

## Дейнека О.С., Забелина Е.В. Результаты разработки шкального многофакторного опросника для экспресс-диагностики экономических аттитюдов



ДЕЙНЕКА О.С., ЗАБЕЛИНА Е.В. РЕЗУЛЬТАТЫ РАЗРАБОТКИ ШКАЛЬНОГО МНОГОФАКТОРНОГО ОПРОСНИКА ДЛЯ ЭКСПРЕСС-ДИАГНОСТИКИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ АТТИТЮДОВ

English version: [Deyneka O.S., Zabelina E.V. Multiple-factor questionnaire for the express diagnostics of economic attitudes: the results of the development](#)

Санкт-Петербургский государственный университет, Санкт-Петербург, Россия  
Челябинский государственный университет, Челябинск, Россия

[Сведения об авторах](#)  
[Литература](#)  
[Ссылка для цитирования](#)

Изложены результаты разработки шкального многофакторного опросника с целью экспресс-диагностики экономических аттитюдов. Обосновывается необходимость создания удобных в применении исследовательских инструментов, позволяющих выявлять особенности экономических установок. Представлена процедура разработки опросника и его проверки на надежность и валидность. Утверждения опросника были сконструированы так, чтобы в них нашли отражение аттитюды, связанные с различными видами экономического поведения: в сфере финансов и обмена (отношение к деньгам и собственности, сберегательное и инвестиционное поведение), в сфере потребления, в сфере труда (предпринимательское и наемного работника). Надежность диагностического инструмента была проверена с помощью коэффициента внутренней согласованности альфа Кронбаха (0,778) и коэффициента половинного расщепления Гуттмана (0,847). Эксплораторный факторный анализ позволил выделить в структуре опросника 4 фактора: фактор аттитюдов ориентировочной активности в экономике, фактор аттитюдов экономического планирования и финансового оптимизма, фактор доверия экономическим акторам и институтам, фактор социально-экономического сравнения. Значимые корреляции показателей субъективного экономического благополучия (методика В.А.Хашенко) с экономическими аттитюдами (авторский опросник) явились подтверждением внешней валидности нового инструмента на примере студенческой аудитории.

**Ключевые слова:** экономические аттитюды, шкальный многофакторный опросник, экономическое поведение, экономико-психологическая адаптация

На фоне экономических реформ и социально-экономических преобразований важен регулярный мониторинг характеристик и особенностей экономического сознания и поведения различных социальных групп и слоев населения, позволяющий прогнозировать реакцию населения на иницилируемые правительством и частными структурами мероприятия с целью эффективного управления изменениями в социально-экономической сфере. В связи с этим не уменьшается

интерес к факторам, влияющим на экономическое сознание и поведение, на отношения к экономическим реалиям как в теоретическом [Поздняков, 2008; Забелина, 2016], так и в практическом аспектах [Дейнека, 2013].

Для изучения характеристик и особенностей экономического сознания и поведения личности необходимы, с одной стороны, выверенные, а с другой – удобные в проведении исследований и обработке данных методы. В последние несколько десятилетий для диагностики отдельных сторон экономического сознания и поведения личности были адаптированы зарубежные и разработаны оригинальные отечественные методики. В арсенале наиболее известных и используемых в настоящее время методик для взрослых респондентов можно выделить опросник Фёнема «Шкала денежных убеждений и поведения» (Money Beliefs and Behavior Scale) [Furnham, 1984] в адаптации О.С.Дейнека (47 утверждений) [Дейнека, 1999]; «Опросник субъективного экономического благополучия» В.А.Хашченко (22 вопроса) [Хашченко, 2011]; опросник «Стратегии экономического поведения» А.А.Максименко (57 утверждений) [Максименко, 2004], методику ранжирования ассоциаций с понятием «Деньги» [Дейнека, 2002], методику «Нравственная оценка денег» Е.И.Горбачевой и А.Б.Купрейченко (25 определений) [Горбачева, Купрейченко, 2006], методику «Изучение отношения к деньгам» Е.В.Тугаревой и И.Ю.Красиковой (362 вопроса) [Тугарева, 2005] и другие.

Большинство адаптированных или разработанных опросников, направленных на изучение экономического сознания и поведения, требуют продолжительного времени заполнения, трудоемки в обработке. Именно поэтому разработка компактной, легкой в обработке и в то же время валидной экспресс-методики для диагностики экономических установок и убеждений представляется методической задачей, решение которой позволит проводить исследования на больших выборках с участием представителей разных социальных групп.

Одним из инструментов создания современных методик, хорошо зарекомендовавшим себя в условиях нестабильности и динамичности современной действительности является шкальный многофакторный опросник. В отличие от психологических тестов, шкальные многофакторные опросники не предоставляют исследователю единого показателя, характеризующего исследуемую реальность в соответствии с ключом. В зависимости от социально-экономической и политической ситуации, а также характеристик исследуемых групп (поколение, социально-экономический статус) конструкты в экономическом сознании группового субъекта могут преобразовываться. Однако именно чувствительность данного инструмента к изменениям в обыденном сознании выступает его достоинством. При конструировании такого опросника целесообразно опираться на алгоритм, предполагающий четыре этапа: 1) подбор концептуальных опор, 2) конструирование утверждений, 3) пилотажное исследование и корректировку текста опросника, 4) проверка надежности (например, по гомогенности) и конструктивной валидности опросника на основе факторизации данных [Дейнека, 2013].

С опорой на приведенный алгоритм нами был разработан опросник экспресс-диагностики экономических установок личности. Опросник направлен на изучение проявлений экономико-психологической адаптации [Дейнека, 1999], которая находит отражение, в частности, в экономических установках. Под установкой в традиции западной психологии понимается организованная система верований (убеждений) относительно объекта или ситуации, которая предопределяет склонность человека действовать тем или иным способом [Рокич, 1986]. Понятие «установка», закрепившееся в американской психологии после открытия в 1910 г. российским ученым Д.Узнадзе феномена установки, связывают с исследованием 1918 г. У.Томаса и Ф.В.Занецкого (см.: [Шихирев, 1999]), а также с именем М.Смита, которым в 1942 г. была определена трехкомпонентная структура установки [Андреева, 2003]. Структура установки, по М.Смиту, содержит когнитивный компонент (осознание объекта социальной установки); аффективный компонент (эмоциональная оценка объекта, выявление чувства симпатии или антипатии к нему) и конативный компонент (последовательное поведение по отношению к объекту) [Там же. С. 207]. Многие исследователи сходятся во мнении, что эти компоненты тесно

взаимосвязаны [Harding et al., 1954; Rosenberg, 1960; Krech, Crutchfield, 1948; Dinauer, Fink, 2005; Huskinson, Haddock, 2006], а иногда могут вступать в противоречивые отношения друг с другом [Chaiken, Yates, 1985; Conner, Sparks, 2002].

Экономические аттитюды личности и социальных групп наиболее активно изучались в последней четверти XX века. В частности, были исследованы аттитюды к безработице [Furnham, 1982; Lewis, Furnham, 1986], аттитюды к сбережению [Furnham, 1985], аттитюды в долговом и потребительском поведении [Lea et al., 1993; Lea et al., 1995; Mewse et al., 2010]. Исследовались также инвестиционные аттитюды, в частности, выявлена взаимосвязь индивидуальных ожиданий, восприятия риска и предпочтений инвестиционных решений [Antonides, Van Der Sar, 1990]. Были предприняты попытки комплексного изучения экономических аттитюдов: выделено 2 фактора, объединяющих различные типы экономических аттитюдов – «индивидуалист / коллективист» и «твердый в решениях / колеблющийся» [Furnham, 1987].

Особо следует отметить устойчивый интерес экономических психологов к монетарному поведению и денежным аттитюдам, а также к их взаимосвязи с другими психологическими и экономическими феноменами [Furnham, 1984]. Так, выявлено влияние ценностей работы на отношение к деньгам [Furnham, 1996]. Изучалось влияние финансовых способностей, денежных аттитюдов и социально-экономического статуса на готовность рисковать для преодоления неблагоприятных финансовых событий [Von Stumm et al., 2013]. В последнее время все больше внимания уделяется деструктивным формам и аттитюдам в монетарном поведении [Furnham, 2014; Deyneka, 2016].

Учитывая разнообразие экономических аттитюдов и очевидную специфику их проявления в разных социальных группах в различные исторические периоды, целесообразно осуществлять дальнейший поиск инструментов для их комплексного анализа и мониторинга.

## **Цель исследования**

Для того чтобы комплексно охарактеризовать поле экономических аттитюдов личности, в разрабатываемый нами опросник были включены различные сферы экономического поведения и социально-экономические роли: собственника (отношение к деньгам, к собственности, сберегательное и инвестиционное поведение), потребителя, предпринимателя и наемного работника. Сконструированные для опросника утверждения охватывали сферы экономической реальности с той или иной степенью полноты. Таким образом, задача исследования состояла в разработке валидной экспресс-методики для диагностики экономических установок молодежи в разных сферах экономической реальности.

## **Схема эксперимента**

На поисковой стадии разработки опросника с опорой на теоретический материал было сформулировано 40 утверждений (отражающих когнитивный, аффективный и конативный компоненты экономических аттитюдов). С утверждениями следовало выразить степень согласия (несогласия) по 7 балльной шкале Лайкерта (где «7» означает «полностью согласен», а «1» – «абсолютно не согласен»). Затем было проведено пилотажное исследование (N = 50). После факторизации данных пилотажного исследования часть утверждений, не нашедших гармоничного отражения в факторной структуре данных, была удалена (т.е. удалены были те пункты, которые вошли в структуру со значением менее 0,40). В итоговом варианте опросника было сохранено 17 утверждений (см. Приложение), которые равномерно распределились в четыре фактора.

На следующей стадии было проведено основное исследование, в котором приняли участие 127 человек – студенты очной и заочной формы обучения на программах бакалавриата (факультетов психологии, педагогики, управления, лингвистики) в возрасте от 18 до 26 лет, из них

36% – юноши. Опыт наемной работы имеют 43% студентов. Респондентам в печатном виде предъявлялся бланк, содержащий 17 утверждений, с которыми требовалось выразить степень согласия / несогласия. Фиксировалось поведение респондентов; уточняющие вопросы, которые они задавали; время заполнения (среднее время заполнения опросника – 7 минут).

## Методы анализа данных

Полученные в основном исследовании данные были подвергнуты статистической обработке, благодаря которой была проведена проверка надежности и конструктивной валидности опросника. При обработке полученных данных использовался статистический пакет SPSS 20.0.

## Результаты

Для обоснования факторной валидности был выполнен эксплораторный факторный анализ методом главных компонент с Варимакс-вращением. Результаты факторизации приведены в табл. 1. Надежность опросника была проверена с помощью коэффициента внутренней согласованности альфа Кронбаха (0,778) и коэффициента половинного расщепления Гуттмана (0,847) и оправдала ожидания.

### Таблица 1

Факторная структура «Опросника экономических аттитюдов»

Утверждения	Факторная нагрузка
<i>Фактор аттитюдов ориентировочной активности в экономике</i> (доля объяснимой дисперсии 14,5%)	
Мне нравится экспериментировать с магазинами, сравнивать их и покупать там, где выгоднее и лучше	,803
Я стремлюсь быть в курсе событий экономической и финансовой жизни в стране и в мире (смотрю новости, читаю современную литературу, участвую в обсуждениях на форумах и т.д.)	,788
Я периодически интересуюсь ценами на недвижимость, даже если не планирую в ближайшее время ничего покупать	,756
Другие люди считают меня финансово грамотным человеком	,645
Я испытываю чувство глубокого уважения и почтения перед людьми, которые всего добились в жизни сами	,465
<i>Фактор аттитюдов экономического планирования и финансового оптимизма</i> (доля объяснимой дисперсии 11,9%)	
Я уверен(а), что уровень моего дохода в ближайшем будущем возрастет	–,664
Когда мне нужно открыть вклад в банке, я внимательно изучаю условия всех банков и выбираю наиболее выгодные	–,653
Я уверен(а), что каждый человек независимо от своего уровня дохода должен регулярно делать сбережения на будущее	–,596
Я спокоен(йна) относительно своего финансового будущего, так как регулярно делаю сбережения	–,597
Залог благополучия – найти хорошо оплачиваемую работу, даже если она не является твоим призванием.	,503
Другие люди считают меня финансово грамотным человеком	–,430
<i>Фактор доверия / недоверия экономическим акторам и институтам</i> (доля объяснимой дисперсии 7,9%)	

Успешным предпринимателем может стать только человек, способный лгать и изворачиваться	–,764
Я рад(а), что могу позволить себе купить практически все, что хочу	,562
Если бы у меня появилась большая сумма денег, я бы вложил(а) ее в инвестиционный проект (строительство, бизнес, фонд), даже если результат не был бы гарантирован	,495
Я считаю, что делать банковские вклады бессмысленно, так как все проценты «съедает» инфляция	–,443
<i>Фактор социально-экономического сравнения (доля объяснимой дисперсии 7,8%)</i>	
Мне некомфортно от мыслей о том, что я владею чем-то большим (техникой, машиной, домом и т.д.), чем другие	,796
Я испытываю чувство глубокого уважения и почтения перед людьми, которые всего добились в жизни сами	–,513
Я думаю, что большинство людей осознанно и рационально делают покупки	,499
Время от времени я жертвую на благотворительные цели	,435

*Примечания.* Рядом с названием факторов приведены веса или собственные значения факторов, напротив параметров приведены факторные нагрузки.

Как видно из табл. 1, эксплораторный факторный анализ позволил выделить в структуре опросника 4 фактора. Параметры в факторной структуре распределились в целом равномерно.

Первый по весу фактор был назван «*фактор аттитюдов ориентировочной активности в экономике*». В него вошли проявления поисковой активности в потреблении, стремления быть в курсе событий экономической и финансовой жизни в стране и мире, интереса к ценам в сфере недвижимости, а также опосредованная оценка своей финансовой грамотности и результат социального сравнения себя с успешными людьми. Однако с наибольшей факторной нагрузкой в фактор вошла поисковая активность субъекта как покупателя, что естественно в среде студенческой молодежи, вовлеченной в рыночные отношения и современное общество потребления с его «терапевтической» культурой [Бодрийяр, 2006; Яцино, 2012]. Можно предположить, что данный фактор является отражением аттитюдов активно настроенной части молодёжи, которая в будущем может стать драйвером российской экономики. Важно, что проявление активности затрагивает разные сферы экономического поведения, а также то, что данная активность поддерживается высокой самооценкой финансовой грамотности и ценностью самостоятельных экономических достижений, соотносимых с внутренним социальным локусом контроля.

Второй фактор – *фактор аттитюдов экономического планирования и финансового оптимизма* – отражает общность оптимизма по поводу экономического благополучия («Я уверен(а), что уровень моего дохода в ближайшем будущем возрастет», «Я спокоен(йна) относительно своего финансового будущего, так как регулярно делаю сбережения») с установками на сбережение и контроль финансов («Я уверен(а), что каждый человек независимо от своего уровня дохода должен регулярно делать сбережения на будущее»), а также с активностью и осознанностью в сфере сберегательного поведения («Когда мне нужно открыть вклад в банке, я внимательно изучаю условия всех банков и выбираю наиболее выгодные»). Также с небольшой факторной нагрузкой в фактор вошла опосредованная оценка своей финансовой грамотности. Корреляции между признаками фактора подтвердили высоко значимые связи между экономическим оптимизмом и аттитюдами контроля и сбережения финансов ( $R = 0,315$ ,  $p \leq 0,001$ ). Получается, что у молодых людей аттитюды сберегательного поведения и финансового контроля способствуют более уверенному и оптимистичному взгляду в будущее. Следует отметить, что в транзитный период

истории нашей страны молодые люди демонстрировали в большинстве своем суженную временную перспективу, предпочитая ориентироваться на предлагаемые СМИ и рекламой лозунги «бери от жизни все», «живи сегодняшним днем». Выявленная нами в настоящем исследовании связь экономического оптимизма с аттитюдами финансового контроля и сбережения представляется благоприятной тенденцией в развитии экономического сознания молодежи.

Важным фактом является попадание в данный фактор с противоположным знаком феномена, раскрывающего ценность самореализации, в противовес только денежному вознаграждению за труд, о чем свидетельствует степень согласия / несогласия с утверждением «Залог благополучия – найти хорошо оплачиваемую работу, даже если она не является твоим призванием». Вероятно, позитивно воспринимающие экономическую реальность студенты, понимающие значение финансового планирования и демонстрирующие навыки сберегательного поведения, считают, что реализация своего личностного потенциала с большей вероятностью, чем просто поиск зарплаты, приведет к увеличению благосостояния.

Третий фактор был назван нами *«фактором доверия / недоверия экономическим акторам и институтам»*. В нем противопоставлены доверие предпринимателям и предпринимательству, а также банкам, с одной стороны, и неудовлетворенность своими потребительскими возможностями и неготовность инвестировать в бизнес и фонды, с другой стороны. Психологическое содержание данного фактора заключается в том, что субъекты (в нашем случае студенты), удовлетворенные своими потребительскими возможностями, одновременно имеют позитивные предпринимательские и инвестиционные установки. Они не выражают согласия с утверждениями «Успешным предпринимателем может стать только человек, способный лгать и изворачиваться» и «Я считаю, что делать банковские вклады бессмысленно, так как все проценты "съедает" инфляция». Также они склонны проявлять инвестиционную активность и риск («Если бы у меня появилась большая сумма денег, я бы вложил(а) ее в инвестиционный проект (строительство, бизнес, фонд), даже если результат не был бы гарантирован»). Соответственно, для респондентов, имеющих негативные установки в отношении предпринимательства, в большей степени характерны негативные оценки банковской сферы (которая, по их мнению, не способна демпфировать инфляционные издержки) и низкий уровень готовности проявлять инвестиционную активность.

В четвертом факторе или *факторе социально - экономического сравнения* находит отражение противопоставление, с одной стороны, чувства вины, дискомфорта за свои экономические возможности (или достижения), иллюзия рациональности экономического поведения большинства людей и вина, которая компенсируется благотворительностью, а с другой стороны, уважение и почтение к тем, кто всего добился в жизни самостоятельно. Если охарактеризовать фактор другими словами, то можно заметить, что он отражает отношение к конкуренции, к активной / пассивной адаптации в рыночных условиях. Фактор также можно рассматривать как наличие / отсутствие установки на ограничительное экономическое поведение в связи с ориентацией на экономическое равенство, установку «не выделяться», по крайней мере, в своей студенческой среде. Формирование данного фактора свидетельствует также о том, что социальное неравенство остаётся фактом экономической реальности нашей страны, и на него студенты иногда реагируют довольно болезненно.

В дополнение к результатам факторного и корреляционного анализа обратимся еще и к описательным статистикам данных, которые отражают особенности экономико-психологической адаптации обследованных молодых людей. Студенты убедительно продемонстрировали чувство уважения и почтения к тем, кто всего добился самостоятельно ( $M = 6.07$ ;  $\sigma = 1.30$ ); проявили в большинстве своем экономический оптимизм, связанный с ростом своих доходов в ближайшем будущем ( $M = 5.35$ ;  $\sigma = 1.49$ ). Они также показали рациональность и готовность к поисковой активности в выборе банковских услуг ( $M = 5.78$ ;  $\sigma = 1.62$ ) и выразили уверенность в том, что каждый человек должен регулярно делать сбережения на будущее ( $M = 4.91$ ;  $\sigma = 1.87$ ). При этом интерес и готовность к инвестированию у респондентов скорее низкая ( $M = 3.36$ ;  $\sigma = 1.86$ ), что может объясняться текущим экономическим статусом студентов. Многие из них не уверены в

своём финансовом будущем, если не делают сбережения ( $M = 3.24$ ;  $\sigma = 1.78$ ), не высоко опосредовано оценивают свою финансовую грамотность ( $M = 3.83$ ;  $\sigma = 1.90$ ); и больше половины респондентов не готовы на высокий заработок в ущерб собственному призванию ( $M = 3.80$ ;  $\sigma = 1.94$ ). Студенты не испытывают дискомфорта от экономических достижений и владения какими-либо материальными благами при социальном сравнении, то есть у них не выражен аттитюд социально-экономического равенства ( $M = 2.27$ ;  $\sigma = 1.68$ ), они редко проявляют благотворительность ( $M = 3.33$ ;  $\sigma = 2.27$ ), вероятно, и в силу отсутствия данного дискомфорта.

Студенты скорее удовлетворены чем нет своим потреблением ( $M = 4.52$ ;  $\sigma = 1.86$ ), и более половины из них охотно проявляют поисковую активность в своём потребительском выборе ( $M = 4.35$ ;  $\sigma = 2.19$ ). Следует отметить, что в большинстве своём студенты не преувеличивают рациональность и осознанность поведения покупателя ( $M = 3.54$ ;  $\sigma = 1.79$ ), в той или иной степени отражая манипулятивность рынка. Результаты демонстрируют интерес большей части студентов к ситуации на рынке недвижимости ( $M = 4.20$ ;  $\sigma = 2.32$ ), тогда как стремление к экономической компетентности на макросоциальном уровне в связи с событиями в стране и мире у студентов оказалось менее выраженным ( $M = 3.59$ ;  $\sigma = 1.97$ ).

Можно предположить, что выявленная с помощью анализа аттитюдов экономическая активность студентов часто инспирируется неудовлетворённостью своим экономическим статусом. Общество потребления ставит человека в ситуацию постоянного оценивания своего экономического положения и сравнения с другими, заставляет оценивать себя как адаптированного или неадаптированного к экономическим реалиям и современной культуре потребления [Яцино, 2012]. Очевидно, что находясь в начале самостоятельного жизненного пути, студенты в большинстве своём ещё не способны проявлять себя в полной мере как экономические акторы. Полученные результаты исследования их экономических аттитюдов соответствуют свойственному им этапу экономико-психологической адаптации в обществе потребления.

Для подтверждения внешней валидности опросника экономических установок на части выборки (50 человек) был применён корреляционный анализ со шкалами «Опросника субъективного экономического благополучия» В.А.Хашченко (табл. 2).

### Таблица 2

Корреляции данных «Опросника экономических аттитюдов» и показателей по шкалам «Опросника субъективного экономического благополучия» В.А.Хашченко

№.	Утверждения	ИЭО	ИАД	ИБС	ИНД	ИЭТ	СЭБ
1	Я думаю, что большинство людей осознанно и рационально делают покупки	-,303*	-,087	-,058	-,262	,002	-,217
2	Я рад(а), что могу позволить себе купить практически все, что хочу	-,052	-,311*	-,446**	-,385**	,193	-,208
3	Я уверен(а), что каждый человек независимо от своего уровня дохода должен регулярно делать сбережения на будущее	,481**	,399**	,456**	,187	,097	,479**
4	Я спокоен(йна) относительно своего финансового будущего, так как регулярно делаю сбережения	,162	-,010	,285*	-,122	,505**	,202
5	Другие люди считают меня финансово грамотным человеком	-,383**	-,317*	-,078	-,390**	,158	-,242
6	Мне нравится экспериментировать с магазинами,	-,754**	-,696**	-,483**	-,767**	-,129	-,707**

	сравнивать их и покупать там, где выгоднее и лучше						
7	Если бы у меня появилась большая сумма денег, я бы вложил(а) ее в инвестиционный проект (строительство, бизнес, фонд), даже если результат не был бы гарантирован	,326*	,189	,316*	,144	-,313*	,229
8	Когда мне нужно открыть вклад в банке, я внимательно изучаю условия всех банков и выбираю наиболее выгодные	-,250	-,242	,161	-,118	,196	-,090
9	Я считаю, что делать банковские вклады бессмысленно, так как все проценты «съедает» инфляция	-,429**	-,454**	-,358*	-,031	-,086	-,438**
10	Я стремлюсь быть в курсе событий экономической и финансовой жизни в стране и в мире (смотрю новости, читаю современную литературу, участвую в обсуждениях на форумах и т.д.)	-,781**	-,610**	-,414**	-,716**	-,162	-,676**
11	Я испытываю чувство глубокого уважения и почтения перед людьми, которые всего добились в жизни сами	-,646**	-,708**	-,618**	-,813**	-,190	-,715**
12	Мне некомфортно от мыслей о том, что я владею чем-то большим (техникой, машиной, домом и т.д.), чем другие	-,004	-,034	,455**	,029	,059	,080
13	Успешным предпринимателем может стать только человек, способный лгать и изворачиваться	-,261	-,350*	,062	,202	,023	-,191
14	Я периодически интересуюсь ценами на недвижимость, даже если не планирую в ближайшее время ничего покупать	-,729**	-,668**	-,374**	-,700**	-,124	-,667**
15	Я уверен(а), что уровень моего дохода в ближайшем будущем возрастет	,136	,154	,047	-,025	,128	,173
16	Залог благополучия – найти хорошо оплачиваемую работу, даже если она не является твоим призванием	-,246	-,175	-,317*	-,045	-,362**	-,291*
17	Время от времени я жертвую на благотворительные цели	,009	,086	-,097	-,248	,040	,052

*Примечания.* Уровень значимости различий: \*  $p < 0,05$ ; \*\*  $p < 0,01$ ; оценка по критерию Спирмена. ИЭО – индекс экономического оптимизма и уверенности. ИАД – индекс субъективной адекватности дохода запросам и потребностям личности. ИБС – индекс текущего благосостояния семьи. ИНД – индекс финансовой депривированности. ИЭТ – индекс экономического беспокойства и тревожности. СЭБ – интегральный индекс субъективного экономического благополучия.

Как видно из таблицы 2, почти все экономические аттитюды, измеряемые степенью согласия с утверждениями авторского опросника, оказались взаимосвязаны с индексами субъективного экономического благополучия (по методике В.А.Хащенко).

Убеждение, что каждый человек независимо от своего уровня дохода должен регулярно делать

сбережения на будущее (3-е утверждение), показало высоко значимые корреляции с индексом экономического оптимизма и уверенности, с индексом субъективной адекватности дохода запросам и потребностям личности, индексом текущего благосостояния семьи и с интегральным индексом субъективного экономического благополучия. Кроме того, проявление экономического оптимизма в связи с отношением и умением регулярно делать сбережения (4-е утверждение) коррелирует с индексом текущего благосостояния и высоко значимо связано с индексом экономического беспокойства и тревожности.

И напротив, убеждение, что делать банковские вклады бессмысленно из-за инфляции (9-е утверждение), отрицательно и высоко значимо коррелирует с индексом экономического оптимизма и уверенности, индексом субъективной адекватности дохода запросам и потребностям личности, индексом текущего благосостояния семьи и с интегральным индексом субъективного экономического благополучия. Следовательно, можно предположить, что одним из путей снижения беспокойства в экономической сфере, повышения уровня благополучия является для студентов формирование позитивных установок сбережений.

Положительно на уровне значимости при  $p \leq 0,05$  с индексом уверенности и текущего благосостояния семьи и отрицательно с индексом экономического беспокойства и тревожности коррелирует готовность к инвестиционным рискам (7-е утверждение). Кроме того, негативное отношение к предпринимателю, сомнение в его моральных качествах (13-е утверждение) отрицательно коррелирует с индексом субъективной адекватности дохода запросам и потребностям личности. Следовательно, те студенты, которые плохо соотносят свои потребности с возможностями, склонны приписывать предпринимателям низкую нормативность поведения и слабую мораль, что, в свою очередь, может быть связано с завистью и защитным механизмом рационализации.

Таким образом, установки на финансовое планирование, умение сберечь и накапливать, тесно положительно связаны с субъективным экономическим благополучием. В меньшей степени, но тоже положительно, связаны с субъективным экономическим благополучием, предпринимательские и инвестиционные установки. Следовательно, просматриваются две адаптационные экономические стратегии студентов: одна из них направлена на финансовое планирование, контроль, сбережения, вторая связана с предприимчивостью, инвестированием, конструктивными рисками.

Корреляционный анализ между показателями опросников убедительно доказал, что чем ниже индексы субъективного благополучия студентов, тем выше у них проявления активного члена общества потребления, играющего по его правилам [Бодрийяр, 2006; Яцино, 2012] и осуществляющего социальное сравнение [Corcoran et al., 2011; Lewis et al., 1995]. У студентов с низкими индексами субъективного благополучия выше поисковая активность при покупках в магазинах (6-е утверждение) и радость от возможности купить все, что хочется (2-е утверждение); в большей степени проявляется стремление быть в курсе экономической и финансовой жизни в стране (10-е утверждение); выше интерес к ценам на недвижимость (14-е утверждение) и острее чувство глубокого уважения и почтения перед людьми, добившимися всего (и материального успеха) самостоятельно (11-е утверждение). При этом они дают более высокие показатели опосредованной социальной оценки своей финансовой грамотности (5-е утверждение).

Таким образом, результаты проверки конструктивной (выявление факторов) и конвергентной (выявление корреляций с другими аналогичными явлениями) валидности «Опросника экономических установок» на выборке студентов позволяют выделить в нем два блока установок. В первый блок включаются установки, связанные с двумя активными созидательными стратегиями: одна из них состоит в финансовом планировании, контроле, сбережении, а вторая предполагает предприимчивость, инвестирование, риск. Во второй блок входят установки, связанные с адаптацией к обществу потребления: поисковая активность при покупках в магазинах, иллюзия рациональности покупателей, интерес к ценам и экономическим событиям, выражение уважения и почтения к

успешным людям, ориентация на заработок, а не призвание, опосредованная оценка своей финансовой грамотности.

## Заключение

Проведенный анализ полученных данных позволяет сделать вывод о конструктивной валидности и надежности (внутренней согласованности) разработанного авторами «Опросника экономических аттитюдов». Применение данной методики открывает возможности для экспресс-диагностики структуры и содержания экономических аттитюдов студенческой молодежи с опорой на поведенческие проявления в различных сферах экономической жизни. Главное преимущество разработанного инструмента в его компактности, простоте заполнения и обработки, что даст возможность применять его в исследованиях различных категорий граждан.

Следующим этапом работы с опросником станет проведение процедур дальнейшей валидации с расширением выборки испытуемых, включением в нее представителей различных групп населения (предприниматели, госслужащие, рабочие, сотрудники коммерческих предприятий и бюджетных организаций, безработные, пенсионеры и др.). Изучение особенностей экономических установок представителей разных социальных групп и подготовка рекомендаций в экономической сфере совместима с решением задачи дальнейшей проверки и совершенствования разработанного нами методического инструмента.

## Приложение

*Бланк опросника экспресс-диагностики экономических аттитюдов*

*Инструкция:* Пожалуйста, укажите степень своего согласия или несогласия с приведенными ниже утверждениями о Вас (1 – совершенно не согласен, 7 – полностью согласен). Обведите соответствующую цифру.

1	Я думаю, что большинство людей осознанно и рационально делают покупки	1 2 3 4 5 6 7
2	Я рад(а), что могу позволить себе купить практически все, что хочу	1 2 3 4 5 6 7
3	Я уверен(а), что каждый человек независимо от своего уровня дохода должен регулярно делать сбережения на будущее	1 2 3 4 5 6 7
4	Я спокоен (спокойна) относительно своего финансового будущего, так как регулярно делаю сбережения	1 2 3 4 5 6 7
5	Другие люди считают меня финансово грамотным человеком	1 2 3 4 5 6 7
6	Мне нравится экспериментировать с магазинами, сравнивать их и покупать там, где выгоднее и лучше	1 2 3 4 5 6 7
7	Если бы у меня появилась большая сумма денег, я бы вложил(а) ее в инвестиционный проект (строительство, бизнес, фонд), даже если результат не был бы гарантирован	1 2 3 4 5 6 7
8	Когда мне нужно открыть вклад в банке, я внимательно изучаю условия всех банков и выбираю наиболее выгодные	1 2 3 4 5 6 7
9	Я считаю, что делать банковские вклады бессмысленно, так как все проценты «съедает» инфляция	1 2 3 4 5 6 7
10	Я стремлюсь быть в курсе событий экономической и финансовой жизни в стране и в мире (смотрю новости, читаю современную литературу,	1 2 3 4 5 6 7

	участвую в обсуждениях на форумах и т.д.)	
11	Я испытываю чувство глубокого уважения и почтения перед людьми, которые всего добились в жизни сами	1 2 3 4 5 6 7
12	Мне некомфортно от мыслей о том, что я владею чем-то большим (техникой, машиной, домом и т.д.), чем другие	1 2 3 4 5 6 7
13	Успешным предпринимателем может стать только человек, способный лгать и изворачиваться	1 2 3 4 5 6 7
14	Я периодически интересуюсь ценами на недвижимость, даже если не планирую в ближайшее время ничего покупать	1 2 3 4 5 6 7
15	Я уверен(а), что уровень моего дохода в ближайшем будущем возрастет	1 2 3 4 5 6 7
16	Залог благополучия – найти хорошо оплачиваемую работу, даже если она не является твоим призванием	1 2 3 4 5 6 7
17	Время от времени я жертвую на благотворительные цели	1 2 3 4 5 6 7

## Финансирование

Исследование выполнено при поддержке Российского фонда фундаментальных исследований, проект 18-013-00201 А.

## Литература

Андреева Г.М. Социальная психология: Учебник для высших учебных заведений. М.: Аспект Пресс, 2003.

Бодрийяр Ж. Общество потребления. Его мифы и структуры. М.: Культурная революция, 2006.

Горбачева Е.И., Купрейченко А.Б. Отношение личности к деньгам: нравственные противоречия в оценках и ассоциациях. Психологический журнал, 2006, No. 4, 26–37.

Дейнека О.С. Динамика макроэкономических компонентов образа денег в обыденном сознании. Психологический журнал, 2002, 23(2), 6–46.

Дейнека О.С. Многофакторный опросник в диагностике социально-экономического сознания. Психология. Экономика. Право, 2013, No. 2, 23–26.

Дейнека О.С. Экономическая психология: социально-психологические проблемы. СПб.: СПбГУ, 1999.

Забелина Е.В. Психологическое время и экономическое сознание личности: теоретическая модель. Институт психологии Российской академии наук. Социальная и экономическая психология, 2016, 1(4). <http://soc-econom-psychology.ru/engine/documents/document282.pdf>

Максименко А.А. Стратегии экономического поведения российской молодежи. Кострома: КГУ им. Н.А. Некрасова, 2006.

Поздняков Н.А. Новый взгляд на предмет экономической теории в современных условиях наноэкономических преобразований экономических систем. Вестник Тамбовского

государственного университета. Серия: Гуманитарные науки. Экономика, 2008, 11(67), 418–426.

Тугарева Е.В. Психологические типы отношения к деньгам. Дипломная работа. М.: Государственный Университет Гуманитарных Наук, Институт Психологии, 2005.

Шихирев П.Н. Современная социальная психология. М.: Институт психологии РАН. 1999.

Хашенко В.А. Субъективное экономическое благополучие и его измерение: построение опросника и его валидизация. Экспериментальная психология, 2011, 4(1), 106–127.

Яцино М. Культура индивидуализма. Харьков: Гуманитарный центр, 2012.

Antonides G., Van Der Sar N.L. Individual expectations, risk perception and preferences in relation to investment decision making. *Journal of Economic Psychology*, 1990, 11(2), 227–245.

Chaiken S., Yates S. Affective-cognitive consistency and thought-induced attitude Polarization. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1985, Vol. 49, 1470–1481.

Conner M., Sparks P. Ambivalence and attitudes. *European Review of Social Psychology*, 2002, Vol. 12, 37–70.

Corcoran K., Crusius J., Mussweiler T. Social Comparison: Motives, Standards, and Mechanisms. In: D. Chadee (Ed.), *Theories in social psychology*. Oxford, UK: Wiley-Blackwell, 2011. pp. 119–139.

Deyneka O. Dysfunctional Economic Behaviour: Victims of Financial Debt (The Case of Microfinance Organisation Clients). In: P.-A. Granhag, R. Bull, A. Shaboltas, E. Dozortseva (Eds.), *Psychology and Law in Europe: When West Meets East*. CRC Press, 2016. pp. 125–135.

Dinauer L.D., Fink E.E. Interattitude structure and attitude dynamics. *Human Communication Research*, 2005, Vol. 31, 1–32.

Furnham A. *The new psychology of money*. London: Routledge, 2014.

Furnham A. Attitudinal correlates and demographic predictors of monetary beliefs and behaviours. *Journal of Organizational Behavior*, 1996, 17(4), 375–388.

Furnham A. Many sides of the coin: the psychology of money usage. *Personality and Individual Differences*, 1984, Vol. 5, 95–103.

Furnham A. The Protestant work ethic and attitudes towards unemployment. *Journal of Occupational Psychology*, 1982, 55(4), 277–285.

Furnham A. The structure of economic beliefs. *Personality and Individual Differences*, 1987, 8(2), 253–260.

Furnham A. Why Do People Save? Attitudes to, and Habits of Saving Money in Britain. *Journal of Applied Social Psychology*, 1985, 15(5), 354–373.

John H., Proshansky H., Kutner B., Chein I. Prejudice and Ethnic Relations. In: Gardner L. (Ed.), *Handbook of Social Psychology*. Cambridge: Addison-Wesley, 1954. pp. 1021–1061.

Huskinson T.L.H., Haddock G. Individual differences in attitude structure and the accessibility of the affective and cognitive components of attitude. *Social Cognition*, 2006, Vol. 24, 453–468.

Krech D., Crutchfield R. Theory and Problems of Social Psychology. New York, NY: McGraw-Hill, 1948.

Lea S.E.G., Webley P., Levine R.M. The economic psychology of consumer debt. Journal of Economic Psychology, 1993, 14(1), 85–119.

Lea S.E.G., Webley P., Walker C.M. Psychological factors in consumer debt: Money management, economic socialization, and credit use. Journal of Economic Psychology, 1995, 16(4), 681–701.

Lewis A., Furnham A. Reducing unemployment: Lay beliefs about how to reduce current unemployment. Journal of Economic Psychology, 1986, 7(1), 75–85.

Lewis A., Webley P., Furnham A. The New Economic Mind: the socialpsychology of economic behaviour. Hemel Hempstead: Harvester, 1995.

Mewse A.J., Lea S.E.G., Wrapson W. First steps out of debt: Attitudes and social identity as predictors of contact by debtors with creditors. Journal of Economic Psychology, 2010, 31(6), 1021–1034.

Rokeach M. The Nature of Attitudes. International Encyclopedia of the Social Sciences. Sills: Crowell, 1986.

Rosenberg M.J. A Structural Theory of Attitude Dynamics. Public Opinion Quarterly, 1960, Vol. 24, 319–340.

Von Stumm S., Fenton O'Creevy M., Furnham A. Financial capability, money attitudes and socioeconomic status: Risks for experiencing adverse financial events. Personality and Individual Differences, 2013, 54(3), 344–349.

Поступила в редакцию 2 января 2018 г. Дата публикации: 19 апреля 2018 г.

### [Сведения об авторах](#)

*Дейнека Ольга Сергеевна.* Доктор психологических наук, профессор, член-корреспондент РАН, и.о. заведующего кафедрой политической психологии, Санкт-Петербургский государственный университет, наб. Университетская, д. 7/9, 199034 Санкт-Петербург, Россия.

E-mail: [osdeyneka@yandex.ru](mailto:osdeyneka@yandex.ru)

*Забелина Екатерина Вячеславовна.* Кандидат психологических наук, доцент, кафедра психологии, факультет психологии и педагогики, Челябинский государственный университет, ул. Братьев Кашириных, д. 129, 454001 Челябинск, Россия.

E-mail: [katya\\_k@mail.ru](mailto:katya_k@mail.ru)

### [Ссылка для цитирования](#)

Стиль psystudy.ru

Дейнека О.С., Забелина Е.В. Результаты разработки шкального многофакторного опросника для экспресс-диагностики экономических аттитюдов. Психологические исследования, 2018, 11(58), 9. <http://psystudy.ru>

Стиль ГОСТ

Дейнека О.С., Забелина Е.В. Результаты разработки шкального многофакторного опросника для экспресс-диагностики экономических аттитюдов // Психологические исследования. 2018. Т. 11, № 58. С. 9. URL: <http://psystudy.ru> (дата обращения: чч.мм.гггг).

[Описание соответствует ГОСТ Р 7.0.5-2008 "Библиографическая ссылка". Дата обращения

в формате "число-месяц-год = чч.мм.гггг" – дата, когда читатель обращался к документу и он был доступен.]

Адрес статьи: <http://psystudy.ru/index.php/num/2018v11n58/1555-deyneka58.html>

[К началу страницы >>](#)