

УДК 159.92

DOI: 10.26140/anip-2021-1003-0083



©2021 Контент доступен по лицензии CC BY-NC 4.0.  
This is an open access article under the CC BY-NC 4.0 license  
(https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/)

## ЖИЗНЕННЫЕ СТРАТЕГИИ ЛЮДЕЙ С РАЗНЫМ УРОВНЕМ ДОХОДА

© Автор(ы) 2021

SPIN: 4530-3852

AuthorID: 602382

ResearcherID: F-7742-2018

ORCID: 0000-0001-7785-6323

ScopusID: 57002828400

**ГОЛУБЕВА Елена Валериевна**, кандидат психологических наук, доцент кафедры Психологии и безопасности жизнедеятельности Института компьютерных технологий и информационной безопасности  
*Южный федеральный университет*

(347922, Россия, Таганрог, улица Чехова, 2, e-mail: egolubeva@sfsedu.ru)

**Аннотация.** Статья посвящена актуальному в настоящее время вопросу психологических аспектов социального расслоения в нашей стране. В частности, рассмотрены жизненные стратегии людей с разным уровнем дохода. Теоретический анализ проблемы показал ее недостаточную разработанность в современной науке. В качестве основания для классификации жизненных стратегий выступили концепции Э. Фромма и А.Е. Созонтова, предполагающие учет модусов «обладания» и «бытия». Эмпирическое исследование позволило установить наличие связи между уровнем дохода и жизненными стратегиями личности. В качестве методов исследования использовалось анкетирование (для определения уровня дохода) и опрос с помощью ценностного опросника Ш. Шварца (для определения жизненных стратегий личности). Значения 10 мотивационных типов по методике Ш. Шварца соотносились с 4 жизненными стратегиями: «Иметь», «Быть», «Иметь, чтобы быть» и «Не иметь и не быть». Было установлено, что лица, имеющие доход ниже среднего, чаще других выбирают стратегию «Не иметь и не быть», которая предполагает конформизм и стремление не отличаться от остальных. Лица, имеющие средний доход и доход выше среднего, чаще выбирают стратегию «Иметь», которая означает, что человек конструирует собственную жизнь на основе стремления к социальному успеху, богатству, неограниченному потреблению. Стратегия «Иметь, чтобы быть», наиболее полно отвечающая требованиям современного общества, является, по данным нашего исследования, наименее распространенной. Это противоречие должно стать объектом внимания специалистов, занимающихся вопросами как развития общества, так и развития личности.

**Ключевые слова:** жизненные стратегии, уровень дохода, «Иметь», «Быть», «Иметь, чтобы быть», «Не иметь и не быть»

## LIFE STRATEGIES OF PERSONS WITH DIFFERENT INCOME LEVELS

© The Author(s) 2021

**GOLUBEVA Elena Valerievna**, Candidate of Psychological Sciences, Associate Professor in Department of Psychology and Life Safety of Institute of Computer Technologies and Information Security  
*Southern Federal University*

(347922, Russia, Taganrog, Chekhov Street, 2, e-mail: egolubeva@sfsedu.ru)

**Abstract.** The article is devoted to the currently topical issue of the psychological aspects of social stratification in our country. In particular, the life strategies of people with different income levels are considered. The theoretical analysis of the problem showed its insufficient elaboration in modern science. As a basis for the classification of life strategies the concepts of E. Fromm and A.E. Sozontov, suggesting taking into account the modes of “possession” and “being”, were used. Empirical research made it possible to establish the existence of a connection between the level of income and the life orientations of an individual. As research methods, we used a questionnaire (to determine the level of income) and a survey using the value questionnaire of Sh. Schwartz (to determine the life orientations of an individual). The values of 10 motivational types according to Sh. Schwartz’s method were correlated with 4 life strategies: “To have”, “To be”, “To have in order to be” and “Not to have and not to be”. It was found that those with incomes below the average are more likely than others to choose the “not to have and not to be” strategy, which presupposes conformity and the desire not to be different from others. Persons with an average income and an income above the average are more likely to choose the “Have” strategy, which means that a person constructs his own life based on the desire for social success, wealth, and unlimited consumption. The strategy “To have in order to be”, which most fully meets the requirements of modern society, is, according to our research, the least widespread. This contradiction should become the object of attention of specialists dealing with issues of both the development of society and the development of the individual.

**Keywords:** life strategies, income level, “To have”, “To be”, “To have in order to be”, “Not to have and not to be”

## ВВЕДЕНИЕ

Актуальность настоящего исследования определяется, с одной стороны, сохраняющейся проблемой высокого уровня социального неравенства общества в современной России [1], с другой стороны, – недостаточной разработанностью в современной науке вопросов, связанных с психологическими аспектами экономических отношений.

Одной из важнейших характеристик личности, отражающих выбор ею определенного социального поведения и адаптации в складывающихся условиях жизнедеятельности, а также ее представления о собственном будущем и возможностях достижения целей, является жизненная стратегия (А. Маслоу, С.Л. Рубинштейн, Б.Г. Ананьев, И.С. Кон и др.).

В аспекте экономических потребностей личности жизненные стратегии рассмотрены Э. Фроммом [14]. Он противопоставляет стремление «иметь» что-либо воз-

можности «быть» кем-то. Определяя продуктивность как критерий оценки характера, Э. Фромм выделяет продуктивные и непродуктивные типы характера. К непродуктивным типам относятся те, которые связаны со стремлением к обладанию и накоплению: эксплуататорский, рецептивный, рыночный и накопительский типы.

А.Е. Созонтов [12], основываясь на идее модусов обладания/бытия Э. Фромма, разработал новую классификацию жизненных стратегий. Он дополнил существующую классификацию («Иметь» и «Быть») еще двумя стратегиями:

1. «Не иметь и не быть» – конформная стратегия, при которой нет выраженного стремления ни к одному из полюсов, а поведение направляется желаем быть как все.

2. «Иметь для того, чтобы быть» – гармоничная стратегия, которая позволяет современному человеку посредством обладания реализовывать свои духовные потребности. Эта стратегия является наиболее адекватной

в современных рыночных условиях.

Данная классификация жизненных стратегий будет использована нами на этапе эмпирического исследования.

В современных отечественных и зарубежных работах проблема исследования представлена следующим образом. Теоретическое осмысление этого концепта предложено в работе Ю.С. Бекуриной [2] (жизненная стратегия как идеализированное отражение будущего жизненного пути к желаемому социальному положению), А.А. Кошелевым [9] (жизненная стратегия как система, интегрирующая в себе познавательные, ценностные и практические результаты, создающие план на долгосрочную перспективу) и др. Д.И. Наумовым, К.В. Савицким проведено эмпирическое исследование жизненных стратегий современного студенчества и выявлено, что стратегия жизненного благополучия превышает по значимости стратегии успеха и самореализации [11].

Психологические аспекты, связанные с уровнем дохода, были изучены, например, Е.В. Лебедевой, А.В. Максимовой. Ими рассмотрен уровень дохода как фактор формирования состояния стресса у работника социальной сферы [10]. Е.В. Дорошенко изучена взаимосвязь дохода и личностных характеристик человека [6]. Е.В. Голубевой изучено отношение к деньгам лиц с разным уровнем дохода [4].

Ряд работ зарубежных исследователей посвящены изучению взаимосвязи уровня дохода и субъективного благополучия или счастья [15-20]. Например, Z. Yu и F. Wang рассматривали зависимость между ощущением счастья и уровнем дохода. Они установили, что важен не сам уровень дохода, а неравенство в доходах – его показатель влияет на переживание счастья человеком в соответствии с перевернутой U-образной кривой [20].

Исследования, посвященные связи жизненных стратегий и уровня дохода, немногочисленны. Например, С.А. Ильиных выявлены жизненные установки представителей среднего класса [7]. О.В. Бобровским изучены ценностные ориентации и поведенческие установки представителей бедных слоев населения [3], часть из которых являются работающими и составляют около 17% всех занятых [5].

Таким образом, проблема жизненных стратегий людей с разным уровнем дохода является актуальной для изучения на современном этапе.

## МЕТОДОЛОГИЯ

### Используемые методы и методики

1. Для определения уровня дохода использовалось анкетирование. Уровень дохода респондентов определялся в соответствии с данными о среднемесячной заработной плате за последний квартал 2020 г. в г. Таганроге [13]. В качестве верхнего предела для группы с уровнем дохода ниже среднего использовались данные о средней заработной плате в наименее высокооплачиваемых видах экономической деятельности, в качестве нижнего предела для группы с уровнем дохода выше среднего использовались данные о средней заработной плате в наиболее высокооплачиваемых видах экономической деятельности.

2. Методика Шварца для изучения ценностей личности [8].

Опросник Шварца по изучению ценностей личности представляет собой шкалу, предназначенную для измерения значимости десяти типов ценностей. Значения 10 мотивационных типов по методике Ш. Шварца были обработаны А.Е. Созонтовым с помощью кластерного анализа. В результате выделились 4 кластера, объединившие различные мотивационные типы: I – «Укрепление социальных норм и традиций», II – «Наслаждение и управление людьми», III – «Безопасность и полнота жизни», IV – «Укрепление собственного Я, личный успех». Данные кластеры выступили основными критериями для выделения типов жизненных стратегий: «Иметь», «Быть», «Не иметь и не быть», «Иметь для быть», «Иметь и

быть».

В нашем исследовании будет использоваться схема соотношения ценностей по методике Ш. Шварца и жизненных стратегий, предложенная А.Е. Созонтовым [12].

### Описание респондентов

В качестве респондентов выступили 70 человек, жители г. Таганрога, из них – 35 женщин, 35 мужчин в возрасте от 25 до 45 лет, все работающие.

## РЕЗУЛЬТАТЫ

Результаты эмпирического исследования представим в таблице.

Таблица 1 – Распределение респондентов по уровню дохода

Уровень дохода	Ниже среднего	Средний	Выше среднего
Количество респондентов, %	18	50	32

Как видим в таблице, распределение респондентов по уровню дохода приближается к нормальному с преобладающей по численности группой со средним уровнем дохода.

Как уже было отмечено, стремление иметь деньги вступает в противоречие с возможностью личностного роста, что выражается в следовании человека одной из четырех жизненных стратегий «Иметь», «Быть», «Иметь для того, чтобы быть», «Не иметь и не быть». Выраженность жизненных стратегий респондентов с разным уровнем дохода представим на рисунке 1.

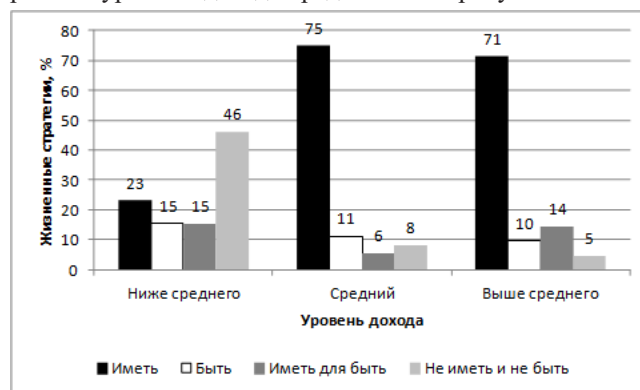


Рисунок 1 – Выраженность жизненных стратегий респондентов с разным уровнем дохода

Как видим, преобладающей по степени выраженности стратегией по выборке в целом является жизненная стратегия «Иметь», при которой человек создает собственную жизнь на основе стремления к обогащению, успеху, неограниченному потреблению. Принадлежность респондента к типу «Иметь» означает преобладание ценностей «Гедонизм», «Власть» и указывает на стремление человека к потворствованию своим желаниям, достижению социального превосходства. Эта стратегия наиболее сильно выражена по сравнению с остальными стратегиями в группах респондентов с уровнем дохода выше среднего (71 %) и средним (75 %).

Среди опрошенных с уровнем дохода ниже среднего преобладающей является стратегия «Не иметь и не быть», при которой активность человека направляется стремлением «быть как все» (46 %). Принадлежность респондента к типу «Не иметь и не быть» указывает на преобладание ценностей «Конформизм», «Традиции» и указывает стремление человека к сохранению обычаев, религиозных верований и убеждений, следованию традиционным нормам, мнениям авторитетных людей.

Для подтверждения достоверности отмеченных различий проведем статистическую обработку данных. Действительно, применение статистического критерия  $\chi^2$ -Пирсона показало, что распределение респондентов по жизненным стратегиям в группе с уровнем дохода ниже среднего статистически достоверно отличается от распределения в группе со средним уровнем дохода ( $\chi^2_{эм.} = 12,9$ , уровень значимости  $\leq 0,01$ ) и с уровнем дохода выше среднего ( $\chi^2_{эм.} = 11,5$ , уровень значимости  $<$

0,01). В распределении респондентов по жизненным стратегиям в группах со средним уровнем дохода и уровнем дохода выше среднего статистически достоверных различий не обнаружено ( $\chi^2_{\text{эмп.}} = 2$ , уровень значимости  $\geq 0,05$ ).

#### ВЫВОДЫ

Таким образом, проведенное исследование подтвердило соотношение основных жизненных стратегий в среде наших соотечественников (несмотря на временную разницу в сравниваемых опросах почти в 2 десятилетия): наиболее распространенной является стратегия «Иметь», второе место по распространенности занимает стратегия «Не иметь и не быть», а наименее часто выбираемой является стратегия «Иметь, чтобы быть». Эта ситуация представляется довольно тревожной, так как стратегия, наиболее полно отвечающая требованиям современного общества, является наименее распространенной. Это противоречие должно стать объектом внимания специалистов, занимающихся вопросами как развития общества, так и развития личности.

Полученные в нашей работе результаты говорят о наличии связи между уровнем дохода и наиболее распространенной жизненной стратегией. Так, люди, имеющие доход ниже среднего, чаще других выбирают стратегию «Не иметь и не быть», которая предполагает конформизм и стремление не отличаться от остальных. Эти данные согласуются с полученными ранее результатами, свидетельствующими о том, что представители бедных слоев населения не склонны проявлять свою индивидуальность, выделяться, предпочитая «быть как все» [3]. Лица, имеющие средний доход и доход выше среднего, чаще выбирают стратегию «Иметь». Так как наше и другие проведенные исследования не позволяют говорить о наличии причинной связи между жизненными стратегиями и уровнем дохода, то доказательство именно такого характера связи, а также возможностей воздействия на жизненные стратегии личности психологическими методами может рассматриваться в качестве перспектив дальнейшей работы.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Аветисян И.А. Проблемы преодоления социального неравенства общества и сокращения бедности населения в современной России // Вопросы территориального развития. 2019. №5 (50). С. 1-17.
2. Бекурина Ю.С. Жизненные стратегии молодежи как теоретический концепт: научные и философские рефлексии // Контекст и рефлексия: философия о мире и человеке. 2018. Т. 7. № 4А. С. 25-30.
3. Бобровский О.В. Ценностные ориентации и поведенческие установки представителей бедных слоев населения // Известия Тульского государственного университета. Гуманитарные науки. 2019. № 3. С. 72-80.
4. Голубева Е.В. Отношение к деньгам людей с разным уровнем дохода // Омский научный вестник. №3, 2010. С. 136-139.
5. Долматова С.А. Проблема «работающих бедных»: реализация человеческого потенциала в современной России // Экономика и бизнес: теория и практика. 2020. № 1-1 (59). С. 111-115.
6. Дорошенко Е.В. Уровень благополучия: взаимосвязь дохода и личностных характеристик человека // Управленец. 2019. Т. 10. № 1. С. 62-71.
7. Ильных С.А. Самоидентификация, инвестиционные стратегии, жизненные установки среднего класса: гендерная специфика // Общество: социология, психология, педагогика. 2017. № 2. С. 9-12.
8. Карандашев В.Н. Методика Шварца для изучения ценностей личности: концепция и методическое руководство. СПб.: Речь, 2004. 70 с.
9. Кошелев А.А. Жизненные стратегии молодежи как объект социологической науки: теоретико-методологический анализ понятия // Тенденции развития науки и образования. 2019. № 54-5. С. 80-82.
10. Лебедева Е.В., Максимова А.В. уровень дохода как фактор формирования состояния стресса у работника социальной сферы // Теория и практика современной науки. 2016. № 6-1 (12). С. 725-731.
11. Наумов Д.И., Савицкий К.В. Жизненные стратегии студенческой молодежи в фокусе визуальной социологии // Подольский научный вестник. 2019. № 1 (9). С. 52-64.
12. Созонтов А.Е. Основные жизненные стратегии российских студентов // Вестник Московского государственного университета. Серия 14 «Психология». 2003. № 3. С. 15-23.
13. Справочный материал о социально-экономическом состоянии г. Таганрога. Таганрог, 2020.
14. Фромм Э. Человек для себя. Минск: Коллегиум. 1992. С. 58-116.
15. Alesina, A., Di Tella, R., & Mac Culloch, R. (2004). Inequality and happiness. *Journal of Public Economics*, 88, 2009-42.
16. Clark, A., Frijters, P., & Shields, M. (2008). Relative income,

happiness and utility: An explanation for the Easterlin paradox and other puzzles. *Journal of Economic Literature*, 46, 95-124.

17. Easterlin, R. (2001). Income and happiness: Towards a unified theory. *Economic Journal*, 111, 465-484.

18. Ferrer-i-Carbonell, A. (2005). Income and well-being: An empirical analysis of the comparison income effect. *Journal of Public Economics*, 89, 997-1019.

19. Graham, C., & Felton, A. (2006). Inequality and happiness: Insights from Latin America. *Journal of Economic Inequality*, 4, 107-122.

20. Yu Z. and Wang F. (2017). Income Inequality and Happiness: An Inverted U-Shaped Curve // *Front. Psychol.* 8:2052. doi: 10.3389/fpsyg.2017.02052.

Статья поступила в редакцию 07.02.2021

Статья принята к публикации 27.08.2021