
ПСИХОЛОГИЯ ЛИЧНОСТИ

Н. В. Антонова, А. А. Белякова

Экономическая идентичность и профессиональное самоопределение личности¹

В статье анализируется взаимосвязь экономической идентичности и профессионального самоопределения личности. В качестве показателей экономико-психологического статуса, являющегося компонентом экономической идентичности, рассматриваются имущественная самокатегоризация, представления о поляризации доходов богатых и бедных и уровень материальных притязаний. Описаны результаты эмпирического исследования, в ходе которого статистически подтверждена связь субъективного экономико-психологического статуса с особенностями профессионального самоопределения личности, а именно особенностями ценностных ориентаций личности, мотивацией профессионального самоопределения, а также характеристиками целей профессиональной деятельности и средствами их достижения.

Ключевые слова: профессиональное самоопределение, личностное самоопределение, принятие решений, личный профессиональный план, экономическое сознание, экономическое самосознание, экономическая идентичность, экономико-психологический статус.

Профессиональная жизнь человека в современных условиях отличается высокой динамичностью, обусловленной возникновением новых профессий и значительным усложнением содержания труда в традиционных видах деятельности. Изменяется отношение к профессии, смыслу трудовой деятельности и ее результатам. Основное направление этих изменений связано с расширением профессиональных возможностей и необходимостью самостоятельного планирования карьеры с учетом постоянно меняющихся социально-экономических условий. В то же время изменяется социально-экономическая ситуация в стране и отношение людей к своему социально-экономическому статусу. Изучение профессионального самоопределения, таким образом, невозможно без понимания социально-экономической реальности, в которой личность существует. Изучение экономической идентичности как результата взаимодействия личности с окружающей ее экономической реальностью позволит нам рассмотреть профессиональное самоопределение в контексте ее экономического становления.

За последние десятилетия существенно возрос интерес отечественных ученых к проблеме профессионального самоопределения личности. **Профессиональное самоопределение** как процесс становления личности в профессии в его тесной взаимосвязи с личностным развитием было рассмотрено в работах Е. Ю. Пряжниковой и Н. С. Пряжникова [10], Е. А. Климова [7],

¹ В данной научной работе использованы результаты, полученные в ходе выполнения проекта «Самоопределение личности в бизнесе: проблемы, модели, подходы», выполненного в рамках программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ в 2012 году.

Ю. П. Поваренкова [9] и других авторов. В зарубежной психологии выделяются две основные тенденции: рассмотрение профессионального самоопределения в хронологическом аспекте [20; 21] и выделение индивидуально-типологических свойств профессионального становления и развития [17; 8]. В зарубежных исследованиях рассматриваются проблемы самодетерминации и свободы выбора [13], взаимодействия личности с внешней средой, социальным окружением в процессе профессионализации, взаимосвязи индивидуальных и личностных особенностей и профессионального самоопределения [16], субъективно воспринимаемых трудностей профессионального самоопределения [15], особенностей формирования профессиональной идентичности у представителей различных профессиональных и социальных групп [14].

Н. Л. Иванова [5; 6] считает основной функцией самоопределения подготовку и принятие оптимального решения человеком о перспективах своего будущего в контексте проблемной ситуации. Самоопределение в данном случае выступает как процесс решения задач различного уровня сложности и значимости для личности, в ходе которого происходит ограничение количества альтернатив, определение границ выбора и т. д. «Внутренними рамками» выбора выступает идентичность — как основа и продукт самоопределения. Ряд исследователей, в частности, Е. А. Климов, А. А. Кроник, Л. М. Митина, Н. С. Пряжников, в качестве важной составляющей профессионального самоопределения называют ценностную компоненту, представляющую собой интеграл личных и профессиональных ценностей. Отмечается, что ценностно-смысловая сфера личности является, с одной стороны, условием профессионального развития, с другой — важным его результатом. В рамках исследования профессионального самоопределения личности формирование целей профессиональной деятельности рассматривается как одна из важнейших функций и показателей сформированности профессионального сознания [1, с. 60].

Таким образом, профессиональное становление личности, развитие профессиональной идентичности обусловлены внешними условиями, в которых личность обнаруживает близкие ей смыслы и действует согласно сформировавшимся ценностным ориентациям. «Самоопределение как процесс, являясь ведущим для него классом психических явлений, включает осознание, выбор и формирование субъектом собственной системы смыслов, ценностей, мотивов, представлений об окружающем мире и самом себе, а также постановку целей и определение способов их достижения (в том числе, способов преобразования себя и окружающего мира)» [4, с. 7].

Личный профессиональный план (ЛПП), по сути, является точкой приложения ценностно-смысловых ориентаций личности, способом проецирования личности в будущее, осознания личностью целей собственной профессиональной деятельности и путей и средств достижения этих целей. Личный профессиональный план — это образ, мысленное представление профессионального будущего. Е. А. Климов [7] выделил следующие блоки профессионального плана: главная цель; цепочка ближайших и более отдаленных кон-

кретных целей; пути и средства достижения ближайших жизненных целей; внешние условия достижения целей; внутренние условия достижения целей; запасные варианты целей и путей их достижения.

Обобщая описанные теоретические представления, выделим ключевые для профессионального самоопределения характеристики: а) в центре профессионального самоопределения — осознанный выбор профессии, в котором учитываются как индивидуально-личностные особенности, так и требования социально-экономических условий; б) профессиональное самоопределение — протяженный во времени процесс, оно осуществляется в течение всей профессиональной жизни и включает в себя рефлекссию, переосмыслений ценностей разного уровня, а также самоутверждение личности в профессии; в) профессиональное самоопределение актуализируется различными событиями; г) профессиональное самоопределение является важной характеристикой социально-психологической зрелости личности, ее потребности в самореализации и самоактуализации.

Экономическое самосознание — многокомпонентный психологический феномен, отражающий психологическое отношение личности к себе как к субъекту экономической деятельности. Соответственно, компоненты экономического самосознания можно представить как отдельные стороны психологического отношения (когнитивную, эмоциональную и поведенческую) личности к себе как к субъекту экономических отношений.

Под экономическим сознанием А. Л. Журавлев понимает социальные представления, установки, отношения, оценки, мнения личности или социальной группы о различных экономических объектах и явлениях [2]. В качестве составляющих экономического сознания личности рассматриваются типичные осознаваемые личностью социально-психологические феномены, связанные с явлениями экономического содержания.

Экономическое сознание, проявляющееся, в частности, в субъективной оценке экономического статуса личности, в представлении и отношении личности к собственности, деньгам, экономическому риску, бедности, богатству и другим экономическим объектам, является результатом социализации и профессионализации субъекта и приобретает определенную значимость в деятельности человека [12]. Следовательно, экономическое сознание, по-видимому, связано с профессиональным самоопределением.

С феноменом экономического сознания тесно связано понятие об экономическом самоопределении, которое следует рассматривать как личностное самоопределение в экономической среде, целью которого является достижение субъектом оптимальной позиции в системе экономических отношений на основе его отношения к социально-экономическим условиям и динамике их изменения, а также представлений о смысле и целях жизни, жизненных принципах, ценностных идеалах и запретах, собственных притязаниях, ожиданиях и потенциальных возможностях как динамично развивающихся во времени психологических образованиях [3, с. 82].

Экономическую идентичность следует рассматривать как часть экономического самосознания, относящуюся к результату определения человеком своего положения в системе экономических отношений.

В структуре экономической идентичности теоретически могут быть выделены ее базовые компоненты (когнитивный, аффективный и поведенческий), представляющие собой достаточно крупные образования. Они дифференцируются на более частные экономико-психологические феномены. Экономическая идентичность может изучаться в экономической психологии в рамках анализа когнитивных аспектов взаимоотношения человека и общества, в частности, при выявлении представлений людей о богатстве и бедности, их границах, социальном неравенстве, восприятии человеком собственного благосостояния [19]. Экономическая идентичность также может рассматриваться в связи с исследованиями экономического статуса как характеристики объективного положения личности или группы [18].

Как утверждает В. А. Хащенко, отличие процесса формирования экономической идентичности от формирования других видов идентичности заключается в том, что она является результатом социальной категоризации (идентификации и дифференциации) в биполярной системе представлений об экономических категориях «богатые — бедные люди». По мнению В. А. Хащенко, экономическая идентичность может быть представлена в виде точки на непрерывной шкале благосостояния, заданного полюсами бедности и богатства [12, с. 5]. Данная шкала имеет выраженную субъективную природу формирования, так как основана на личных представлениях человека о богатстве и бедности. На основании проведенных исследований В. А. Хащенко сделал вывод, что данные представления, как базовый компонент экономического сознания личности, образуют индивидуальную (субъективную) модель экономического благосостояния человека [11].

В известном смысле экономико-психологический статус личности это не столько действительное имущественное положение человека, сколько отражение его социально-экономических ожиданий. Установление личностью своего экономического статуса определяется в большей мере субъективными психологическими критериями (представлениями о богатстве и бедности, социальными потребностями, притязаниями и т. д.), чем объективным, реальным положением. С помощью оценочного сравнения категоризируемых групп «богатых» и «бедных» человек определяет свою принадлежность к группе собственников, дает ей название и приписывает субъективно выделяемые признаки, устанавливая таким образом свое собственное положение (статус) на субъективном континууме благосостояния. Биполярная оценка является способом установления степени подобия индивида качествам тех групп собственников, представления о которых составляют его субъективную модель благосостояния человека. Сравнение себя с группами богатых и бедных людей на основе индивидуальной субъективной шкалы с помощью

биполярной оценки является, по мнению В. А. Хащенко, ведущим механизмом экономической идентификации личности.

Важнейшей характеристикой экономического самосознания личности является степень биполяризованности субъективной модели экономического благосостояния человека. Степень биполяризации оценок богатого и бедного человека обуславливает размерность субъективной шкалы и тесно взаимосвязана с такими параметрами экономического самосознания индивида, как сила экономического Я, в основе которой лежит самооценка собственной конкурентоспособности. Для дальнейших исследований особенно примечательно, что принцип биполярности как механизм экономической категоризации может выступать основой для разработки методических приемов измерения экономической идентичности личности.

В. А. Хащенко предположил, что биполярная шкала, полюсами которой являются субъективные границы бедности и богатства, выступает в качестве субъективного экономического критерия, на который ориентируется человек при определении своей экономической идентичности. В. А. Хащенко была сформулирована и доказана гипотеза о том, что степень поляризации оценок дохода богатого и бедного человека является показателем подобия индивида одному из них. Чем больше поляризация, тем ниже оценка себя как более состоятельного человека, а следовательно, ориентация на более «скромные» стандарты, эталоны экономического благосостояния [12, с. 10].

Таким образом, мы предположили, что профессиональное самоопределение связано с экономической идентичностью личности. Ядром профессионального самоопределения является мотивационно-ценностная сфера личности. Профессиональное самоопределение включено в систему представлений личности о перспективах во времени и тесно связано с ее жизненными планами. Поэтому в нашем исследовании в рамках изучения профессионального самоопределения мы анализируем профессиональный план личности — образ, мысленное представление профессионального будущего.

Экономическая идентичность — субъективное знание личности о «Я-экономическом», являющееся результатом определения индивидом своего положения в системе экономических отношений, прежде всего отношений собственности. В качестве компонента экономической идентичности мы рассматриваем экономико-психологический статус личности. Данный конструкт базируется на субъективных представлениях о «границах» богатства и бедности и может быть представлен в виде точки на индивидуальной шкале благосостояния, заданной полюсами богатства и бедности. В известном смысле экономико-психологический статус личности — это не только оценка имущественного положения человека в настоящем, но и осознаваемое индивидом расхождение между желаемым и достигнутым, отражение его социально-экономических ожиданий.

Цель исследования — изучение взаимосвязи профессионального самоопределения и экономической идентичности личности.

Гипотеза: существует взаимосвязь субъективного экономико-психологического статуса и особенностей профессионального самоопределения. Частные гипотезы: 1) существует взаимосвязь между экономико-психологическим статусом и особенностями профессионального плана личности; 2) экономико-психологический статус связан с особенностями ценностно-мотивационной сферы личности.

Выборка: студенты старших курсов, совмещающие работу и учебу, и выпускники вузов с опытом работы до пяти лет в возрасте от 20 до 29 лет, всего 83 респондента.

Методы исследования

Исследование экономической идентичности личности проводилось с помощью методики В. А. Хашенко «Определение экономико-психологического статуса личности с использованием индивидуальной шкалы благосостояния». В качестве эмпирического критерия экономической идентичности личности были выбраны показатели экономико-психологического статуса: 1) оценка респондентами показателя имущественной самокатегоризации: неимущие, бедные, ниже среднего достатка, среднего достатка, обеспеченные, состоятельные и богатые; 2) оценка уровня материального благосостояния с помощью биполярной шкалы, полюса которой заданы противоположными экономическими категориями «самые бедные люди — самые богатые люди». Мы просили респондентов указать ежемесячный доход, который позволяет считать человека бедным или богатым, а также указать реальный и идеальный для них ежемесячный доход.

Полученные цифры позволили нам получить для каждого из респондентов индекс степени поляризации доходов (соотношение указанных доходов самых богатых и самых бедных людей) и индекс материальных притязаний (соотношение идеального и реального ежемесячного дохода).

Исследование профессионального самоопределения личности проводилось с помощью методик: «Мотивация профессиональной деятельности» (К. Замфир в модификации А. Реана) — исследование внешней и внутренней мотивации личности; «Ценностные ориентации» (М. Рокич); модифицированной методики «Личностный профессиональный план» (Е. А. Климов в модификации Е. К. Кардовской).

Результаты

На основании данных, полученных с помощью методики В. А. Хашенко, выборка была разбита на группы, в соответствии с показателями имущественной самокатегоризации респондентов, а также в соответствии с показателями индексов степени поляризации доходов (ИПД) и индексом материальных притязаний (ИМП). В соответствии с показателями имущественной категоризации студентов выборка была разбита на три группы: ниже среднего достатка, среднего достатка и обеспеченные. Далее проводилось сопоставление результатов по всем методикам между указанными группами, значимость различий оценивалась с помощью критерия Манна — Уитни.

Статистическая обработка полученных результатов позволяет нам утверждать, что у респондентов, относящих себя к различным имущественным группам и отличающихся друг от друга степенью поляризации доходов и уровнем материальных притязаний, взятых нами в качестве эмпирического критерия субъективного экономико-психологического статуса, имеются различные мотивы профессиональной деятельности, ими по-разному воспринимаются цели и средства профессиональной деятельности, а также существуют различия в структуре ценностных ориентаций.

В частности, респонденты, относящие себя к «имущественной» категории «ниже среднего» достатка, выше, чем респонденты категории «среднего достатка», оценивают значимость мотива денежного заработка, в то время как у группы респондентов категории «среднего достатка» ведущим мотивом профессиональной деятельности становится мотив удовлетворения от самого процесса работы (табл. 1).

Таблица 1

Средние показатели методики «Мотивация профессиональной деятельности» у респондентов с различной имущественной самокатегоризацией

Показатели методики	Категория «ниже среднего достатка»	Категория «среднего достатка»	Категория «обеспеченные»
Денежный заработок	4,26	3,78	3,89
Стремление к продвижению по работе	4,2	4,18	3,67
Потребность в достижении социального престижа и уважения других	4,1	4,21	3,52
Удовлетворение от самого процесса и результата работы	4	4,13	4,47
Возможность наиболее полной самореализации именно в данной деятельности	3,68	4,21	4,52

$p \leq 0,05$

Для респондентов, отнесших себя к категории «обеспеченные», большее значение, чем для респондентов категории «ниже среднего достатка», приобретает возможность наиболее полной реализации себя в деятельности, а также стремление в достижении социального престижа.

Сравнение респондентов категорий «среднего достатка» и «обеспеченные» показало, что респонденты, субъективно ниже оценивающие имущественную категорию населения, к которой они относятся, большее значение придают возможности продвижения по работе, чем респонденты, относящие себя к категории «обеспеченные».

Респонденты, чей индекс поляризации доходов ниже, выше оценивают значимость мотива стремления к продвижению по работе, мотива удовлетворения от самого процесса работы и возможности наиболее полной реализации себя в выбранной деятельности (табл. 2).

Таблица 2

Средние показатели методики «Мотивация профессиональной деятельности» в группах респондентов с различными индексом поляризации доходов и индексом материальных притязаний

Показатели методики	1 группа	2 группа	3 группа	4 группа
Денежный заработок	4,23	4,82	3,76	3,8
Стремление к продвижению по работе	4,66	4,12	3,85	4,26
Потребность в достижении социального престижа и уважения других	3,95	4,19	3,54	3,62
Удовлетворение от самого процесса и результата работы	4,19	4,52	4,74	4,6
Возможность наиболее полной самореализации именно в данной деятельности	4,14	4,54	4,62	4,5

$p \leq 0,05$

Проведенный корреляционный анализ продемонстрировал наличие взаимосвязи между индексом материальных притязаний и мотивами денежного заработка и стремлением избежать возможных наказаний и неприятностей, кроме того, индекс материальных притязаний отрицательно взаимосвязан с мотивом удовлетворения от самого процесса и результата работы ($p \leq 0,05$). Эти данные позволяют нам говорить о том, что стремление к материальному обогащению связано с так называемыми внешними мотивами профессиональной деятельности. С другой стороны, с ростом материальных притязаний личности снижается внутренняя положительная мотивация профессиональной деятельности. Наличие корреляции между индексом поляризации доходов и мотивом стремления к продвижению по работе и мотивом социального престижа ($p \leq 0,05$) свидетельствует о взаимосвязи внешней положительной мотивации с высокой степенью поляризации доходов богатых и бедных в представлении респондентов. Отрицательная корреляция между индексом поляризации доходов и мотивами удовлетворения от самого процесса и результата работы и возможностью наиболее полной реализации в профессиональной деятельности свидетельствует о том, что чем выше экономико-психологический статус, тем выше для респондентов значимость внутренних мотивов профессиональной деятельности.

Анализ структуры ценностных ориентаций показал, что для респондентов, отнесших себя к имущественной категории «ниже среднего достатка», характерно предпочтение ценности материально обеспеченной жизни, отсутствия материальных проблем. По сравнению с группами респондентов, отнесших себя категориям «среднего достатка» и «обеспеченные», респон-

денты группы «ниже среднего достатка» отдают меньшее предпочтение ценностям профессиональной самореализации, таким как интересная работа, общественное признание и продуктивная жизнь (максимально полное использование своих возможностей, сил и способностей). Респонденты категории «ниже среднего достатка» меньшее предпочтение, по сравнению с двумя другими группами, отдают абстрактным ценностям — свободе, уверенности в себе. Среди терминальных ценностей респонденты, отнесшие себя к категории «обеспеченные», по сравнению с респондентами категории «среднего достатка», отдают большее предпочтение таким ценностям, как самостоятельность, независимость в суждениях и развитие (работа над собой, духовное и физическое совершенствование). Среди инструментальных ценностей респонденты имущественной категории «обеспеченные», по сравнению с респондентами категории «среднего достатка», предсказуемо выше оценивают значимость ценности высоких требований к жизни и высоких притязаний.

Респонденты, для которых степень поляризации доходов богатых и бедных ниже, по сравнению с респондентами, у которых аналогичный показатель выше, большее предпочтение отдают общечеловеческим ценностям (жизненная мудрость, самостоятельность в суждениях и поступках), ценностям самореализации, в том числе и профессиональной (развитие, собственное физическое и духовное совершенствование, интересная работа), а также ценностям личной жизни (любовь, счастливая семейная жизнь). Для респондентов с высоким индексом поляризации доходов значимость ценности материально обеспеченной жизни выше, чем для респондентов, у которых индекс поляризации доходов ниже.

Результаты контент-анализа методики «Профессиональный план личности» показали, что респонденты с различным экономико-психологическим статусом имеют различные цели профессиональной деятельности, а следовательно, по-разному относятся к построению личностного профессионального плана.

Полученные результаты позволяют нам утверждать, что респонденты с более низким индексом материальных притязаний придают большее значение целям, которые мы условно включили в группу «эгоцели». Содержательно данная подкатегория наполнена такими высказываниями, как «получать удовлетворение от работы», «заниматься интересным делом» и т. п. Наряду с эгоцелями для респондентов, чей уровень материальных притязаний ниже, важность приобретают аффилиативные и альтруистические цели профессиональной деятельности. Несмотря на то что данные подкатегорий целей составляют относительно небольшую долю по всем группам, респонденты с более низким уровнем материальных притязаний упоминают указанные цели чаще. Аффилиативные цели в ответах респондентов выражаются в следующих фразах: «взаимопонимание с коллегами», «общение с людьми» и т. д. Подкатегория альтруистических ценностей содержательно наполнена выражениями «помощь людям», «стремление быть полезным окружающим» и т. п.

Для респондентов с более высокой степенью поляризации доходов и уровнем материальных притязаний характерно особое подчеркивание собственно профессиональных и материальных целей трудовой деятельности. В целом, респонденты, ниже оценивающие свой экономико-психологический статус, чаще упоминают, что профессиональная деятельность должна быть связана с материальной обеспеченностью, возможностью повышения своего профессионального и социального статуса.

Выводы

1. Для респондентов, субъективно выше оценивающих свой имущественный статус, характерно преобладание внутренних мотивов профессиональной деятельности, связанных с возможностью профессиональной самореализации и удовлетворения от самого процесса профессиональной деятельности. У специалистов, оценивающих свой имущественный статус ниже, обладающих более высоким уровнем материальных притязаний и представлениями о высокополяризованных доходах богатых и бедных, преобладают внешние положительные мотивы профессиональной деятельности, связанные с высоким и стабильным денежным заработком, возможностью продвижения по карьерной лестнице и достижением социального престижа.

2. Респонденты, ниже оценивающие свой имущественный статус, а также обладающие более высокими материальными притязаниями и представлениями о высокой степени поляризации доходов богатых и бедных, отдают большее предпочтение ценностям материально обеспеченной жизни по сравнению с респондентами, выше оценивающими свой имущественный статус. Респонденты, чей субъективный имущественный статус выше, уровень материальных притязаний и разница в представлении о доходах богатых и бедных ниже, выше оценивают значимость ценностей межличностного общения, ценностей личностного и профессионального саморазвития и самореализации.

3. Респонденты с различным экономико-психологическим статусом имеют различия в построении личного профессионального плана и по-разному определяют цели профессиональной деятельности. Респонденты, субъективно ниже оценивающие свой имущественный статус, обладающие более высокими материальными притязаниями, отдают предпочтение материальным целям профессиональной деятельности, а также целям, связанным с карьерным и профессиональным ростом. Для респондентов с более высоким субъективным экономико-психологическим статусом наибольшую значимость в личностном профессиональном плане приобретают эгоцели, связанные с тем или иным аспектом личности субъекта профессионального самоопределения и интересом личности к профессиональной деятельности, возможностью получения подлинного удовлетворения от результатов профессиональной деятельности. Кроме того, для респондентов, субъективно выше оценивающих свой экономико-психологический статус, более значимы, по сравнению с теми, чей субъективный экономико-психологический статус ниже, альтруи-

стические ценности и ценности, связанные с возможностью расширения профессиональных контактов и эффективным взаимодействием с коллегами.

В результате проведенного исследования нам удалось выявить статистически подтвержденную взаимосвязь особенностей субъективного экономико-психологического статуса, показателями которого в нашем исследовании были имущественная самокатегоризация, представления о поляризации доходов богатых и бедных и уровень материальных притязаний, с особенностями профессионального самоопределения личности, а именно особенностями ценностных ориентаций личности, мотивацией профессионального самоопределения, а также характеристиками целей профессиональной деятельности и средствами их достижения. Таким образом, выдвинутые гипотезы подтвердились.

Полученные результаты могут быть использованы при разработке методов профориентации и построения карьеры, а также при разработке различных социально-экономических и образовательных программ.

The author analyzes the interrelation between economic identity and the personality's professional self-determination. Property self-categorization, perceptions of income polarization and the level of material demands are considered as indicators of the economic and psychological status which stands out as a component of economic identity. Described further are results of empirical research which statistically confirms the connections between the subjective economic and psychological status and specific features of personal professional self-determination, namely value orientations, motivation of vocational self-determination, also goal characteristics of professional work and means of their achievement.

Keywords: vocational self-determination, personality self-determination, decision-making, personal professional plan, economic consciousness, economic self-consciousness, economic identity, psychological status.

Список литературы

1. Григорьев Д. А. Динамика целеполагания в процессе профессионализации: на материале становящейся личности : дис. ... канд. психол. наук / Д. А. Григорьев. — Улан-Удэ, 1998.
2. Журавлев А. Л. Нравственно-психологическая регуляция экономической активности / А. Л. Журавлев, А. Б. Купрейченко. — М. : Изд-во «Институт психологии РАН», 2003. — 436 с.
3. Журавлев А. Л. Экономическое самоопределение: теория и эмпирические исследования / А. Л. Журавлев, А. Б. Купрейченко. — М. : Изд-во «Институт психологии РАН», 2007. — 480 с.
4. Журавлев А. Л. Структура и личностные детерминанты экономического самоопределения субъекта / А. Л. Журавлев, А. Б. Купрейченко // Психологический журнал. — 2008. — № 2. — С. 5–15.
5. Иванова Н. Л. Самоопределение личности в бизнесе : монография / Н. Л. Иванова. — Изд-во МАПН — «Аверс-Плюс». — М. : Ярославль, 2007. — 204 с.
6. Иванова Н. Л. О модели и типах самоопределения личности в социальной и профессиональной среде / Н. Л. Иванова // Ярославский психологический вестник. — 2009. — № 25. — С. 95–101.
7. Климов Е. А. Психология профессионального самоопределения / Е. А. Климов. — М. : Издательский центр «Академия», 2004. — 304 с.
8. Крeгeр О. Типы людей: 16 типов личности, определяющих, как мы живем, работаем и любим / О. Крeгeр, Дж. М. Тиосон ; пер. с англ. Ю. Ю. Ступак. — М. : АСТ: Астрель, 2006. — 348 с.
9. Поваренков Ю. П. Психологическое содержание профессионального становления человека / Ю. П. Поваренков. — М. : Изд-во УРАО, 2002.

10. *Пряжников Н. С.* Психология труда и человеческого достоинства : учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений / Н. С. Пряжников, Е. Ю. Пряжникова. — 2-е изд., стер. — М. : Издательский центр «Академия», 2004. — 480 с.
11. *Хашченко В. А.* Представления о богатом и бедном человеке в различных социально-экономических группах // Современная психология: состояние и перспективы исследования / В. А. Хашченко, Е. С. Шибанова. — М. : ИП РАН, 2002. — Ч. 2. — С. 332–346.
12. *Хашченко В. А.* Экономическая идентичность личности: психологические детерминанты формирования / В. А. Хашченко // Психологический журнал. — 2004. — Т. 25. — № 5. — С. 32–49.
13. *Deci E. L.* Intrinsic motivation and selfdetermination in human behavior / E. L. Deci, R. M. Ryan. — New York : Plenum Press, 1985. — 344 p.
14. *Donaldson R. M.* Professional Growth Plans for Public School Teachers / R. M. Donaldson, M. Posluszny // The Clearing House: A Journal of Educational Strategies, Issues and Ideas. — 1985. — Vol. 59 (4). — P. 169–173.
15. *Gati I.* Emotional and personality-related aspects of persistent career decision-making difficulties / I. Gati, N. Saka // Journal of Vocational Behavior. — 2007. — 71. — P. 340–358.
16. *Gauthier L.* Predicting Career Indecision: A Self-Determination Theory Perspective / L. Gauthier, F. Guay, S. Fernet // Journal of Counseling Psychology. — 2003. — Vol. 50 (2). — P. 165–177.
17. *Holland Y. L.* Explorations of a theory of vocational choice / Y. L. Holland // J. Appl. Psychol. — 1968. — V. 52. — № 1.
18. *Lea S. E. G.* The individual in the economy / S. E. G. Lea, R. M. Tardy, P. Webley. — Cambridge: Cambridge University Press, 1987. — P. 627.
19. *Lewis A.* The new economic mind: the social psychology of economic behavior / A. Lewis, P. Webley, A. Furnham. — N. Y., 1995.
20. *Super D. E.* Career development: occupational choice and vocational adjustment / D. E. Super // Bull. AJOSP. Luxemburg. — 1970. — №. 22. — P. 15–19.
21. *Super D. E.* Occupational psychology / D. E. Super, M. Y. Bahn. — L. : Tavistock, 1971. — 209 p.

А. Н. Фомина

Феномен жизнестойкости с точки зрения уровневого подхода к психике человека

В статье анализируется феномен жизнестойкости с точки зрения системного подхода к психике человека. Анализируются данные исследований, в которых отмечается роль психофизиологических, социально-психологических и личностных особенностей в развитии способности человека активно противостоять трудностям жизни. Отмечается значимость жизненной ситуации для приоритета определенного уровня психики в поддержании жизнестойкости человека.

Ключевые слова: жизнестойкость, психофизиологические особенности, социально-психологические навыки, личностные свойства, врожденная уязвимость, операционализация, сознательная саморегуляция, смыслообразование.

Социальная и экономическая ситуация в современном мире, связанная с увеличением источников стресса, откладывает свой отпечаток на психическое состояние человека — увеличивается количество людей в состоянии эмоционального неблагополучия, что сказывается на их жизнедеятельности вообще, профессиональной деятельности и системе взаимодействия, в частности.

В русле проблемы эффективного противостояния жизненным трудностям последнее время активно используется такое понятие, как «жизнестой-