

УДК 336.011

ВЗАИМОСВЯЗЬ ЭКОНОМИКИ И ПСИХОЛОГИИ, ПОНЯТИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПСИХОЛОГИИ

Головкова Екатерина Валерьевна, преподаватель

Воронежский государственный университет, Университетская пл., 1, Воронеж,
Россия, 394018; e-mail: GolovkovaEV1989@mail.ru

Цель: статья посвящена исследованию взаимосвязи экономики и психологии, их взаимного влияния на поведение человека в различных экономических процессах. *Обсуждение:* экономическая наука в большинстве случаев объясняет поведение человека, в различных ситуациях исходя из того, что человек рационален и заранее определяет возможный для себя позитивный и негативный результат. Поскольку человек и экономическая система не существуют обособленно, то для более точного анализа экономических процессов необходимо использовать психологию. Человек в ходе экономических отношений проявляет себя так же и как источник различных эмоций, настроений, поведенческих привычек. *Результаты:* автором определена взаимосвязь экономики и психологии, сформулировано определение экономической психологии, показана возможность анализа экономических явлений с помощью психологии.

Ключевые слова: экономика, психология, экономическая психология.

DOI: 10.17308/meps.2016.8/1483

1. Введение

Современные экономические процессы все больше охватывают жизнь обыкновенного человека. Человек, с его психоэмоциональной структурой, является субъектом этих процессов. Поэтому экономическая психология становится все более актуальной в научном сообществе.

Применение психологических понятий и механизмов помогает лучше понять экономическое поведение и сегодня находит место в изучении таких процессов, как: реклама и ее воздействие на поведение потребителя; влияние экономической нестабильности на расходы и сбережения потребителей, поведение инвесторов; отношение к деньгам, собственности, богатству; поддержанию трудовой мотивации.

Экономическая психология снабжает фактами о поведении потреби-

телей, бизнесменов, налогоплательщиков, политиков и инвесторов, что не только способствует развитию экономической теории, но и дает более полную картину экономического поведения.

2. Методология исследования

Рассмотрим, как трактуют понятие «экономическая психология» различные авторы.

По мнению Цириховой Н.В., экономическая психология исследует отражение человеком и группами людей экономической реальности, особенности и механизмы экономического поведения [11].

Как поясняют ученые Международной ассоциации исследователей экономической психологии, экономическая психология – это наука, которая изучает механизмы, процессы и виды экономического поведения. Экономическая психология рассматривает механизмы, предпочтения и процесс выбора решений в экономических вопросах жизни, факторы, определяющие предпочтения и выбор, последствия выбора, а также анализирует влияние внешних воздействий социально-экономической среды на поведение человека и его самочувствие [1].

Экономическая психология изучает представление индивидов и группы об экономических явлениях, а также поведение, основанное на этих представлениях. Так наметил в 1992 г. структуру этой науки Малахов С.В. [5].

Дейнека О.С. определяет экономическую психологию как психологию субъекта хозяйственных отношений [2].

Некоторые ученые определяют экономическую психологию как науку о поведении человека и человеческих сообществ в хозяйственной деятельности и экономических системах; о поведении, которое основано на базисных инстинктах, чувствах, мотивах, формирующих алгоритм действий и оценок [7].

Никитин А.А. считает, что экономическая психология – это наука, занимающаяся исследованием поведения людей в условиях экономических отношений, т.е. в условиях производства, распределения, обмена, потребления, владения и управления [8].

Троицкая И.В. изучает экономическую психологию как междисциплинарный раздел знаний о психологии человека в условиях хозяйствования (обдуманного, осмотрительного обращения с ограниченными ресурсами – природой, финансами, средствами производства, интеллектом и прочими видами источников, необходимых человеку для возможности действовать) [10].

Китов А.И., один из отечественных пионеров экономической психологии, полагал, что экономическая психология исследует психологические условия эффективного хозяйствования. Каким образом отражаются в сознании человека производственные отношения, как его представления, мысли и чувства влияют на трудовую деятельность и социальное поведение в целом – вот вопросы, изучаемые экономической психологией. Психологиче-

ские аспекты имеют все производственные отношения, основные из которых – отношения собственности [4].

Таким образом, экономическая психология – это наука, изучающая поведение человека (предпосылки, причины и результат действий) в экономической системе, основанное на сочетании сложившихся внешних обстоятельств и внутренних (психологических) аспектов.

3. Обсуждение результатов

Предметом экономической психологии являются скрытые механизмы человеческой психики, которые формируют ответные реакции на изменение экономических факторов окружающей среды. В данном случае экономическими факторами окружающей среды являются: проблемы отношения к собственности, инфляция, условия труда и найма; мотивация; психологический климат в коллективе; неустойчивость как мировой, так и государственной финансовой системы; колебания курса валют; маркетинг, реклама и т.д.

Объектом экономической психологии являются люди в условиях функционирования хозяйствующих субъектов.

Говоря о роли экономической психологии в развитии общества, необходимо помнить о том, что данная наука вбирает в себя материал как экономики, так и психологии.

Экономика имеет дело с явлениями повседневного опыта людей: производство и потребление товаров и услуг, покупки и продажи, получение дохода и его распределение. Проблема, давшая толчок развитию экономики как науки, состоит в ограниченности ресурсов (источников) для удовлетворения потребностей людей в системе «общество–природа–человек». Экономика – это общественная наука, изучающая выборы, которые люди совершают, используя ограниченные ресурсы для удовлетворения своих желаний, потребностей. Объектом экономики является мировая и национальная экономика как саморегулирующиеся системы, которые состоят из большого числа различных, но взаимосвязанных видов деятельности, системы общественного разделения труда. Предметом экономики является тот аспект экономической системы, который выделяет исследователь в соответствии со своей познавательной целью и задачей [10].

Психология – это наука о разных формах проявления психики, о закономерностях отражения высокоорганизованными системами, животными и людьми окружающего мира в форме ощущений, восприятия, понятий, чувств и т.д. Психика – свойство живых организмов, которое заключается в их способности отражать своими состояниями окружающую, независимо от них существующую действительность. Предмет психологии охватывает закономерности взаимодействия биологического и социального в человеке. Объектом психологии выступает человек в различных проявлениях своей активности и в многообразных жизненных ситуациях [10].

В отличие от психологии, в которой ученые рассматривают различные психотипы людей, отличающихся по психическим, психологическим, пове-

денческим, эмоциональным свойствам и качествам, родоначальники научной экономики Адам Смит, Томас Роберт Мальтус, Стюарт Джон Милл, Дэвид Рикардо и др. заложили в основу изучения – человека «экономического» или рационального. Рациональный человек использует деньги, время и другие ресурсы для того, чтобы максимизировать собственную выгоду.

Однако поступки человека в экономической жизни регулируются не только рациональным расчетом.

Многие отклонения в модели максимизирующего поведения могут рассматриваться как проявления интеллектуальной ограниченности и недостаточного самоконтроля. Наиболее часто обсуждаемые в литературе поведенческие эффекты, которые представляют некоторые отклонения от закономерности, «нормального» хода экономических процессов в рамках поведенческой экономики можно свести к следующим: эффект привязки, эффект доступности, эффект владения и эффект определенности и возможности [7].

Отдельные действия совершаются под воздействием чувств, личностных ценностей и ориентиров, эмоциональных проявлений и других образований психики. Поэтому необходимо отметить, что законы, которым подчиняется поведение человека, в том числе и в области экономических отношений, подчиняется законам человеческой психики.

По мнению Дж. Катона, психологические переменные (мотивы, установки, ожидания) должны быть учтены в качестве «посредников» между объективными условиями, в которых оказываются экономические агенты, и конечными решениями, которые они в этих условиях принимают.

4. Заключение

Все экономические процессы необходимо рассматривать через призму психологии и психологических отношений. Такой подход позволит нам наиболее точно понимать причины тех или иных явлений и процессов.

Яковлева Е.А. приводит следующие примеры влияния психологических факторов на экономическое поведение человека.

Эмоциональное состояние, в котором находится человек, может оказывать решающее влияние на совершаемые им акты выбора. В психологически «горячих» состояниях, таких как гнев, страх, восхищение, возбуждение и т.п., индивиды склонны принимать необдуманные решения. Напротив, в «холодных» состояниях – спокойствия, хладнокровия, трезвого размышления и т.д. – мы способны к выработке взвешенных решений. Иными словами, в «горячих» состояниях люди могут переоценивать краткосрочные выгоды от принимаемых в подобных состояниях решений и недооценивать возникающие в результате таких решений долгосрочные издержки.

Также отметим, что «доверие» играет важную роль в макро- и микроэкономике. Анализируя экономические публикации, можно натолкнуться на следующий тезис – когда экономика входит в рецессию, первым делом рекомендуется «восстановить доверие». При высоком уровне доверия люди с оптимизмом смотрят в будущее, при низком – с пессимизмом.

Когда доверие людей высоко, они, не раздумывая, увеличивают потребление и инвестиции, когда низко – начинают избавляться от ранее приобретенных активов. История экономики изобилует примерами подобной цикличности настроений [12].

Примером такой цикличности и спада доверия может служить кризис конца 2014 года, когда в результате введения санкций против России и падения цен на нефть наблюдалось сокращение производства и промышленности и девальвация рубля. Результатом явилось так называемое «бегство» от денег в товары, особенно длительного пользования. Данный процесс выразался в нескончаемых очередях в магазинах бытовой техники, покупке телевизоров и другой техники про запас.

Конечно же, данный процесс можно объяснить, исходя из законов экономики, но тем не менее в нем присутствуют элементы психологии. Психология потребительского поведения здесь заключается в страхе потерять имеющиеся (или накопленные) денежные средства и желании вложить их в собственность любого рода, независимо от того, необходима ли человеку данная вещь или нет.

Также нельзя не обратить внимание на воздействие средств массовой информации на экономическое поведение человека.

В некоторых случаях именно СМИ могут сформировать определенный уровень спроса на те или иные товары или услуги. Необходимо отметить, что воздействие на потребителя может быть основано как на рационально и логически обоснованных аргументах, так и на чувствах и эмоциях.

Воздействие на психологию потребителя оказывается наиболее эффективным, если в рекламе (фильме, видеоролике и др.) демонстрируется то, что является для человека престижным, и приобретение данной вещи каким-либо образом может повысить или укрепить социальный статус в обществе.

Случай такого рода можно объяснить тем, что воздействие на желание человека быть похожим на преуспевающего авторитетного человека является сильным психологическим рычагом воздействия. Возможность повысить авторитет в своих глазах и глазах других людей, просто сделав покупку в магазине, для многих является очень привлекательной.

В каких еще сферах повседневной жизни мы можем найти проявление экономической психологии. Например, выбор профессии или просто поиск работы. Перебирая те или иные виды деятельности, специальности, человек обращает свое внимание не только на уровень зарплаты и возможности карьерного роста, но и на психологические, эмоциональные, поведенческие особенности профессии, поскольку возможность эмоциональной и психологической реализации важна для человека не меньше, чем уровень заработной платы.

То есть экономические процессы (как макро-, так и микроэкономические) в своей основе несут не только экономическое, но и психологи-

ческое обоснование. А следовательно, рассматриваться и анализироваться они должны в совокупности для того, чтобы лучше понимать причины и последствия.

Список источников

1. Fredwan Raaij Ed. W., Van Veldhoven G.M., Warneryd K.-E. *Handbook of economic psychology*, Klever Academic Publishres, Dodrecht – Boston – London, 1988.
2. Дейнека О.С. *Экономическая психология*. Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский гос. ун-т, 1999.
3. Иваненко К.А. О поведенческой экономике и экономической психологии // *Акмеология*, 2016, no. 51 (57), с. 21-22.
4. Китов А.И. *Экономическая психология*. Москва, Политиздат, 1987.
5. Малахов С.В. *Основы экономической психологии*. Москва, Политиздат, 1992.
6. Меняйло Г.В. Проявление риска в поведенческих эффектах // *Современная экономика: проблемы и решения*, 2015, no. 5 (65), с. 59-63.
7. Муравьев А.И. *Экономическая психология: теория, практика, образова-*
ние. Санкт-Петербург, СПбГУЭиФ, 1998.
8. Никитин А.А. *Экономическая психология*. Пермь, Пермский гос. ун-т., 2009.
9. Сметанин А.Ю. Психология экономической безопасности // *Вестник Московского университета МВД России*, 2014, no. 7, с. 26-30.
10. Троицкая И.В. *Психология предпринимательской деятельности и основы экономической психологии*. Санкт-Петербург, СПбГАСУ, 2010.
11. Цирихова Н.В. Экономическая психология: история и современность // *Молодой ученый*, 2011, no. 12, т. 2, с. 76-79.
12. Яковлева Е.А. Поведенческая экономика как область научного знания в современной экономической науке // *Journal of Economic Regulation (Вопросы регулирования экономики)*, 2014, no. 2, т. 5, с. 62-69.

THE INTERACTION OF ECONOMICS AND PSYCHOLOGY, THE CONCEPT OF ECONOMIC PSYCHOLOGY

Golovkova Ekaterina Valeryevna, Assist. Prof.

Voronezh State University, University sq., 1, Voronezh, Russia, 394018;
e-mail: GolovkovaEV1989@mail.ru

Purpose: the article is devoted to the problem of researching the concept of economic psychology. *Discussion:* in the most cases economics explains human behavior in different situations as rational, and a man pre-determines the opportunities of positive and negative results. People and economic systems are not in isolation. However detailed analysis of economic processes is impossible without taking into account the psychology. Within these actions a man reveals himself as a source of emotions, mood and behavioral habit. *Results:* author defined the relationship between economics and psychology, formulated the definition of economic psychology and the possibility of analysis of economic phenomena in terms of psychology.

Keywords: economics, psychology, economic psychology.

Reference

1. Fredwan Raaij Ed. W., Van Veldhoven G.M., Warneryd K.-E. *Handbook of economic psychology*. Kluwer Academic Publishres, Dodrecht – Boston – London, 1988.
2. Deineka O.S. *Ekonomicheskaja psikhologija*. Saint Petersburg, Saint Petersburg st. Univ. Publ., 1999. (In Russ).
3. Ivanenko K.A. *O povedencheskoi ekonomike i ekonomicheskoi psikhologii*. Akmeologija, 2016, no. S1 (57), pp. 21-22. (In Russ).
4. Kitov A.I. *Ekonomicheskaja psikhologija*. Moscow, Politizdat, 1987. (In Russ).
5. Malakhov S.V. *Osnovy ekonomicheskoi psikhologii*. Moscow, Politizdat, 1992. (In Russ).
6. Meniailo G.V. Proiavlenie riska v povedencheskikh efektakh. *Sovremennaja ekonomika: problemy i resheniia*, 2015, no.5 (65), pp. 59-63. (In Russ)
7. Murav'ev A.I. *Ekonomicheskaja psikhologija: teoriia, praktika, obrazovanie*. Sankt Petersburg, SPbGUEiF, 1998. (In Russ).
8. Nikitin A.A. *Ekonomicheskaja psikhologija*. Perm', Permskii gos. un-t., 2009. (In Russ).
9. Smetanin A.Iu. Psikhologija ekonomicheskoi bezopasnosti. *Vestnik Moskovskogo universiteta MVD Russia*, 2014, no. 7, pp. 26-30. (In Russ).
10. Troitskaia I.V. *Psikhologija predprinimatel'skoi deiatel'nosti i osnovy ekonomicheskoi psikhologii*. Sankt Petersburg, SPbGASU, 2010. (In Russ)
11. Tsirikhova N.V. Ekonomicheskaja psikhologija: istoriia i sovremennost'. *Molodoi uchenyi*, 2011, no. 12, vol. 2, pp. 76-79. (In Russ)
12. Iakovleva E.A. Povedencheskaia ekonomika kak oblast' nauchnogo znaniia v sovremennoi ekonomicheskoi nauke. *Journal of Economic Regulation (Voprosy regulirovaniia ekonomiki)*, 2014, no. 2, vol.5, pp. 62-69.