

СЕКЦІЯ 9. СОЦІАЛЬНА ПСИХОЛОГІЯ;
ПСИХОЛОГІЯ СОЦІАЛЬНОЇ РОБОТИ

УДК 159.9

**СТЕРЕОТИПИ ФІНАНСОВОЇ ПОВЕДІНКИ БЕЗРОБІТНИХ:
СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ ПРОБЛЕМИ**

Аксенченко К.Б., аспірант
кафедри практичної психології та соціальної роботи
Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

У статті наведено результати теоретичного аналізу проблеми психології грошей із метою виявлення ключових стереотипів мислення, які пов'язані безпосередньо з грошима та впливають на поведінку безробітної людини. Показано, що виявлення негативних переконань щодо грошей та переосмислення їх у позитивному плані дає змогу кожній людині діяти ефективніше у відносинах та ситуаціях, пов'язаних із грошима. Наведено перелік основних стереотипів мислення, пов'язаних зі стереотипами фінансової поведінки.

Ключові слова: фінансова поведінка, стереотипи мислення, стереотипи фінансової поведінки, безробітні.

В статье приведены результаты теоретического анализа проблемы психологии денег с целью выявления ключевых стереотипов мышления, которые связаны непосредственно с деньгами и влияют на поведение безработного человека. Показано, что выявление негативных убеждений относительно денег и переосмысления их в положительном ключе позволяет каждому человеку действовать эффективнее в отношениях и ситуациях, связанных с деньгами. Приведен перечень основных стереотипов мышления, связанных со стереотипами финансового поведения.

Ключевые слова: финансовое поведение, стереотипы мышления, стереотипы финансового поведения, безработные.

Aksenchenko K.B. STEREOTYPES OF FINANCIAL BEHAVIOR OF THE UNEMPLOYED: SOCIO-PSYCHOLOGICAL ASPECT OF PROBLEMS

The article presents the results of theoretical analysis of the problem of money psychology in order to identify key stereotypes of thinking, which are directly related to money and affect the behavior of the unemployed person. It is shown that revealing negative beliefs about money and rethinking them into positive ones allows each person to act more effectively in money-related situations and situations. A list of the main stereotypes of thinking related to the stereotypes of financial behavior is given.

Key words: financial behavior, stereotypes of thinking, stereotypes of financial behavior, unemployed.

Постановка проблеми. В умовах трансформаційних змін фінансово-економічних, політичних, соціально-психологічних умов у країні у людини формуються певні стереотипи фінансової поведінки. Економічні труднощі, зростання безробіття, загроза політичних потрясінь примушує її відкладати гроші «про чорний день», робити накопичення на майбутнє, що уповільнює обіг грошей, зменшує об'єм продажів на ринку і посилює негативні тенденції в економіці.

Рациональною, з економічної точки зору, є поведінка, що забезпечує максимізацію доходу. Завданням більшості психологічних досліджень у фінансовій області є демонстрація того, що люди зовсім не поводяться раціонально стосовно грошей. Те, як вони їх заробляють, витрачають, роблять (або не роблять) заощадження, беруть у борг і роблять подарунки, часто

абсолютно суперечить усім економічним аксіомам. Часто люди здійснюють помилки через незнання економічних законів, а іноді, як у разі неврозів і залежностей, діють собі у збиток, хоч і проти своєї волі, але цілком свідомо.

Перманентна дифузія політичної, економічної, соціальної систем, які склалися в нашому суспільстві, висуває безліч проблем соціально-психологічного характеру. Необхідність поєднання різних видів і форм зайнятості, вимушена трудова й професійна міграція, безробіття та інші феномени соціально-трудова трансформацій у своїй сукупності генерують для багатьох українців кризову психологічну реальність. Мова йде саме про психологічну реальність, оскільки ці кризові феномени розглядаються з позиції особистості, яка сприймає і осмислює їх, прагне протистояти трудно-



щам і вибудовувати нові стосунки зі світом або упокорюється, або навіть руйнується при зіткненні з ними. Супроводжуючись при цьому втратою почуття визначеності і прозорості щодо власного майбутнього, депривацією базових потреб, професійною й соціальною маргіналізацією, вони стали нині для багатьох джерелом гострого переживання особистісно-професійної кризи. До ситуації, що склалася, додається і застарілість багатьох професій, і все це актуалізує тематику професійної реадaptaції, незатребуваності, перенавчання для конкурентоспроможності на ринку праці, що не може не позначитися на психологічному та професійному здоров'ї громадян. Проблема профреадаптації, пізнього учнівства людей передпенсійного віку (тих, що працюють і безробітних) у нашій країні є актуальною через збільшення пенсійного віку, і як наслідок, пролонгації професійного онтогенезу особистості.

Незважаючи на дедалі більшу актуальність і прикладну важливість, психологічні аспекти стереотипів фінансової поведінки людей, зокрема безробітних, залишаються мало розробленими.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми криз, зумовлених виключенням особистості з інституту трудової зайнятості, та психологічних чинників їх подолання присвячені дослідження вітчизняних. У більшості робіт дослідження проблеми професійно зумовлених криз проводяться в контексті професійного становлення особистості і мають фрагментарний характер. Емпіричні розвідки у напрямі вивчення особливостей професійних криз, зумовлених виключенням людини з інституту трудової зайнятості, обмежуються лише аналізом їх прогностичних особистісних корелятивів і стратегій подолання.

З огляду на це, наукова рефлексія кризових процесів, які відбуваються у площині відношень зайнятості, вимагає ґрунтовного психологічного осмислення та концептуальної розробки шеругу найбільш актуальних проблемних аспектів, пов'язаних, передусім, із кваліфікованим супроводом та ефективною психологічною допомогою особистості в процесі її адаптації до нових умов соціально-трудова динаміки. Такий супровід та реадaptaція особистості можуть бути успішно реалізовані за умов ефективної асиміляції психологічною практикою інноваційного технологічного й методичного базису сучасної психологічної науки.

Як показують дослідження, джерелом переконань стосовно грошей може служити батьківська сім'я, її особистий досвід, а також досвід значущих для неї людей.

Особливий інтерес становить наукове дослідження свідомих і несвідомих переконань стосовно грошей, а також вивчення фінансової поведінки, що базується на цих переконаннях. Різноманітність грошей як чинника детермінації абстрагованих міжособистісних процесів економічного обміну робить їх психологізованим явищем. На психологію ставлення до грошей впливає політична і соціально-економічна обстановка в країні. Коли національна економіка перебуває на підйомі, рівень безробіття є низьким, валютний курс – стійкий, у людей виникає впевненість у завтрашньому дні, і вони вільніше поводяться з грошима – сміливіше йдуть на витрату зроблених раніше заощаджень, роблять покупки в кредит, щедріше ставляться до витрат на розваги.

Незважаючи на безумовно важливу роль грошей у житті людини, пов'язані з ними психологічні стереотипи мало вивчалися в ХХ ст. Дослідники ХХ ст. приділяли увагу соціологічним і антропологічним аспектам грошей (Belk і Wallendorf). Учені ж, що працюють у галузі експериментальної психології та нейронаук, цією проблемою практично не займалися, оскільки вважалося, що у мозку немає відділів, спеціалізованих для обробки інформації, пов'язаної з грошима. Особливий інтерес становить наукове дослідження свідомих і несвідомих переконань стосовно грошей, а також вивчення грошової поведінки, що базується на цих переконаннях (І. Резцова, О. Дейнека, М. Семенов, С. Ключников). Російські автори виявили ряд особливостей інвестиційно-зберігаючої поведінки людини (С. Квіток, Ж. Жиліна). Вивчення економічної свідомості дає ключ до розуміння економіко-психологічних властивостей особистості (В. Хащенко, А. Журавльов). Варто врахувати також недостатню розробленість питань, що стосуються структури економічної свідомості (самосвідомості), її типів, психологічних механізмів функціонування, особливостей розвитку і динаміки (О. Дейнека, А. Журавльов, В. Позняков, В. Хащенко) [1; 4; 5; 8].

Дж. Кейнс приділяє увагу мотивам споживання, пов'язаним із мотивом до задоволення невідкладних особистих і сімейних потреб, і досліджує споживчу поведінку, аналізуючи психологічні причини, що примушують людей утримуватися від витрат. Він вважає, що основними мотивами такої стриманості є обережність, передбачливість, обачність, незалежність, бажання залишити спадок дітям, скупість [6; 7].

Є. Галішнікова трактує фінансову поведінку в широкому значенні як поведінку домогосподарств або індивідів, пов'язану

з отриманням і витрачанням грошових коштів. При цьому науковець зауважує, що фінансова поведінка домогосподарств – це різноманітні види фінансової активності громадян, до яких належать фінансове планування, мінімізація ризиків, заощадження, інвестиції, страхування, кредитно-позичкова поведінка, купівля та продаж товарів і послуг поза фінансовими інститутами, здійснення розрахунково-касових операцій тощо [2, с. 133]. Водночас під фінансовою поведінкою вчені розуміють різноманітні види фінансової активності громадян: заощадження, інвестиції, страхування, позичково-кредитна поведінка, пенсійні програми. Отже, можемо стверджувати, що кожен науковець має власні підходи до трактування фінансової поведінки, що свідчить про неоднорідність, складність, унікальність та особливість цього економічного феномена. Кожне з наведених формулювань має право на існування, оскільки акцентує на найважливіших, на думку відповідного автора, аспектах формування та реалізації фінансової поведінки індивідів.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати **завдання** дослідження, яке полягає у розкритті соціально-психологічних особливостей стереотипів фінансової поведінки безробітних.

Виклад основного матеріалу дослідження. Психологи виявили відмінності у поведінці з грошима, пов'язані з такими чинниками, як майнове становище, вік, стать, тип особистості. Показано, наприклад, що чоловіки надають грошам більшу психологічну цінність і компетентніші в поведінці з ними, ніж жінки, але більше схильні до грошових ризиків, а жінки сильніше за чоловіків переживають відсутність грошей і частіше заздять тим, хто багатше; що для екстравертів більш характерне марнотратство, а для інтровертів –ощадливість; що люди, стурбовані накопиченням грошей, випробовують меншу задоволеність життям, ніж ті, хто жертвує грошима в ім'я духовних і соціальних цінностей.

Зазначаючи, що навколо грошей і пов'язаних із ними справ часто зав'язуються різного роду конфлікти, О. Дейнека указує на те, що такі конфлікти можуть маскувати глибинні психологічні проблеми, пов'язані з особовими переживаннями, страхами, тривогами, відчуттям самоти, комплексом неповноцінності. Психологічні феномени, пов'язані з грошима, мають різноманітну структуру, форми і динаміку. У життєвій психології вони знайшли віддзеркалення в прислів'ях і приказках, анекдотах і притчах. Систематичне спостереження за монетарними відносинами дає змогу сформулю-

вати відокремлені у процесі спостереження закономірності [3].

Вже перші психологічні дослідження дій людини в економіці показали, що поведінка людини в ситуаціях, в яких вона ухвалює рішення, пов'язані з грошима, цілком передбачена, хоча може і не відповідати схемам класичних економічних теорій (Furnham and Argyle). Серед передбачених психологічних стереотипів були виявлені такі: грошова ілюзія – тенденція людини сприймати номінальну, а не реальну кількість грошей, тобто не робити поправку на інфляцію (E. Shafir et al.; Fehr and Tyran); грошовий консерватизм – опір будь-яким грошовим реформам, навіть якщо вони корисні. Прикладом може служити опір введенню монети в один долар у США (Caskey and St Laurent); грошове табу – культурні обмеження на грошовий обмін, навіть якщо такий обмін бажаний з економічної точки зору [12–15].

М. Семенов виокремлює ще кілька психологічних стереотипів, які пов'язані із грошима і виступають у вигляді стійких закономірностей:

1) стереотип замовчання – про гроші не прийнято говорити. Безперечним утрудненням, пов'язаним із вивченням індивідуальних особливостей ставлення до грошей, є «закритість» цієї теми. Місце грошей і увага до них людей у вітчизняній психології часто недооцінюється, грошова тематика опускається, замовчується, вважається непристойною для обговорення, витісняється. Про гроші у деяких культурах не прийнято розмовляти;

2) стереотип грошової напруги – це один феномен, що пов'язаний із грошима і впливає з попереднього – це емоційна насиченість ставлення людей до грошей і відносин із приводу грошей. Гроші супроводжуються любов'ю, ненавистю, заздрістю, люди випробовують різні, але, як правило, сильні почуття, що характеризує цю сферу як емоційно заражену, контрастну або амбівалентну стосовно грошей. Зворотним боком цього стереотипу є феномен приписування емоційно значущим явищам підвищеної грошової вартості. У цьому разі відбувається компенсація емоційної напруги завдяки завищеній – у грошовому виразі – вартості явища або його наслідків;

3) стереотип ілюзії матеріальності грошей. Традиційно гроші належать до сфери матеріального, потребу в грошах вважають матеріальною потребою і цінність грошей – матеріальною цінністю. У своїх роботах М. Семенов неодноразово звертав увагу на те, що гроші не належать виключно до матеріального, а можуть бути вико-



ристані для задоволення більшості потреб, у тому числі і соціальних, і духовних;

4) стереотип грошової профанації. Використання грошей в обміні і інших видах взаємодії людей показує кількісну оцінку цих дій, що перетворює взаємодію людей із сакральної, незвичайної на ординарну. Така трансформація переживається як опошлення й оцінюється людьми негативно. Тому родичі вважають за краще надавати один одному послуги безплатно або бартером;

5) стереотип різних грошей. Хоча люди використовують одне слово «гроші», значення можуть бути різні, як відрізняються й самі гроші: гроші взагалі (як функція), наявні і безготівкові, монети і купюри, рублі і долари, гроші на депозиті або на кредитній карті. Різні гроші – різні відносини, різні люди – різне ставлення до одного й того самого виду грошей;

6) стереотип розміру грошей. Зміна суми грошових коштів припускає і зміну правил поводження з ними. Дрібницю не піднімають, а крупні суми прагнуть приховувати;

7) стереотип позики. Звичайно морально засуджується запозичення грошей і морально схвалюється позика, причому у вигляді безвідплатної фінансової допомоги. Соціальні норми і стереотипи фінансової поведінки людей не дають однозначної відповіді на питання, чи позичати гроші;

8) стереотип індивідуальної економічної поведінки. Грошова поведінка, її форми і мотивація істотно розрізняються на макро-, мезо- і мікрорівнях. Індивідуальна економічна поведінка виявилася істотно відмінною від поведінки груп і організацій;

9) стереотип грошової арифметики. Формально логічні математичні операції (складання, віднімання, ділення тощо) з абстрактними числами і грошима мають відмінні правила і норми;

10) стереотип переважної цінності грошей. Гроші цінніші, ніж товари аналогічної вартості. Мається на увазі, що гроші міцно пов'язані з торгівлею і обслуговують соціальний обмін. На відміну від більшості речей, гроші – високо ліквідний товар, тому гроші украй рідко бувають нічийними, за винятком дрібниці. Більшість речей вимагає більше ресурсів (тимчасових, інтелектуальних, матеріальних, фізичних, соціальних тощо) для того, щоб перетворитися на гроші або інші речі, а ось зворотна операція здійснюється набагато простіше [10; 11].

С. Ключников пропонує власну систему різних стереотипів грошової поведінки, спостережуваних ним. Стереотип перший: «Золото – це диявол». Помилкове переконання: «Гроші – зло, предмет самих

низовинних жадань». Моралісти, що сповідують ці переконання, спираються на думку, що найпоширеніша мотивація всіх злочинів, у тому числі і вбивств, – це гонитва за наживою. Це досить стійкий стереотип, яким просякнуті багато релігій. Людина, яка сприймає цей стереотип як істину, ставиться до грошей пасивно і не прагне їх заробити. Ефективне переконання: «Золото – не творіння диявола, а інструмент досягнення життєвої мети. Гроші – це, перш за все, великі можливості для щасливішого і благополучнішого життя».

Стереотип другий: «Золото – це бог». Помилкове переконання: «За допомогою грошей можна вирішити абсолютно всі проблеми». Таке обожнювання грошей властиве сучасному світу. Ефективне переконання: «Гроші, звичайно, важливі. Разом із тим гроші – це лише засіб, а не мета. Золото – не бог, це просто земний еквівалент праці, енергії. За допомогою грошей неможливо вирішити абсолютно всі проблеми. Не можна купити здоров'я, щирі відносини, любов і щастя. Можна тільки створити для цього хороші умови».

Стереотип третій: «Великі гроші – великі проблеми». Помилкове переконання: «Краще жити скромно, особливо не висовуватися, не виходити на лінію вогню успіху». У цьому стереотипі закладено раціональне зерно. Дійсно, гроші вимагають активного ставлення. Коли спроможна людина прагне зберегти і примножити своє багатство, їй необхідно виявляти активність. Цивілізований підхід вимагає, щоб капітал працював, а не лежав мертвим вантажем. Нині зовсім інші швидкості, життя стало динамічним і швидкоплинним. Грошам властиво постійно обертатися, їх вкладають у товари й послуги. Вони, як струмочки, мають текти у різних напрямках і повертатися до людини. Дійсно, коли багато грошей, виникають проблеми, але в бідної людини їх значно більше, а якість життя значно гірша. Ефективне переконання: «Гроші – це потенційні можливості, це спосіб реалізації цілей і бажань, життєвих програм. У разі умілого поводження вони не створюють проблеми, а допомагають їх вирішувати. Достатня кількість грошей дає змогу людині відчувати себе легко і впевнено».

Стереотип четвертий: «Багатство – результат вдачі». Помилкове переконання: «Великі гроші дістаються тільки успішним людям». Наприклад, можна виграти пристойні суми в лотерею або їх успадкувати. На думку тих, хто вірить у цей стереотип, наявність грошей або їх відсутність залежить від долі або зовнішніх обставин, але тільки не від самої людини. Звичайно,

елемент долі і вдачі відіграють певну роль, але набагато більшою мірою це залежить від самої людини, її бажання, цілеспрямованих зусиль і завзятості. Ефективним є переконання: «Доля, звичайно, робить сюрпризи, але можна все життя прожити в очікуванні дорогого подарунка, так його і не дочекавшись. Успішна людина – завжди сама коваль свого щастя. Успіх приходить до того, хто в нього вірить і впевнено йде до нього назустріч».

Стереотип п'ятий: «Чим більше працюєш, тим більше заробляєш». Помилкове переконання: «Якщо працювати на знос, то рано чи пізно розбагатієш». Багатство приходить не до того, хто багато працює, а до того, хто правильно мислить і діє. І бідний, і багатий можуть витратити однакові зусилля, але результат буде різним. Гроші придуть тільки в тому разі, якщо людина глибоко продумає свої дії, складе програму, так званий бізнес-план життя і буде цілеспрямовано його реалізовувати. І найголовніше тут – це стан свідомості: золотий сплав сильного бажання і віри в себе. Ефективне переконання: «Краще робити кожен життєвий крок зважено, продумано, усвідомлено. Спочатку треба стати багатим подумки. Потім збудувати точний шлях до процвітання в голові. Спокійно, зосереджено і цілеспрямовано почати його здійснювати».

Стереотип шостий: «Вище за голову не стрибнеш». Помилкове переконання: «Сидіть скромно, не висовуйтеся, не прагніть виглядати розумніше, ніж ви є». Ефективне переконання: «Якщо повірити у те, що всі зусилля даремні, то так воно і є. Тому спочатку треба змінити психологічні переконання. Людина здатна на багато що! Доля безпосередньо залежить від думок».

Стереотип сьомий: «Копійка рубель береже». Помилкове переконання: «Чим більше ми будемо економити, тим більше у нас буде грошей». Хто надмірно економить, по суті, береже свою енергію, боячись її втратити. Але хто витрачає багато сил, той більше і одержує. Річ у тому, що чим менше ми витрачаємо грошей, тим більше обмежуємо свої потреби. А значить, менше докладаємо зусиль для того, щоб більше заробляти. Ефективне переконання: «Зайва ощадливість блокує активність заробляти більше. Чим скромніші потреби, тим менше мотивація стати багатим».

Стереотип восьмий: «У сорок років грошей немає, і не буде». Помилкове переконання: «Можна сколотити капітал тільки в молодості». Ця помилкова негативна установка, як і раніше, живе в свідомості багатьох. Ефективне переконання: за ста-

тистикою, люди створюють усе краще у віці приблизно від сорока до шістдесяти років. Ці твердження ґрунтуються на ретельному дослідженні діяльності тисяч людей.

Стереотип дев'ятий: «Не у грошах щастя». Це твердження – своєрідна захисна реакція. Цей стереотип характерний для тих, хто не хоче визнавати свою нездатність або небажання заробляти гідно. Ефективне переконання: «Гроші не можуть перешкодити людині бути щасливою, зате здатні підсилити її щастя. Гроші збільшують можливості для щастя. Вони можуть зробити щасливу людину щасливішою» [9].

Висновки з проведеного дослідження. Психологічні феномени, пов'язані з грошима, мають різнобарвну структуру, форми і динаміку. Систематичне спостереження за монетарними відносинами дає змогу сформулювати виокремлені в процесі спостереження закономірності і стереотипи, в які вірять люди, а відповідно, керуються цими стереотипами в своїй грошовій поведінці. Інтеграція психології й економіки сприяла розвитку таких наукових галузей, як економічна психологія і поведінкова економіка. Вивчаючи однакові об'єкти, кожна з наук розглядає свої предмети і використовує специфічні методи. Одним із таких об'єктів виступає фінансова поведінка безробітних.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Вдовиченко А.М. Фінансовий потенціал населення: нові можливості інноваційного розвитку економіки України: монографія. Ірпінь: Нац. ун-т ДПС України, 2012. 225 с.
2. Галишнікова Е.В. Финансовое поведение населения: сберегать или тратить. Финансовый журнал. 2012. № 2. С. 133–140.
3. Дейнека О.С. Экономическая психология. СПб.: СПбГУ, 2000. 160 с.
4. Єфременко Т. Фінансова поведінка населення України. Соціологія: теорія, методи, маркетинг. 2002. № 2. С. 165–175.
5. Ломачинська І.А. Оптимізація фінансової поведінки домогосподарств у трансформаційній економіці України. Економічний простір. 2011. № 49. С. 141–149.
6. Кейнс Дж.М. Избранные произведения. М., 1993. С. 110–111.
7. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. М., 1978. 496 с.
8. Кізіма Т. Стратегії та моделі фінансової поведінки домашніх господарств у сучасних умовах. Світ фінансів. 2009. № 2 (19). С. 86–96.
9. Ключников С.Ю. Мастер жизни: психологическая защита в социуме. М.: Беловодье, 2001. 592 с.
10. Семенов М.Ю. Деньги и люди: Психология денег: монографія. К.: Простобук, 2011. 252 с.
11. Семенов М.Ю. Испытание деньгами. LAP LAMBERT Academic Publishing, 2010. 184 с.



12. Caskey J.P. The Susan B. Anthony Dollar and the Theory of Coin. 1994. P. 495–510.

13. Fehr E. Does Money Illusion Matter? / Fehr E., Tyran J.R. American Economic Review. 2001. P. 1239–1262.

14. Trötschel R. Journal of Personality and Social Psychology. 2001. P. 1014–1027.

15. Shafir E. Money illusion. The Quarterly Journal of Economics. 1997. P. 341–374.

УДК 159.9-053.81

ТЕОРЕТИЧНИЙ АНАЛІЗ РОЗВИТКУ УЯВЛЕНЬ ПРО ПСИХОЛОГІЧНУ БЕЗПЕКУ

Блинова О.Є., д. психол. н., професор,
завідувач кафедри загальної та соціальної психології
Херсонський державний університет

У статті представлений аналіз наукових підходів до розгляду феномена психологічної безпеки у різних наукових парадигмах. З'ясовано, що у рамках класичного типу раціональності під психологічною безпекою розуміється стан середовища, вільний від загрозливих впливів; на неklasичному етапі науки у феномені психологічної безпеки виявляється результат взаємодії особистості і середовища, яка опосередкована когнітивними, особистісними, поведінковими, діяльними характеристиками; у рамках постнеklasичного підходу психологічна безпека розглядається як системно-динамічний феномен, що визначає саморозвиток та самоорганізацію відкритої психологічної системи при переході її від стану небезпеки до стану безпеки.

Ключові слова: психологічна безпека, безпека життєдіяльності, соціально-психологічна безпека, класична, неklasична, постнеklasична парадигма наукового знання.

В статье представлен анализ научных подходов к рассмотрению феномена психологической безопасности в разных научных парадигмах. Определено, что в рамках классического типа рациональности под психологической безопасностью понимается состояние среды, свободное от угрожающих воздействий; на неклассическом этапе развития науки в феномене психологической безопасности проявляется результат взаимодействия личности и среды, опосредованный когнитивными, личностными, поведенческими, деятельностными характеристиками; в постнеклассическом подходе психологическая безопасность рассматривается как системно-динамический феномен, определяющий саморазвитие и самоорганизацию открытой психологической системы при переходе от состояния опасности к состоянию безопасности.

Ключевые слова: психологическая безопасность, безопасность жизнедеятельности, социально-психологическая безопасность, классическая, неклассическая, постнеклассическая парадигма научного знания.

Blynova O.Ye. THEORETICAL ANALYSIS OF THE DEVELOPMENT OF IDEAS ABOUT PSYCHOLOGICAL SECURITY

The article presents the analysis of scientific approaches to the consideration of the phenomenon of psychological security in various scientific paradigms. It is revealed that within the classical type of rationality, the psychological security is understood as the state of the environment, free of threatening influences; at the non-classical stage of science in the phenomenon of psychological security, there is the result of interaction between personality and environment, which is mediated by cognitive, personal, behavioural, activity characteristics; in the postnonclassical approach, psychological security is seen as a systemic-dynamic phenomenon that determines the self-development and self-organization of an open psychological system in the transition from a state of danger to a state of security.

Key words: psychological security, life safety, social-psychological security, classical, non-classical, postnonclassical paradigm of scientific knowledge.

Постановка проблеми. Застосування поняття «психологічна безпека» як окремої наукової категорії ще не має тривалої історії, хоча й отримало значне поширення у наукових роботах. Інтерес до проблем психологічної безпеки зумовлений зростаючою потребою системного опису явищ соціальної реальності, яка стрімко зміню-

ється, та необхідністю вирішення практичних завдань сьогодення. Проблемний простір психології безпеки є дуже широким, різноплановим та різнорівневим, він містить поняття, які належать до багатьох галузей та сфер життєдіяльності людини. Крім того, суттєво змінюються традиції наукового опису явищ реальності та самої