

Раздел 1. Психологические аспекты освоения социально-экономического пространства

Первичная экономическая социализация: конструирование Я и обретение собственности

Радина Надежда Константиновна, доктор политических наук, кандидат психологических наук, профессор кафедры возрастной и педагогической психологии Нижегородского государственного педагогического университета, профессор кафедры педагогики и психологии Нижегородского института менеджмента и бизнеса. rasv@yandex.ru rasvnn@gmail.com

Современная экономическая психология – одна из самых активно развивающихся отраслей психологии, чувствительная к новым идеям и нуждающаяся в интерпретативных схемах и концепциях (Журавлев А.Л., 1998). Экономисты определяют экономическую психологию как научное направление, включающее изучение мотивов экономического поведения человека или группы, экономическое сознание, рациональное начало в экономическом поведении и роль бессознательного (Бункина М.К., Семенов В.А., 1988).

Более традиционное психологическое определение экономической психологии базируется на необходимости изучения психических особенностей субъекта экономической (в некоторых вариантах – хозяйственной) деятельности, а также на формах психического отражения экономических явлений в сознании людей и экономическом поведении (Уразалиева Г.К., 2001).

Экономическая психология интегрирует междисциплинарное знание о человеке и человеческих отношениях и изучает «психологическое пространство» субъектов экономических процессов. Основная задача экономической психологии - «разработка на основе психологических исследований концепций и практических рекомендаций, способных оказать содействие дальнейшему повышению эффективности хозяйственной деятельности (Социальная психология; 2002).

К важнейшим проблемам экономической психологии относят выявление места личности человека в структуре производительных сил, живого труда. (...) К числу проблем (...) относится отражение в психологии человека различных форм собственности – общенародной, колхозно-кооперативной, общественных организаций и личной - психологические вопросы распределения и потребления, проблемы

потребностей человека, (...) закономерности их зарождения, развития, удовлетворения и воспроизводства» (Экономическая психология; С. 456).

Рождение экономической психологии как науки об экономическом поведении связывают с именем Г. Тарда (французский психолога конца XIX- начала XX века), подчеркивая при этом, что только в 50-60 годы XX века благодаря работам Дж. Катона, Г. Саймона, П.-Л. Рейно, П. Альбо и других она отстояла право на самостоятельное научное направление (Малахов С.В., 1990). Пытаясь использовать психологические интерпретационные схемы для анализа явлений традиционно изучаемых экономистами (например, для анализа психологических аспектов доходов и трат), психологи использовали классические схемы К. Левина, Г. Келли, а также интерпретации символических интеракционистов и когнитивистов, оставаясь, однако в семантическом пространстве, обозначенном экономистами.

В 70-е годы XX столетия в западной экономической психологии сформировался собственный категориальный аппарат и области исследований: психология спроса, сбережений, налогообложения, денег и т.п.

С. В. Малахов в своем обзоре, посвященном анализу развития экономической психологии, замечает, что укреплению экономической психологии служили открытия и в области социобиологического знания, позволившие психологам более активно включиться в изучение не только рационального, «полезного» экономического (эгоистического поведения «экономического человека» А. Смита), но и альтруистического («нерационального») поведения (Малахов С.В., 1990).

Экономические проблемы последние годы активизируют междисциплинарные исследования, объединяющих психологов с социологами и антропологами, что позволяет сконцентрироваться на таких актуальных проблемах современности, как массовое потребление в контексте социальной идентичности, как исследование нищеты и безработицы, долга, конфиденциальности в бизнесе, поиск новых методов исследования субъекта и его отношения к потреблению и т. п. (Диттмар Х., 1997; Лунт П., 1987).

Первый интерес отечественных психологов к исследованиям в экономической психологии относят к 80-м годам XX века, к работам А.И.Китова, В.Д.Попова, А.В.Филиппова (Малахов С.В., 1990).

Короткая история (всего два десятилетия) объясняет, почему многие «сквозные» темы психологии, такие как, например, социализация, не нашли полноценного отражения в исследованиях отечественных экономических психологов. Кроме того, это во многом обу-

словлено трудностями в определении содержания понятия «экономическая социализация», поскольку экономическая психология на первом этапе развивалась в жестких рамках экономических теорий, затрудняющих полноценную интеграцию экономического и психологического знания.

Тем не менее, для того, чтобы последовательно описать процесс экономической социализации, используя привычные для психологического методологического аппарата схемы, необходимо определить собственно психологическое прочтение содержания экономической социализации.

Собственность как основа содержания экономической социализации

Базовой психологической идеей, значимой для описания содержания экономической социализации личности, мы считаем предположение У. Джеймса о наличии физического-Я, социального-Я и духовного-Я в структуре личности (Джеймс У., 1991). И физическое, и социальное, и духовное «Я» созидаются в процессе социализации, и являются продуктом определенной социокультурной среды, воспринятой и трансформированной субъектом развития. Экономическим категориям и идеям в этом контексте могут быть созвучны содержание физического, а также отчасти социального и духовного миров личности (Бодрийяр Ж., 2007).

Так, физический мир (мир «присвоенных предметов») может быть описан в экономических терминах – как личная собственность человека. То, что считает человек «продолжением себя в предметах», личной собственностью, формирует границы его психологического пространства, границы его «Я». Личная и частная собственности отражены в социальном статусе, связаны с социальным статусом, то есть влияние собственности распространяется на «социальное» Я личности. Символическое значение собственности связано с «духовным» Я.

Собственность как экономический феномен и связь собственности с личностными сферами (сферой власти, экзистенциальной сферой и т. д.) находится в фокусе внимания целого ряда исследований в социологии, психологии, экономики, как классических, так и современных (Дейнека О.С., 1999; Емельянов Р.А., 2002; Ефимичук И.В., 2004; Задорожнюк И.Е., 2003; Иноземцев В.Л., 1998; Хайек Ф.А., 1992 и др.). Разделение собственности на индивидуальную и коллективную (групповую) предполагает, что индивидуальная собственность может носить характер личной, а также частной собст-

венности, а коллективная (групповая) – общинной и общественной собственности (Хайек Ф.А., 1992).

Процесс формирования частной собственности развертывался в ходе экономического развития общества на базе развивающейся личной собственности, что обусловило в некоторых случаях утрату обособленности понятий. Необходимость разделение личной и частной собственности в исследованиях рядом экономистов подвергается сомнению.

Однако существуют и другие мнения. Так, Ф. Хайек считает разделение личной и частной собственности чрезвычайно эвристичным для социальных исследователей. Личная собственность человека, по мнению Ф. Хайека, представляет ту часть богатства, которая не предполагает отражения социального положения личности как хозяйствующего субъекта, обуславливая свободу человека от общества, возможность не поддаваться диктату управляющих обществом экономических закономерностей. Частная собственность, являясь элементом рыночного хозяйства, – непосредственно отражает зависимость человека от экономической системы.

С точки зрения экономической социализации, отношения личной собственности формируются на этапе первичной социализации (в детстве), а отношения частной собственности могут появиться лишь на этапе вторичной социализации.

В своем развитии личная собственность прошла 2 этапа: на первом она вытеснила коллективную собственность, превращаясь в доминирующую форму собственности. На втором этапе развитие товарных отношений привело к проникновению экономических отношений в организацию самого процесса производства и сформировало институт частной собственности, завоевавшей в течение XIII – XVII веков все страны Европы.

Частная собственность делает участие в общественном хозяйстве работника, отделенного от условий своего труда, единственным средством удовлетворения материальных интересов субъекта производства. Тем не менее, современная модификация отношений частной и личной собственности характеризуется доминированием личной собственности на фоне широкого распространения благ, определение чьей-либо собственности на которые практически невозможно.

Изменилась и сама личная собственность: многие из современных имущественных прав не могут быть проданы или переданы по наследству, становятся «невидимыми», происходит пересмотр норм владения собственностью, личная и частная собственности не являются определяющими в формировании элит и правящих классов (Хайек Ф.А., 1992).

В.Л.Иноземцев считает, что это разрушает одно из базовых положений экономической эпохи, когда принадлежность человека к тому или иному классу определялось в первую очередь его отношением к собственности на материальные условия и результаты производства (отношением к частной собственности). Также он считает, что в будущем, в постиндустриальном обществе, основное классовое деление будет смещаться от разграничения управляющих и управляемых к разграничению создателей и пользователей того или иного продукта (Иноземцев В.Л., 1998). Наличие и качество собственности до настоящего времени являлось ключевым основанием для маркирования того или иного индивида как принадлежащего к определенному социальному классу: собственность (наряду с другими характеристиками) определяет социальные границы личности, положение в обществе (Радаев В.В., Шкаратан О.И., 1996). Однако мы, вслед за У. Джеймсом, утверждаем, что собственность является и важнейшей составляющей Я-концепции индивида (т.е. характеристикой не только социальной, но и персональной идентичности), определяя границы его «физического Я».

Содержание, институты и агенты экономической социализации

Наделив собственность социальным значением, мы можем предполагать, что трансляция этого значения, а также интериоризация, воспроизводство и трансформация отношений, связанных с владением той или иной собственностью, составляет содержание экономической социализации (Радина Н.К., 2006).

Таким образом, отношения собственности по-прежнему могут выступать как более-менее точная характеристика социальной группы, к которой принадлежит человек как член общества, а также выражать индивидуально-психологические особенности индивида. В традиционных институтах социализации ребенок будет получать информацию относительно того, чем он владеет (что является его собственностью, его «физическим Я») и какие возможности он обретает благодаря владению своей собственностью.

Характер опосредования социальных отношений отношениями собственности в настоящий момент исследователями подвергается сомнению, точнее подчеркивается, что эта зависимость более отражает прошлые этапы развития социально-экономических отношений (Иноземцев В.Л., 1998). Изменяющаяся социальность информационного общества разрушает связь между социальной группой и владением собственностью. Однако роль практик, действий, «деятельностей», формирующих отношения собственности, остается по-

прежнему значимой: как в контексте интериоризации социально-экономических отношений группы членства индивида, так и в контексте построения его Я-концепции.

Так, Камптнер на основе интервью с людьми разного возраста разработал типологию символических функций объектов, которые он рассматривает с точки зрения поддержания личной идентичности: они включают персональную историю, идеальный образ себя, значимых других, самовыражение, трансцендентные аспекты идентичности (Лунт П., 1987). Вещи также влияют на настроение, доставляют удовольствие, безопасность и оцениваются согласно их внутренним качествам, таким как полезность или незаменимость (в том случае, если вещи несут на себе отпечаток личной истории).

Другие исследователи использовали анализ символического значения вещей для понимания баланса между двумя дихотомическими силами, по-разному представленным в западных и восточных культурах: дифференциации (выделение владельца из социального контекста, подчеркивание его индивидуальности) и схожести (вещь символически выражает интеграцию своего владельца с социальным контекстом).

Также Д. Принтайсом было введено различие инструментальной (управляют средой в соответствии с нуждами человека) и символической функцией обладания вещью. Рассмотрение отношения к вещам отдельного человека было расширено благодаря исследованиям Лунта и Ливингстоуна, которые изучали значение вещей как маркеров семейных отношений, которые члены семьи используют для обозначения обязанностей и ролевых идентичностей, как поощрение и наказание, выступают как предмет спора и средство управления (Лунт П., 1987).

Таким образом, личная собственность связана с личной историей и позволяет конструировать личностное жизненное пространство, определяя социальное общее и отличное, определяя границы личности как на микроуровне (в семье), так и на макроуровне. Интересно, что фокус исследователей на Западе смещается от изучения использования личной собственности в качестве маркера социального статуса («эффект Веблена», «эффект сноба» и т.д.) к анализу использования личной собственности для самовыражения обладающей ею личности (Лаврик Э.Г., 1994; Лунт П., 1987; Малахов С.В., 1990).

Если за основное содержание экономической социализации мы принимаем интериоризацию, воспроизводство и трансформацию отношений собственности, характерной для определенной социокультурной ситуации, мы можем описать процесс экономической

социализации личности, используя традиционные термины (посредством представления институтов и агентов социализации).

Роль института семьи в экономической социализации в отечественной психологии изучена в общих чертах. Т.В. Бабицкая, например, анализируя семью как фактор экономической социализации ребенка, представляет семейную экономику в виде первичной среды, влияющей на экономическое поведение индивида (Задорожнюк И.Е., 2003).

В исследовании К. Муздыбаева, посвященном анализу бедности в современной России, было продемонстрировано, что большая часть «обеспеченных», из числа испытуемых, принимающих участие в исследовании, выросла в состоятельных семьях (80%), при этом обеспеченные убеждены, что их дети также будут жить в достатке (70%) (Муздыбаев К., 1997). По сравнению с обеспеченными у бедных существенно ниже образовательный уровень, и родители малоимущих также имели более низкий уровень образования, нежели родители обеспеченных респондентов. Кроме того, бедные пессимистически оценивают экономическое будущее своих детей. К. Муздыбаев предполагает, что бедность, как и обеспеченность, в некоторой степени воспроизводятся.

Роль школы и в целом образования - несколько более разработанная тема (Ермакова Т. М., 1998; Задорожнюк И.Е., 1990; 2003; Щедрина Е.В., 1991 и др.).

Т. М. Ермакова, исследуя мотивы получения образования старшеклассниками, обнаружила, что у десятиклассников ценность получения образования тесно связана (Ермакова Т. М., 1998):

- со стремлением к достижению «успеха у лиц другого пола» (74,3%),
- «жизни в большом красивом городе» (66,7%),
- «приобретению машины, дачи, модных вещей» (48,6%),
- получению «почетных званий, правительственных наград» (31,2%),
- «возможности руководить людьми» (29,9%),
- «большой благоустроенной квартиры» (28,8%).

То есть стремление получить образование во многом связано с обретением более «статусной» собственности.

В исследовании А. Л. Журавлева, Н. А. Журавлевой и В. А. Сумарокова показано, что у студентов, обучающихся типичным экономическим специальностям, снижается оценка уровня своего материального благосостояния и степень удовлетворения потребительских интересов. В то же время усиливается психологическая готовность искать высокооплачиваемую работу, изменяется представле-

ние о богатстве (наличие прибыльного дела и возможность путешествовать), о доходных видах деятельности (торговля), о наиболее предпочитаемых направлениях вложения денежных средств (приобретение дорогой одежды, машины, дорогой квартиры, загородного дома с земельным участком и т.п.) (Социально-психологическая динамика в условиях экономических изменений, 1998).

Также снижается позитивное отношение студентов к конкуренции (соревнованию) с другими людьми (Задорожнюк И.Е., 1990). Таким образом, экономическое образование принципиально не изменяет направление активности личности, получающей данное экономическое образование (стремление к «статусным» атрибутам), обуславливая не столько содержание, сколько формы (сложность, структурированность) развивающегося экономического сознания студентов-экономистов.

Необходимо отметить, что и отечественные, и западные психологи отмечают высокую потребность граждан России и Восточной Европы в предметах, обеспечивающих высокий социальный статус, полезность вещи уходит на второй план (Лаврик Э.Г., 1994). Элементы показного, «престижного» поведения и потребления исследователи интерпретируют в терминах Т. Веблена и подчеркивают, что Западная Европа уже прошла пик приемлемости такого рода поведения. Подобные изменения происходили под влиянием развития экономики на Западе. Однако данные трансформации «формировали» и личность, как бы изменяли фокус концентрации ее внимания, перемещая с внешнего, формального, ролевого, на внутреннее (проблемы, связанные с саморазвитием и индивидуальными ценностями).

В отечественной психологии существенное внимание к социокультурному фактору, к анализу психологических последствий российских социально-экономических изменений, уделяется в работах О. С. Дейнеки (Дейнека О.С., 1999; 2002). Она подчеркивает, что в условиях резких социально-экономических перемен экономическая социализация детей «обгоняет» экономическую социализацию взрослых.

Изучение роли агентов экономической социализации представлено, как правило, в исследованиях зарубежных психологов. Так, на одном из экономических коллоквиумов в Москве Г. МакГурк в лекции «Рассказы о честности и иная литература как инструмент экономической социализации» продемонстрировал заметный разрыв в ожиданиях 6- и 8-ми летних детей в отношении денежных и других экономических вопросов. А А. П. Вебли продемонстрировал роль деловых игр, в том числе и компьютерных, в создании экономиче-

ских представлений у детей 8-11 летнего возраста (Задорожнюк И.Е., 1990).

Западные психологические исследования 70-80-х годов относительно экономической социализации преимущественно базировались на стадияльной теории Ж. Пиаже и изучали становление экономических понятий у детей и подростков (Диттмар Х., 1997; Лунт П., 1987).

В середине 80-х этот подход подвергся критике, поскольку не учитывал решающих социальных факторов. Значение практического опыта повседневной жизни как средства социализации (например, опыт покупок в магазине) анализируется в исследовании Лейзера и Ролана-Леви, а в работе Уибли подчеркивается значение неформальной игровой деятельности в развитии экономических представлений ребенка. В исследовании Эмлера и Дикинсона убедительно доказано значение для экономической социализации экономических знаний, доступных детям различных социальных классов, что с точки зрения автора исследования воспроизводит социальное неравенство (Лунт П., 1987).

Непрерывный характер экономической социализации, продолжение этого процесса и во взрослом возрасте представлен в целом ряде исследований зарубежных психологов, при этом подчеркивается невежество взрослых в понимании экономики. Исследовались такие области экономики, как безработица (Furnham, 1982, 1983; Lewis & Furnham, 1986; Lunt, 1989) и нищета (Furnham, 1982b; Lunt, Livingstone, 1981) (Лунт П., 1987).

Резюмируя степень разработанности проблемы экономической социализации, стоит подчеркнуть, что речь идет фактически о самых первых шагах в данной области исследований. Строгое следование направлению, заданному экономистами (исследования рационального/нерационального выбора в экономической деятельности), приводит к тому, что большинство психологических исследований сосредоточено на проблеме экономических знаний и экономического мышления, что, без сомнения, обедняет развитие экономической психологии.

С другой стороны, муссирование значимости выгоды и экономического выигрыша как в реальной жизни, так и в исследовательской практике искажает человеческие ценности и деформирует общество (Сорос Дж., 1997). Исследования в области экономической социализации должны быть этически-центрированными, не только «констатирующие» определенные социально-экономические эффекты, но и «формирующие» определенные предпочтения и приоритеты (экологичные, работающие на выживание человеческой цивилизации).

В отечественной экономической психологии приоритетными для исследований были признаны: изучение роли обучения и воспитания в экономической социализации, анализ семейной экономики – первичной среды социализации индивида, анализ влияния «рыночной» социализации на личность, изучение отношения к деньгам, толерантность в бизнесе (Задорожнюк И.Е., Семья Г.В., 1995).

Монетарная социализация как составляющая экономической социализации

Представляя исследования в области экономической психологии необходимо особое внимание уделить работам, в фокусе анализа которых находятся социальные денежные отношения (монетарные отношения), то есть такой эквивалент собственности как деньги.

Определение денег как средству обмена впервые было дано К. Менгером. У денег также существуют дополнительные функции:

- быть счетной единицей,
- средством хранения ценности,
- средством отсроченного платежа и т.д.

То есть четкой границы между деньгами и не-деньгами (товарами, собственностью) не существует (Хайек Ф.А., 1996).

Именно деньги, по мнению исследователей, – одна из самых «психологических» категорий: деньги и связанные с ними институты находятся за гранью понятных усилий по созданию материальных предметов, в сфере, где «познание конкретного теряет силу, где господствуют неизъяснимые абстракции» (Хайек Ф.А., 1996).

Тем не менее, не смотря на «психологичность» денег, согласно критике В. Зелизер, на протяжении XX века сформировалась рыночная модель денег на следующих понятиях вне психологических интерпретаций:

1 – функции и свойства денег по-прежнему описывались исключительно в экономических понятиях как непревзойденный инструмент рыночного обмена;

2 – деньги рассматривались только в «количественном измерении», качественные характеристики денег не исследованы;

3 - проводилось четкое противопоставление денег и неденежных ценностей;

4 – считалось, что денежные отношения распространяются на остальные сферы жизни, квантифицируют и разлагают их, неизбежно овеществляя общество;

5 – преобразование денег в ценности или социальные отношения практически не рассматривалось (Зелизер В., 2004; С. 41 – 42).

В. Зелизер определяет деньги в терминах исключительно социальных отношений, как элемент культурных и социальных структур, как эквивалент разных социальных отношений, ценностей и норм, как в высшей степени нечто субъективное и, следовательно «качественное», как нечто самоценное и, наконец, как нечто несвободное, а социально и культурно ограниченное (Зелизер В., 2004; С. 53).

В отечественной психологии данная понятийная проблема была решена иначе: понятие «деньги» трактовали в когнитивном аспекте – как «образ денег», рассматривая его в терминах социальных представлений, по С. Московичи. «Образ денег» - комплексная социально-детерминированная система представлений о деньгах и отношений к ним и финансовой системе страны по О.С. Дейнеко, есть элемент общественного и индивидуального сознания (Дейнека О.С., 2002). Фактически в терминах социальных отношений определяют деньги Г. Зиммель, когда называет их абсолютным средством, которое становится целью для большинства людей, и С.Московичи – богом, единственным современным культом (Московичи С., 1998).

С нашей точки зрения более эвристичны для психологической практики исследования, где деньги рассматриваются не в терминах социальных представлений, а в терминах социальных (а именно – межличностных) отношений, что убедительно доказано исследованиями В. Зелизер (Зелизер В., 2004; Радина Н.К., Рахубина Е.С., 2008).

С точки зрения изучения процессов экономической социализации вхождение в мир денег исследовано крайне неравномерно. По данным исследований, на формирование установок по отношению к деньгам влияют:

- семейные ценности и установки;
- общая социально-экономическая ситуация жизни ребенка;
- система распределения, принятая в обществе (социалистическая или рыночная);
- собственный опыт экономической деятельности (карманные деньги, собственные заработки, опыт купли-продажи и т.п.) (Фенько А.Б., 2000).

Более исследованным в рамках монетарной социализации оказалось влияние семьи. А.Мэттьюз связывает поведение и установки по отношению к деньгам с эмоциональной динамикой раннего детства, взаимоотношениями с родителями, друзьями, учителями и соседями, с культурными и религиозными традициями, а также современными технологиями и влиянием СМИ (Фенько А.Б., 2000).

К. Ролан-Леви изучала влияние структуры семьи на процессы денежного обращения осуществляемые подростками и обнаружила, что моральный климат в семье в значительной степени воздействует

на склонность детей делать сбережения и долги. Также, согласно исследованию К. Уолкера, подростки тратят деньги на основании оценивания источника поступления денег. С другой стороны, по данным исследований Д. Лассеара, около 70% родителей неадекватно ориентируют детей в семейном бюджете (Задорожнюк И.Е., Семья Г.В., 1995).

Дж. и Е. Ньюсоны, анализируя влияние карманные денег на детские стратегии потребления, обнаружили, что положение семьи в социальной стратификации общества отражается на экономическом поведении: дети из семей среднего класса получали в полтора–два раза меньше денег на карманные расходы, чем дети из рабочих семей, но откладывали в два раза больше. Роль обсуждения, проговаривания финансовых вопросов в процессе социализации подростков (фактически - обучение тратам) анализируется в исследовании Д. Лассаре (Фенько А.Б., 2000).

Несмотря на то, что большинство исследований в данной области по-прежнему лежит в сфере анализа роли когнитивного развития и его соответствия потребительскому опыту ребенка, связь микрофакторов (роль семьи) и макрофакторов (роль экономики, роль общества) представляется исследователями как особенно значимая. Так, результаты отечественных психологов В. Мухиной, Г. Семьи и Е. Федорова продемонстрировали влияние экономических макрофакторов на микроуровень. Российские дети, социализированные в период резких социально-экономических трансформаций, быстрее, чем взрослые, приспосабливаются к новым «правилам игры» в отношении денег и финансового обращения, сохраняя убеждение о значимости моральных ценностей (Задорожнюк И.Е., Семья Г.В., 1995).

Вообще связь денег и любви, денег и заботы по-прежнему остается в центре внимания исследователей. Так, английские психологи, изучая факты неприемлемости денег как подарка, установили, что использование их в качестве знака внимания и уважения девальвирует в глазах одариваемого ценность подобного поведения.

Схожий конфликт социальных норм и использования денег демонстрируют исследования Д. Колларда и Р. Тимасса на примере платы за донорство (Малахов С.В., 1990). Новые исследования, связанные с влиянием денег на моральные нормы, и демонстрирующие автономность «альтруистического поведения» позволяют считать «рыночное поведение» более сложным, нежели об этом можно было судить по предыдущим исследованиям.

Так, вслед за Э. Фроммом, Э. Хоффман в своих исследованиях показала, что чем более ситуация напоминает рыночную, тем более

эгоистично испытываемые склонны вести себя и тем менее они учитывают интересы других (Фенько А.Б., 2000).

Г. Севон и С. Векстром исследовали детей трех возрастных групп и обнаружили, что часть старших детей рассматривают экономику как инструмент достижения личного обогащения. Исследователи делают вывод о том, что в восприятии экономики дети проходят путь от *homo sociologicus*, человека, мотивированного моральными и социальными нормами, до *homo economicus*, человека, стремящегося к личному гедонистическому удовлетворению. (Фенько А.Б., 2000). Стремление обладать собственностью и деньгами в рыночном обществе закономерно, поскольку «собственность представляет собой непосредственное выражение хозяйственной власти и контроля над ресурсами в обществе» (Дейнека О.С. 2002; С. 445), то есть выражает и обеспечивает доступ к политической власти.

Итак, психологическое прочтение экономической социализации личности позволяет представить широкие возможности исследователям – экономическим психологам. Изучение экономической социализации личности психологами может затрагивать проблемы личностного развития и личной истории, отраженной в предметах, социальное и символическое значение предметов, представляющих социальное или физическое «Я» личности (личную собственность), прояснять социокультурную специфику «феномена Веблена», связь коммуникативного развития и монетарной компетентности и т. д. – то есть экономическая социализация в психологическом прочтении указывает на множество продуктивных направлений исследований, проясняющих прежде всего роль экономического как социального и символического в человеческой жизни.

Библиография

1. Бодрийяр Ж. К критике политической экономии знака / Пер. с фр. Д. Кралечкин. М.: Академический Проект, 2007.
2. Бункина М.К., Семенов В.А. Экономика и психология: На перекрестке наук. М.: Дело и сервис, 1998.
3. Дейнека О.С. Динамика макроэкономических компонентов образа денег в обыденном сознании// Психологический журнал. 2002. №2. С. 36 - 46.
4. Дейнека О.С. Экономическая психология: социально-политические проблемы. СПб.: Издательство С.-Петербургского университета, 1999.
5. Джеймс У. Психология. Классики мировой психологии. М.: Педагогика, 1991.

6. Диттмар Х. Экономические представления подростков // Иностранная психология. 1997. №9. С. 25-36.
7. Емельянов Р.А. Власть и собственность в системе структурирования социальных связей // Философские исследования. 2002. №3 - 4. С. 81 – 96.
8. Ермакова Т. М. Особенности социализации учащихся средней школы в период общего реформирования системы образования. М.: МГАПИ-МИПК, 1998.
9. Ефимичук И.В. Собственность как социальная система. Н. Новгород: Издательство Нижегородского университета, 2004.
10. Журавлев А.Л. Социально-психологическая динамика в изменяющихся экономических условиях // Психологический журнал. 1998. № 3. С. 3 - 16
11. Задорожнюк И.Е. Коллоквиум по экономической психологии// Психологический журнал. 1990. №6. С. 144 – 146.
12. Задорожнюк И.Е. Экономические психологи о проблемах социализации // Вопросы психологии. 2003. №1. С. 147 - 149.
13. Задорожнюк И.Е., Семья Г.В. Экономическая психология: в поисках интегральных идей // Психологический журнал. 1995. №1. С. 173 - 175.
14. Зелизер В. Социальное значение денег: деньги на булавки, чеки, пособия по бедности и другие денежные единицы. М.: ГУ ВШЭ, 2004.
15. Иноземцев В.Л. Концепция постэкономического общества: теоретические и практические аспекты. Диссертация на соискание степени доктора экономических наук. М. 1998.
16. Лаврик Э.Г. Первая встреча экономических психологов в Москве: XVIII ежегодный коллоквиум международной ассоциации по экономической психологии// Психологический журнал. 1994. №1. С. 173 – 179.
17. Лунт П. Психологические подходы к потреблению: вчера, сегодня, завтра// Иностранная психологи. 1987. №9. С. 8-16.
18. Малахов С.В. «Экономический человек» и рациональность экономической деятельности (обзор зарубежных исследований) // Психологический журнал. 1990. №6. С. 38 – 47.
19. Московичи С. Машина, творящая богов. / Пер. с фр. М.: «Центр психологии и психотерапии», 1998.
20. Муздыбаев К. Экономическая депривация, стратегия ее преодоления и поиск социальной поддержки. СПб.: Филиал ИС РАН, 1997.
21. Радаев В.В. Шкаратан О.И. Социальная стратификация. М.: Аспект Пресс, 1996.

22. Радина Н.К. Экономическая социализация воспитанников учреждений для детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей // Психологическая наука – образованию. 2006. №4. С. 98 - 106.
23. Радина Н.К., Рахубина Е.С. Социальное значение денег», или новые социально-психологические стратегии изучения «монетарной компетентности» // Материалы 2-ой Всероссийской конференции «Психология индивидуальности» (12-14 ноября 2008 г.). М.: Издательский дом ГУ ВШЭ, 2008. С. 404.
24. Сорос Дж. Новый взгляд на открытое общество. М.: ИЧП «Издательство Магистр», 1997.
25. Социальная психология: учебник для высших учебных заведений. Под ред. А. Л. Журавлева. М.: Изд. «ПЕР СЭ», 2002.
26. Социально-психологическая динамика в условиях экономических изменений. Ответственные редакторы А.Л.Журавлев, Е.В Шорохова. М.: Издательство «Институт Психологии РАН», 1998.
27. Уразалиева Г.К. Деятельностный подход в экономической психологии // Антология современной психологии конца XX столетия. Казань, 2001. Т. 7. Вып. 3. - <http://www.tovievich.ru/book/4/206/1.htm>
28. Фенько А.Б. Дети и деньги: особенности экономической социализации // Вопросы психологии. 2000. № 2. С. 94 - 102.
29. Фенько А.Б. Психологический анализ отношения москвичей к деньгам // Психологический журнал. 2004. № 2. С. 34 - 42.
30. Хайек Ф.А. Пагубная самостоятельность. Ошибки социализм / Под редакцией У.У.Бартли, М.: Издательство «Новости» при участии издательства «Catallaxy», 1992.
31. Хайек Ф. А. Частные деньги. М.: Институт национальной модели экономики, 1996.
32. Щедрина Е.В. Исследования экономических представлений у детей // Вопросы психологии. 1991. №2. С. 157 – 164.
33. Экономическая психология // Психология. Словарь / Под общ. Ред. А.В.Петровского, М.Г.Ярошевского. М.: Политиздат, 1990. С. 456 – 457.