

Взаємодія в батьківській сім'ї як чинник формування типу економічної зайнятості молодшої людини

О.М. Чигир, аспірант Київського національного університету імені Тараса Шевченка, м. Київ.

Анотація: у статті розглядаються особливості міжособистісної взаємодії в батьківській сім'ї як чинника вибору молодшою людиною типу власної економічної спрямованості, зокрема, в якості підприємця, фрилансера чи менеджера.

Ключові слова: фінансова поведінка, тип економічної зайнятості, міжособистісна взаємодія в батьківській сім'ї, підприємець, фрилансер, менеджер.

Аннотация: в статье рассматриваются особенности межличностного взаимодействия в родительской семье как фактора выбора молодым человеком типа экономической направленности, в частности предпринимательства, работы фрилансером или менеджером.

Ключевые слова: финансовое поведение, тип экономической занятости, межличностное взаимодействие в родительской семье, предприниматель, фрилансер, менеджер.

Постановка проблеми

Важливим питанням економічної психології, як однієї із найперспективніших сучасних наукових дисциплін є питання особливостей фінансової поведінки людини. Вивчення даного питання, хоча і розпочалось відносно нещодавно, проте вже має певну історію, як в зарубіжних: А. Фернам та М. Аргайл, показали, що поведінка людини в ситуації прийняття рішення, пов'язаного з грошима, дуже передбачувана; Дж. П. Коскей та С. Ст. Лорен дослідили механізм «грошового консерватизму» як схильності до супротиву будь-яким грошовим реформам у людей, навіть якщо вони корисні; К. Д. Вох установив, що просте згадування про гроші як елементу психологічного дослідження стимулює індивіда в прийнятті рішення орієнтуватися на власну

думку, тобто проявляти самодостатність; так і вітчизняних дослідженнях: В. А. Гусев розглядає гроші в комунікативному аспекті, позиціонуючи їх як вираження стосунків між людьми; І. К. Зубіашвілі вивчає соціально-психологічну сутність грошей та їхній вплив на стратегії поведінки людей; вивченню проблеми економічної соціалізації особистості, наслідком чого стало створення системної моделі цього процесу, присвятили свої дослідження такі вчені як Г. М. Авер'янова, І. В. Білоконь, Н. М. Дембицька, О. Лавренко, В. В. Москаленко, О. Міщенко та ін.

Мета дослідження полягає у вивченні міжособистісної взаємодії в батьківській сім'ї як специфічного чинника до обрання людиною типу економічної зайнятості підприємцем, фрилансером чи менеджером.

Дослідження типу економічної зайнятості молоді ґрунтувалось на концепції В. В. Москаленко, яка виокремлює кілька характеристик, що визначають економічну культуру особистості залежно від стратегії поведінки, якої вимагає певна область соціально – економічного простору. Характеристики розділяються в залежності від області, яку обирає індивід для власної економічної активності [1].

Вчена виділяє наступні типи зайнятості: 1). люди, які працюють за зарплатню (менеджери); 2). індивідуалісти (або фрилансери); 3). підприємці; 4). інвестори [2].

Задля того, щоб працювати в будь-якій із зазначених областей людині повинні бути притаманні різні, часом кардинально протилежні, якості, установки, способи мислення. В. В. Москаленко стверджує, що для менеджерів та фрилансерів характерне більш емоційне мислення, в той час як для підприємців та інвесторів – більш раціональне [3].

Хоча почуття страху, сумніву притаманні всім людям, те як вони з ними обходяться часто визначає і спосіб мислення. У питаннях пов'язаних з грошима завжди існує ризик втрати, невдачі. І кожен прагне убезпечити себе. Але на тлі цього прагнення виникають різні міркування. Так, у менеджерів превалює думка, що можна знайти більш безпечну та постійну роботу, у фрилансерів –

що іншим довіряти не варто і потрібно більше працювати, у підприємців та інвесторів – як краще управляти ризиками.

Задля встановлення особливостей міжособистісної взаємодії в батьківських сім'ях людей з різним типом економічної зайнятості було вивчено три групи респондентів: підприємців, фрилансерів та менеджерів. На жаль, такий тип економічної зайнятості як інвестор в нашій країні все ще надзвичайно мало розвинений, тому зібрати данні цієї категорії людей виявилось неможливо.

Процедура дослідження полягала в проведенні опитування з метою встановлення особливостей фінансової поведінки респондентів та специфіки стосунків в батьківській сім'ї в дитячі роки.

В результаті обробки методами математико-статистичного аналізу, масив отриманих даних описано у вигляді портрету кожного із зазначених типів.

Так, підприємці – люди, виховані в сім'ях з високим рівнем вимог та очікувань. Для них, в дитячі роки, було характерно постійно перебувати на крайній межі власного розвитку, а інколи і за нею. Їм було складно відповідати високим вимогам та домаганням, що висували батьки. А прагнучи цього, вони часто виходили за рамки свого віку, що сприяло прискореному функціональному розвитку, проте могло шкодити формуванню емоційного підґрунтя, що повинно завжди супроводжувати його. Делегуючи дітям значну, часом непомірну, кількість зобов'язань батьки сформували у них відчуття підвищеної моральної відповідальності, а разом із тим і відчуття постійної напруги, пов'язаної із цією відповідальністю. Враховуючи, що обов'язки, які висували батьки часто не відповідали реальному рівню розвитку дитини – ця напруга зашкалювала.

Таким чином, підприємці з дитячих років привчилися знаходитись в стресовій ситуації і діяти в ній з максимальною ефективністю, хоча і на межі власних сил. Вектор, що задали батьки цим людям – спрямованість на постійну активність. В результаті, вони відчують регулярну необхідність в діяльності.

Адже, щоб заслужити схвалення батьків, вони мусили проявити максимум на що здатні.

Це відбувалось на фоні зниженого інтересу батьків до світу дитини. Вони ставились до своїх дітей більшою мірою функціонально, схвалення та любов у таких батьків треба було «заслужити». Вони не мислили дітей як цікавих та самоцінних особистостей, що, в свою чергу, призвело до відчуття занедбаності внутрішнього світу майбутнього підприємця, нерозуміння ним ваги суб'єктивних переживань та щирого емоційного контакту.

В результаті такого стилю міжособистісної взаємодії, батьки підкріплювали зовнішні прояви, досягнення дітей, проте пригнічували цінність та значимість всього, що наповнює внутрішній світ людини. Вони не сформували у них розуміння задоволення від творчого та естетичного наповнення життя, проте демонстрували, що вони можуть бути значимими лише досягаючи.

Не пригнічуючи розвиток в соціальному плані, вони заохочували та підтримували процес соціалізації своїх дітей. Але, мабуть, в силу власних особливостей, не змогли показати їм інший, особистісний бік життя.

Цікаво також, що, при цьому, батьки підприємців часто не користувались у них надзвичайним авторитетом. Тобто, непохитних істин, якими часто стають послання, що трансюють батьки, для них, неначе, не існує. Вони можуть будь-що піддати критиці і вчинити інакше, по-своєму, часто – нестандартно. А хіба не ця риса є однією із принципових для будь-якого успішного підприємця?

Таким чином, підприємці реалізують батьківські настанови стосовно того, що зовнішній світ є більш цінним ніж внутрішній і саме реалізації в ньому треба приділяти найбільше зусиль та уваги. В такому світлі зовсім не дивно, що для них у ставленні до грошей на перше місце виступають прагнення досягти та бути соціально визнаними, адже це саме те, що найбільш заохочувалось в батьківській сім'ї.

Прагнення у досягненні та соціальному визнанні притаманні підприємцям найбільшою мірою серед інших груп респондентів, цікаво для нас

і ще з одного ракурсу: таким чином, вони діють всупереч соціальним настановам (які чи не є тими само, символічно, батьківськими?), що заохочують людей до заощадливості економності та обережному обходженню з грошима. Підприємці віддають перевагу тому, щоб діяти інакше – вони йдуть шляхом не економії, а все більшого накопичення та досягання. Наслідуючи стиль міжособистісної взаємодії, що був прийнятий у їхній батьківській сім'ї, вони прагнуть розвитку, де сходинками на вершину (нажаль, уявну) є досягнення.

Враховуючи склад батьківської сім'ї, яку ці люди визначили як дуже розширену, можемо припустити, що у своїй роботі вони неначе моделюють її, створюючи, часом величезні компанії та корпорації. Зайвим доказом цієї думки може слугувати те, що підприємці ставляться до свого бізнесу як до чогось глибоко особистого, переживають щодо нього «батьківські» почуття, можливо, несвідомо намагаючись досягнути відчуття інтимності та власної унікальності, яке вкрай складно було отримати, внаслідок розширеного сімейного складу та особливостей сосунків з батьками. Символічно розширюючись до розмірів своєї компанії, вони прагнуть довести цілому світу, хоча насправді лише своїм батькам, власну значимість і цінність. В основі цього прагнення лежить несвідома потреба отримати любов, дефіцит якої вони гостро відчували в дитинстві.

Але найбільш трагічним в цій ситуації є те, що спосіб, яким ці люди послуговуються від самого початку є хибним для задоволення тієї потреби якої вони прагнуть. Просто він єдиний, який вони знають, якого їх навчили батьки. Потребуючи любові та прийняття, вони неймовірно вдосконалюються у тому способі, яким володіють, проте задоволення потреби не досягають. Звикнувши постійно жити на межі своїх можливостей, вирішують, що не досягли достатньої майстерності і рівня, тому ще не «заслужили» прихильності. Зрозуміло, що такий сценарій може тривати безкінечно, якщо вони не зрозуміють, що любов та прийняття інші дають не за надзвичайні досягнення, трофеї та перемоги, а в результаті глибокого та відвертого відкриття іншому власного, часом вразливого, внутрішнього світу.

На відміну від підприємців, для *фрилансерів* не було притаманно надмірної кількості вимог та обов'язків, що висували їм батьки в дитячі роки, хоча вони приділяли їм занадто багато уваги.

Стиль міжособистісної взаємодії в їхній батьківській сім'ї був спрямований на пригнічення розвитку, що блокувало можливості напрацювання даної категорії людей стратегій творчого пристосування та адекватної соціалізації. Це виразилось в надмірній зацікавленості з боку батьків стосовно світу дитини, в тому числі, фрилансери пам'ятають, що в дитячі роки батьки занадто сильно втручались у їхній внутрішній світ, не даючи їм достатньо простору та свободи.

Надмірна концентрація на дитині та втручання у її світ, призводить до відчуття емоційного насильства, що спричиняє травмуючий ефект на психіку дитини. В наслідок такого впливу, у неї не формується розуміння адекватної дистанції, необхідної для побудови здорових стосунків, а домінує уявлення, що будь-яка близькість означає надмірне проникнення іншого в її світ і неповагу до особистого простору. Така поведінка батьків, на загальному фоні відсутності підтримки своїх дітей в активному пізнанні оточуючого, справила надзвичайний вплив на формування їх світоглядних позицій. На основі цього досвіду, фрилансери, приймають рішення триматись подалі від інших, тому що вважають цей захід найбільш адекватним для досягнення відчуття безпеки та захищеності. Вірогідно, вони можуть бути досить агресивними у випадку пред'явлення прямого інтересу у свій бік чи емоційного наближення іншого, про що свідчать і низькі значення по шкалі «Пригнічення агресії», притаманні їхньому вихованню. Проблема полягає в тому, що відчуваючи ризик порушення свого особистого простору, вони реагують занадто інтенсивно, опираючись, швидше, на свій попередній досвід, ніж беручи до уваги обставини актуальної ситуації. Це призводить до того, що, фактично, вони самі себе відрізають від соціального світу, залишаючись на самоті.

Отже, фрилансери, постійно наражались на втручання в зону, яка, як вони вважали, повинна була належати лише їм, батьки недостатньо їх підтримували, а загальний фон міжособистісної взаємодії в сім'ї був таким, що

пригнічував активність. Намагаючись в дорослому житті компенсувати нестачу поваги до своїх меж, вони обирають вид діяльності, який передбачає відокремленість та незалежність від інших.

Мабуть, не останнє місце в такому виборі грає також і не сприймання батьків як авторитетів. Таке ставлення свідчить про погану інтегрованість у владно-підвладні стосунки, що найбільш притаманні патріархальній системі, яка домінує в нашому суспільстві [4], [5], [6]. А, оскільки, підкорюватись вони не звикли і надмірна близькість завдає їм болю, вони обирають встановлювати максимально дистантні зв'язки з оточуючим середовищем, що, безсумнівно, розповсюджується і на професійний вибір.

Продовжуючи тривалий час проживати разом з батьками, «вільні найманці» постійно знаходяться під загрозою повторення сценарію, що програвся з дитинства. Відтак, формуються риси підвищеної тривожності, адже їм доводиться безперервно бути на варті своїх меж, а зменшити «оборону» вони можуть лише коли залишаються на одинці. Разом з тим, вони доволі рано одружуються, мабуть, несвідомо, прагнучи встановлення адекватних партнерських стосунків.

У ставленні до грошей фрилансерам властиво розуміння їх як виміру досягнення та соціального визнання. Можливо, таким чином вони прагнуть отримати визнання та підтвердження адекватності свого способу взаємодії з оточуючим середовищем. А сприймання грошей як чогось позитивного та корисного, також притаманне їм, зайвий раз засвідчує цю думку.

Молода людина, яка працює в якості *найманого працівника (або менеджера)* частіше за все не одружена і продовжує проживати разом із батьківською сім'єю, яку визначає як ядерну. Стиль міжособистісної взаємодії, що притаманний батьківським сім'ям менеджерів виражається у прагненні прискорити розвиток дитини та підтримці дослідження зовнішнього світу. В цілому, батьківська сім'я майбутнього менеджера була досить активною та спрямованою на розвиток.

Можемо припустити, що індивід тривалий час не відокремлюється від батьківської сім'ї і не починає власне доросле та незалежне життя внаслідок

низького рівня сепарації, який можна припустити, ґрунтуючись на зазначених показниках. Мабуть, така ситуація в батьківській сім'ї менеджера, значною мірою визначила його вибір цього виду діяльності, адже підкреслює потребу знаходитись в колективі та прагнення займати підвладну позицію.

Сприяє цьому також нормально розвинений рівень агресії, що допомагає, з одного боку, ефективно відстоювати власні межі, а з іншого, контролювати її в напружених ситуаціях, не допускаючи ескалацію конфліктних ситуацій.

Досвід адекватного рівня інтересу до себе і, в той само час, достатність особистого простору, який вони отримали в батьківській сім'ї, забезпечив цій категорії людей в дорослому віці, нормальне відчуття потреби в увазі та готовність пред'являти свій внутрішній світ оточуючим. Така поведінка допомагає постійно знаходитись в колективі та почувати себе комфортно в ньому.

Найманим працівникам не властиве сприймання грошей в якості досягнення та соціального визнання, що цілком відповідає тому стилю взаємодії, який був прийнятий у їхній батьківській сім'ї. Тобто статусні та змагальні характеристики, притаманні економічній взаємодії, для даної групи респондентів виявляються найменш значимими. Мабуть, за допомогою таких пріоритетів, їм вдається досягти відчуття стабільності та зменшити рівень занепокоєння, на фоні непередбачуваності та мінливості зовнішнього світу, чого, вони, несвідомо бояться.

В цілому, слід відмітити, що найбільшими обмеженнями, а одночасно і зонами розвитку, найманих працівників є прагнення підпорядковуватись. Прагнучи захищеності та стабільності, ці люди не схильні діяти у відповідності із внутрішніми інтенціями, адже ризик, у їхньому сприйнятті, занадто високий.

Загалом, слід відмітити, що серед описаних трьох груп респондентів, саме менеджери виявляються найбільш адекватно інтегрованими у суспільну модель взаємин. Фрилансери та підприємці виявляються швидше маргіналами, ніж нормою. Можливо, саме тому, наразі ми маємо таку кількість найманих

працівників, які і утворюють основну суспільну масу. Захищаючи стабільність власної сутності, соціальний механізм таким чином саморегенується.

Слід відмітити, що міжособистісній взаємодії в батьківській сім'ї як підприємців, так і менеджерів, притаманна підтримка розвитку та соціальної активності. В результаті, спостерігаємо картину, де обидві групи живуть активним соціальним життям та відчувають власну внутрішню потребу в ньому. Різниця, очевидно, полягає у ставленні їхніх батьків до світу своїх дітей: батьки підприємців не цікавились ним, в той час, як батьки менеджерів проявляли нормальний рівень інтересу. В результаті, перші намагаються компенсувати цю нестачу в дорослому житті, в той час, як у других вона не знаходиться в дифіцитарному стані.

На відміну від цих двох груп, міжособистісній взаємодії в батьківській сім'ї фрилансерів притаманне пригнічення розвитку, який ми, перш за все, пов'язуємо із соціалізуючою функцією сім'ї. Як наслідок, фрилансери не мали можливості сформувати нормальні взаємини в оточуючому середовищі, віддаючи перевагу тому, щоб уникати його.

Висновки

1. Фінансова поведінка підприємців, націлена на досягнення та соціальне схвалення, спричинена виховною стратегією батьків, якій були притаманні підвищений рівень концентрації на дитині, високий рівень вимог та зобов'язань, недостатня емоційна взаємодія між батьками та дитиною та міжособистісна взаємодія, спрямована на підтримку соціалізації.

2. Фрилансери обирають такий вид економічної реалізації внаслідок психологічної травми, отриманої в результаті надмірного втручання батьків у їх особистий світ та стилю міжособистісної поведінки, спрямованої на гальмування розвитку.

3. У батьківській сім'ї менеджерів, мати була владною та домінуючою, що і призвело до їх прагнення інкорпороватись у владно-підвладну структуру взаємодії. Цьому сприяли також досвід нормального обходження із агресією, адекватного інтересу з боку батьків до їх внутрішнього світу та стилю

міжособистісної взаємодії в батьківській сім'ї, що виражався у прагненні прискорити розвиток та підтримці дослідження навколишнього середовища. Також менеджери, не відміну від підприємців та фрилансерів, у своїй фінансовій поведінці націлені на заощадження, в той час, як підприємці та фрилансери прагнуть досягнень та соціального визнання.

Література

1. Москаленко В. В. Методологічні засади дослідження економічної соціалізації особистості // Проблеми загальної та педагогічної психології. Збірник наукових праць Інституту психології ім. Г.С. Костюка АПН України / В. В. Москаленко. – К.: «Гнозис», 2006. – Т. VIII, вип. 1. – С. 250-257.
2. Дембицька Н. М. Соціально-психологічні проблеми економічної соціалізації молоді / Н. М. Дембицька // Соціальна психологія. – 2008. – № 2. – С. 49 – 59.
3. Дембицька Н. М. Соціально-психологічні проблеми економічної соціалізації молоді / Н. М. Дембицька // Соціальна психологія. – 2008. – № 3. – С. 53 – 67.
4. Васютинський В. О. Психологія влади в інтерактивному дискурсі / В. О. Васютинський // "І". – 2003. – № 30. – С. 62-71.
5. Васютинський В. О. Інтеракційні виміри особистісного і соціетального буття / В. О. Васютинський // Соціальна психологія. – 2005а. – № 3 (11). – С. 8-19.
6. Васютинський В. О. Інтеракційна психологія влади / / В. О. Васютинський. – К.: КСУ, 2005б. – 492 с.
7. Исследование «Стиль жизни среднего класса» [Електронний ресурс] / Д. Рябых // Энциклопедия маркетинга. – 2011. – Режим доступа до журн.:
http://www.marketing.spb.ru/mr/social/middle_class.htm.
8. Социологическое исследование «Средний класс» [Електронний ресурс] / АРБ-Консалтинг (отдел маркетинговых исследований). – 2001. – Режим доступа до журн.:
http://www.arbconsulting.ru/marketing/pub/article_14.html, 2001 p.

Annotation: *The article deals with a problem of economical direction selection by young people caused with features of interpersonal relations in parental families.*

Key words: *financial behavior, economical direction type, interpersonal relations in parental families, entrepreneur, freelancer, manager.*