

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Здравомислов А. Г. Потребы, интересы, ценности. / А.Г. Здравомислов – М. Политиздат, 1986. – 233с.
2. Камерон К., Куин Р. Диагностика і зміна організаційної культури / Пер. з англ. під ред. І. В. Андрєєвої. / К. Камерон, Р. Куин– СПб., 2001.-142с.

3. Померанцева С. Модели управления персоналом: дослідження, розробка, впровадження / С. Померанцева // М.: Вершина, 2006. – 256с.
4. Goffman E. The Presentation of Self in Everyday Life. / E.Goffman // New York: Doubleday, 1959-С.13.
5. Gold K. Managing for Success: A Comparison of the Private and Public Sectors / K. Gold // Public Administration Review.– 1982.– Nov.– Dec.-С.24.

Аннотация. В статье исследуются вопросы корпоративной культуры ЧАО «KGS & Co», определяются ее недостатки и особенности, а также пути совершенствования.

Ключевые слова: корпоративная культура, технология OCAI, клан, адхократия, бюрократия, рынок.

Summary. This article investigates the issue of corporate culture JSC «KGS & Co», is determined by its flaws and peculiarities, as well as ways to improve.

Keywords: corporate culture, technology OCAI, a clan, bureaucracy, the market.

*Рецензент д.е.н., професор ХДТУБА Андрєєва Т.Є.
Експерт редакційної колегії к.е.н., доцент УкрДАЗТ Сухорукова Т.Г.*

УДК 330.101:159.9

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПСИХОЛОГИЯ: ИСТОРИЯ СТАНОВЛЕНИЯ

Воловельская И.В., к.е.н., доцент (УкрГАЗТ)

У статті розглядаються історія становлення різних психологічних підходів до вивчення економічних проблем в області економічної психології.

Ключові слова: економіка, психологія, економічна психологія, мікроекономіка, макроекономіка.

Постановка проблемы: Исследование психологических аспектов экономики – достаточно новое и еще не разработанное до конца направление научных изысканий. Эта наука рассматривает такие направления, как принятие управленческих решений; психология потребления и спроса; психология реклам и др. Для более глубокого и реалистического описания экономических убеждений и поведения людей – основной цели науки «экономическая психология», необходимо максимально полно исследовать все существующие подходы к данной проблеме.

Обзор литературы. Значительная часть исследований относится к организационной психологии или психологии управления. Они базируются на изучении человеческого поведения

и его влияния на экономическую эффективность работы предприятий. Ведущие представители этого направления, А.И. Китов, В.Д. Попов, П. Альбо, Д. Антонидес, Х. Лейбенштейн, П. Рейно, С.Н. Булгаков, П.Б. Струве, П.Н. Савицкий, А.В. Чаянов [1, 7, 4, 2].

Вопросы отношения к деньгам рассматривали Ямамучи и Темплер, А. Фенэм; психологию предпринимательства К.Грей, Л.С. Выготский, С.Л. Рубинштейн, А.Н. Леонтьев, Б.Ф. Ломов. Исследования в сфере рекламы (А.Н. Лебедев, А.К. Боковиков) и др. [5, 6, 1].

Нерешенные составляющие общей проблемы. Проблема состоит в недостаточно полном исследовании исторически сложившихся подходов к изучению понятия экономической психологии.

Цель статьи состоит в определении границ психологического подхода к исследованию экономических проблем, а также в рассмотрении основных достижений экономической психологии.

Изложение основного материала исследования. Одной из характерных особенностей состояния экономической науки, является формирование и интенсивное развитие экономической психологии – нового научного направления, возникшего на стыке двух наук – экономики и психологии, благодаря которому становится возможным изучение экономического поведения как на микро, так и на мезоуровнях.

История развития экономической психологии, как науки, свидетельствует о том, что и в экономике и в психологии неоднократно предпринимались попытки решения проблем путем привлечения в экономику психологии и наоборот. Хотя нельзя и забывать об основном противоречии этих двух наук: психология отдает предпочтение абстрактным, экспериментальным исследованиям, а экономика – анализирует

материальные аспекты жизни. Но, не смотря на эти противоречия, в ряде прикладных экономических наук, таких, например, как реклама, управление, организация труда, участие психологии постепенно становится необходимым.

Основоположником теории экономической психологии считаются Г. Мюстенбург и Г. Тард, хотя некоторые элементы ее можно найти еще в трудах А.Смита – основателя экономики как самостоятельной науки; А. Маршалла – создателя теории микроэкономики и Дж. Кейнса – создателя теории макроэкономики и основного психологического закона, который гласит: «склонность к потреблению в обществе повышается по мере роста доходов, а снижается по мере их снижения, но более медленно, что объясняется действием социально-психологических факторов: инертностью привычек и традиций» (рис.1). На этом рисунке показано, что доля потребления (С) в реальном доходе (Y) по мере его роста уменьшается, а доля сбережений увеличивается (Y-C).

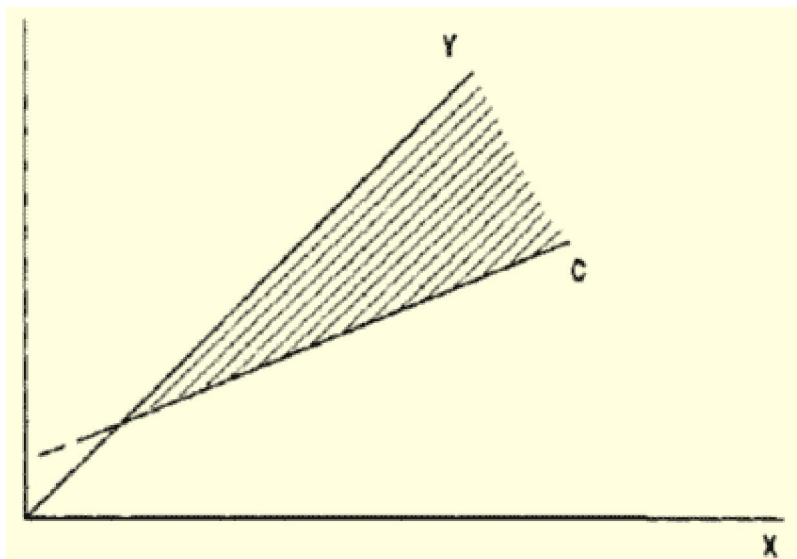


Рисунок 1 - Закон Дж. Кейнса

В трудах этих авторов показана модель «рационального» или «экономического» человека, цель которого – в получении выгоды. Столь упрощенная модель доминировала в науке до начала 20 века, когда в теорию экономической науки вмешалась психология.

Среди психологов одним из первых проблемы экономики начал рассматривать немецкий психолог Гуго Мюстенберг (1863-1915). Область его исследований была достаточно обширной. Он зарекомендовал себя как психолог, занимался судебной психиатрией, причем, следует отметить, что он отрицал существование «бессознательного», теорию З. Фрейда, пользующуюся популярностью в то время. Еще одной сферой его деятельности становится

педагогика. Он исследовал закономерности школьной деятельности.

Но самой основной областью его деятельности стала «индустриальная психология», получившая еще и другое название «психотехника».

Г. Мюстенберг изучает сферу микроэкономики: мотивацию труда, управление персоналом, и т.п. Он делает вывод о том, что лучший способ повысить производительность труда – подобрать работнику должность, которая соответствует его индивидуальным психологическим особенностям. Причем его изыскания затрагивают не только область промышленного труда, но и военного дела, педагогики, торговли, юриспруденции, рекламы и

др. Этот ученый выводит психологию на совершенно другой уровень, доказав, что она имеет место быть в экономической науке.

В 1902 году издается работа французского социопсихолога Габриэля Тарда, который считается родоначальником теории экономической психологии, так как он первый предложил и употребил термин «экономическая психология». В своих трудах он критикует экономистов за то, что человек не рассматривается ими как социальный субъект. Он выдвигает свою теорию как альтернативу австрийской школе экономической теории – теории предельной полезности благ как их меры ценности и основания цен (1870-е годы), представителями которой выступали К. Менгер (Австрия), У. Джемс (Великобритания), Л. Вальрас (Швейцария) и которая в противовес теории стоимости, основывалась на субъективных оценках стоимости благ: ключевое значение в ценообразовании принадлежало не затратам труда, но полезности продукта.

Г. Тард одним из первых обращает внимание на роль социально-психологических факторов – макросоциального окружения в регулировании экономического поведения. Таким образом, его вклад состоит в том, что им были заложены основы социально ориентированной психологии экономической жизни.

За Тардом последовал Морис Кларк, опубликовавший в 1918 году книгу "Экономика и современная психология" (Economics and Modern Psychology), где писал: «Экономист может пытаться не придавать значения психологии, но абсолютно невозможно не обращать внимания на человеческую природу».

Здесь следует отметить, что не смотря на существующие достижения, психологами того

времени все же не были найдены психологические закономерности, сопоставимые по простоте и эффективности с экономической теорией.

Например, И. Шумпетер утверждал, что «основной психологический закон Кейнса» всего - навсего простое статистическое наблюдение и к психологии никакого отношения не имеет [12]. Более того, экономисты того времени считают вклад психологов достаточно бесполезным, так как «если более продвинутое предположение не улучшает предсказание, то нет смысла в обсуждении и критике этого вопроса [5].

Намного более продуктивными оказываются попытки психологов дополнить экономический анализ исследованием психологических факторов на экономическое поведение людей. Одним из основных представителей этого направления становится Джордж Катона (1901-1981). Он создает отдельное направление науки, которое называет «психологическая экономика». Он формулирует в своей теории базовую идею экономической психологии о том, что покупка зависит не только от способности, то есть экономической возможности совершить покупку, но и от желания ее совершить, то есть психологической готовности.

Главная задача использования психологии для экономической теории, по его мнению, лежит в диагностике тенденций, находящихся в основе экономических поступков и процессов и ответственных за экономические поступки и решения.

Им была предложена модель экономического поведения, известная как «базовая экономико-психологическая парадигма (1964г.), представленная на рис.2

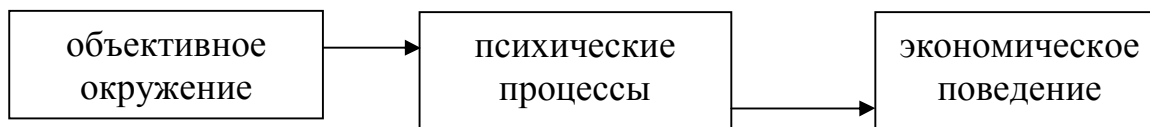


Рисунок 2 - Базовая модель Катона

Эта модель в обобщенном виде дает представление о факторах, влияющих на экономическое поведение. В отличие от Г. Тарда он не ставит задачу заменить экономическую науку психологией, но говорит о взаимодействии и взаимодополняемости обеих наук [14].

Его учение соответствует бихевиористическому подходу в психологии, в рамках которого поведение рассматривается как ответ на некоторое воздействие стимула, опосредованного психическими процессами.

Он утверждал, что в условиях неопределенности экономическое ожидание и

общественное мнение существенно влияют на экономику в целом.

Исследования Дж. Катона, начиная с 1970г. используются во всех странах ЕС. Они выглядят как анализ анкет, полученных путем опросов, в результате которых делается прогноз относительно потребления и бизнес-условий в будущем.

Его последователь Ван Райджн в 1981 году предложил более расширенную модель экономического поведения, получившая название «общая модель экономической психологии» [15] (рис.3).

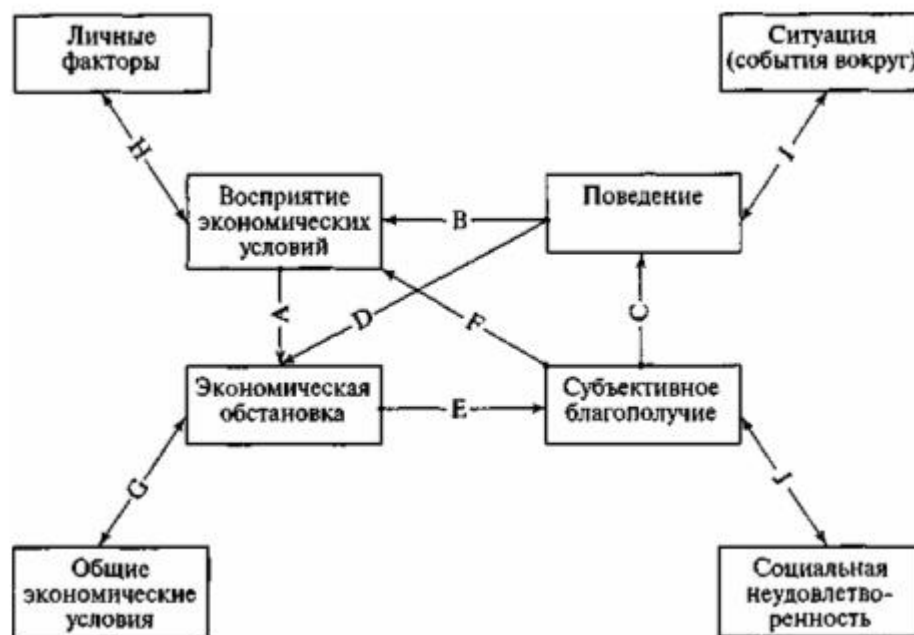


Рисунок 3 - Общая модель экономической психологии

Стрелки между прямоугольниками на рисунке — это определенные взаимоотношения. Взаимодействиями между различными субъектами, вписанными в прямоугольники, по мнению автора, имеют следующие значения:

А - Восприятие людьми различных экономических условий.

В - Восприятия, предпочтения и мнения, соотносящиеся с поведением людей в различных ситуациях.

С - Удовлетворение потребностей потребителя и его претензии.

D - Спрос и предложение товаров и услуг.

E - Дизайн и разработка продуктов, услуг и программ, основанных на удовлетворении требований и опыта участников.

F - влияние ожиданий рынка на потребителя.

G - Влияние личности и стиля жизни на восприятие и классификацию экономической реальности.

H- Личностные влияния на экономическое поведение.

I - Соотношение сферы потребления, экономического удовлетворения и общего благосостояния.

Дальнейшее развитие экономической психологии связано с теорией принятия решений в условиях неопределенности. Наиболее значимыми работами в этой области считаются труды Фишбейна и Адзена [13]. Их «теория обоснованного действия» основывается на том, что индивидуум может вести себя непоследовательно при реализации своих целей, если предполагает недополучение выгоды или неодобрение со стороны значимых для него факторов. Привычки людей и совокупность факторов значимости

поставленной цели и последствий при ее достижении могут изменить его решение.

При принятии решения в условиях неопределенности, то есть, не обладая достаточной информацией, субъект использует набор эвристик, то есть математически не обоснованных альтернатив [2]. Данная теория модифицировалась впоследствии в «теорию игр» - математический метод поиска оптимальных стратегий при принятии решений. Теория игр помогает выбрать лучшие стратегии с учётом представлений о других участниках, их ресурсах и их возможных поступках.

На наш взгляд, в данный обзор необходимо включить и отечественных ученых, причем, следует отметить, что в их трудах уже в 16 веке появляются некоторые теории, напрямую связанные с экономической психологией как наукой.

Одним из самых ранних трудов о психологии поведения во всех сферах жизни, в том числе и хозяйственной, был «Домострой», созданный священником Сильвестром в 16 веке. В книге, в числе прочего, были описаны правила, «как всякому человеку жить по средствам» [9].

В 1724г. Посошков И.Т. в своем труде «Книга о скудности и богатстве», описывал манеру поведения человека с учетом его характера и благосостояния. Он описывал зависимость достатка человека и его психологических проявлений, подчеркивал значение экономических знаний, подчеркивал значение экономических знаний, подчеркивал значение экономических знаний, подчеркивал значение экономических знаний.

В 1920 годах, А.В.Чаянов работает над проблемой мотивации субъектов хозяйственной деятельности, а в 1923 году выходит в России

научный труд О.Липмана «Экономическая психология и психологическая консультация», в котором ранее, чем у Г. Мюстенберга и Г. Тарда, которые считаются основоположниками учения об экономической психологии, рассматриваются вопросы о психологии рекламы, потребителя, продаж и др.[11].

Такова вкратце история возникновения науки, названной экономической психологией. На сегодняшний день, следует отметить, что она развивается по множеству направлений, как на микро, так и на макро и мезоуровне. Причем каждый из этих подходов включает необходимые для использования научно-практические модели.

Выводы: находясь в постоянном поиске такого способа развития экономики, который бы обеспечивал максимально комфортное существование каждого экономического субъекта, развитые страны мира, в условиях тотальной глобализации, начинают воспринимать фактор национальной психологии и господствующих мировоззрений других стран как основополагающий.

Таким образом, для принятия управленческих решений на уровне, как микро, макро, так и мезо, необходимо понимать психологические основы тех или иных мотивов и побуждений. Именно этими проблемами и занимается экономическая психология.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Дейнека О.С. Экономическая психология. / О.С. Дейнека. - СПб.: Изд-во СПбГУ, 1999. - 324 с.
2. Канеман Д. Рациональный выбор, ценности и фреймы / Д. Канеман, А. Тверски // Психологический журнал. – 2003. – Т. 24. - № 4. - С. 31-42.
3. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. / Дж.М. Кейнс - М., 1999. - 96 с.
4. Китов А.И. Экономическая психология. / А.И. Китов. - М.: Экономика, 1987. - 278 с.
5. Лебедев А.Н., Боковиков А.К., Влияние ролевой установки на экономическое поведение Российских потребителей [Электронный ресурс] / А.Н. Лебедев, А.К. Боковиков. – Режим доступа: <http://russcience.euro.ru/papers/kab89ch.htm>
6. Лебедев А.Н., Боковиков А.К. Экспериментальная психология в российской рекламе. / А.Н. Лебедев, А.К. Боковиков. - М.: АКАДЕМИЯ, 1995. - №1. - 53-61 с.
7. Спасенников В.В. Экономическая психология как научная дисциплина, специализация студентов и область практической деятельности / В.В. Спасенников // Региональная экономика, наука и инновации. Калуга: «Эйдос». - 1997. - С. 370—374.
8. Спасенников В.В. Экономическая психология. Размышления о новой отрасли научного знания / В.В. Спасенников // «МОСТ», информационно-аналитический центр Росбизнес-Консалтинг. - СПб.. - 2003. - №54. - С. 16-19.
9. Троицкая И.В. Психология предпринимательской деятельности и основы экономической психологии: курс лекций / И.В.Троицкая –СПб.: СПбГАСУ, 2010 – 176 с.
10. Фридмен М. Методология позитивной экономической науки (1953) / М. Фридмен. - Тезис, 1994. - Вып.4. - С. 20-50
11. Чайнов А.В. Крестьянское хозяйство. Избранные труды. / А.В. Чайнов. - Москва: Экономика, 1989. - 412 с.
12. Шумпетер И. Теория экономического развития. / И.Шумпетер. - М.: Прогресс, 1982.- 342 с.
13. Ajzen I., Fishbein M.A. Attitude-behavior relations theoretical analysis and review of empirical research//Psychological Bulletin. - 1977. - V. 84. - P. 888-918.
14. Katona G. Psychological A Bnalysis of Economic Behaviour, N.Y., McGrow-Hill. - 1951. - p.9.
15. VanRaaij W.F. Economic Psychology //J. of Economic Psychology. - 1981.- № 1. - p. 1-24.

Аннотация. В статье рассматриваются история становления различных психологических подходов к изучению экономических проблем в области экономической психологии.

Ключевые слова: экономика, психология, экономическая психология, микроэкономика, макроэкономика.

Summary. The article considers the history of the development of various psychological approaches to the study of economic problems in the field of economic psychology.

Keywords: economics, psychology, economic psychology, microeconomics, macroeconomics

Рецензент. к.э.н., доцент УкрГАЗТ Зубенко В.А.
Эксперт редакционной коллегии к.э.н., доцент УкрГАЗТ Токмакова И.В.