

ИССЛЕДОВАНИЯ В ОБЛАСТИ ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ

КУЗЬМЕНКОВА ЛИДИЯ ВСЕВОЛОДОВНА

*кандидат психологических наук, доцент,
заведующая кафедрой консультативной психологии и психологии здоровья
Санкт-Петербургского государственного института психологии и социальной работы,
sondy@mail.ru*

LIDIYA V. KUZMENKOVA

*Cand.Sc. (Psychology), Associate Professor, Head of the Department of Counseling and Health
Psychology of St. Petersburg State Institute of Psychology and Social Work*

КУСКОВ ДЕНИС ВИКТОРОВИЧ

*кандидат технических наук, магистрант
Санкт-Петербургского государственного института психологии и социальной работы,
denis.kuskov@gmail.com*

DENIS V. KUSKOV

*Cand.Sc. (Technical Sciences),
Master's Degree Student at St. Petersburg State Institute of Psychology and Social Work*

УДК 159.9.018

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ ПРИ ПРИНЯТИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ: СУЖЕНИЕ ДЕРЕВА РЕШЕНИЙ КОНСУЛЬТАНТА В МОДЕЛИ КОНСУЛЬТАЦИОННОГО ПРОСТРАНСТВА

INCREASING THE EFFECTIVENESS OF PSYCHOLOGICAL COUNSELING IN ECONOMIC DECISION MAKING: NARROWING CONSULTANT'S DECISION TREE WITHIN THE CONSULTING SPACE MODEL

Аннотация. Статья посвящена исследованию проблемы повышения эффективности психологического консультирования при принятии экономических решений. Анализируются задачи целенаправленной локализации психокоррекционных мишеней путем сужения поля возможных вариантов. Это достигается за счет выведения за границу рассмотрения не связанных с индивидуально-личностными особенностями феноменов психологических защит, копинг-стратегий, когнитивных искажений, преобладающих психических функций и установок и т. д. Предложена модель психокоррекционных мишеней при принятии клиентом экономических решений, учитывающая когнитивные, поведенческие, экзистенциальные, психоаналитические парадигмы консультационной работы, как инструмент повышения эффективности психологического консультирования.

ABSTRACT. The article is devoted to the study of the problem of increasing the effectiveness of psychological counseling when making economic decisions as solving the task of purposeful localization of psychocorrectional targets, by narrowing the field of possible options by taking the psychological phenomena of psychological defenses, coping strategies, cognitive distortions, prevailing mental functions and attitudes, the relationship of value and accessibility to the result of making an economic th decision. A model of psychocorrectional targets for making economic decisions by the client is proposed, taking into account cognitive, behavioral, existential, psychoanalytic paradigms of consulting work as a basis for tools to increase the effectiveness of psychological counseling.

Ключевые слова: психологическое консультирование при принятии экономических решений, модель психокоррекционных мишеней, парадигмы психологического консультирования, субъективное экономическое благополучие, иерархическая модель субъективного экономического благополучия, экономическая фрустрированность, эффективность психологического консультирования.

KEYWORDS: psychological counseling in making economic decisions, model of psychocorrectional targets, psychological counseling paradigms, subjective economic well-being, hierarchical model of subjective economic well-being, economic frustration, effectiveness of psychological counseling.

Предпосылки исследования. Проведенный М. Г. Бобковой и В. В. Гараевой анализ исследований эффективности терапевтического и консультационного процесса [3, с. 249] указывает на следующие ее критерии: профессиональные и личностные характеристики психолога-консультанта и клиента, особенности процесса взаимодействия между ними, устойчивость, длительность и значимость изменений у клиента.

В данной классификации обращает на себя внимание факт зависимости эффективности консультирования от индивидуально-личностных особенностей клиента — три из четырех групп характеристик прямо указывают на свойства клиента, а четвертая, относящаяся к характеристикам консультанта, косвенно затрагивает клиента через профессиональные характеристики консультанта как инструмент психокоррекционного влияния. Таким образом, можно говорить о высокой значимости анализа клиентских характеристик: с одной стороны, это уникальный индивидуально-личностный базис, определяющий специфику психокоррекционных мишеней, а с другой стороны — инструмент психокоррекционного воздействия, осуществляемого на основе профессиональных знаний и навыков консультанта.

Процесс психологического консультирования представляет собой многошаговый поиск и локализацию психокоррекционных мишеней в консультационном диалоге, с последующим осуществлением психокоррекционных процедур над ними. С точки зрения такой парадигмы можно оценить эффективность консультирования как совокупность скорости определения и локализации психокоррекционных мишеней, индивидуально-деструктивных для конкретного клиента, и оперативности психокоррекционных мероприятий над ними.

Таким образом, решение проблемы повышения эффективности психоконсультационного процесса на методологическом уровне заключается в разработке психологической модели консультирования, позволяющей на основании индивидуально-личностных особенностей клиента определять его «уязвимости психологического патогенеза» и действовать для работы с ними его же индивидуально-эффективные стратегии «психологического саногенеза» в максимально короткий срок.

Актуальность рассмотренная эффективность психологического консультирования при принятии экономических решений определяется следующими причинами [11, с. 26–27]:

1. Эмпирической обоснованностью прочной взаимосвязи экономического благополучия с удовлетворенностью наиболее значимыми сферами жизни (социальной, трудовой, образовательной, межличностной, семейной, сексуальной, личной),

с психологическим дистрессом, а также значительным влиянием личностных черт и особенностей самосознания (оценка, оптимизм, наличие жизненных целей, идентичность) на субъективное экономическое благополучие индивида, что позволяет говорить о многомерности и многоаспектности фактора субъективного экономического благополучия.

2. Всеобъемлющим характером экономических взаимосвязей между индивидуумами в обществе как субъектами экономических отношений, что дает возможность считать предпосылки, процесс и результат принятия экономических решений одними из существенных факторов психологического проблемного поля современного человека.

3. Высоким уровнем измеримости экономических результатов, проистекающим из концепции рационального принятия решений «человеком экономическим» [1, с. 19], что делает экономическое решение, с одной стороны, хорошо анализируемым в психологическом и экономическом смысле, а с другой — и причиной, и следствием субъективного восприятия собственного экономического благополучия индивидом.

4. Особым характером экономических решений, который принят в основном течении экономической науки: экономическое решение представляет собой выбор оптимальных средств без каких-либо требований к содержанию самой цели [1, с. 21]. Этот подход предопределяет более узкий взгляд на решение в сравнении с представлениями таких наук, как социология, антропология, психология, — для них рациональность поведения не всегда означает его осознанность. Более того, принимаемое решение в данном смысле объективно способствует равновесию субъекта как системы, которое вовсе не обязательно является ее оптимальным состоянием [1, с. 21]. Противоречие между оптимальным и равновесным состояниями в экономическом контексте можно проиллюстрировать следующим образом. Например, результатом выбора вложения средств в один из инвестиционных проектов был принят проект с самой высокой доходностью. Решение принималось осознанно — на основании сравнительного расчета показателей доходности для рассматриваемых проектов. Вместе с тем субъект, поступивший так осознанно, в силу индивидуально-личностных особенностей склонный к риску, будет испытывать дискомфорт, поскольку другой проект, формально менее доходный, имеет более высокий потенциал развития. Осознанно принятое решение является оптимальным в контексте существующих ограничений (доступная сумма вложений, требования окупаемости проекта и т. п.), и эта оптимальность осознается субъектом, однако его внутренние напряжения

свидетельствуют об одновременно присутствующей «неравновесности» решения.

Данные причины определяют факт активного развития в России практической экономической психологии как сферы деятельности психологов, связанной с оказанием помощи в рамках психологического консультирования при решении психологических проблем, возникающих у экономических субъектов: отдельных индивидов, социальных групп и организаций [7, с. 37].

Постановка проблемы. С точки зрения консультативной психологии принятие решения — волевой акт формирования последовательности действий, ведущих к достижению цели на основе преобразования исходной информации в ситуации неопределенности [5, с. 119]. При этом важно отметить, что неизбежным фактором, способствующим принятию того или иного решения клиентом, является результат того преобразования им исходной информации, который выступает критерием выбора наиболее комфортной альтернативы, т. е. оценка той или иной стороны сложившейся ситуации неопределенности. Специфика такого преобразования, «оператор» преобразования, во многом обуславливается индивидуально-личностными особенностями психики. Кроме того, факт активного действия, направленного на достижение цели, оказывает существенное влияние на саму ситуацию, для которой идет поиск решения, и выбор модели поведения тоже в своей основе несет отпечаток индивидуальных особенностей психики. Таким образом, для психолога-консультанта, работающего в рассматриваемом направлении, ключевой задачей, способствующей повышению эффективности психокоррекционных процедур, выступает оперативная локализация индивидуально значимых феноменов и поведенческих тактик совладания с ситуацией, искажающих оценку экономической ситуации (и, как следствие, процесс принятия экономических решений), на основе выявленных личностных психологических особенностей клиента.

Консультативная модель клиента как субъекта принятия экономических решений. Рассматривая особенности принятия клиентом экономических решений, прежде всего остановимся на психологической трактовке поведения людей в сфере экономических отношений. Представители различных психологических школ на протяжении многих лет развития психологии пытаются объяснить его, а также исследуют то, каким образом можно вызвать желательное и предотвратить нежелательное поведение.

Общим свойством психологического взгляда на личность является факт определения человеческого поведения причинами, выходящими за рамки рационального. Даже представители когнитивной психологии, стоящие в данном аспекте ближе всего к экономическому пониманию человека, подчеркивают влияние на поведение индивида специфических особенностей, которыми характеризуется его механизм обработки информации. В то же самое время психологическая позиция по этому вопросу, с учетом ярко выраженной утилитарности

экономических целей, может быть отражена следующими двумя основными концепциями:

1. Психологический человек экономики, разительно отличающийся от аналогичных моделей других общественных наук, впервые появился в трудах З. Фрейда. Соответственно эта трактовка предполагает, что для человека главным является импульсивность, эмоциональность, обусловленность его поведения внутренними, не осознанными и не контролируемые им психическими силами, что делает его противоречивым и непредсказуемым. Такой человек не имеет ничего общего с «экономическим» рациональным человеком, осознающим иерархию своих предпочтений и выбирающим наилучший путь их реализации. У экономического человека, если использовать терминологию З. Фрейда, отсутствуют «Супер-Эго» и «Ид», а функции единственно существующего «Эго» заключаются в рациональной адаптации к внешней среде с целью наилучшего удовлетворения потребностей [1, с. 22]. Нормы задаются только как внешние ограничения, а потребности не погружены в бессознательное, не конфликтуют друг с другом и приведены в гармоничную непротиворечивую систему.

2. Психологический человек экономики есть модель мотивации в понимании гуманистической психологии А. Маслоу, т. е. модель определенного рода взаимосвязи потребностей [4, с. 27]. Поскольку основой модели человека в экономике является именно упорядоченная система предпочтений, экономисты воспринимают модель А. Маслоу как альтернативу собственной модели, хотя и с оговорками о возможной замене удовлетворения одной потребности удовлетворением другой.

Встречный, экономический подход по сути представляет собой попытки психологического ревизионизма, т. е. пересмотра отдельных свойств модели человека в экономической теории в соответствии с теми или иными положениями психологии [1, с. 23–25]. Возникающая таким образом проблема «ничейной земли» связана с принципиально различными трактовками личности как предмета изучения психологии и экономики. Если для психологии личность является не только предметом, но и объектом, что следует из многообразия психологических школ и направлений в сфере личностной проблематики, то экономические науки воспринимают личность лишь как аналитический инструмент для объяснения функционирования рыночных и социальных структур.

Вместе с тем необходимо отметить, что признание факта влияния на принятие экономических решений феноменов психосоциального характера с точки зрения достижения цели индивидуальной консультации носит более констатационный, нежели практический характер. Исследование данных факторов в консультативной психологии важно для их фиксации как феноменов, оказывающих влияние на развитие проблем клиента. В силу системного характера [10, с. 28] и функционирования вне психики клиента, они не могут выступать в качестве психокоррекционных мишеней, а потому психолого-консультационная работа с ними ограничена вопросами их принятия клиентом.

Таким образом, на основании вышеизложенных взглядов на психологического человека в мире экономики можно констатировать следующие принципиальные тезисы личностно-психологического характера для решения задач психологического консультирования:

1. Факт наиболее близкого к экономическому пониманию личности позиции когнитивных направлений психологии в сравнении с иными психологическими школами.

2. Факт важности потенциальных объективных ограничений в решении проблем клиента непосредственно «в экономическом поле», их принципиальная противоречивость и, как следствие, практически неизбежная в любой сколько-нибудь сложной экономической ситуации, фрустрация.

3. Факт априорной активности клиента при принятии экономических решений и соответственно безусловная первичная мотивация на положительный экономический результат в ситуациях сильного внешнего и внутреннего противодействия, что приводит к значимости анализа психологических защит и совладающих стратегий клиента.

4. Факт существенности влияния на принятие экономических решений психосоциальных феноменов.

Концепция локализации психокоррекционных мишеней в процессе психологического консультирования при принятии экономических решений. На основании вышеизложенных тезисов специфики «человека экономического» [1, с. 18–20] можно говорить о такой задаче разработки специализированной методики индивидуального психологического консультирования, расширяющей описательные возможности психозакономической феноменологии, которая позволит унифицировать границы предполагаемых мишеней психокоррекционного воздействия при решении проблем клиентов, связанных с напряжением от неоднозначности экономических оценок их деятельности.

В качестве отправной точки формирования специализированной модели консультационного пространства проблем принятия экономических решений предполагается использование следующего набора категорий, призванного обеспечить детерминированность метафоры сознательными и бессознательными мотивами клиента и их адекватное «прочтение» консультантом [6, с. 180]:

1. Клиент (субъект экономических отношений).

2. Объект (объекты) взаимодействия с клиентом (идентификация объектов определяет консультационный запрос).

3. Внешняя среда (идентификация внешней среды определяет коридор запроса).

4. Отношения при взаимодействиях клиента с объектом.

Рассмотрим функционирование представленной модели консультационного пространства проблем принятия экономических решений, акцентируя внимание на интерпретации происходящих в ней внутренних процессов с позиции индивидуально-личностных структур клиента. Он является центральным элементом этой модели и наиболее «связным» ее звеном, испытывающим влияние

остальных компонент и влияющим на свое окружение. Соотношение этих двух встречных процессов определяет способность клиента к эффективному существованию в экономическом пространстве.

В зависимости от объектов взаимодействия с клиентом на начальном этапе консультации формируется значимое для восприятия клиентом своей проблемы подмножество элементов объективной экономической реальности. По мере развития консультационного диалога первоначальный набор объектов претерпевает структурное и смысловое изменение, что с позиций алгоритма консультирования представляет собой трансформацию проблемы в цель консультации с ее решением, а с точки зрения динамики восприятия самого клиента происходит акцентирование внимания на тех объектах, которые будут способствовать решению проблемы (достижению цели). Для консультанта эти метаморфозы состава и содержания объектов являются следствием таких феноменов, как:

1) снижение степени действия психологических защит клиента (например, при снижении степени действия вытеснения на объект последний оказывается «видим» клиентом в коридоре запроса);

2) снижение степени действия когнитивных искажений, что приводит к улучшению измеримости характеристик объектов или степени их структурированности (например, при снижении степени действия эффекта якоря клиент перестает ориентироваться на исходные (первоначальные) показатели ситуации и начинает воспринимать ситуационные объекты в соответствии с их текущими характеристиками);

3) снижение степени действия личностных характеристик на восприятие ситуационных объектов (например, интравертированный клиент начинает осуществлять более оперативный мониторинг текущей ситуации и в результате нивелирует поведенческим способом эффект действия якоря).

Внешняя среда определяет все те объекты, выходящие за пределы множества значимых для клиента объектов экономической реальности, которые либо не имеют существенного влияния в контексте решаемой клиентом проблемы, либо их влияние в динамике развития проблемы постоянно и непрерывно (к этой категории можно отнести, допустим, неизменное на период существования проблемы законодательство).

Отношения клиента с объектом представляют собой субъективизированные психикой клиента его связи с объектами взаимодействия и объектами внешней среды. Именно эти отношения реализуют при принятии экономических решений клиентом механизмы образования проблем и их разрешения. К феноменам психологического характера, субъективизирующим эти отношения, можно отнести, в частности:

1) психологические защиты клиента как механизм субъективизации представлений о себе и окружающих объектах;

2) когнитивные уязвимости клиента (когнитивные искажения, иррациональные установки) в качестве сбой в функционировании эвристических

механизмов работы сознания, направленных на экономию времени и внутренних ресурсов в процессе принятия экономических решений;

3) конформистские реакции клиента на фрустрирующие ситуации, поскольку это практически неизбежный механизм при принятии решений экономического характера;

4) стратегии совладания клиента (копинг-стратегии) как механизм действия клиента на себя самого и окружающие объекты;

5) преобладающие психические функции и установки — индикатор специфического психологического опыта клиента;

6) отношения ценности и доступности результата принятия экономического решения, служащие мотивационным либо фрустрационным фактором, в зависимости от выраженности феномена.

Структура вышеперечисленных феноменов с точки зрения их интерпретации как психокоррекционных мишеней в процессе консультирования по вопросам принятия экономических решений представлена на рис. 1.

Рассмотрим схему принятия экономических решений более подробно. Экономическая задача, в той или иной форме поставленная перед собой клиентом, соотносится им с объектами окружающего мира («экономического мира»), и в индивидуальном мировосприятии формируется значимая модель окружающей действительности, позволяющая в процессе моделирования экономических ситуаций найти максимально удовлетворяющее клиента решение. Такая исходная модель претерпевает

бессознательную трансформацию, в силу чего сознание клиента начинает оперировать уже не просто ограниченным множеством объектов экономической действительности, а множеством объектов, состав и характеристики которых претерпели защитное бессознательное воздействие.

С момента сознательной фиксации такого объектного окружения клиент осуществляет анализ стоящей перед ним проблемы на сознательном уровне, опираясь в своем анализе в том числе и на ряд уже когнитивизированных в результате его жизненного опыта эвристик. Сам механизм формирования когнитивных эвристик основан на стремлении клиента как целеустремленной системы минимизировать ресурсные расходы на процесс принятия решений. В силу этого эвристику можно представить в качестве некоего отработанного механизма связи исходной информации и результирующего когнитивного вывода, в котором сам вывод уже не осуществляется, а просто берется в готовом виде.

Подобное «некритичное» отношение к процессу когнитивного вывода в объектном окружении, которое к этому моменту уже само оказывается искаженным воздействием психологических защит, приводит к «накоплению ошибок» анализа. Кроме того, сами когнитивные эвристики, формируемые в процессе накопления клиентом жизненного опыта, несут в себе ошибки когнитивного вывода, и их осознание клиентом затруднено из-за присутствия в структуре его психики ошибочных когнитивных установок [2, с. 35].



Рис. 1. Процесс принятия экономических решений в структуре психокоррекционных мишеней

Анализируя проблему, клиент подбирает наиболее эффективное когнитивное решение (эвристику) — оно, в свою очередь, может нести в себе когнитивные искажения — и оценивает предполагаемый результат своего решения. Однако, как было отмечено ранее, практически не существует реальных экономических задач, имеющих однозначное решение. Практически всегда клиент сталкивается с возникновением имплицитных издержек (издержек упущенных возможностей) [9, с. 98], неизбежно запускающих фрустрационные механизмы, вызывающие стрессовые реакции и напряжения. В сложившихся условиях клиент активизирует индивидуально выработанные механизмы совладающего поведения, предпосылки которых определены процессами действия психологических защит и когнитивных искажений.

Действие данных копинг-стратегий имеет двоякий эффект: с одной стороны, будучи поведенческим актом, копинг вносит изменение в структуру и характеристики анализируемых клиентом объектов окружающего мира, с другой стороны — параллельно действует на работу когнитивных эвристик, поскольку, выступая основой осознаваемых клиентом поведенческих актов, инициирует уточнения внутренней модели окружающего мира как прогноза копинг-воздействия на окружающую реальность.

Специфика действия сознательных и бессознательных структур психики клиента определяется в том числе субъективным представлением о начальных условиях решаемой экономической задачи (доступности тех или иных ресурсов, реалистичности сроков достижения, ожидаемого эффекта от достижения экономического результата и т.п.), а также особенностями и силой восприятия объектов внешнего мира (экономических объектов) и доминирующих психических средств ориентирования в окружающем мире и адаптации в нем. Субъективное представление о соотношении ценности и доступности результата принятия решения, оказывая существенное влияние на мотивацию и целеустремленность клиента, формирует его внутреннюю оценку роли решения в более глобальном личностном контексте (профессиональном, семейном, бытийном и т.п.). В результате через проживание внутренних экзистенциальных напряжений складывается специфика защитного и когнитивно-поведенческого ландшафта, сопровождающего решение конкретной экономической задачи уже в контексте глобального мировосприятия клиента.

В то же время индивидуальное восприятие клиентом «поля экономических объектов» формируется в силу особенностей его восприятия объектов внешнего мира, доминирующих психических средств ориентирования и адаптации в нем, что создает уникальный «экономический мир», в котором для решения экономической задачи клиент использует воспринимаемый индивидуально им набор условий и характеристик, определяющих, в свою очередь, специфику реализации конкретного набора психологических защит, когнитивных искажений и стратегий совладания.

При этом необходимо отметить, что клиент в процессе достижения целей в любой жизненной

ситуации (необязательно экономической) решает ряд задач гармоничного взаимодействия своей личности с окружающим миром, а именно: социальные, этические, нравственные и собственно личностные задачи [12, с. 27]. Успешное их решение определяется, с одной стороны, взаимодействием с социальным окружением (социальные задачи), а с другой — индивидуально-личностными особенностями клиента (остальные группы задач). И психосоциальные факторы, и личностные особенности клиента оказывают действие как на доминирующие феномены когнитивных искажений, так и на структуру психологических защит и выбор тактик совладающего поведения.

С точки зрения такого структурного подхода клиент достигает принятия комфортного для себя экономического решения, когда уровень фрустрации становится субъективно приемлемым (либо она исчезает совсем). В процессе принятия решения клиент многократно уточняет «ментальную» модель окружающей действительности путем изменения своего восприятия реальности и активного воздействия на нее с помощью поведенческих стратегий совладания. Если исключить ситуацию принципиальной неразрешимости ряда экономических проблем, что выходит за рамки формулировки темы работы, то факт неспособности снижения фрустрации до приемлемого уровня говорит о следующих возможных воздействиях:

1) психологической защиты, искажающей восприятие исходных данных для принятия приемлемого экономического решения;

2) феномена когнитивного искажения, препятствующего адекватной оценке ситуации и принятию приемлемого экономического решения;

3) копинг-стратегии, не отвечающей задачам принятия приемлемого экономического решения;

4) последствий экзистенциального вакуума либо экзистенциального кризиса (в зависимости от отношения ценности и доступности причин и следствий принимаемого экономического решения), приводящих к искаженной оценке ситуации, применению неэффективных стратегий совладания, неосознанной активизации психологических защит;

5) особенностей восприятия клиентом объектов внешнего мира, доминирующих психических средств ориентирования и адаптации в нем, приводящих к искаженной оценке ситуации, применению неэффективных стратегий совладания, неосознанной активизации психологических защит.

6) личностных факторов психосоциальной конформности, препятствующих снижению фрустрации до приемлемого уровня.

7) индивидуально-личностных характеристик, провоцирующих действия тех или иных вышеперечисленных феноменов.

В данном перечне собственно психокоррекционными мишенями могут выступать феномены, представленные в пунктах 1–4, так как феномены, приведенные в пунктах 5–7, относятся к устойчивым характеристикам.

Определенная таким образом структура проблемы клиента позволяет системно взглянуть

на реализацию консультантом психокоррекционных действий. Коль скоро «когнитивная несостоятельность» в решении той или иной экономической задачи является следствием комплекса сочетаний индивидуальных особенностей, проявляющихся в разных аспектах, то возможный путь оптимизации психокоррекционных действий с точки зрения скорейшего достижения цели консультации может состоять в психодиагностическом выявлении значимых факторов и целенаправленном использовании техник и методик, максимально эффективных для структуры личности конкретного клиента.

Кроме того, обозначенная структура проблемы клиента позволяет сформировать конгруэнтную модель его восприятия психологом, поскольку включает в себя все ее составляющие: аффективную (как проявление индивидуально-личностных и психосоциальных характеристик клиента и частично психологических защит), когнитивную (как проявление феноменов когнитивного искажения и частично психологических защит), поведенческую (как реализуемые клиентом стратегии совладающего поведения). Данный охват расширяет в перспективе возможности применения алгоритма консультирования при принятии экономических решений, так как не ограничивает консультанта в ведущей составляющей конгруэнтности при выполнении психокоррекционных действий.

Эмпирическое обоснование. С целью экспериментального подтверждения предположения об обусловленности вышеперечисленных психокоррекционных мишеней базисом личностных переменных, повышающих или понижающих субъективную значимость факторов, оказывающих искажающее влияние на оценку целесообразности принятия экономических решений, предполагается использовать следующие психодиагностические методики [8]:

1. Для выявления особенностей восприятия клиентом объектов внешнего мира, доминирующих психических средств ориентирования и адаптации в нем (модель К. Юнга) — опросник MBTI (типология личности Майерс — Бриггс, в адаптации Ю. Б. Гиппенрейтер).

2. Для выявления личностно-конформистских особенностей — фрустрационный тест Розенцвейга, модификация Тарабриной, взрослый вариант.

3. Для выявления структуры психологических защит (психоаналитическая модель З. Фрейда) — опросник Плутчика — Келлермана — Конте (методика «Индекс жизненного стиля» (Life Style Index, LSI) в адаптации Л. И. Вассермана).

4. Для выявления структуры доминирующего совладающего поведения — опросник «Способы совладающего поведения» Лазаруса, адаптированный Т. Л. Крюковой, Е. В. Куфтjak, М. С. Замышляевой.

5. Для выявления структуры когнитивных искажений — методику диагностики иррациональных установок А. Эллиса.

6. Для выявления смыслового отношения к принимаемому решению (модель А. Маслоу) — методику «Уровень соотношения ценности и доступности в различных жизненных сферах» Е. Б. Фонталовой.

7. Для определения индивидуально-личностных характеристик — адаптированную методику диагностики факторов «Большой пятерки» А. Г. Шмелева.

Проведенное в 2016–2017 годах пилотное исследование, ограниченное применением методик пунктов 1–4 (в качестве методики определения личностных переменных, повышающих или понижающих субъективную значимость факторов, оказывающих искажающее влияние на оценку целесообразности принятия экономических решений, была применена MBTI), показало предварительные положительные результаты. Выборку составили 30 испытуемых — сотрудники коммерческой фирмы, имеющие высшее образование (девять мужчин, 21 женщина, возраст — от 24 до 55 лет).

Гипотезы эмпирического исследования:

1. Соционический тип личности, являясь устойчивой индивидуально-личностной характеристикой, обуславливает уникальный набор доминирующих психологических защит, стратегий совладающего поведения, когнитивных искажений и уровень социальной конформности в ситуациях принятия экономических решений.

2. Структуры доминирующих психологических защит, стратегий совладающего поведения, когнитивных искажений при принятии экономических решений и уровень социальной конформности взаимообусловлены в ситуациях принятия экономических решений.

С учетом принятого уровня статистической значимости $p \leq 0.01$ на основании полученных результатов корреляционного анализа можно сделать следующие выводы:

1. Выявлены статистически значимые корреляционные связи между доминирующими защитами и копинг-стратегиями:

- вытеснением и стратегиями самоконтроля и положительной переоценки ($r=0,43$ в обоих случаях);

- замещением и стратегией бегства — избегания ($r=0,51$);

- компенсацией и стратегиями конфронтации и планирования решения проблемы ($r=0,52$ и $r=0,43$ соответственно).

2. Выявлены статистически значимые корреляционные связи между доминирующими защитами и личностными переменными MBTI в следующих парах:

- экстраверсия-интраверсия и регрессия ($r=-0,48$ и $r=0,48$);

- экстраверсия-интраверсия и замещение ($r=-0,44$ и $r=0,44$);

- сенсорика-интуиция и замещение ($r=-0,44$ и $r=0,44$);

- логика-этика и замещение ($r=-0,50$ и $r=0,50$);

- рациональность-иррациональность и замещение ($r=-0,83$ и $r=0,83$).

3. Выявлены статистически значимые корреляционные связи между уровнем групповой конформности и доминирующими копинг-стратегиями совладающего поведения, а именно стратегией планирования решения проблемы ($r=0,42$).

Статистически значимые корреляционные связи между показателями соционического типа и психологическими защитами

Показатель соционического типа	Психологическая защита	R
Экстраверсия-интроверсия	Регрессия	-0,48–0,48
Экстраверсия-интроверсия	Замещение	-0,44–0,44
Сенсорика-интуиция	Замещение	-0,44–0,44
Логика-этика	Замещение	-0,50–0,50
Рациональность-иррациональность	Замещение	-0,83–0,83

4. Выявлены статистически значимые корреляционные связи между показателями соционических типов и психологическими защитами (см. табл. 1).

5. Выявлены статистически значимые корреляционные связи между уровнем групповой конформности и психологической защитой компенсации ($r=0,46$).

6. Выявлены статистически значимые корреляционные связи между уровнем групповой конформности и показателями соционических типов логика-этика ($r=-0,52$ и $r=0,52$ соответственно).

Результаты и перспективы. Проведенное исследование позволяет сделать предварительный вывод об обусловленности соционическим типом личности уникального набора доминирующих психологических защит, стратегий совладающего поведения и уровня социальной конформности в ситуациях принятия экономических решений. На основании анализа результатов предложены оптимизационные процедуры, сужающие

локализацию психокоррекционных мишеней, разработана и апробирована программа психологического консультирования при решении проблем принятия экономических решений. Продолжение исследований предполагает:

1) проведение эмпирического исследования с использованием полного психодиагностического комплекса на большей выборке;

2) интеграцию предложенной модели психокоррекционных мишеней при принятии экономических решений в экономико-психологическую иерархическую модель субъективного экономического благополучия [11, с. 252–286] как средства психокоррекционного воздействия на уровень субъективного экономического благополучия через фактор экономической фрустрированности данной модели;

3) теоретическое и эмпирическое обоснование применимости предложенной модели психокоррекционных мишеней для решения более широкого спектра клиентских проблем.

1. Автономов В. С. Модель человека в экономической науке. СПб.: «Экономическая школа», 1998. 230 с.
2. Бек Дж. Когнитивная терапия. Полное руководство. М.: ООО «И. Д. Вильямс», 2006. 400 с.
3. Бобкова М. Г., Гараева В. В. Критерии эффективности психологического консультирования // Вестник Тюменского государственного университета. 2011. № 9. С. 248–255.
4. Дилигенский Г. Г. Социально-политическая психология. М.: Речь, 2011. 304 с.
5. Зиналиева Н. К., Герасимова С. Н. Необходимость коммуникативных навыков в психологии принятия решений // Индивидуальное психологическое консультирование и психология принятия решений. Материалы Всероссийской научно-практической конференции. Астрахань: Изд-во Астраханского ун-та, 2009. Т. 2. С. 118–121.
6. Кузьменкова Л. В., Кусков Д. В. Психологическое консультирование при принятии экономических решений: исследование метафоры структуры консультации // Материалы IV международной научно-практической конференции «Актуальные проблемы науки XXI века» г. Москва: сб. ст. / Международная исследовательская организация «Cognitio». СПб., 2015. С. 170–173.
7. Позняков В. П. Психологические отношения субъектов экономической деятельности. М.: Ин-т психологии РАН, 2012. 128 с.
8. Райгородский Д. Я. Практическая психодиагностика. М.: Бахрах-М, 2011. 672 с.
9. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. М.: Инфа-М, 2017. 512 с.
10. Силласте Г. Г. Экономическая социология. М.: Инфра-М, 2015. 480 с.
11. Хашченко В. А. Психология экономического благополучия. М.: Ин-т психологии РАН, 2012. 426 с.
12. Шнейдер Л. Б. Основы консультативной психологии. М.: Изд-во Московского психолого-социального ин-та, 2012. 352 с.

References

1. Avtonomov V.S. *Model cheloveka v ekonomicheskoy nauke* [Human model in economic science]. St. Petersburg: Ekonomicheskaya shkola Publ., 1998. 230 p. (In Russian).
2. Beck J. *Cognitive therapy: Basics and beyond*. New York: The Guilford Press, 1995. 338 p. (Rus. ed.: Beck J. *Kognitivnaya terapiya. Polnoye rukovodstvo*. Moscow: I. D. Vilyams Publ., 2006. 400 p.).
3. Bobkova M. G. Kriterii effektivnosti psikhologicheskogo konsultirovaniya [Criteria for the effectiveness of psychological counseling]. *Vestnik TSU — Tyumen State University Herald*, 2011, (9), pp. 248–255 (in Russian).

4. Diligenskiy G. G. *Sotsialno-politicheskaya psikhologiya* [Social and political psychology]. Moscow: Rech Publ., 2011. 304 p. (In Russian).
5. Zinaliyeva N. K. Neobkhodimost kommunikativnykh navykov v psikhologii prinyatiya resheniy [The need for communication skills in decision-making psychology]. *Individualnoye psikhologicheskoye konsultirovaniye i psikhologiya prinyatiya resheniy: materialy Vserossiyskoy nauchno-prakticheskoy konferentsii* [Proc. of the All-Russian Scientific and Practical Conference «Individual Psychological Counseling and Decision-Making Psychology»]. Astrakhan: Astrakhan University Publ., 2009, pp. 118–121 (in Russian).
6. Kuzmenkova L. V. Psikhologicheskoye konsultirovaniye pri prinyatii ekonomicheskikh resheniy: issledovaniye metafor struktury konsultatsii [Psychological counseling in making economic decisions: A study of the structure of counseling metaphor]. *Sbornik statey po materialam IV mezhdunarodnoy nauchno-prakticheskoy konferentsii «Aktualnyye problemy nauki XXI veka»* [Proc. of the 4th International Scientific and Practical Conference «Current Issues of Science of the XXI Century»]. St. Petersburg: Cognito Publ., 2015, pp. 170–173 (in Russian).
7. Poznyakov V. P. *Psikhologicheskiye otnosheniya subyektov ekonomicheskoy deyatel'nosti* [Psychological relations of subjects of economic activity]. Moscow: Institute of Psychology of the Russian Academy of Sciences Publ., 2012. 128 p. (In Russian).
8. Raygorodskiy D. Ya. *Prakticheskaya psikhodiagnostika* [Practical psychodiagnostics]. Moscow: Bakhrah-M Publ., 2011. 672 p. (In Russian).
9. Rayzenberg B. A. *Sovremennyy ekonomicheskiy slovar* [Modern economic dictionary]. Moscow: Infra-M Publ., 2017. 512 p. (In Russian).
10. Sillaste G. G. *Ekonomicheskaya sotsiologiya* [Economic sociology]. Moscow: Infra-M Publ., 2015. 480 p. (In Russian).
11. Khashchenko V. A. *Psikhologiya ekonomicheskogo blagopoluchiya* [Psychology of economic well-being]. Moscow: Institute of Psychology of the Russian Academy of Sciences Publ., 2012. 426 p. (In Russian).
12. Shneyder L. B. *Osnovy konsultativnoy psikhologii* [Foundations of counseling psychology]. Moscow: Moscow Psychological and Social Institute Publ., 2012. 352 p. (In Russian).