

CZU: 159.937:316.64:330.566

DOI: <https://doi.org/10.5281/zenodo.7408738>

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ, СОЦИАЛЬНЫЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ВОСПРИЯТИЯ НЕРАВЕНСТВА ДОХОДОВ (теоретический анализ исследований)

Людмила АНЦИБОР, Игорь ДОНЧЕНКО

Молдавский государственный университет

В настоящее время, в условиях процесса глобализации, поддерживаемого международным сообществом, ведется активная борьба с причинами социально-экономического неравенства, отмечается стремление к созданию равных возможностей для всех людей, вне зависимости от этнических, гендерных, культурных или каких-либо других отличий. Представления людей об их материальном положении определяются как их общим психологическим самочувствием, так и характером взаимодействий внутри общественной системы. Восприятие неравенства доходов может оказывать на людей как положительное, так и отрицательное влияние. Чрезмерность неравенства доходов может не только стимулировать человека к увеличению своего дохода, но и вызывать у него апатию. Восприятие неравенства доходов может влиять на мысли и действия конкретного человека, вне зависимости от объективной ситуации.

Ключевые слова: *восприятие неравенства доходов и социально-экономического неравенства, политическое правление, общее психологическое самочувствие, характер взаимодействий внутри общественной системы, поляризация общества, поиск социальной защиты, иждивенчество.*

PARTICULARITAȚI PSIHOLOGICE, SOCIALE ȘI ECONOMICE ALE PERCEPȚIEI INEGALITĂȚII VENITURILOR (analiză teoretică a cercetărilor în domeniu)

În contextul procesului de globalizare susținut în prezent de comunitatea internațională, se duce o luptă activă împotriva cauzelor inegalității socioeconomice, se atestă dorința de a crea șanse egale pentru toți oamenii, indiferent de etnie, gen, cultură sau diferențe de orice altă natură. Percepția oamenilor despre situația lor financiară determină atât bunăstarea lor psihologică generală, cât și natura interacțiunilor din cadrul sistemului social. Inegalitatea excesivă a veniturilor poate determina persoana să-și crească veniturile, dar îi poate cauza și apatie. Percepțiile despre inegalitatea veniturilor pot influența gândurile și acțiunile unui individ, indiferent de situația obiectivă.

Cuvinte-cheie: *percepția inegalității veniturilor și inegalitate socioeconomică, conducere politică, bunăstare psihologică generală, natura interacțiunilor în cadrul sistemului social, polarizarea societății, căutarea protecției sociale, dependență.*

PSYCHOLOGICAL, SOCIAL AND ECONOMIC ASPECTS OF PERCEPTION OF INEQUALITY OF INCOME (theoretical analysis of research)

The globalization process in the context of the present time, which is highly supported by the international community is struggling against social and economic inequality, the desire to create equal opportunities for all people are noted regardless of gender, cultural or any other differences. People's ideas about their financial situation determine both their general psychological well-being and the nature of interactions within the social system. The perception of income inequality can have both positive and negative effects on people. An excessive income inequality can, on the one hand, stimulate a person to increase his income, and, on the other hand, can cause apathy in him. The perception of income inequality can influence the thoughts and actions of an individual, regardless of the objective situation.

Keywords: *perception of income inequality and socio-economic inequality, political governance, general psychological well-being, nature of interactions within the social system, polarization of society, search for social protection, dependency.*

Введение

В современном мире, при всех тенденциях глобализации, с продвижением идей равноценности каждого человека и при всем человеческом многообразии, фактическое неравенство доходов остается одной из важных исследовательских проблем. Существует множество форм неравенства, однако *неравенство доходов населения* является следствием социально-экономического неравенства, а восприятие этого феномена каждым человеком напрямую связано с социально-психологическими особенностями личности.

Различные социальные и исторические процессы прошлого наложили свой отпечаток на восприятие неравенства в современном мире. Неравенство доходов является результатом, отображающим ценность

определенной деятельности человека. И такая сравнительная ценность прослеживается в социальных слоях, что в некотором смысле сохранилось и по сей день (исходя, как минимум, из таких критериев, как сложность выполняемой деятельности, уровень ответственности, необходимых знаний и умений). Однако это не всегда так, и поэтому данная проблема становится наиболее острой, когда неравенство доходов означает неравенство возможностей, так как денежные доходы непосредственно влияют на общий уровень жизни человека, на его социальную активность и трудовую мотивацию.

Критерии социально-экономического неравенства различались в разных культурах и в разные периоды истории человечества; тем не менее, выделим наиболее характерные: принадлежность к роду, расе, клану, возрастным и физиологические особенности, гендерные различия, разновидность выполняемой деятельности.

Дискуссия

Исторический опыт человечества демонстрирует, что нормальное неравенство стимулирует людей и способствует активному развитию экономики, а избыточное – тормозит [14]. Постепенно структура общества со временем усложнялась, и все же социально-экономическое неравенство людей наблюдалось начиная с Древнего Рима и вплоть до средневековья. С началом эпохи Возрождения начинает преобладать идея о природном равенстве людей и их индивидуальных особенностях. Доминировавший примерно с V по XVII вв. феодальный строй свертывается буржуазными революциями под влиянием идеи уничтожения классового господства с целью устранения неравенства. Свидетельством успехов по преодолению неравенства на этом этапе стала «Декларация прав человека и гражданина» («Declaration des Droits de l'Homme et du Citoyen», 1789), определявшая индивидуальные права человека. В этот же период постепенно происходит отмена крепостного права по всему миру: в Молдавском княжестве – в 1749 г., в Швейцарии – 1798 г., в Австрийской империи – 1848 г., в Российской империи – в 1861 г.

Далее наступает этап индустриализации общества, связанный со сглаживанием иерархизации людей (делением на сословия, кланы, классы) и расширением возможностей просветительской и образовательной деятельности. Тогда же приобретают популярность социалистические учения, направленные на достижение социального равенства: правового и морального равноправия всех членов общества и равных возможностей в образовании и развитии. И.В. Калачёва отмечает, что на ранних этапах развития всё, что человек получал в свое распоряжение, носило натуральный характер, из-за чего доходы воспринимались как нечто конкретно-материальное, а с появлением денег имущество приобретало денежное выражение, и это позволяло рассматривать доходы в абстрактной форме [12].

В XX веке активно распространяются знания о сохранении здоровья и гигиене, значительно снижается демографическое неравенство. Происходит деколонизация стран, создаётся Организация Объединённых Наций. Во многих странах юридически закрепляется общечеловеческое равенство. В настоящее время, в условиях процесса глобализации, поддерживаемого международным сообществом, ведётся активная борьба с причинами социально-экономического неравенства, отмечается стремление к созданию равных возможностей для всех людей, вне зависимости от этнических, гендерных, культурных или каких-либо других отличий.

Неравенство в доходах – это неравное распределение индивидуальных доходов между различными субъектами экономики [34]. Неравенство между отдельными лицами обуславливается различием в способностях зарабатывать и размерами принадлежащей им собственности.

Проблема восприятия неравенства доходов многогранна – она индивидуально-психологическая, нравственная, социально-экономическая, политическая. Ценность денег, их экономическая и символическая особенность формируется у индивида постепенно, начиная с ближайшего окружения (семья, культурная среда, политика государства), усложняясь затем по мере его включения в разнообразные экономические отношения (оценка своего труда, зарабатывание денег, распределение доходов и т.д.).

Говоря о восприятии неравенства доходов, мы имеем в виду субъективную оценку человеком дифференциации в доходах определенной группы людей. Такая оценка подразумевает сравнение доходов исходя из различных субъективных критериев индивида. Когда эта разница в доходах невелика – она воспринимается как *нормальная*, когда же велика, то воспринимается как *избыточная*.

Считается, что в западных обществах, где доминирует индивидуализм, люди стремятся к обладанию вещами. Соответственно, для обладания ими необходим доход, на который их можно купить. Следовательно, создается некая установка, будто «человек – ничто, если он ничего не имеет» [23].

К.Юнг указывал на то, что западному обществу трудно понять человека неориентированного на обладание [26]. В свою очередь, восточная культура более открыта бытию, присутствию в нем, где деньги скорее средство, чем цель.

Разработанная С.Л. Рубинштейном и его последователями «теория деятельности» описывает структуру и содержание психологической деятельности, ее связь с потребностями человека. Практически, исследуя внешнюю деятельность и поведение индивида, можно изучить его внутренние состояния психики. Характер деятельности организует все психические процессы (восприятие, внимание, память, мышление и др.) [20]. Деятельность – это динамический процесс физиологического и психологического управления поведением человека, определяющий её направленность, организованность, активность и устойчивость. Любая деятельность (включая и профессиональную, и творческую) обладает своей мотивацией.

Человеком движут разные мотивы, одним из которых является *мотив достижения успеха*. Они являются устойчивой мотивационной чертой личности, у которой существует потребность добиваться успехов в различных видах деятельности, в особенности, когда результаты этой деятельности воспринимаются и оцениваются другими людьми. Таким образом, *мотив* и *цель* составляют главный стержень деятельности. Мотив побуждает индивида к деятельности, а цель ее *конструирует*, обуславливая ее характеристики и динамику.

В образе восприятия, как единице взаимодействия, представлен весь предмет, в совокупности его инвариантных свойств. О.Я. Валевски определяет *восприятие* как отражение информации об окружающем мире (материальном и духовном), преломлённое сознанием и подсознанием индивида. «Мы воспринимаем окружающий мир, – как отмечает автор, – под влиянием внешних факторов и внутренних установок, которые во многом формирует окружающая среда – как природная, так и социальная» [5]. Д.Роттер в 1954 году ввел понятие «локус контроля», характеризующее свойство личности приписывать свои успехи или неудачи только внутренним причинам («интернальность») либо только внешним факторам («экстернальность»). Внутренними факторами являются свойства личности индивида: его усилия, собственные положительные и отрицательные качества, наличие или отсутствие необходимых знаний, умений и навыков и т.п. Лocus контроля помогает понять, как отдельный человек объясняет свои успехи или неудачи: так, например, кто-то может винить государство в том, что оно не дает ему возможностей развития, а другой – сетует на себя, что приложил недостаточно усилий для достижения успеха.

Проблема неравенства доходов активно изучается в Америке, Европе, России (О.Шкаратаном, К.Дейнингером, Л.Сквайром, Р.Перотти, М.Воейновым, Н.Давыдовой и др.), а также в нашей стране (К.Барна, А.Богущ, О.Бузойну, В.Чилдеску, М.Думитру, О.Ливецки, А.Рожко, З.Стременовская и др.).

Некоторые из вышеуказанных авторов предлагают анализировать проблему неравенства доходов сквозь призму 3-х критериев: *имущество и доход, социо-профессиональный статус и самоидентичность личности*.

Люди по-разному воспринимают само понятие *доходы*. Это зависит от ряда различных переменных: культурных, экономических, социальных и психологических.

1. Общекультурные ценности, устоявшиеся в конкретном обществе, формируют стратегию экономического поведения человека: например, «жить в кредит» для американской культуры – это вполне обычное дело, а у людей из постсоветского пространства так не принято.
2. Экономический аспект связан с тем, что доходы рассматриваются с точки зрения их использования как основы покупательской способности, т.е. доходы – это денежная сумма, предназначенная для приобретения потребительских благ и для накопления.
3. С точки зрения социологии, доходы могут интерпретироваться как статус человека, его положение в обществе.
4. С точки зрения психологии, доходы – это определенный символ психологической оценки личности, как внутренней (самооценка), так и внешней (социальное признание в обществе) [12].

Согласно У.Джеймсу [7], образ «Я» больше самой идентичности, он источник всех процессов нашей психики, в нем отражаются и отфильтровываются знания и жизненный опыт личности. В широком смысле образ «Я» является суммой всего, что человек считает своим: это и физическое тело, и материальное (доход, имущество и т.д.), и психологическое (внутренний мир человека, идеи, мотивы и

т.д.), и социум (семья, друзья, коллеги и т.д.), и деятельность (работа, хобби и т.д.). Успехи и неудачи в какой-либо сфере нашего «Я» могут аналогичным образом отражаться на общем самоощущении, самооценке [29]. В свою очередь, и результаты восприятия неравенства доходов также могут отражаться на человеке, на его самоощущении и поведении в определенной социальной группе.

В экономическом поведении человека, так же как и других формах поведения, должна быть гармоничность [4, 29]. Исследования показали, что люди дольше сохраняют свое здоровье, остаются психически уравновешенными и физически крепкими, если не отказывают себе в удовольствии тратить деньги. Верно и обратное, что у людей, отказывающих себе во всем, более низкие показатели в личных и финансовых достижениях [3].

В научной литературе описаны также взаимосвязи между уровнем социально-экономического неравенства и формами политического правления исходя из долговременной перспективы: в странах, где неравенство минимизировано, превалирует тенденция к демократичности, в противном же случае – к авторитаризму [36]. Получается, что избыточное неравенство поляризует общество на крайне бедных и слишком богатых, причем богатые любой ценой стараются удерживать и монополизировать власть и, пользуясь своим привилегированным положением, продолжают увеличивать свой капитал.

По мнению многих специалистов [2,10,25,27,30,32,37], наиболее отчетливо социально-психологические последствия избыточного неравенства сказываются на более бедных слоях населения, включая и «нижнюю» часть среднего класса. «В частности, негативные психологические эффекты социальных сравнений особенно остро проявляются в ситуациях, когда искусственно навязываются, например, посредством СМИ, заведомо недостижимые образцы для подражания, которые порождают в обществе лишь недовольство, раздражение, дискомфорт, агрессию, суицидальные намерения и протестные настроения» [27]. Экономическая система тесно переплетается с культурой потребления, доминирующей в современном мире.

Бедные так же «больны» потребительством, как и богатые, тоже «заражаются» этим, и, посредством механизмов специфической социализации, сосредотачиваются на удовлетворении желаний, культивируемых инфраструктурой потребления [11]. PR компании, реклама, мировые СМИ активно продвигают потребительскую культуру, охватывающую как бедных, так и богатых, а последствия неспособности соответствовать этим «нормам» ведут к разным негативным проявлениям. Специально создается ситуация, стимулирующая людей желать всё больших материальных благ, но при этом у большей части населения нет экономических возможностей для сиюминутной реализации подобных желаний во всем их объеме [24]. В конечном итоге, создаются высокие и труднодостижимые идеалы, что может приводить к негативным психологическим последствиями (например, взаимосвязь депрессии и социально-экономического неравенства можно проследить в работе Н.Мурамацу) [38]. О том, как умело через средства массовой информации происходит манипуляция сознанием людей, исчерпывающе описано в работе С.Г. Кара-Мурзы [17]. Э.Тоффлер в своей книге «Третья волна» описал пример клип-культуры, которая строится лишь на коротком восприятии информации и неспособности человека воспринимать мир целостно [22]. А.Моль вводит понятие мозаичной культуры, т.е. происходит хаотическое восприятие разнородной информации, которая не организуется сознанием субъекта в иерархически упорядоченные структуры [19].

В рамках социально-экономических особенностей, посредством СМИ снижается критичность восприятия информации воспринимающими, в мыслях которых возникает иллюзия того, что можно приблизиться или даже приравняться к элитному классу ввиду обретения соответствующих материальных атрибутов: ведь уровень потребления отражает якобы социальные характеристики человека и особенности его индивидуального образа жизни.

Образ жизни не только создает условия для проявления определенных паттернов поведения, но и формирует такие свойства личности, которые обеспечивают реальные возможности для их осуществления. В образе жизни человека отображается результат внутреннего урегулирования между навязываемым со стороны рекламы образом жизни, между культурными особенностями группы (частью которой является он сам), общечеловеческой моралью, присущими идеалами (которые подпитываются как субъективными фантазиями, так и страхами) и своим реальным положением на данный текущий момент. Все эти критерии и их восприятие находят свое отражение в общей картине мира человека, целиком определяющей особый способ восприятия и истолкования событий и явлений [2,4,29].

Согласно Е.В. Балацкому, только средний класс населения толерантен к неравенству доходов, что тесно взаимосвязано на социально-психологическом уровне восприятия: среди людей со средним достатком присутствует перевес *эгоистов* [3]. Ситуация восприятия социально-экономического неравенства выглядит примерно так: богатые не хотят, чтобы кто-то из среднего и низшего классов вошел в их число, бедные стремятся стать богаче, а средний класс более или менее устраивает его положение, и в вопросах неравенства доходов он является наиболее прогрессивным и терпимым.

Мы учитываем, что восприятие неравенства доходов на разных уровнях (в микрогруппах, на социальном, этнокультурном уровнях, в рамках конкретного государства) может отличаться, как и фактическая разница в доходах. В данном случае следует помнить, что помимо восприятия неравенства доходов есть также фактическое неравенство, обусловленное сферой занятости человека и экономическим развитием государства. Суть не только в самом неравенстве доходов, но и в его восприятии, так как неравенство, как таковое, искоренить невозможно. Люди обладают различными навыками, компетенциями, прикладывают множество усилий и собственного времени на выполнение различной деятельности, что, безусловно, должно оплачиваться соответственно их стараниям. Помимо соразмерной оплаты труда человека, важную роль играет также и восприятие своего дохода самим человеком. Так как мы живем в социуме, то человек сравнивает себя (и свой уровень дохода) с другими людьми.

Если беднейшие слои населения не видят возможности подняться на вертикальных социальных лифтах на следующий уровень благосостояния в течение поколения, то они будут рассматривать существующую социально-экономическую систему как несправедливую и начнут претендовать скорее на социальную защиту, нежели на возможность рыночного увеличения собственного дохода [9]. Таким образом, неравенство доходов в таких условиях перестает быть стимулом и может вести к снижению темпов экономического роста в стране [21]. Неудовлетворенность своим доходом имеет и психологические последствия: нереализованные потребности, долги, неутешительные сравнения себя с другими способны вызывать тревожность, депрессию, беспомощность и даже серьезные заболевания [12].

Проявление социально-экономических и индивидуально-психологических аспектов восприятия неравенства можно проследить и в речи человека. Как известно, речь и мышление тесно взаимосвязаны и считается, что по стилю речи человека можно определить и индивидуальный стиль его жизни [4].

В восприятии доходов соединяется когнитивная активность человека и окружающая его реальность. О связи интеллекта, логического мышления и восприятия писал Ж.Пиаже: человек фактически структурирует окружающий мир для себя. Согласно Д.Гордону, процесс познания связан с имеющимися у индивида системами репрезентации, теми модальностями ощущений, которые нам как человеческим существам доступны и которые используются для познания (репрезентации) окружающего нас мира [цит. по 13]. Согласно Л.В. Калашниковой, с помощью органов чувств человек создает свои представления и приобретает знания об окружающем мире, являющиеся инструментом построения образа повседневной реальности [13]. В восприятии отражается реальность, конструируется модель мира, так как восприятие подразумевает также и определенный акт категоризации информации. Всё воспринимаемое классифицируется и взаимодействует с существующей картиной мира, следовательно, восприятие предполагает понимание, осмысление и конструирование образа мира [2]. Ввиду различных факторов, как например, отсутствие знаний, опыта, наличие предубеждений и т.д., людям свойственны некоторые распространённые когнитивные искажения. Согласно различным авторам, когнитивные искажения можно условно разделить на 4 категории [8,16,31 и др.]:

- 1) *переизбыток информации* – современный мир перегружен множеством информации, и восприятие условно отсекает лишнюю информацию. Например, человек, вероятнее, будет замечать то, что ему уже известно; замечать изменения, в сравнении с прежними известными; не воспринимать всерьез детали, противоречащие его точке зрения. К таким когнитивным искажениям можно отнести эвристику доступности, эффект контраста и эффект подтверждения своей точки зрения;
- 2) *сложность понимания* – окружающий мир достаточно сложен и разнообразен. Человек не может знать всего, но ему необходимо принимать те или иные решения, чтобы адаптироваться и существовать в этом мире. Недостающие знания человек заполняет своими предположениями. Например, знакомое и привлекательное оценивается выше, чем незнакомое и непривлекательное; человек склонен проецировать свой нынешний образ мыслей на прошлое и будущее; склонность упрощать числа и вероятности. К таким когнитивным искажениям можно отнести ошибку атрибуции, стереотипизацию, галло-эффект и систематические его ошибки;

- 3) *необходимость быстрой реакции* – такая необходимость в быстрой реакции присутствует в ситуациях неопределенности, особенно в тех, когда человек ограничен во времени и нехваткой информации для принятия решения. Например, некоторые люди склонны фокусироваться на немедленных результатах, избегании рискованных решений в ситуациях социального взаимодействия, и наглядное и однозначное предпочитается больше, чем сложное и неоднозначное. К таким когнитивным искажениям можно отнести искажение социального сравнения, эффект неоднозначности, переоценку скидок;
- 4) *выбор того, что нужно будет вспомнить* – всей воспринятой информации человеку не запомнить, следовательно, необходимо выбирать какую именно информацию потенциально выгоднее помнить. Так, было выявлено, что людям свойственно редактировать и усиливать воспоминания после случившихся событий; отбрасывать частные случаи, противоречащие общим знаниям; упрощать информацию о событиях и феноменах до ключевых моментов. К таким когнитивным искажениям можно отнести парамнезию, внушаемость, отклонение памяти в сторону стереотипов, эффект пика и завершения.

Исходя из знания о том, что восприятие является достаточно сложным процессом и с ним связаны когнитивные особенности, образ «Я» и образ мира, то можно отметить, что восприятие неравенства доходов происходит через множество фильтров, убеждений и представлений о себе и о мире, отчего результат такого сравнения может переживаться человеком очень серьезно и иметь различные психологические эффекты. Например, в случаях, когда результат такого сравнения приятен, человек укрепляет позитивное самовосприятие и свое эго, улучшается его настроение, работоспособность, укрепляется чувство собственного достоинства. С другой стороны, согласно исследованию Л.Аспинвалл и Ш.Тайлера (L.G. Aspinwall & S.E. Taylor), при негативном результате оценки люди с меньшей охотой идут на риск, хуже справляются с плохим настроением и меньше испытывают чувство общего благополучия [30].

С социально-экономической точки зрения, следует определять и разграничивать понятия *избыточное* и *нормальное* неравенство. Главная функция *нормального неравенства* – сохранение стимулов производства и развития [9]. Европейские авторы Б.Д'Омбре, А.Вебер, Л.Элия предприняли плодотворное исследование – «Литературный обзор неравенства доходов и его влияние на социальные исходы», иллюстрирующее тесную взаимосвязь между *неравенством доходов* и различными социальными последствиями [33]. Они установили взаимосвязь *неравенства доходов* с уровнем счастья населения, с социальным самочувствием людей, с общим уровнем преступности, с трудоустроенностью населения и др. Схожие выводы отмечают и российские авторы: они склонны считать, что избыточное неравенство отражается и на демографическом уровне, и на экономическом поведении населения, и на субъективном ощущении качества жизни [9,21 и др.].

Нормальным считается неравенство, при котором доходы 10% самых богатых слоев населения превышают доходы 10% самых бедных, как это происходит в западноевропейских странах, не более чем в 8 раз, а избыточным считается неравенство, превышающее этот показатель [27].

Согласно исследованиям А.Ю. Шевякова, отношение к собственному здоровью, к браку и семье, репродуктивное поведение и просто желание жить определяются не уровнем обеспеченности человека, а тем, какое положение в обществе он занимает, в том числе в распределении общественного богатства, как он оценивает возможности изменить или удержать это положение [25]. Российские исследователи считают, что негативные социально-экономические последствия избыточного неравенства опасны [1,2,3,6,9,14,25,27].

Избыточное социально-экономическое неравенство доходов имеет одинаковые последствия как в развитых странах, так и в странах «третьего мира», т.е. развивающихся: у людей с небольшими доходами ограниченный доступ к *индустрии знаний*, из-за чего они не могут быть задействованы в квалифицированной трудовой деятельности; они лишены возможности увеличения экономических доходов, что снижает мотивацию к качественному выполнению своей работы; часть таких людей превращается в иждивенцев, отказывающихся работать и предпочитающих жить на различные виды пособий (например, это пособие малоимущим семьям, чей суммарный доход ниже прожиточного минимума, или же пособие по безработице). Следствием этого является то, что у бедных слоев населения развивается «комплекс униженности», а у богатых – «комплекс вседозволенности».

Социальный психолог Леон Фестингер говорил о социальной сплоченности как о равнодействии всех сил, побуждающих членов сообщества оставаться вместе [39]. Е.В. Балацкий [3] подчеркивает, что подобное происходит тогда, когда большая часть всех этих сил проявляет интерес к правам человека, к обеспечению равных возможностей и условий социально-экономического роста людей в

отдельно взятом обществе. Именно тогда и преобладает нормальное неравенство доходов населения. Так, А.Кеарнс и Р.Форрест в своем исследовании указывали, что важными составляющими социальной сплоченности являются: социальный капитал, общие ценности и культура общества, общая и групповая идентичность, социальный порядок и управление; социальная солидарность и сокращение неравенства доходов [35].

Проанализировав различные взгляды по данной проблеме, можно отметить следующее:

1. Нормальное неравенство доходов может позитивно влиять на индивидуальный уровень счастья, если человек знает, что в обществе, в котором он живет, возможна социальная мобильность.
2. Избыточное неравенство доходов может повышать уровень преступности в стране. По-видимому, люди, чувствующие невозможность заработать для себя минимально необходимое, готовы идти на преступления для получения быстрой выгоды при минимальных затратах и усилиях.
3. Неравенство доходов негативно сказывается на уровне здоровья населения. Поддержание здорового образа жизни и здоровья в целом тоже требует определенных затрат: сюда входит и правильное питание, и медицинские услуги, и отдых, и др.
4. Не имея возможности заработать достаточно денег для содержания семьи, молодые люди всё позднее вступают в брак и решение родить ребенка принимается на основе социальных и психологических соображений, таких как возможность обеспечить ребенку достойную жизнь, представление о будущем, которое его ожидает.
5. Существует также взаимосвязь с *социальным капиталом*. Понятие *социальный капитал* можно объяснить как общий уровень культуры населения, комплекс определенных ценностей и доверительных отношений друг к другу: например, прямым индикатором *социального капитала* является общий уровень доверия к согражданам; косвенным индикатором является феномен донорства крови. Даже учитывая разнородность граждан в таких странах, как Америка и Россия, можно сделать вывод о том, что избыточное неравенство доходов напрямую влияет на снижение уровня доверия к согражданам.
6. Неравенство и голосование: более обеспеченные слои населения обладают большей уверенностью, чем менее обеспеченные. Люди, осознающие, что их мнение важно и может на что-либо повлиять, включаются в такие мероприятия, как выборы. Малообеспеченные же слои населения не видят смысла в том, чтобы ходить на выборы, т.к. полагают, что их мнение не может быть значимым.
7. Толерантность к любому виду неравенства проявляют только представители среднего класса с *эгоистической* установкой.

Для большей наглядности, мы обобщили и составили схематическое сравнение нормального и избыточного неравенства доходов на основе нескольких научных работ российских исследователей [3,9,15,25,27] (см. таблицу).

Выделенные критерии условны, т.к. многим последствиям экономического неравенства свойственны междисциплинарные проявления: социально-психологические (поведение индивида в определённом обществе), социально-экономические (поведение общества в рамках определённых экономических условий) и др.

Таблица

Сравнительная таблица нормального и избыточного неравенства доходов

Критерий	Нормальное неравенство	Избыточное неравенство
Экономический аспект	Сохраняет стимулы производства. Способствует развитию экономики. Мотивирует трудовую активность. Увеличивает общий уровень трудоустроенности населения. Создаёт конкурентоспособные экономические условия.	Тормозит развитие экономики. Демотивирует трудовую активность. Провоцирует иждивенчество (существование на социальные пособия). Провоцирует тенденции к монополизации власти и источников дохода.
Социальный аспект	Укрепляет социальную сплочённость и устойчивость общества. Улучшает социальное самочувствие людей.	Поляризует общество. Препятствует созданию доступных <i>социальных лифтов</i> . Тормозит демографический рост.

	Создает реальные <i>социальные лифты</i> . Положительно влияет на демографическую динамику населения. Обеспечивает тенденции к демократизации общества.	Ухудшает общее состояние здоровья населения. Повышает преступность. Вызывает внешнюю миграцию населения. Снижает уровень доверия к согражданам.
Психологический аспект	Стимулирует качественную трудовую деятельность. Повышает уровень удовлетворенности жизнью и индивидуальный уровень счастья. Повышает уровень субъективного экономического благополучия. Стимулирует стремление к созданию семьи.	Провоцирует низкое качество трудовой деятельности; пессимистическое видение своего места в обществе, чреватое стрессами, психосоматическими заболеваниями, суицидами, и готовность к совершению преступлений.

Безусловно, все вышеуказанные плюсы *нормального* неравенства и минусы *избыточного* не зависят на 100% от экономической ситуации, а количественное выражение *индекса Джини* (Gini C., 1955) не предоставит нам реального состояния дел [цит. по 9]. Тем не менее, это инструменты, благодаря которым можно сориентироваться, и в зависимости от того, в каком направлении будет двигаться общество, возможно прогнозирование некоторых социально-экономических и социально-психологических проявлений. Практически, когда возможно управление социально-экономическим неравенством, тогда это становится одним из весомых рычагов власти. В любом случае снижение неравенства доходов оказало бы на общество многостороннее позитивное воздействие, в том числе и социально-психологическое [9].

Социально-экономическое неравенство связано с различной доступностью людей к общественным благам. Фактически от того, как удовлетворяются социально-экономические потребности людей, зависит общий уровень и качество жизни в современном мире.

Стоит также учитывать, что сам процесс восприятия связан с некими фильтрами, например – с контекстом (в рамках которого происходит само восприятие), с эмоциями (т.к. на одни и те же ситуации люди могут реагировать по-разному), с культурными нормами и личными установками. Социокультурные особенности отношения к деньгам проявляются в структуре трат, в сбережении денег, в чувствах, испытываемых к более богатым или бедным согражданам и др. И.В. Калачёва приводит как пример тот факт что в традициях восточных народов принято щедро принимать гостя с участием всего семейного клана, а среди европейских народов (воспитанных в традициях уважения к труду и оплате труда) сформировались установки на индивидуальное использование денег: гостей встречают скромно, в ресторане каждый платит за себя [12].

Установки и убеждения – это обобщённые представления человека о мире и о себе. На основе глубинных убеждений формируется индивидуальная матрица значений и смыслов, присущих человеку. Исходя из своих убеждений, человек ставит перед собой жизненные цели, объясняет происходящие с ним события и оценивает мир вокруг себя.

В действиях человека проявляется также и его система ценностей, т.е. жизненные приоритеты личности проявляются, в том числе, и в её поведении, а именно: они помогают человеку ориентироваться в иерархии ценностей, упрощать принятие психологически сложных решений, определяют тип поведения в стандартных ситуациях и помогают совладать им в ситуации борьбы мотивов. Личностные ценности определяются совокупностью сложившихся представлений о значении и смысле в жизни человека тех или иных событий и явлений.

А.Маслоу разработал теорию мотивации личности, основанную на потребностях, выстроенных иерархически в виде пирамиды [18]. Согласно этой теории, человеку свойственно чаще двигаться от базовых потребностей (физиологических, потребности в безопасности) к социальным потребностям (социализации), а вершиной этой структуры является *непрерывный процесс самоактуализации личности*.

А.Ю. Шевяков совместно с другими исследователями изучили демографические переменные, такие как создание семьи, динамика рождаемости, внешняя и внутренняя миграция населения и установили структуру неравенства в зависимости от экономических и социальных факторов [25]. Общий вывод многих исследований в этой области можно сформулировать в таком ключе: либо бедные страны станут богаче, либо бедные люди переедут в богатые страны.

Выводы

Исходя из вышесказанного, отметим, что на восприятие человеком своего неравенства доходов может оказывать влияние огромное количество психологических переменных. Затронутые нами психологические особенности проявляются в зависимости от внутренних или внешних воздействий: будь то влияние СМИ и формируемый ими образ несостоятельности человека без какой-либо материальной безделушки или же негативное влияние со стороны группы, частью которой является индивид, что может порождать болезненные соматопсихологические состояния (вплоть до депрессии), формировать потребительские ценности и узость мышления, нескритичность восприятия противоречивой информации. Всё это находит своё проявление в образе жизни человека, его общей занятости, в организации труда, стиле жизни, манере речи и, безусловно, в способности восприятия социально-экономического неравенства. Более взвешенное и толерантное отношение к неравенству доходов можно наблюдать у «среднего класса», что характеризуется определённым уровнем здорового (разумного) эгоизма, внутренним локусом контроля, более адекватным восприятием затрачиваемого времени и соответствующей его оплаты.

Литература:

1. АКЪЮЛОВ, Р.И. Рост экономического неравенства в России: социально-политические последствия. В: *Вопросы управления*. Выпуск №1(7), 2014.
2. АНЦИБОР, Л. Субъективная картина мира и образ жизни как источник развития и формирования зрелой личности. В: *Studia Universitatis. Seria Științe ale Educației*. Pedagogie, Psihologie. Didactica științei, 2011, nr.9(49), p.153-161. ISBN 1857-2103
3. БАЛАЦКИЙ, Е.В. Отношение к неравенству доходов: количественная оценка. Дата посещения: 05.10.2017. Источник: http://kapital-rus.ru/articles/article/otnoshenie_k_neravenstvu_dohodov_kolichestvennaya_ocenka/
4. БУКУН, Н., АНЦИБОР, Л. Образ жизни как условие психического развития: эволюционный взгляд на проблему. В: *Univers pedagogic*, 2012, nr.1, p.33-43.
5. ВАЛЕВСКИ, О.Я. *Психология Новой Эры: Книга 1. Серия «Синтез Эпохи Водолея»*. Одесса: Студия «Негоциант», 2005.
6. ГИМПЕЛЬСОН В.Е. Восприятие неравенства и социальная мобильность. В: *Экономический журнал Высшей школы экономики*. Выпуск №2, том 18, 2014.
7. ДЖЕЙМС, У. *Психология личности: тексты*. / Под ред. Ю.Б. Гиппенрейтер, А.А. Пузырей. Москва: Изд-во МГУ, 1982. 288 с.
8. ДОБЕЛЛИ, Р. *Территория заблуждений. Какие ошибки совершают умные люди*. Манн, Иванов и Фербер, 2014. ISBN: 978-5-00057-120-0
9. ЖУРАВЛЕВ, А.Л. Социально-психологические последствия неравенства доходов. В: *Вопросы психологии*. / Ред. Е.В. Щедрина, 2013, №4, с.45-57.
10. ИВАЩЕНКО, О. Об анатомии экономического неравенства в современной Украине: социологические опыты. В: *Социология*, 2010, №4, с.29-55.
11. ИЛЬИН, А.Н. Общество потребления и его сущностные особенности. В: *Ценности и смыслы*, №6(28), с.22-36.
12. КАЛАЧЁВА, И.В. *Учебно-методический комплекс*. Могилев: МГУ им. А.А. Кулешова, 2010. 216 с.
13. КАЛАШНИКОВА, Л.В. Восприятие – основа когнитивной активности субъекта в процессе адаптации к окружающему миру. В: *Актуальные проблемы филологии и педагогической лингвистики*. Владикавказ: Изд-во СОГУ, 2015, №1(17), с.128-136.
14. КАПЕЛЮШНИКОВ, Р.И. Неравенство: как не примитивизировать проблему. В: *Вопросы экономики*, 2017, №4, с.117-139.
15. КОСТЫЛЕВА Л.В. *Социально-экономическое неравенство населения региона* [Текст]: Учебное пособие. / Л.В. Костылева, К.А. Гулин, Р.В. Дубиничев. Вологда: ИСЭРТ РАН, 2009. 148 с.
16. КУКЛА, А. *Ментальные ловушки: Глупости, которые делают разумные люди, чтобы испортить себе жизнь*. / Пер. с англ. – 2-е изд. Москва: Альпина Бизнес Букс, 2008. 146 с.
17. КАРА-МУРЗА, С.Г. *Манипуляция сознанием*. Москва: ЭКСМО, 2009. 86 с. ISBN 978-5-699-10826-8

18. МАСЛОУ, А. *Мотивация и личность*. Санкт-Петербург: Евразия, 1999.
19. МОЛЬ, А. *Социодинамика культуры*. / Пер. с фр., Предисл. Б.В. Бирюкова. Изд. 3-е. Москва: Издательство ЛКИ, 2008. 416 с.
20. РУБИНШТЕЙН, С.Л. *Основы общей психологии*. СПб.: Питер, 2007. 720 с.
21. САЛМИНА, А.А. *Избыточное неравенство и экономический рост: Россия и БРИКС*. Источник: <http://neravenstvo.com/?p=1091> [Дата посещения: 11.06.2017]
22. ТОФФЛЕР, Э. *Третья волна = The Third Wave*, 1980. Москва: АСТ, 2010. 784 с. (Philosophy). ISBN 978-5-403-02493-8
23. ФРОММ, Э. *Иметь или быть*. Москва: АСТ, 2007. 320 с. ISBN: 978-5-17-039259-9
24. ФРОЛОВА, Ю.Г. *Социология: Энциклопедия*. / Сост. А.А. Грицанов и др. Минск: Книжный Дом, 2003, с.515-516.
25. ШЕВЯКОВ, А.Ю. Неравенство и формирование новой социальной политики государства. В: *Вестник РАН*, 2008, том 78, №4, с.304-331.
26. ЮНГ, К.Г. *Проблемы души нашего времени*. Москва: Прогресс, 1994.
27. ЮРЕВИЧ, А.В., ЖУРАВЛЕВ, А.Л., ЮРЕВИЧ, М.А. Избыточное неравенство доходов как угроза национальной безопасности России. В: *Вопросы безопасности*, 2013, №2, с.182-202.
28. ANAND, S., PAUL, S. What Do We Know About Global Income Inequality? In: *Journal of Economic Literature*, 2008, no1, p.85.
29. ANȚIBOR, L. Calitatea vieții și integrarea socială a personalității. În: *Revista de psihologie*. Serie nouă, 2013, nr.2, p.43-52.
30. ASPINWALL, L.G., TAYLOR S.E. Effects of social comparison direction, threat, and self-esteem on affect, self-evaluation, and expected success. In: *Journal of Personality and Social Psychology*, 1993, no64(5), p.708-722. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.64.5.708>
31. BLESS H., FIEDLER K., STRACK F. *Social cognition: How individuals construct social reality*. Hove and New York: Psychology Press, 2004, p.2.
32. BUZOIANU, O. Inegalitatea veniturilor în Uniunea Europeană. În: *Conferința științifică internațională consacrată celei de-a 25-a aniversări a ASEM „25 de ani de reformă economică în Republica Moldova: prin inovare și competitivitate spre progres economic”*, 23-24 septembrie, 2016. Chișinău, 2016, vol.1, p.122-125.
33. D'HOMBRES, B., WEBER, A., ELIA, L. Literature review on income inequality and the effects on social outcomes. Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2012. 55 p. [Дата посещения: 10.08.2017].
34. HARVARD KENNEDY SCHOOL: LIBRARY AND KNOWLEDGE SERVICES. Источник: <http://guides.library.harvard.edu/c.php?g=311136&p=3041291> [Дата посещения: 15.09.2018].
35. KEARNS, A., FORREST, R. *Social cohesion and multilevel Urban Governance*, Urban Studies, May, 2000, 37.
36. LANE, J.E., ERSSON, S. *Democracy. A comparative approach*. New York: Routledge, 2003, p.183-208.
37. LIVIȚCHI, O. Inegalitatea salariilor ca factor generator al sărăciei. În: *Revista economică*, 2008, vol.3, p.131-143.
38. MURAMATSU, N. County-Level Income Inequality and Depression among Older Americans. In: *Health Services Research*, vol.38, no6, p.2. Dec.2003. Part 2. Источник: <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC1360977/> 1863-1884. [Дата посещения: 02.10.2017]
39. FESTINGER, L.A. Theory of Social Comparison Processes. Human Relations, 1954.

Данные об авторах:

Людмила АНЦИБОР, доктор хабилитат психологии, профессор, Департамент Психологии, Молдавский государственный университет.

E-mail: mantsibor@mail.ru

ORCID: 0000-0003-0623-9234

Игорь ДОНЧЕНКО, аспирант, Департамент Психологии, Молдавский государственный университет.

E-mail: doncencoia@gmail.com

ORCID: 0000-0003-3036-1627

Prezentat 12.10.2022