leq 0,01$
Общий показатель СЭБ	U _{эмп.} =189,0	$p \leq 0,01$

Статистически значимые отличия между респондентами групп с высоким и низким альтруизмом были получены по шкалам: индекс экономического оптимизма, индекс субъективной адекватности дохода запросам и потребностям личности, индекс текущего благосостояния семьи и индекс экономического беспокойства и тревожности (табл. 2).

Диспозиционный материализм

Изучение материализма показало, что наблюдаются значимые различия в его общем показателе (рис. 5) у людей с высоким и низким уровнем альтруизма (U_{эмп.}=279,5, $p \leq 0,05$).

Е.В. Голубева, М.С. Кириллова

Особенности экономического сознания альтруистов



Рис. 5. Средние значения по шкале «Общий показатель материализма» групп с низким и высоким уровнем альтруизма

На гистограмме (рис. 6) можно видеть, что результаты двух групп по шкалам «Собственничество» и «Зависть» находятся в пределах средних значений и отличия по ним являются незначительными.

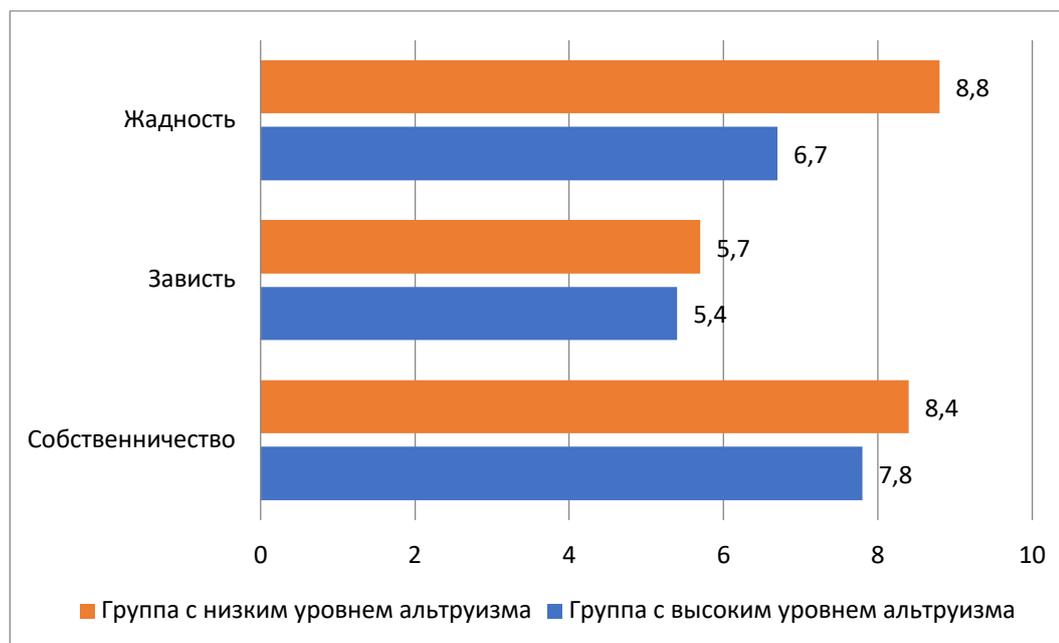


Рис. 6. Средние значения по шкалам методики «Опросник диспозиционного материализма» групп с высоким и низким уровнем альтруизма

По шкале «Жадность» были получены статистически значимые различия (табл. 3). Респонденты с низким уровнем альтруизма продемонстрировали результат в пределах средних значений. В то время как респонденты группы с высоким уровнем альтруизма показали результат, соответствующий низкому значению.

Таблица 3.

Выявление различий в материализме между группами с высоким и низким уровнем альтруизма по критерию U- Манна-Уитни.

Шкалы методики	U-критерий Манна-Уитни	Уровень значимости
Жадность	$U_{\text{эмп.}}=194,5$	$p \leq 0,01$
Зависть	$U_{\text{эмп.}}=374,5$	$p \geq 0,05$
Собственность	$U_{\text{эмп.}}=379,0$	$p \geq 0,05$
Общий показатель материализма	$U_{\text{эмп.}}=279,5$	$p \leq 0,05$

Таким образом, люди с высоким уровнем альтруизма отличаются более высоким уровнем субъективного экономического благополучия по сравнению с лицами с низким уровнем альтруизма. Кроме того, у альтруистичных людей менее выражен диспозиционный материализм. Лицам с низким уровнем альтруизма более характерно превозносить материальные блага, что негативно сказывается на их субъективном экономическом благополучии.

Поведенческий компонент

Поведенческий компонент экономического сознания в исследовании представлен стратегиями получения и расходования денежных средств. Они, в свою очередь, определяются соотношением планируемого дохода, фактического дохода и уровня трат.

По итогам проведения анкеты «Стратегии получения и расходования денежных средств» были получены следующие результаты (табл. 4).

Таблица 4.

Частота использования стратегий получения и расходования денежных средств лицами с высоким и низким уровнем альтруизма.

Название стратегии	Частота выбора стратегии	
	Группа с высоким уровнем альтруизма	Группа с низким уровнем альтруизма
Горка	0	0
Ямка	5	5
Дно	4	3
Спуск	14	1
Подъем	11	2
Равнина	5	1
Обрыв	3	2
Норма	9	3

Чтобы сравнить частоту использования той или иной стратегии обращения с денежными средствами у групп с разным уровнем альтруизма, применим φ^* -угловое преобразование критерий Фишера (табл. 5).

Таблица 5.

Выявление различий в частоте использования стратегий получения и расходования денежных средств между группами с высоким и низким уровнем альтруизма по критерию Фишера.

Название стратегии	Критерий Фишера	Уровень значимости
Горка	-	-
Ямка	$\varphi^*_{\text{эмп.}}=1,81$	$p \leq 0,05$
Дно	$\varphi^*_{\text{эмп.}}=1,07$	$p \geq 0,05$
Спуск	$\varphi^*_{\text{эмп.}}=2,19$	$p \leq 0,05$
Подъем	$\varphi^*_{\text{эмп.}}=0,95$	$p \geq 0,05$
Равнина	$\varphi^*_{\text{эмп.}}=0,52$	$p \geq 0,05$
Обрыв	$\varphi^*_{\text{эмп.}}=0,75$	$p \geq 0,05$
Норма	$\varphi^*_{\text{эмп.}}=0,00$	$p \geq 0,05$

При сопоставлении двух выборок по частоте использования стратегий обращения с денежными средствами достоверные различия были обнаружены только в частоте использования стратегий «Ямка» и «Спуск», которые и

являются наиболее часто используемыми для групп с низким и высоким уровнем альтруизма соответственно.

По результатам исследования, наиболее часто используемая стратегия среди респондентов группы с низким уровнем альтруизма – «Ямка» (выбрали 29,41 % испытуемых), при которой планируемый доход выше фактического, фактический доход ниже уровня трат, а траты выше фактического дохода.

Среди респондентов группы с высоким уровнем альтруизма наиболее часто используемой стратегией обращения с денежными средствами оказалась стратегия «Спуск» (выбрали 27,45 % испытуемых), характеризуемая планируемым уровнем дохода выше фактического и тратами ниже реального дохода.

ОБСУЖДЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ

Когнитивный компонент лиц с высоким уровнем альтруизма отличается более позитивными экономическими представлениями. Такой результат может объясняться тем, что альтруистичные люди имеют высокие требования к себе, верят, что успех – это результат честного труда, а не везения. Им присуща опора на «внутреннюю ответственность», вера в то, что им под силу повысить не только свой личный уровень благополучия, но и внести значительный вклад в развитие экономики в целом. Менее альтруистичные люди, в свою очередь, склонны опираться на внешние требования, поэтому не видят смысла делать больше положенного на работе и проявлять усердный труд. Они во многом убеждены, что устройство экономической системы и другие окружающие факторы не дают людям добиться успеха, а сам успех – это вопрос везения, а не упорной работы. Полученные результаты могут быть объяснены более позитивными взглядами на жизнь у альтруистов в целом, оптимизмом и верой в добро.

Люди с высоким уровнем альтруизма более позитивно оценивают свои финансовые возможности, внешние и внутренние условия роста материального благополучия. В меньшей степени испытывают финансовый стресс и экономическую тревожность, более высоко оценивают материальное положение своей семьи, больше удовлетворены ее финансовым и материальным положением по сравнению с менее альтруистичными индивидами. Людям с низким уровнем альтруизма больше присущ экономический пессимизм, более негативная оценка имеющихся финансовых возможностей для повышения благосостояния, более пессимистичный взгляд на изменение экономической ситуации в стране в ближайшем будущем. Они субъективно ниже оценивают как финансовое, так и материальное положение своей семьи, демонстрируют более высокий уровень финансовой тревожности и стресса.

Лицам с высоким уровнем альтруизма в меньшей степени присущ материализм, в особенности в аспекте жадности, что может быть объяснено их склонностью наделять духовные ценности высокой значимостью, следовательно, не превозносить материальные блага и не считать их причиной счастья. Также альтруистичные люди склоны бескорыстно помогать другим людям, делиться с ними своими ресурсами и получать позитивные эмоции от этого. Как и наоборот, радость и счастье, которое испытывает человек, подвигает его приходить на помощь другим, делиться своими ресурсами во благо окружающих.

«Спуск» – преобладающая стратегия получения и расходования денежных средств у людей с высоким уровнем альтруизма. Она характеризуется тем, что уровень трат ниже фактического и планируемого доходов, а планируемый доход выше фактического. Люди, использующие стратегию «Спуск», умеют как зарабатывать, так и рационально тратить

денежные средства. Их приверженность духовным ценностям, правильная расстановка приоритетов снижает уровень потребления до самого необходимого. Обладание материальными предметами и вещами не связано с чувством счастья у людей с высоким уровнем альтруизма. Настоящую ценность они видят в бескорыстии, взаимовыручке и помощи другим, таким образом, используя деньги как инструмент для достижения более высоких целей – обеспечение всеобщего блага.

Люди с низким уровнем альтруизма преимущественно используют стратегию обращения с денежными средствами «Ямка», при которой планируемый доход выше фактического, а реальные траты превышают фактический доход. Такие люди склонны строить амбициозные планы по увеличению заработка, но неспособность правильно расставить приоритеты и ориентация на материальные блага приводят к чрезмерным тратам. Это формирует у них систему ценностей и установок, делающую их заложниками собственных избыточных потребностей. Такой подход к обращению с денежными средствами не способствует их накоплению, ведь зачастую деньги спускаются на сиюминутные желания. Однако даже их удовлетворение не ведет индивида к переживанию счастья, так как материальные потребности не насыщаемы, и за удовлетворением одной материальной потребности тут же рождается новая.

Гипотеза исследования, в целом, подтвердилась. Экономические представления лиц с более высоким уровнем альтруизма более позитивны, субъективное экономическое благополучие выше, а диспозиционный материализм ниже. Однако альтруисты реже используют стратегии обращения с денежными средствами, предполагающие увеличение доли трат по сравнению с планируемым и фактическим доходом, что связано с их склонностью не

наделять материальные блага высокой значимостью и ориентацией на духовные ценности, ведущей к меньшему уровню потребления.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Проведенное исследование позволяет заключить, что особенностями экономического сознания альтруистов являются следующие:

- когнитивный компонент лиц с высоким уровнем альтруизма отличается более позитивными экономическими представлениями по сравнению с людьми с низким уровнем альтруизма;

- в эмоционально-ценностном компоненте люди с высоким уровнем альтруизма выше оценивают свое экономическое благополучие, финансовые возможности, внешние и внутренние условия роста материального благополучия. Людям с низким уровнем альтруизма больше свойственна негативная оценка имеющихся финансовых возможностей для повышения благосостояния, а также более низкое субъективное экономическое благополучие. Также лицам с высоким уровнем альтруизма в меньшей степени присущ материализм, в особенности в аспекте жадности;

- поведенческий компонент экономического сознания у лиц с высоким уровнем альтруизма выражается в преимущественном использовании стратегии получения и расходования денежных средств, характеризующейся уровнем трат ниже фактического и планируемого доходов и планируемым доходом выше фактического. В то время как люди с низким уровнем альтруизма преимущественно используют стратегию обращения с денежными средствами, при которой планируемый доход выше фактического, а реальные траты превышают фактический доход.

Проведенное исследование расширяет теоретические представления психологии о соотношении экономических и нравственных категорий,

Е.В. Голубева, М.С. Кириллова

Особенности экономического сознания альтруистов

обнаруживая их взаимообусловленность на уровне связи альтруизма и экономического сознания.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Андреев П.В.* Развитие представлений об альтруизме и взаимопомощи в зарубежной и отечественной психологии // Вестник КГУ имени Н.А. Некрасова. 2007. № 3. С. 57-60.
- Антилогова Л.Н.* Психологические механизмы нравственного сознания личности: Автореф. дисс. ...докт. психол. наук. Новосибирск, 1999.
- Арефьева Т.А.* Дети и деньги. СПб.: Изд-во Речь, 2006. С. 246.
- Голубева Е.В.* Адаптация зарубежной методики «Опросник экономических представлений» // Журнал Экономическая психология: прошлое, настоящее, будущее. 2011. №1. С. 243-247.
- Голубева Е.В., Истратова О.Н.* Возрастные закономерности формирования экономического сознания у детей и подростков // Известия ЮФУ. Технические науки. 2013. № 10. С. 184-194.
- Душков В.А.* Актуальные проблемы социальной психологии труда // Психологический журнал. 1985. № 2. С. 19-35.
- Журавлев А.Л., Купрейченко А.Б.* Экономическое самоопределение: Теория и эмпирические исследования. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2007.
- Забелина Е.В.* Психологическое время и экономическое сознание личности: теоретическая модель // Институт психологии Российской академии наук. Социальная и экономическая психология. 2016. Т. 1. № 4. С. 115-144. URL: <http://soc-econom-psychology.ru/engine/documents/document282.pdf> (дата обращения: 10.08.2024).
- Карпинский К.В., Кисельникова (Волкова) Н.В.* Опросник диспозиционного материализма (ОДМ): концептуальные основы и психометрическая разработка // Психологический журнал. 2019. Т. 40. № 1. С. 104-117.
- Китова Д.А.* Экономическое сознание индивидуального и группового субъектов жизнедеятельности // Разработка понятий современной психологии. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2021. С. 622-646.
- Нравственность современного российского общества: психологический анализ / Отв. ред. А.Л. Журавлев, А.В. Юревич. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2012.
- Психологические исследования нравственности / Отв. ред. А.Л. Журавлев, А.В. Юревич. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2013.

Е.В. Голубева, М.С. Кириллова

Особенности экономического сознания альтруистов

- Саморегуляция и прогнозирование социального поведения личности: Диспозиционная концепция. 2-е расш. изд. М.: ЦСПиМ, 2013. С. 36.
- Смирнова Н.П., Сафонова М.А., Хащенко Н.Н., Шабашова Е.В.* Субъективная значимость экономических и морально-нравственных ценностей личности: программа исследования // Пензенский психологический вестник. 2021. № 2. С. 63-73.
- Стожко К.П.* Экономическое сознание. Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та. 2002.
- Философский словарь / Под ред. И.Т. Фролова. 8-е изд. М.: Республика; Современник. 2009. С. 31.
- Хащенко В.А.* Субъективное экономическое благополучие и его измерение: построение опросника и его валидизация // Журнал Экспериментальная психология. 2011. Т. 4. № 1. С. 106-127.
- Ясин М.И.* Методика измерения альтруистических установок // Психологический журнал. 2020. Т. 41. № 1. С. 77-85.

BIBLIOGRAFICHESKIJ SPISOK

- Andreev P.V. Razvitie predstavlenij ob al'truizme i vzaimopomoshchi v zarubezhnoj i otechestvennoj psihologii // Vestnik KGU imeni N.A. Nekrasova. 2007. № 3. S. 57-60.
- Antilogova L.N. Psihologicheskie mekhanizmy npravstvennogo soznaniya lichnosti: Avtoref. diss. ...dokt. psihol. nauk. Novosibirsk, 1999.
- Aref'eva T.A. Deti i den'gi. SPb.: Izd-vo Rech', 2006. S. 246.
- Golubeva E.V. Adaptaciya zarubezhnoj metodiki «Oprosnik ekonomicheskikh predstavlenij» // ZHurnal Ekonomicheskaya psihologiya: proshloe, nastoyashchee, budushchee. 2011. №1. S. 243-247.
- Golubeva E.V., Istratova O.N. Vozrastnye zakonomernosti formirovaniya ekonomicheskogo soznaniya u detej i podrostkov // Izvestiya YUFU. Tekhnicheskie nauki. 2013. № 10. S. 184-194.
- Dushkov V.A. Aktual'nye problemy social'noj psihologii truda // Psihologicheskij zhurnal. 1985. № 2. S. 19-35.
- ZHuravlev A.L., Kuprejchenko A.B. Ekonomicheskoe samoopredelenie: Teoriya i empiricheskie issledovaniya. M.: Izd-vo «Institut psihologii RAN», 2007.
- Zabelina E.V. Psihologicheskoe vremya i ekonomicheskoe soznanie lichnosti: teoreticheskaya model' // Institut psihologii Rossijskoj akademii nauk. Social'naya i ekonomicheskaya psihologiya. 2016. Т. 1. № 4. S. 115-144. URL: <http://soc-econom-psychology.ru/engine/documents/document282.pdf> (data obrashcheniya: 10.08.2024).

Е.В. Голубева, М.С. Кириллова

Особенности экономического сознания альтруистов

- Karpinskiy K.V., Kisel'nikova (Volkova) N.V. Oprosnik dispozicionnogo materializma (ODM): konceptual'nye osnovy i psihometricheskaya razrabotka // Psihologicheskij zhurnal. 2019. T. 40. № 1. S. 104-117.
- Kitova D.A. Ekonomicheskoe soznanie individual'nogo i gruppovogo sub"ektov zhiznedeyatel'nosti // Razrabotka ponyatij sovremennoj psihologii. M.: Izd-vo «Institut psihologii RAN», 2021. S. 622-646.
- Nravstvennost' sovremennogo rossijskogo obshchestva: psihologicheskij analiz / Otv. red. A.L. ZHuravlev, A.V. YUrevich. M.: Izd-vo «Institut psihologii RAN», 2012.
- Psihologicheskie issledovaniya nravstvennosti / Otv. red. A.L. ZHuravlev, A.V. YUrevich. M.: Izd-vo «Institut psihologii RAN», 2013.
- Samoregulyaciya i prognozirovanie social'nogo povedeniya lichnosti: Dispozicionnaya koncepciya. 2-e rassh. izd. M.: CSPiM, 2013. S. 36.
- Smirnova N.P., Safonova M.A., Hashchenko N.N., SHabashova E.V. Sub"ektivnaya znachimost' ekonomicheskikh i moral'no-nravstvennyh cennostej lichnosti: programma issledovaniya // Penzenskij psihologicheskij vestnik. 2021. № 2. S. 63-73.
- Stozhko K.P. Ekonomicheskoe soznanie. Ekaterinburg: Izd-vo Ural. un-ta. 2002.
- Filosofskij slovar' / Pod red. I.T. Frolova. 8-e izd. M.: Respublika; Sovremennik. 2009. S. 31.
- Hashchenko V.A. Sub"ektivnoe ekonomicheskoe blagopoluchie i ego izmerenie: postroenie oprosnika i ego validizaciya // ZHurnal Eksperimental'naya psihologiya. 2011. T. 4. № 1. S. 106-127.
- YAsin M.I. Metodika izmereniya al'truisticheskikh ustanovok // Psihologicheskij zhurnal. 2020. T. 41. № 1. S. 77-85.

Е.В. Голубева, М.С. Кириллова

Особенности экономического сознания альтруистов

ALTRUISTS' FEATURES OF ECONOMIC CONSCIOUSNESS

E.V. Golubeva*, M.S. Kirillova**

*Ph.D. (psychology), associate professor, department of psychology and life safety, Institute of Computer Technologies and Information Security, FSAEE HE «Southern Federal University»; 44, Nekrasovsky av., Taganrog, 347900; e-mail: egolubeva@sfedu.ru

**Master student; the same place; makirillova@sfedu.ru

Summary. The relevance of the study was determined by the importance of studying the characteristics of economic consciousness in connection with moral consciousness in modern social conditions, which are characterized by socio-economic instability and value crises. The purpose of the work is to identify the characteristics of economic consciousness of individuals with a high level of altruism. In this study, economic consciousness is understood as a form of social consciousness that reflects economic relations. The components of economic consciousness include cognitive, emotional-value and behavioral. Altruism is understood as a type of motivational state, the ultimate goal of which is to improve the state of another. The problem of the relationship between altruism and economic consciousness goes back to the more general problem of the relationship between moral and economic categories. The idea of the complementarity and synergy of these categories leads to the position on the connection between altruism and economic consciousness in general and its components in particular. The sample consisted of 82 people aged 21 to 47 years. The following research methods were used: «Methodology for measuring altruistic attitudes» by M. Yasin, «Questionnaire of economic attitudes» (M. O'Brien, S. Ingles, adapted by E.V. Golubeva), «The dispositional materialism questionnaire» by K.V. Karpinsky, N.V. Kiselnikova (Volkova), «The subjective economic well-being scale» by V.A. Khaschenko, questionnaire «Strategies for obtaining and spending money» (by T.A. Arefieva). The results of the study allowed us to establish that individuals with a high level of altruism have a number of features in the components of economic consciousness: economic ideas are more positive, subjective economic well-being is higher, and the orientation towards materialism is lower, of the money management strategies they use most often the one that assumes that the level of spending is lower than the actual and planned income, and the planned income is higher than the actual.

Keywords: altruism, economic consciousness, economic ideas, subjective economic well-being, dispositional materialism, strategies for receiving and spending money.