

## РОЛЬ УРОВНЯ ДОХОДА И ОТНОШЕНИЯ К ДЕНЬГАМ В ДЕТЕРМИНАЦИИ СУБЪЕКТИВНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО БЛАГОПОЛУЧИЯ

*А.В. Шперлинь*

Представлены результаты исследования роли уровня материального дохода и отношения к деньгам в детерминации субъективного экономического благополучия. Выявлена тенденция роста общего уровня субъективного экономического благополучия и позитивной оценки уровня жизни по мере повышения уровня дохода респондентов, что свидетельствует о высокой степени значимости материального благосостояния как фактора объективного плана в детерминации самооценки субъективного экономического благополучия. Установлено, что отношение человека к деньгам является ведущим психологическим фактором такой детерминации. В эмпирическом исследовании установлено наличие статистически значимой взаимосвязи между факторами отношения к деньгам и интегральными индексами субъективного экономического благополучия. Наибольшее значение среди рассматриваемых монетарных установок имеет фактор финансовой озабоченности. Показано, что значения факторов отношения к деньгам различаются в зависимости от самооценки уровня субъективного экономического благополучия. У лиц с низким уровнем субъективного экономического благополучия наиболее выражены значения факторов «финансовой озабоченности» и «финансового прагматизма». Повышение уровня субъективного экономического благополучия сопровождается прогрессивным и существенным снижением значений этих факторов. С повышением уровня субъективного экономического благополучия линейно возрастают значения фактора «финансового тщеславия».

*Ключевые слова:* субъективное экономическое благополучие, отношение к деньгам, уровень дохода, финансовое благосостояние.

Актуальность исследования субъективного экономического благополучия и его ведущих экономико-психологических детерминант обусловлена социально-экономическими преобразованиями последних десятилетий, затрагивающими не только экономическую сферу, но и все области жизни современного человека. Происходящая в российском государстве и обществе социально-экономическая трансформация приводит к изменению отношения к материальным аспектам жизни, что проявляется не только в повышении экономической активности граждан, но и в возрастании значимости собственности и материальных благ, в усилении имущественной дифференциации различных слоев населения, в появлении социальных групп, отличающихся по экономическим признакам.

Кардинальная переоценка устоявшихся норм и стандартов жизни приводит к изменению системы ценностей и жизненных целей многих сограждан, гипертрофируя тенденции материализма и потребительские настроения в обществе. Происходящие изменения отражаются на социальном самочувствии, эконо-

мическом поведении и психологическом благополучии людей. Отношение человека к своему социально-экономическому статусу и материальному благосостоянию, окружающим его экономическим явлениям (в первую очередь – к деньгам и собственности) оказывает влияние на формирование новых стандартов жизни и способов поведения и является определяющим в отнесении себя к благополучным либо неблагополучным членам социума. Это, в конечном счете, влияет на социально-экономические настроения людей и оценку ими качества собственной жизни.

Термин «субъективное экономическое благополучие» появился в зарубежной психологической литературе в начале 70-х годов прошлого столетия для обозначения явления, основанного на социальном сравнении существующего социально-экономического статуса человека с его потребностями и притязаниями в экономической сфере (В. Strümpel, 1974). Кроме того, экономическое благополучие человека рассматривается как результат оценки собственного экономического положения в настоящий момент в сопоставлении

его с оценкой материального положения окружающих или своей финансовой ситуации в прошлом (A. Campbell, P.E. Converse, W.L. Rodgers, 1976). К числу основных компонентов указанные выше авторы относят удовлетворенность размером доходов и уровнем жизни; финансовое благосостояние средне-статистического жителя страны и т.д.

В отечественной психологической науке первенство в выделении субъективного экономического благополучия в отдельную категорию анализа принадлежит В.А. Хашенко, который рассматривает этот феномен как «базовый конструкт или (компонент) экономического сознания, который выражает личное отношение человека к своему актуальному и будущему материальному благосостоянию» (Хашенко, 2009, с. 43). В разработанной В.А. Хашенко концепции субъективного экономического благополучия (СЭБ) как многомерного образования представлены трехуровневая компонентная экономико-психологическая модель СЭБ и созданный на основе этой модели авторский опросник для его оценки.

Экономико-психологическая модель СЭБ включает в себя три уровня компонентной структуры.

Первый уровень представлен **частными показателями социально-экономического благополучия**, оцениваемыми по пяти основным шкалам опросника: «Экономический оптимизм»; «Субъективная адекватность дохода»; «Текущее благосостояние семьи»; «Финансовая депривированность»; «Экономическая тревожность». Второй уровень компонентов модели образуют два **обобщенных индекса субъективного экономического благополучия**, рассчитываемых на основе суммирования результатов по отдельным шкалам: «Субъективный уровень жизни»; «Экономическая фрустрированность». Третий уровень представлен **генеральным фактором субъективного экономического благополучия** как интегральным индексом, отражающим общий уровень субъективного экономического благополучия.

Общая проблема такого рода исследования связана с необходимостью изучения социально-демографических и экономико-психологических факторов, детерминирующих субъективное экономическое благополучие личности, а также изучения соотношения выраженности этих факторов и степени их влияния на оценку субъектом материальных аспектов собственной жизни.

### Цель и гипотеза исследования

Целью выполненного исследования являлось изучение влияния самооценочных характеристик уровня материального дохода и отношения к деньгам субъекта на выраженность показателей его субъективного экономического благополучия.

Гипотезы исследования:

1. Субъективное экономическое благополучие связано с факторами отношения к деньгам и уровня материального дохода респондентов, обусловлено этими факторами и имеет специфические особенности у респондентов в группах, отличающихся по указанным характеристикам.

2. Повышение уровня дохода человека сопровождается ростом самооценочных показателей общего уровня субъективного экономического благополучия. У финансово более обеспеченных лиц чувство удовлетворенности материальными условиями собственной жизни и степень оценки личного благополучия в экономической сфере проявляется в большей степени.

3. Тревога и обеспокоенность денежными проблемами, склонность к материальному меркантилизму оказывают негативное влияние на оценку субъективного благополучия в экономической сфере. У лиц с низким уровнем самооценки субъективного экономического благополучия более выражены проявления материального меркантилизма и озабоченности своим финансовым положением.

### Выборка исследования

Исследование было проведено на выборке 214 взрослых респондентов, в том числе 76 мужчин (35,5% выборки) и 138 женщин (64,5%), в возрасте в среднем 34,4 года, жителей г. Новосибирска, представляющих различные социально-демографические группы (студенты, сотрудники государственных и коммерческих организаций, индивидуальные предприниматели), имеющие разный объективно зафиксированный уровень доходов (минимально – 300 долларов США (\$) в месяц, максимально – до 3000 \$).

Материалами исследования являлись результаты обследования респондентов по следующим методикам:

1. Опросник «Субъективное экономическое благополучие» В.А. Хашенко (далее «Опросник «СЭБ», Хашенко, 2009).

2. Опросник «Шкала монетарных представлений и поведения» («The Money Belief

and Behavior Scale» – далее «Опросник MBBS» А. Фернама), в адаптации О.С. Дейнеки, вариант на 47 вопросов (Максименко, 2006).

3. Стандартизованная анкета с вопросами, позволяющими определить социально-демографические, профессиональные и экономические характеристики респондентов с фиксированием самооценки размера ежемесячного семейного дохода (в долларах США).

Методы анализа результатов исследования включали в себя обработку и анализ данных с помощью компьютерного пакета статистических программ SPSS (ver.7.5). Использовались методы описательной статистики, корреляционный анализ (расчет статистических коэффициентов корреляции Пирсона), однофакторный дисперсионный анализ (ANOVA).

### Результаты исследования и их обсуждение

В соответствии с целью исследования были выделены группы респондентов, различающихся по уровню самооценки субъективного экономического благополучия (СЭБ) и дохода (табл. 1).

Анализ результатов опроса по стандартизированной анкете показывает, что наибольшее (по отношению к численности выборки в целом) количество лиц с высоким самооценочным уровнем СЭБ отмечается в группах с высоким (по данной выборке) доходом: 27,1 % — в группе с доходом до 3000 \$ и 40 % у респондентов с доходом в 2000 \$. Для группы с низким самооценочным уровнем СЭБ характерно преобладание респондентов с доходом, объективно ниже среднего (500 \$), и доходом на уровне нижней границы сред-

него достатка (1000 \$) – 38,9 % и 43,05 % численности выборки соответственно. Такой характер распределения респондентов по подгруппам является косвенным свидетельством роли объективного уровня материального благосостояния в оценке уровня субъективного экономического благополучия человека.

Такой вывод подтверждается данными корреляционного анализа о наличии положительной взаимосвязи между показателями объективного уровня дохода и общим индексом СЭБ (значение коэффициента Пирсона  $r_{xy} = 0,54$ , при  $p < 0,0001$ ). Как следствие, у более обеспеченных респондентов отмечается более высокая удовлетворенность материальными условиями жизни и более высокая оценка личного экономического благополучия.

В результате однофакторного дисперсионного анализа (ANOVA) в группах респондентов с разным уровнем дохода были установлены различия как по общему индексу СЭБ, так и по отдельным его показателям (табл. 2).

Различия по показателю «экономический оптимизм» ( $F = 11,782$ ,  $p < 0,0001$ ) указывают на то, что по мере увеличения дохода респондентов у них повышается степень уверенности в собственных возможностях и наличии у них объективных условий для улучшения своего материального положения и социально-экономического статуса. Однако следует отметить, что наиболее пессимистичное восприятие материальных аспектов собственной жизни свойственно далеко не самым малообеспеченным респондентам – лицам с доходом в 500 \$.

С увеличением размера дохода респондентов повышается уровень оценки ими сво-

Таблица 1  
Распределение респондентов по группам, отличающихся по уровню субъективного экономического благополучия и дохода

Показатели самооценки уровня субъективного экономического благополучия			Объективный уровень дохода (долл. США)				
			300	500	1000	2000	3000
Низкий	Абс. Число	72	2	28	31	11	0
	Удельная доля (в %)	33,6	2,8	38,9	43,0	15,3	0
Средний	Абс. Число	72	1	4	21	43	3
	Удельная доля (в %)	33,6	1,4	5,6	28,2	60,6	4,2
Высокий	Абс. Число	70	1	3	19	28	19
	Удельная доля (в %)	32,7	1,4	4,3	27,2	40	27,1
Всего	Абс. Число	214	4	35	71	82	22
	Удельная доля (в %)	100	1,9	16,4	32,9	38,5	10,3

Примечание: все значения в процентах приведены в долях от размера общей выборки по соответствующей строке.

Таблица 2

Показатели самооценочных характеристик субъективного экономического благополучия  
у респондентов в группах с разным уровнем дохода

Факторы СЭБ	Группы по уровню дохода (долл. США) и их численность									
	1-я		2-я		3-я		4-я		5-я	
	300 N = 4		500 N = 35		1000 N = 71		2000 N = 82		3000 N = 22	
	М	SD	М	SD	М	SD	М	SD	М	SD
Экономический оптимизм	18,25	3,6	15,74	2,4	18,23	2,7	19	2,8	20,27	3,1
Субъективная адекватность дохода	9	3,6	9,17	2,7	10,5	2,7	12,13	2,0	13,95	1,7
Текущее благосостояние семьи	7,25	3,9	6,91	2,1	8,2	2,0	9,4	1,5	10,4	1,5
Финансовая депривированность	19,5	3,5	15,37	3,4	18,08	3,2	18,45	3,0	20,45	3,2
Экономическая тревожность	7,5	4,7	8,51	3,8	11,17	3,7	11,95	3,3	14,68	3,4
Субъективный уровень жизни	34,5	10,8	31,8	5,6	36,92	6,0	40,47	4,4	44,59	4,8
Экономическая фрустрированность	27	8,2	23,83	6,7	29,18	5,9	30,41	4,7	35,13	4,2
Субъективное экономическое благополучие	61,5	18,9	55,63	10,8	66,25	11,0	70,89	7,2	79,72	7,6

его материального и финансового положения (см. достоверные различия по показателю «текущее благосостояние семьи»,  $F = 18,322$ ,  $p < 0,0001$ ). Но, как и в случае с предыдущим показателем, наиболее низко (по сравнению с респондентами других групп) оценивают уровень своего экономического положения и материальную обеспеченность семьи респонденты с доходом в 500 долларов США.

Повышение финансового благосостояния человека способствует более адекватному восприятию имеющегося у него дохода, признанию его соответствия материальным потребностям личности (см. данные по показателю «субъективная адекватность дохода»,  $F = 18,966$ ;  $p < 0,0001$ ). Характерно, что значения по этому показателю возрастают линейно по мере возрастания дохода: наиболее низкие значения зафиксированы в группе опрошенных с минимальным уровнем дохода.

Различия по шкале «финансовая депривированность» ( $F = 9,809$ ;  $p < 0,0001$ ), отражающей самооценочную характеристику дефицита денежных средств, свидетельствуют о том, что наибольшая степень переживания такого дефицита свойственна представителям «полярных» групп: наименее обеспеченным респондентам и лицам с высоким уровнем дохода. Если у малообеспеченных респондентов высокие значения по шкале «финансовая депри-

вированность» объясняются действительной недостаточностью финансовых ресурсов для решения материальных проблем, то у лиц с высоким уровнем финансового благосостояния высокие значения по данному фактору обусловлены, по нашему мнению, ростом экономических притязаний и увеличением уровня материальных потребностей и запросов, возрастающих по мере роста денежного дохода. Такой вывод опирается на положения разработанной R. Easterlin (2001) модели «баланса дохода – притязания», согласно которым с увеличением уровня материального дохода пропорционально возрастают экономические притязания (под которыми понимаются прежде всего запросы индивида в материальной сфере). Несмотря на отмеченную выше разницу причин финансовой депривированности, как в случае объективной недостаточности финансовых средств, так и в субъективной оценке их дефицита при повышении экономических притязаний, переживания по поводу недостаточности финансовых ресурсов способствуют возникновению и развитию экономической фрустрированности личности.

Уровень тревоги и беспокойства респондентов по поводу своего материального положения непрерывно возрастает по мере увеличения их дохода (см. различия по показателю «экономическая тревожность»,  $F = 12,082$ ;

$p < 0,0001$ ). Вызывает интерес парадоксальный рост значений по этому показателю при объективном увеличении уровня благосостояния респондентов. Тревога и напряженность по поводу материальных аспектов жизни у них не только не снижается, но и, напротив, возрастает, причем наиболее выражены они у лиц с высоким уровнем дохода. По нашему мнению, этот феномен объясняется не только беспокойством по поводу объективно существующего дефицита финансовых ресурсов, но и внутренней установкой личности на повышение дохода и осознанием наличия связанных с этим трудностей. Действительно, и первая, и вторая причина могут приводить к появлению негативных эмоциональных состояний. Однако при всей значимости вышеуказанного следует, по нашему мнению, считать, что «экономическая тревожность», кроме вышеописанного, в значительной степени обусловлена опасениями по поводу возможных финансовых потерь, несущих явную или мнимую угрозу материальным интересам личности. Как следствие, такой вариант развития ситуации чреват не только утратой финансовой стабильности экономически активного субъекта и материальными затруднениями, но и потерей достигнутого социально-экономического статуса. Соответственно, чем выше уровень финансового благосостояния и социально-экономического положения человека, тем более пугающей для него представляется перспектива возможного неблагоприятного изменения существующих экономических реалий. Такая интерпретация во многом объясняет линейный характер изменения фактора экономической тревожности и высокие значения по этому показателю у обеспеченных респондентов.

Обусловленные субъективной актуальностью и значимостью материальных ресурсов финансовая депривированность и экономическая тревожность (выражающиеся в беспокойстве по поводу денег и переживании их нехватки), являются факторами, способствующими росту фрустрированности субъекта вследствие наличия у него проблем в экономической сфере. При этом наиболее высокие значения по фактору «экономическая фрустрированность» более свойственны лицам с высоким уровнем дохода ( $F = 15,978$ ;  $p < 0,0001$ ), и наименьшие – среди респондентов с доходом в 500 долларов США. Такие различия обусловлены, по нашему мнению, не столько низкой актуальностью испытываемого

в этой группе респондентов дефицита денежных средств и отсутствием желания в пополнении в связи с этим своих финансовых ресурсов, сколько неверием их в возможность улучшения материальных сторон собственной жизни. Такое положение формирует привычку довольствоваться существующим откровенно невысоким материальным положением, ориентируясь только на решение проблем и удовлетворение потребностей «сегодняшнего дня», что способствует в итоге развитию пассивного отношения к жизни в целом.

Высокая степень фрустрированности вследствие финансовых проблем у наиболее обеспеченных респондентов вызвана, с одной стороны, их более высоким уровнем экономических притязаний и большей амбициозностью в экономической сфере. Такое положение приводит к формированию у таких респондентов чувства неудовлетворенности достигнутым ими экономическим статусом (пусть и более высоким по сравнению со статусом окружающих, но все же недостаточным с точки зрения их представлений об идеальном уровне финансового успеха). Такой вывод вполне согласуется с мнением В.А. Хащенко о том, что «определенный уровень экономической напряженности отражает тонус экономической активности человека и поэтому не снижается по мере роста уровня его благосостояния» (Хащенко, 2009, с. 386). Однако, с другой стороны, следует отметить, что причинами роста экономической фрустрированности у лиц с высоким уровнем материального благосостояния могут являться и нестабильность социально-экономических условий их жизни и деятельности, а также непредсказуемый характер экономических процессов, создающие в целом угрозу сохранению достигнутого уровня финансового благосостояния и ставящие под сомнение целесообразность дальнейшего увеличения экономической активности таких респондентов.

Значимые различия обнаружены и в оценке уровня собственной жизни респондентами в группах, отличающихся по размеру дохода ( $F = 25,772$ ;  $p < 0,0001$ ). Значения по шкале «субъективный уровень жизни» возрастают по мере увеличения дохода опрошенных и имеют самый высокий уровень у самых обеспеченных респондентов. В то же время представляет интерес установленный в исследовании факт, что наиболее низкие значения по данной шкале принадлежат не представителям группы с денежным доходом в

500 долларов США, а респондентам с самым минимальным уровнем дохода. Несколько иная направленность тенденций прослеживается и при анализе результатов показателей по общему итоговому индексу «субъективного экономического благополучия»: у респондентов с минимальным уровнем дохода отмечаются более высокие показатели, чем у опрошенных из группы с доходом в 500 долларов США ( $F = 26,030$ ;  $p < 0,0001$ ). Как и предполагалось, общий интегральный индекс субъективного экономического благополучия наиболее высок у самых обеспеченных респондентов. При этом значения по этому показателю возрастают линейно в группах респондентов, имеющих ежемесячный доход, начиная с отметки в 1000 долларов США.

Выявленная тенденция к росту показателей общего индекса субъективного экономического благополучия по мере увеличения размера дохода находит свое логичное объяснение. Финансово более обеспеченные лица в целом чувствуют себя благополучнее в экономической сфере, в большей мере удовлетворены материальными аспектами собственной жизни и ее уровнем в целом.

Однако больший интерес, по нашему мнению, вызывает не только установленное в исследовании влияние объективного уровня дохода на общий уровень субъективного экономического благополучия, но и особенности его частных показателей в группах, отличающихся по степени финансового благосостояния. Кроме того, представляется важным определить границу уровня дохода, являющуюся точкой отсчета для понижения либо повышения частных и интегральных индексов субъективного экономического благополучия.

По мнению В.А. Хашенко, уровень дохода в 1000 долларов не только соответствует доминирующим социальным представлениям о нижней границе уровня среднего достатка, но и является максимально маргинальным с точки зрения субъективного экономического благополучия: «рост дохода свыше 1000 долларов сопровождается тенденцией снижения числа респондентов с низким уровнем общего индекса субъективного экономического благополучия и ростом количества субъективно экономически благополучных людей» (Хашенко, 2009, с. 390). Полученные в нашем исследовании данные в целом согласуются с приведенными выше утверждениями. Однако необходимо добавить, что наиболее проблематичными в плане негативного характера

оценки субъективного экономического благополучия являются не самые малообеспеченные респонденты, а представители группы с ежемесячным доходом в 500 долларов США. Представители обеих этих групп относятся к числу наименее обеспеченных (по меркам общей исследованной выборки) респондентов, но демонстрируют заметные межгрупповые различия как по общему индексу субъективного экономического благополучия, так и по частным его показателям.

В плане объяснения полученных в нашем исследовании данных представляет интерес подход К. Муздыбаева, предлагающего различать абсолютную и относительную, а также объективную и субъективную бедность (Муздыбаев, 2001). Представления об абсолютной бедности как крайней степени недостаточности материальных ресурсов для обеспечения жизнедеятельности позволяют, по нашему мнению, отнести респондентов с уровнем ежемесячного дохода в 300 долларов США к группе лиц, граничащей с абсолютной бедностью. По сравнению с ними представители группы с доходом в 500 долларов США находятся в состоянии относительной бедности. Соответственно, для них значимо не только наличие необходимых для существования материальных ресурсов, но и соответствие существующим в обществе жизненным стандартам (доступным большинству окружающих средним стандартам потребления, труда, отдыха и образа жизни). Переживание несоответствия собственных материальных возможностей доминирующим социальным критериям порождает субъективное чувство бедности, основанное на социальном сравнении и отношении человека к существующей экономической ситуации. Субъективное чувство бедности формирует, по мнению К. Муздыбаева, специфическую самоконцепцию личности, которая не только блокирует мотивацию человека, но и определяет его фатальное отношение к жизни. Исходя из этого, становятся более понятными причины более низкой оценки такими респондентами уровня своей жизни и экономического благополучия, а также большая, чем у лиц с наименьшими доходами, степень экономического пессимизма у «относительно» и «субъективно» бедных респондентов. Однако относительно небольшой объем выборки респондентов с наиболее низким уровнем дохода (приближающегося, по нашему мнению, к границе абсолютной бедности), не позволяет выполнить полно-

ценный сравнительный анализ и обосновывает необходимость дополнительной проверки выявленных в исследовании тенденций.

Нельзя не согласиться с мнением В.А. Хашченко о наличии относительно противоречивой связи размера дохода и оценки субъективного экономического благополучия, особенно в части сохранения финансовой депривированности, экономической тревожности и общего индекса экономической фрустрированности у лиц в группах с дифференцированно возрастающим уровнем материального благосостояния (Хашченко, 2009, 2012). Как следствие, можно сделать вывод о неоднозначности влияния уровня дохода на субъективное экономическое благополучие человека, а также о сложности и многоуровневости структуры феномена СЭБ как явления человеческой жизни. Вместе с тем, хотелось бы отметить, что в описанном в настоящей публикации исследовании установлена тенденция роста показателей общего уровня СЭБ и субъективного уровня жизни по мере повышения уровня дохода респондентов. Такие данные свидетельствуют о высокой значимости материального благосостояния в детерминации субъективного экономического благополучия.

Несмотря на важность объективных социально-демографических характеристик (к числу наиболее значимых из них относятся объективные показатели уровня дохода), существуют факторы субъективного, внутреннего плана, оказывающие определяющее влияние на экономическое благополучие человека. По нашему мнению, ведущее место среди такого рода психологических детерминант СЭБ занимает отношение человека к деньгам.

Проведенный нами ранее факторный анализ результатов обследования групп респондентов по опроснику «MBBS» А. Фернама позволил выделить основные факторные ха-

рактеристики отношения к деньгам: финансовая озабоченность, финансовый прагматизм, финансовое тщеславие, экономность / скупость. Полученные в настоящем исследовании данные о величине интегральных индексов субъективного экономического благополучия и факторных характеристик отношения к деньгам, сведенных в единую выборку респондентов всех пяти групп, обследованных по опросникам «СЭБ» и «MBBS», были подвергнуты корреляционному анализу, результаты которого представлены в табл. 3.

Таким образом, отрицательная корреляция показателей по фактору «финансовая озабоченность» со шкалами «субъективный уровень жизни», «экономическая фрустрированность» и «субъективное экономическое благополучие» свидетельствует, что испытуемые с высоким уровнем финансовой озабоченности в основном низко оценивают субъективный уровень жизни, менее тревожны и фрустрированы в связи с их положением в экономической сфере и в целом указывают на наличие низкого уровня субъективного экономического благополучия.

Отрицательный характер связи фактора «финансовый прагматизм» с индексами «экономической фрустрированности» и «субъективного экономического благополучия» показывает, что прагматичные в финансовых вопросах респонденты более расчетливы, склонны к постоянному финансовому контролю и учету, имеют меньший уровень тревоги и фрустрации в экономической сфере и, вместе с тем, указывают на наличие у них низкого уровня СЭБ.

Положительная взаимосвязь показателей по фактору «финансовое тщеславие» с результатами по шкале «субъективный уровень жизни» демонстрирует, что лица с финансовым тщеславием, ассоциирующие наличие

Таблица 3

**Результаты корреляционного анализа значений интегральных индексов субъективного экономического благополучия и факторных характеристик отношения к деньгам**

Индексы СЭБ	Факторы отношения к деньгам			
	Финансовая озабоченность	Финансовый прагматизм	Финансовое тщеславие	Экономность/ Скупость
Субъективный уровень жизни	- 0,44*	- 0,20	0,32*	- 0,12
Экономическая фрустрированность	- 0,51*	- 0,42*	0,16	- 0,08
Субъективное экономическое благополучие	- 0,53*	- 0,34*	0,26	- 0,11

Примечание: \* – приведены величины коэффициентов корреляции, значимые на уровне  $p < 0,0001$ .

денег с властью и влиянием, отмечающие высокую субъективную значимость денег и преобладание для себя монетарных ценностей, достоверно выше оценивают уровень собственной жизни.

Таким образом, характер установленных корреляционных взаимосвязей позволяет сделать вывод о высокой степени значимости субъективных факторов в детерминации субъективного экономического благополучия. Тип отношения к деньгам определяет не только особенности восприятия денег и характеристики монетарного поведения человека, но и оказывает воздействие на его отношение к материальным аспектам и условиям собственной жизни в целом. Наибольшее значение среди рассматриваемых монетарных установок имеет фактор финансовой озабоченности. Тревога по поводу денег и обеспокоенность своим финансовым положением наряду со склонностью к материальному меркантилизму оказывают наиболее негативное влияние на оценку уровня жизни и благополучия в экономической сфере.

Отрицательная корреляция факторов «финансовой озабоченности» и «финансового прагматизма» с интегральным индексом «экономической фрустрированности» указывает на несводимость последней исключительно к тревоге, вызванной переживанием по поводу дефицита финансовых ресурсов, либо к материальному меркантилизму как особенности сверхэкономизированного мышления. По нашему мнению, степень фрустрированности человека вследствие материальных аспектов собственной жизни определяется, в том числе, внутренней направленностью личности на повышение уровня своего материального дохода и на достижение финансового успеха, которые, в свою очередь, обусловлены высокой субъективной значимостью монетарных ценностей и высокой оценкой своего социально-экономического статуса.

Таким образом, полученные в нашем ис-

следовании данные позволяют обоснованно предполагать наличие определенных дискордантных тенденций. Так, чем ниже уровень субъективного экономического благополучия, тем выше должны быть значения по факторам «финансовой озабоченности» и «финансового прагматизма». В свою очередь, увеличение уровня субъективного экономического благополучия должно сопровождаться повышением значений по фактору «финансового тщеславия».

Результаты однофакторного дисперсионного анализа (ANOVA) данных о факторных характеристиках отношения к деньгам и дифференцированных оценок уровня СЭБ позволили выявить различия у респондентов с разным уровнем субъективного экономического благополучия (табл. 4).

В целом респонденты с разным уровнем субъективного экономического благополучия различаются по показателям «финансовая озабоченность» ( $F = 36,06$ ,  $p < 0,0001$ ) и «финансовый прагматизм» ( $F = 9,14$ ;  $p = 0,0001$ ).

Как и предполагалось, у лиц с низким уровнем субъективного экономического благополучия в наибольшей мере выражены обеспокоенность и неудовлетворенность своим финансовым положением, волнение и тревога из-за денег, повышенное внимание к контролю за своими расходами, сомнения по поводу трат, расчетливость и материальный меркантилизм. Повышение уровня субъективного экономического благополучия сопровождается существенным и прогрессивным снижением значений этих показателей. У респондентов с разным уровнем субъективного экономического благополучия выявлены различия по фактору «финансовое тщеславие» ( $F = 10,27$ ;  $p < 0,0001$ ): по мере повышения уровня субъективного экономического благополучия линейно возрастают значения по фактору «финансового тщеславия», повышается значимость собственных монетарных ценностей, склонность ассоциировать деньги с властью и влиянием.

Таблица 4

Различия в факторных характеристиках отношения к деньгам у респондентов с различным уровнем субъективного экономического благополучия

Уровень СЭБ	N	Факторы отношения к деньгам							
		Финансовая озабоченность		Финансовый прагматизм		Финансовое тщеславие		Экономность/скупость	
		M	SD	M	SD	M	SD	M	SD
Низкий	72	83,36	19,6	62,74	16,3	31,13	7,1	45,50	9,2
Средний	72	73,43	13,6	57,56	14,1	36,24	11,7	43,85	7,7
Высокий	70	60,50	14,4	52,04	14,2	38,23	9,6	43,60	9,9
Всего	214	72,54	18,5	57,50	15,5	35,17	10,1	44,32	9,0

### Выводы

1. Выявлена тенденция к росту общего уровня субъективного экономического благополучия и позитивной оценки уровня собственной жизни по мере повышения декларируемого уровня дохода, что свидетельствует о высокой степени значимости материального благосостояния как фактора объективного плана в детерминации субъективного экономического благополучия. Финансово более обеспеченные люди в целом чувствуют себя более благополучными в экономической сфере, у них выше уровень удовлетворенности как уровнем собственной жизни в целом, так и ее материальными аспектами. В то же время наиболее высокие значения по шкале экономической тревожности, а также высокие значения интегрального индекса экономической фрустрированности свойственны лицам с высоким уровнем дохода, что свидетельствует о неоднозначном влиянии уровня дохода на субъективное экономическое благополучие. Наиболее проблематичными в плане субъективного экономического благополучия являются «субъективно бедные» лица, уровень ежемесячного дохода которых соответствует (в рамках данного исследования) 500 долларам США. При этом границей понижения либо повышения частных и интегральных индексов субъективного экономического благополучия является уровень ежемесячного дохода в 1000 долларов США.

2. Установлено, что особенности отношения человека к деньгам являются ведущим фактором субъективного, психологического характера, детерминирующим субъективное экономическое благополучие человека. Установлена статистически значимая взаимосвязь между показателями факторов отношения к деньгам и интегральными индексами субъективного экономического благополучия. Наибольшее значение среди рассматриваемых монетарных установок имеет фактор финансовой озабоченности. Тревога по поводу денег и обеспокоенность своим финансовым положением, наряду со склонностью к материальному меркантилизму, оказывают наиболее негативное влияние на оценку уровня жизни и благополучия в экономической сфере.

3. Факторные характеристики отношения к деньгам различаются у респондентов с разным уровнем субъективного экономического благополучия. У лиц с низким уровнем субъективного экономического благополучия в наибольшей мере выражены обеспокоенность и неудовлетворенность своим финансовым положением, волнение и тревога из-за денег, повышенное внимание к контролю за своими расходами, сомнения по поводу трат, расчетливость и материальный меркантилизм. Повышение уровня субъективного экономического благополучия сопровождается существенным и прогрессивным снижением значений этих характеристик и линейным возрастанием значения фактора «финансового тщеславия», а также повышением субъективной значимости монетарных ценностей, склонности ассоциировать деньги с властью и влиянием.

### Литература

1. Максименко, А.А. Стратегии экономического поведения российской молодежи / А.А. Максименко. – Кострома: Изд-во КГУ им. Н.А. Некрасова, 2006. – 224 с.
2. Муздыбаев, К. Переживание бедности как социальной неудачи: атрибуция ответственности, стратегии совладания и индикаторы депривации / К. Муздыбаев // Социологический журнал. – 2001. – № 1. – С. 5–32.
3. Хащенко, В.А. Психология экономического благополучия / В.А. Хащенко. – М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2012. – 426 с.
4. Хащенко, В.А. Психология человека в современном мире. Т. 5. Личность и группа в условиях социальных изменений / В.А. Хащенко; отв. ред. – А.Л. Журавлев. – М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2009. – 400 с.
5. Campbell, A. The quality of American Life / A. Campbell, P.E. Converse, W.L. Rodgers. – New York: Russel Sage Foundation, 1976. – 583 p.
6. Easterlin, R.A. Income and happiness: Towards a unified theory / R.A. Easterlin // The Economic Journal. – 2001. – Vol. 111. – P. 1–20.
7. Strümpel, B. Economic well-being as an object of social measurement / B. Strümpel // Subjective Elements of Well-Being. Paris: Organization for Economic Cooperation and Development. – 1974. – P. 75–122.

**Шперлинь Або Вольфович**, соискатель кафедры коррекционной педагогики и специальной психологии, Новосибирский институт повышения квалификации и переподготовки работников образования, г. Новосибирск, abo – 1969@mail.ru

Поступила в редакцию 25 ноября 2013 г.

## THE ROLE OF INCOME LEVEL AND MONEY ATTITUDE IN THE DETERMINATION OF SUBJECTIVE ECONOMIC WELFARE

*A.W. Schperlin, Novosibirsk Institute of Advanced Training and Retraining of Education, Novosibirsk, Russian Federation, abo – 1969@mail.ru*

The results of the study devoted to the role of monetary income level and money attitude in the determination of subjective economic welfare are presented. It is revealed that a general level of subjective economic welfare and positive self-assessment of an individual life's level tend to grow as an income level increases, which indicates a high degree of economic welfare importance as an objective factor in the determination of subjective economic welfare.

It is established that an individual's attitude towards money is a key psychological factor that determines subjective economic welfare. A statistically significant dependence is found between the factors of money attitude and integral indices of subjective economic welfare. Financial concerns are the most important factor among the monetary attitudes under consideration.

The degree of importance of money attitude factors varies according to the level of subjective economic welfare. The factors of "financial concerns" and "financial pragmatism" are mostly expressed within the individuals with a low level of subjective economic welfare. An increase in the level of subjective economic welfare is followed by a substantial and progressive decrease in importance of these factors. As the level of subjective economic welfare rises, the importance of the "financial vanity" factor is linearly increasing.

*Keywords: subjective economic welfare, money attitude, income level, financial wellbeing.*

### References

1. Maksimenko A.A. *Strategii ekonomicheskogo povedeniya rossiyskoy molodezhi* (Strategies of Economic Behavior of Young People in Russia). Kostroma, 2006. 224 p.
2. Muzdybaev K., Experience of Poverty as a Social Failure: Attribution of Responsibility, Strategy of Coping and Indicators of Deprivation, *Sotsiologicheskij zhurnal – Journal of Sociology*, 2001, no. 1, pp. 5–32.
3. Khaschenko V.A., *Psikhologiya ekonomicheskogo blagopoluchiya* (Psychology of Economic Welfare), Moscow, 2012, 426 p.
4. Khaschenko V.A., *Psikhologiya chloveka v sovremennom mire. Tom 5. Lichnost' i gruppa v usloviyakh sotsial'nykh izmeneniy* (Psychology of an Individual in the Contemporary World. Vol. 5. An Individual and a Group under Conditions of Social Changes). Ed. Zhuravlev A.L., Moscow, 2009. 400 p.
5. Campbell A., Converse P.E., Rodgers W.L. *The quality of American Life*. New York, Russel Sage Foundation, 1976, 583 p.
6. Easterlin R. A. Income and happiness: Towards a unified theory *The Economic Journal*, 2001, vol. 111, pp. 1–20.
7. Strümpel B. Economic well-being as an object of social measurement. *Subjective Elements of Well-Being*. Paris, Organization for Economic Cooperation and Development, 1974. Pp. 75–122.

*Received 25 November 2013*