

Опубликовано на нашем сайте: 14 марта 2003 г.

**ФИНАНСОВАЯ АКАДЕМИЯ ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**Кафедра экономической теории**

## **ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПСИХОЛОГИИ**

---

**Учебное пособие**

*Рекомендовано УМО для студентов, обучающихся  
по экономическим специальностям*

Под редакцией доктора экономических наук,  
проф. **В.М. СОКОЛИНСКОГО**

**Москва 1999**

УДК 159.9:338.24.242(075.8)

ББК 88.4

С-75

**Рецензенты:** д. э. н., к. психол. н., проф. **Л.В. Фаткин** (кафедра государственного управления и менеджмента Российской экономической академии им. Г.В. Плеханова); к. э. н., доц. **О.В. Карамова** (кафедра экономической теории Финансовой академии при Правительстве РФ); д. э. н., проф. **Б.А. Денисов** (зав. кафедрой политэкономии Государственного университета управления).

**Основы экономической психологии:** Учебное пособие / Под ред. д. э. н., проф. В.М. Соколинского. М.: ФА, 1999. 132 с.

#### АВТОРСКИЙ КОЛЛЕКТИВ:

д. э. н. проф. **В.М. Соколинский** – введение, главы 1, 2, 3, 5, 7 (в соавторстве), общая редакция;

к. э. н. **Е.Н. Васильева** – главы 4, 8;

к. э. н. **М.Н. Исалова** – глава 6;

к. э. н. **А.И. Кочеткова** – глава 9;

**В.В. Разумов** – главы 2, 5 (в соавторстве);

**Н.Н. Сафронов** – глава 7 (в соавторстве).

Книга является одним из первых в России учебных пособий по курсу "Экономическая психология". Структура курса составлена на основе изучения новейших учебно-методических материалов тех западноевропейских университетов, где данный предмет преподается на экономических факультетах. При этом активно использован экономико-психологический анализ российской действительности.

Задача книги состоит в том, чтобы показать, что современное экономическое мировоззрение предполагает овладение не только экономическими, но и социально-психологическими знаниями. Накопление в России обусловленных экономической эволюцией проблем, неопределенностей, а порой и непредсказуемостей явно свидетельствует: поиск вариантов эффективного экономического развития требует более глубокого постижения законов психологического поведения людей.

Учебное пособие предназначено для преподавателей и студентов, приступающих к изучению курса экономической психологии.

Рекомендовано УМО для студентов, обучающихся по экономическим специальностям.

Работа вызовет интерес и у широкого круга читателей.

ISBN 5-7942-0097-9

© **В.М. Соколинский**  
© **Финансовая академия при  
Правительстве РФ, 1999.**

## ПРЕДИСЛОВИЕ

---

Развитие учебного процесса в известном смысле повторяет эволюцию научных знаний в обществе (хотя, естественно, с определенным временным лагом). Отметим при этом два фактора, которые, по нашему мнению, оказывают особое воздействие на формирование отечественной палитры наук. Во-первых, "сработало" восстановление связей с мировой наукой (благодаря окончанию противостояния двух систем). Во-вторых, сказывается усложнение социального, политического и психологического состояния современного мирового общества. Данные процессы сравнительно нейтральны по отношению к естественным, техническим наукам. Воздействие же на социально-экономические знания весьма велико. Именно поэтому в вузах ускоренно растет блок дисциплин, посвященный социально-экономическим проблемам.

Одним из успешных направлений в общей массе преподаваемых сегодня в России общественно-экономических дисциплин является курс экономической теории. (Правда, далеко не все пока идет гладко относительно структуры этого курса. Но это имеет вполне объяснимые причины.) Сделаны также первые шаги в освоении новых учебных курсов, которые уже давно практикуются в университетах Запада.

Наблюдение за экономическими процессами в стране показывает: в современном российском обществе ощущаются явные пробелы в области экономического мировоззрения. Его формирование предполагает овладение знаниями не только экономических, но и социально-психологических дисциплин. Активно включившись в познание экономических категорий, инструментов, проблем, люди порой забывают истину: экономика – не только сфера принятия экономических решений, но и область сложнейших психологических реакций и явлений.

Опыт высшей школы наиболее развитых стран подсказывает: настало время вводить в наших вузах и такой новый учебный курс, как "Экономическая психология". В организационном плане его преподавание уместно на первом этапе в форме "предмета по выбору". Опыт чтения данного курса в 1996-1998 гг. в Финансовой академии при Правительстве РФ показал, что оптимальный объем курса – один семестр (примерно 34 часа).

Курс построен в движении от теоретического блока к практическому. Однако в процессе работы со студентами темы можно переставлять, варьируя их последовательность. Практика свидетельствует о наибольшем интересе аудитории к прикладной стороне курса. Поэтому вполне возможно (и даже разумно) чередовать теоретические темы с практическими.

& & &

Подготовка данного учебного пособия была осуществлена при поддержке  
Российского гуманитарного научного фонда (проект № 97-02-02150).

## РАЗДЕЛ I

# ВВЕДЕНИЕ В КУРС

---

## Глава 1. ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПСИХОЛОГИИ

### 1. Становление экономической психологии как науки

Одна из интересных (а часто и наиболее приятных) сторон современной цивилизации – появление новых направлений науки. Существуют два способа возникновения новых эпицентров мыслительной деятельности. Между ними – заметная дифференциация, скорее, даже – противоположность. Наиболее традиционный путь – отпочковывание от сложившейся системы знаний одного из научных течений и превращение его в самостоятельный научный курс. История начала именно с этого варианта. Другой путь предусматривает обратное: на базе взаимодействия самостоятельных и достаточно сформировавшихся видов науки рождается новый вариант исследовательского подхода.

В мировом багаже знаний уже достаточно давно существовали две науки – экономическая теория и психология, которые с конца прошлого века находились в близком, достаточно обозримом друг для друга пространстве. Однако новой смежной науки – "экономической психологии" или "психологической экономики" – в тот период не появилось. Тем не менее исследовательские пути двух наук периодически пересекались. В ряде прикладных экономических дисциплин, связанных прежде всего с рекламой, управлением, организацией труда, стали постепенно проявляться элементы психологического анализа.

Во второй половине XX века потребность в формировании полноценной междисциплинарной науки стала достаточно сильной. Экономическая практика все чаще свидетельствовала о том, что деловая жизнь не всегда строится лишь на основе рациональных установок, по которым, как это следовало из выводов неоклассической экономической теории, она должна была развиваться. Эмоциональный, психологический фактор порой играл решающую роль. Все больше становилось очевидным: многие экономические решения принимаются на базе не столько логической, сколько эмоциональной оценки.

Приведем в связи с этим мнение известного немецкого специалиста, директора Института экономической социологии и психологии при Кёльнском университете проф. Гюнтера Висведе. В работе "Введение в экономическую психологию" (представляющей собой одну из наиболее интересных в ФРГ работ научного и учебного характера) он отмечает, что ученые и практики едины во мнении: в экономической жизни далеко не все происходит на основе рациональных установок. Психологический фактор часто имеет доминирующее значение [1].

В связи с этим в обществе постоянно нарастало стремление познать закономерности формирования психологической ориентации, установок взаимодействующих партнеров. Интерес был обращен к таким явлениям, как ощущения, интуиция участников сделок, их понимание себя и окружающих, умение решать конфликты. Все важнее становилась задача предугадывания возможной нерасчетливости, непредсказуемости или неожиданных изменений в поведении партнеров и конкурентов.

Прагматические и чисто научные потребности стали предпосылкой постепенного формирования единой, гомогенной дисциплины – экономической психологии. По словам Г. Висведе, данное научное поле постепенно начало объединять отдельные направления прикладной экономической психологии. Положительная сторона этого процесса состояла в том, что экономическая психология, выступая в форме цельной науки, позволяла более глубоко понимать (а также предугадывать) влияние психологического фактора не только в микроэкономических, но и макроэкономических процессах [2].

В настоящее время сложилось представление о том, что наиболее целесообразной структурой новой науки было бы наличие ядра (общей экономической психологии), дополненного несколькими практическими научными направлениями. Правда, хотя центристремительная тенденция и начала проявляться на практике, процесс идет не столь однозначно. Некоторые прикладные направления экономической психологии, возникнув первоначально как самостоятельные виды исследований и найдя свою нишу, не желают становиться составной частью более общей дисциплины. В "поведении" данных наук (за каждой из которых стоят конкретные авторы) мы видим по сути аналогию того, что наблюдается при решении проблем федерального устройства общества: центристремительные намерения всегда разбавляются определенной долей центробежных задумок.

## **2. Предмет исследования**

Поскольку формирование экономической психологии как единой науки еще не завершено, неизбежно возникают определенные методические сложности в вопросе об обозначении предмета, то есть объекта исследования. Прежде всего следует признать тот факт, что существуют два подхода к данной дисциплине. Их различие состоит в масштабности позиции: влияние психологических факторов на хозяйственную жизнь можно анализировать, используя микро– или макроэкономический ракурсы.

В первом случае предметом науки является изучение экономического поведения индивидуума, группы, социального слоя в масштабах рабочего места, производственного участка, фирмы, концерна. Предметом изучения во втором случае выступает экономическое поведение населения, государства.

Кроме того, вопрос о предмете можно рассмотреть и в иной плоскости. К данной науке допустимо подходить с двух позиций: видеть в ней преимущественно экономическую сторону, либо, наоборот, психологическую. В обоих случаях дифференцированной будет и характеристика предмета исследования.

Ряд зарубежных авторов выдвинул идею о разумности доминирующей роли психологического параметра, назвав соответственно данный предмет термином "психологический экономикс", или "бихевиористский (то есть поведенческий) экономикс" [3].

Идея поддерживающих этот вариант экономистов-психологов заключается в том, чтобы отойти от принятой в экономической науке достаточно сильной ориентации на построение моделей. Экономическая действительность включает, по их мнению, множество психологических переменных, отразить которые с помощью моделей невозможно. В результате такого подхода излагаемые в работах ряда авторов экономические проблемы стали заметно ориентироваться на исследования в области психологии. Появились признаки отхода от методики подачи экономического материала в его традиционной форме, то есть в виде моделей. Произошло некоторое отклонение от "ортодоксальной" экономической теории [4].

Следует, однако, подчеркнуть, что появление данного методологического варианта исследования не устранило того обстоятельства, что привычная, то есть ориентированная на модели научная традиция, продолжает доминировать в экономическом анализе.

Укажем также и на то, что сторонники активного привнесения психологических параметров во многие аспекты экономического анализа должны были, как правило, находить сочетание двух наук самостоятельно, не прибегая к поддержке представителей академической психологии. Так рождались, по выражению прессы, "психологические самоделки". Это был вынужденный шаг, поскольку психо-

логия как академическая наука практически не выказывала готовность проводить свои исследования в сфере экономики и создавать концепции, которые можно было бы без труда применять к экономическим проблемам.

Обратимся ко второму подходу, предпочитающему обозначать стык двух наук выражением "экономическая психология". Он ориентируется на конкретно-аналитический анализ экономических (хозяйственных) решений. В качестве основы при этом используются данные, полученные в ходе не только экономического, но и социально-психологического анализа явлений. Этот вариант подхода к сочетаемости двух наук оказался более популярным среди исследователей. В его развитии определилось несколько волн, отражающих изменения взглядов. Согласно данной эволюции частично менялось и мнение о предмете экономической психологии.

Первая фаза использования этого варианта исследований связана в первую очередь с именем Г. Тарда во Франции. Уже в 1902 г. вышла его двухтомная работа под названием "Экономическая психология" [5]. Автор стал родоначальником нового термина, употребив его первый раз в 1882 г. в одной из своих статей.

Французский исследователь выдвинул свой подход как альтернативу австрийской школе экономической теории, точнее "национальной экономии" [6]. Последняя определяла себя как "психологическая школа", однако методы, ею используемые, обладали спецификой. Австрийские исследователи ввели, как известно, в научный оборот концепцию предельных величин, предполагавшую рассмотрение экономических явлений с учетом психологического подтекста. Однако своеобразие этого подхода состояло в том, что экономический анализ не предполагал выхода на эмпирическую психологию. Дело ограничивалось лишь ссылкой на определенные психологические абстракции. Кроме того, такие понятия, как человек и его потребности, рассматривались австрийской школой в качестве единодвлюющей сущности. Включенность человека в коллективные, социальные взаимосвязи и влияние этих обстоятельств на экономическое поведение личности явно недооценивались.

Своеобразие методического подхода Г. Тарда было определено тем, что ему удалось заложить основы "социально ориентированной психологии экономической жизни". Именно этот вариант научного взгляда соответствует сложившемуся к настоящему времени понятию "экономическая психология".

Первая волна развития новой науки прошла в начале XX века и в Германии. "Отцом экономической психологии" там принято называть Х. Мюнстерберга [7]. Опираясь на традиции лейпцигского исследователя В. Вундта, занимавшегося эмпирическими экспериментальными исследованиями экономических явлений,

Х. Мюнстерберг внес заметный вклад в дело научной кооперации между национальной экономией и психологией.

Что было характерно для его научного подхода? Его проекты нацеливались преимущественно на сферу микроэкономических проблем. Изучались, например, вопросы монотонности труда, его организации, степени справедливости получаемой оплаты и т.д. Работы этого немецкого экономиста также положили начало экспериментальному анализу эффекта рекламы в экономике Германии.

Первая волна научного развития экономической психологии, к сожалению, долго просуществовать не смогла. Она не получила дальнейшего развития в работах других экономистов. Прошло несколько десятилетий, прежде чем интерес к данной научной концепции возник вновь. Вторая волна исследований развернулась в США и Франции лишь в 50-е годы. Она связана с именами двух ученых – Г. Катоны и П. Ренольда [8]. Особенностью второго этапа развития данной науки было использование исследователями психологических подходов применительно к макроэкономике.

Работы американского экономиста-психолога Г. Катоны посвящены прежде всего экономическому поведению потребителей и предпринимателей. Большое внимание уделялось иррациональности действий покупателей. Был предложен вариант классификации экономического поведения: импульсивное и традиционное (то есть привычное). Кроме того, Г. Катона ввел понятие "подлинного, то есть фактического решения", принятие которого, по его мысли, во многом зависит от ожиданий. В целом в данной концепции большое внимание уделено самому факту появления чувства ожидания и его влиянию на принятие экономических решений (например, по поводу потребления или инвестиций). В теоретических построениях американский исследователь ввел также некоторые новые показатели. Один из них называется "индексом потребительского чувства". Его функциональная роль выражается в способности дать характеристику психологического состояния определенных масс людей и возможно более раннее предвидение (на этой основе) изменения конъюнктуры.

Интересы французского исследователя П. Ренольда затрагивали проблемы общего экономического развития, формирования предпринимательства, положения в мировой экономике развивающихся стран. В своих работах П. Ренольд выступил с критикой того направления, которое приняла экономическая психология. Он отмечал, что к 50-м годам данное научное течение еще не вело к развитию общей дисциплины с определенным ядром. В основном продолжала наблюдаться раздробленность данного курса.

Вторая волна развития экономической психологии (во многом подобно первой) не получила массового продолжения. Лишь немного позже, в конце 60-х и в 70-х годах исходные позиции второй волны получили некоторое отражение в работах немецких ученых Б. Штрюмпеля и Г. Шмельдеса [9].

80-е годы принято считать периодом, когда возникла третья волна данного научного явления. Одним из ее признаков служит появление регулярного издания – "Журнала экономической психологии". Его инициаторами стали голландские, английские и скандинавские экономисты-психологи. С середины этого десятилетия стали быстро выходить в свет коллективные научные труды, словари, первые учебники [10].

Отмеченные работы базируются на современном уровне психологических исследований. Это отличает их от предыдущих изданий, обнаруживавших явные пробелы (опора была не на эмпирические исследования, а в основном на умозрительные психологические размышления).

Авторам 80-х годов удалось в значительной мере создать связующий мост между экономической и психологической науками. Следует отметить, что сделать это было относительно непросто. В частности потому, что в обеих науках сложились различные исследовательские традиции и методические подходы. Синтез удалось осуществить прежде всего благодаря тому, что постановка проблемных вопросов, аспекты применения полученных результатов были в обоих случаях нацелены на экономическую сферу. Например, чисто психологические концепции использовались для объяснения именно теоретических моделей экономики. Таким путем и сложилась наука, которую следует называть "экономической психологией", а не "психологической экономикой". Еще один положительный момент работ "третьей волны" в том, что удалось закрепить центростремительную тенденцию в формировании новой науки.

Правда, любой этап развития ученой мысли, как известно, имеет не только достижения, но и определенные недостатки. Применительно к случаю "третьей волны" отметим один аспект, связанный с психологическим вызреванием самой науки. Проблемные вопросы, как мы знаем, в немалой степени определяются тем направлением, которое задано "первооткрывателем", родоначальником, сделавшим заметный вклад в становление данного научного течения. Роль доминирующей фигуры в становлении современного этапа экономической психологии досталась американскому исследователю Г. Катону. В качестве наиболее актуальных направлений исследований он предложил следующие: поведение потребителя на рынке, поведение предпринимателя в области сбережений, проблема инфляции, налогообложение, благосостояние. Разработка же психологических

аспектов безработицы, теневой экономики, экологических проблем оказалась на отдаленном плане.

И все же определенная раздробленность новой науки в настоящее время продолжает сохраняться. Следует признать: институционализировать единый курс экономической психологии как науки, в котором в качестве ядра было бы общее научное направление (вокруг которого группировались бы отдельные специализированные направления), пока еще не удастся. Так, например, с точки зрения психологического подхода сегодня активно изучаются проблемы труда, производственного персонала, системы организации. Однако реализуется это в рамках психологии менеджмента, то есть научного направления, желающего оставаться самостоятельным и не интегрирующегося (по крайней мере в настоящее время) с другими науками под единой крышей.

Более того, порой происходит дальнейшее разъединение близких дисциплин, углубление их специализации. Все больше складываются самостоятельные исследовательские традиции. Например, такое направление, как психология труда, имеет растущее тяготение к эргономике. Психология менеджмента в значительной степени "тянется" к социальной психологии. Проблемы рынка сбыта исследуются маркетинговой психологией. Самостоятельным направлением стала в известном смысле и психология рекламы.

Общий вывод таков: подразделы экономической психологии возникли не на базе общеэкономического подхода к совокупности проблем. Они явились результатом определенного объединения ряда конкретных экономических научных курсов. В итоге возникает ощущение, что экономическая психология в большей мере выступает пока в качестве обслуживающей дисциплины. Ее задача в основном реализуется в прикладном направлении – в распространении знаний о том, как можно повысить производственную эффективность. Представляется, что создание же более цельного, гомогенного курса, перенесение основного внимания на макроэкономический аспект – все это, безусловно, повысило бы имидж данной науки [11]. Кроме того, это помогло бы снять критические замечания некоторых ученых по отношению к экономической психологии как к науке, задача которой – "всего лишь обучение влиянию в интересах определенных субъектов или слоев населения".

### **3. Экономическая психология в поисках своего места**

Курс экономической психологии появился на научной сцене относительно поздно. Это предопределило некоторые сложности, и прежде всего необходи-

мость нахождения своего "жизненного пространства". Многие важные для нее понятия и явления были уже затронуты сложившимися науками. Находить свое место, укреплять его пришлось во взаимодействии и одновременно в конкуренции с такими науками, как общая психология, социология и экономическая теория.

Рассмотрим в связи с этим схожие и дифференцированные элементы данных четырех научных направлений. Это поможет определить сферу развития каждой из названных наук.

Соотношение между экономической и общей психологией строится по следующим параметрам. Общая психология, задача которой состоит в изучении переживаний и психологического поведения индивида, имеет смежную (по отношению к рассмотренному нами аспекту) область. Она сводится к трактовке сознательного и бессознательного в поведении человека. Изучение мира инстинктов, рефлексов, закономерностей реакции индивида на воздействующие стимулы – вот та сфера, в которой обе названные дисциплины взаимодействуют между собой.

Интереса заслуживает одна деталь. Заметна эволюция академической психологии в определении предмета своего исследования. В рамках данной науки существуют различные, достаточно отличающиеся друг от друга школы. Каждая из них по-своему видит предмет исследования [12]. Диссонанс в подходах к предмету общей психологии косвенно обуславливает и некоторые сложности в становлении экономической психологии.

Следует также иметь в виду, что замечена определенная установка у многих теоретиков по общей психологии. Они проявляют, как правило, мало внимания к сфере экономики. Исключение составила лишь область рекламы, где к помощи психологов фирмы обратились еще в начале века. Собственный интерес академической психологии тяготеет в основном к клинической сфере. Несмотря на растущий спрос (особенно по части проблемы организации труда и управления), и производственная сфера не увлекала эту группу специалистов. Причиной было то, что данная область человеческой деятельности воспринималась ими нередко как сфера "грязных дел". Мир бизнеса олицетворялся в фигурах предпринимателей, менеджеров, боссов, рекламных стратегов и т.д. Стремление деловых кругов привлечь к себе психологов воспринималось последними негативно. Они расценивали это как попытку использовать их знания для достижения узкокорыстных целей (например, сокрытия эксплуатации, отношений господства, навязывания искусственных потребностей и т.д.). Следует признать, что при определенных условиях данная оценка может быть вполне справедливой.

Обратимся теперь к соотношению между экономической психологией и социологией.

Известно, что социология занимается исследованием социальных структур, групповых стимулов, поведения отдельных слоев общества. Близость данной науки к экономической психологии объясняется следующим. Изучать реакции человека в экономической жизни невозможно лишь на основе его частного поведения. Экономика – область взаимодействия людей, групп, слоев общества. Например, вряд ли можно рассматривать проблемы трудовой морали или степени удовлетворения работой (аспекты экономической психологии) без учета таких параметров, как характер взаимоотношений в трудовом коллективе, социальные перемены в структуре общества, сложившаяся в стране система распределения социальных благ (аспекты социологии). Таким образом, происходит определенная взаимная "подпитка" обеих рассматриваемых дисциплин.

Отметим, однако, что из рамок социологии вышла и отпочковалась как самостоятельная наука социальная психология. С данным комплексом знаний экономическая психология имеет определенную конкурирующую область. Характер исследований порой очень близок. Социальные психологи активно изучают проблемы взаимоотношений партнеров, методы улучшения взаимодействия людей в трудовых коллективах, варианты решения конфликтных ситуаций. Данные вопросы являются (в широком смысле) одним из составляющих элементов курса экономической психологии. Однако, подходу более конкретно, следует иметь в виду: преимущественная ориентация экономической психологии – не микро-, а макроэкономика, то есть изучение через ракурс психологии прежде всего общеэкономических явлений.

Затронем, наконец, соотношение рассматриваемого курса с экономической теорией. Здесь также имеется немало точек соприкосновения. Так, оба эти направления человеческих знаний нацелены на изучение экономического поведения. Следует, правда, оговориться: данная сопричастность характерна лишь для западного варианта обеих наук. Используемая в СССР марксистская школа политической экономии объявляла психологический аспект в экономическом анализе антинаучным субъективизмом. Принятый же в мире подход показывает: различия в анализе экономического поведения в курсах экономической теории и экономической психологии определяются лишь исходной точкой зрения. В одном случае речь идет об анализе поведения, которое нацелено на решение противоречия между растущими потребностями и ограниченностью ресурсов (как на национальном, так и на индивидуальном уровнях). В другом случае исследуется

прежде всего психологическое восприятие данных процессов, то есть реакция на них.

Одним из важных теоретических подходов в экономической теории является опора на принцип рациональности. Близок к данному варианту используемый экономической психологией принцип когнитивизма (т.е. познавательности). Укажем еще один пример аналогии: изучаемая экономической теорией концепция ценности (в марксистском варианте – стоимости) имеет много общего с психологической концепцией индивидуальной пользы.

Правда, применительно к ряду других проблем между двумя названными науками существует заметная дифференциация, что вполне естественно. Экономическая теория, развиваемая в неоклассическом варианте, активно использует логические модели. В научных конструкциях, как известно, принято использовать так называемые формальные методы исследования, к числу которых относятся логика и математика. Обоснованность выводов заключается при этом в логических положениях, развернутых словесных конструкциях. Однако опоры на фактологическое исследование при этом часто не существует. Формально-научный метод в рамках экономической теории породил даже самостоятельное направление, получившее название "логика экономических решений".

Выраженная с помощью теоретических моделей экономическая теория приобрела определенные качества формализованной науки. В строгом смысле поэтому она перестала быть эмпирическим направлением исследований. Этот аспект усиливается и тем, что данная научная сфера имеет в значительной степени нормативный характер (теоретические конструкции излагаются обычно в контексте того, какой должна быть экономика). Анализ экономических решений дается, скорее, в "должностной" форме, а не в той, в какой они принимаются в действительности (экономическая теория, как мы знаем, избегает описательного анализа).

Ряд экономистов почувствовал определенную слабину в развитии современной экономической теории. В течение последних десятилетий были попытки выйти за барьеры теоретических моделей. Как показала практика, при этом возможна реализация двух вариантов. В первом случае речь идет о модификации модели и внесении в нее психологического фактора (например, включение параметра ожиданий, рассмотрение принципов экономического решения при наличии условий неуверенности).

Более радикальным вариантом оказался второй путь. Он предполагал отказ от использования теоретических моделей. В свою очередь в нем имелось два направления. Одно представлено исторической школой национальной экономики, получившей развитие прежде всего в Германии. Другое направление строится на

значительном повороте экономической теории в сторону исследования психологических факторов. Немецкий экономист Г. Шмельдерс привнес в науку направление, задача которого – изучение социально-экономических аспектов поведения личности. Безусловный интерес представляет также подход английских специалистов Б. Джилада и С. Кайша, обосновавших такую научную концепцию, как "поведенческий экономикс" ("behavioral economics").

Однако подчеркнем, что отход от формально-научных моделей и поворот к базисным психологическим концепциям ни в коем случае не ориентирован на поворот в сторону "голого эмпиризма". Скорее, данное развитие экономической теории показывает ее интерес к теоретической основе, обогащенной эмпирическим материалом.

Таким образом, в последней трети XX века наблюдается определенное сближение экономической теории (в ее неоклассическом варианте) с экономической психологией. Такое взаимодействие могло проявиться и в более ранний период. Предпосылки для этого были очевидны. Но реальное сближение затруднялось преимущественно склонностью к разным методологическим подходам. Привычные научные алгоритмы представляли собой по сути дела определенные барьеры, устранение которых требовало коррекции сложившегося экономического мышления.

Отметим те причины, которые рождали противодействие у многих экономистов по отношению к включению в теоретические модели психологических компонентов. Считалось, что для анализа макроэкономических явлений психологические переменные не являются весомыми. Различные формы реакции людей на происходящие в экономике события вполне естественны (что объясняется разницей в подходах, ожиданиях, в структурной совокупности мотивов). Однако на уровне национальной экономики проявляется действие закона больших чисел. В агрегированном варианте различия в психологической реакции определенных людей совершенно не проявляются в сложившемся, систематизированном виде. Они практически погашают друг друга. Тем самым их действие фактически нивелируется.

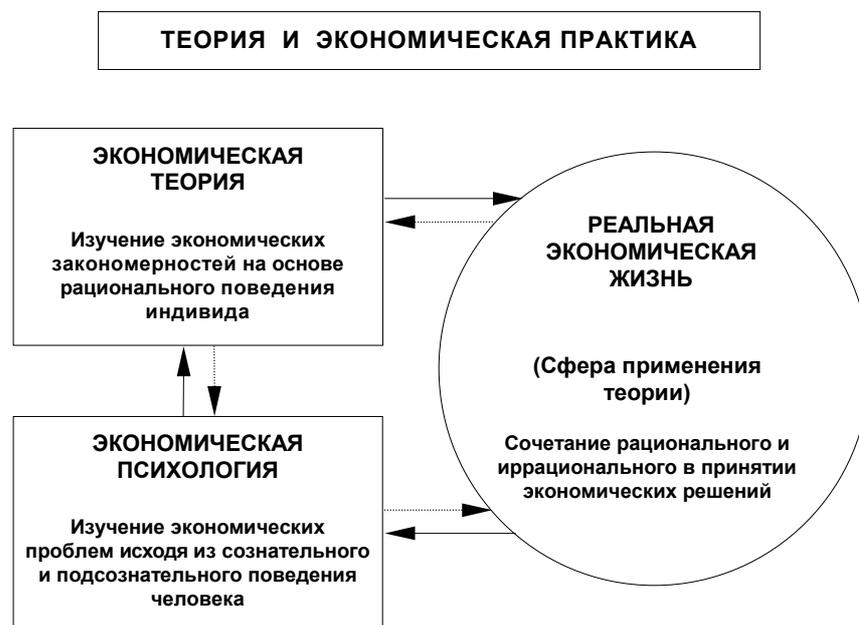
Данный подход имеет логическую обоснованность, но в то же время не лишен и определенной слабости. Упускается тот факт, что психологический компонент, существующий во взаимосвязи между причиной и следствием, на макроуровне может не только нивелироваться и терять свое значение, но и наоборот, усиливаться, накапливаться и привносить заметное изменение в систему "стимул – реакция".

В качестве примера приведем случаи внезапного изменения ожиданий на биржах и соответственно значительных перемен в осуществлении огромного числа сделок. Нередкий случай – резкое ухудшение инвестиционного климата в

стране, распространение пессимистических ожиданий у инвесторов. Происходящие во многих отраслях забастовки также выявляют не столько нивелирование индивидуальных установок, сколько накопление и усиление воздействия психологических факторов на экономику. Развитие народного хозяйства в чем-то напоминает закономерности моды: неожиданные повороты во мнениях и последующие массовые предпочтения – одна из типичных реалий нашего стиля хозяйственной жизни.

Подытоживая сказанное, отметим, что зарождение такой сравнительно новой науки, как экономическая психология, вызвано не только интересами самих ученых. Современное человеческое общество объективно все больше нуждается в данной сфере знаний. Накапливающиеся в ходе экономической эволюции проблемы, неопределенности, а порой и непредсказуемости, явно свидетельствуют: без более глубокого постижения законов психологического поведения людей искать варианты удачного и безоблачного экономического развития – наивная и напрасная затея (см. схему 1.1).

Схема 1.1



## Глава 2. ЛИЧНОСТЬ В ЭКОНОМИКЕ

### 1. Человек и рыночная экономика: аспекты взаимосвязи

Анализ экономики – одного из сложнейших явлений в жизнедеятельности человека – может осуществляться различными путями, на основе дифференцированных позиций. В работах классика английской политической экономии А. Смита, например, значительную роль играл подход, показывающий роль человеческой личности, ее психологической ориентации. По словам этого экономиста, эгоизм каждого – благодаря рынку – приводит к росту общего блага. Этот вариант анализа не получил, к сожалению, должного развития в нашей стране. Отклонив английскую концепцию и выбрав немецкую (теоретическую модель К. Маркса), отечественная наука стала оперировать иными категориями, в основном социально-экономического и классового порядка.

Интерес был обращен не к личности, а к рабочей силе. Причем, преимущественно она рассматривалась в обобщенном, кумулированном виде. Теория социализма строилась на демонстрации роли масс, а не отдельного человека. В марксистской политической экономии категория "производительные силы" (как единение совокупной рабочей силы и средств производства) стоит неизмеримо выше категории "личность". Психологические аспекты анализа проблемы считались малозначащими, искажающими реальную картину и потому практически не принимались в расчет. Постепенное восстановление рыночной модели в России медленно, но верно возвращает наше уважение к данному понятию.

В научном плане роль субъективного фактора целесообразно рассматривать разносторонне, не замыкаясь анализом его роли в совокупной рабочей силе. При изучении взаимодействия экономики и личности разумно обратить внимание прежде всего на психологию человека. А это, в свою очередь, неизбежно выводит нас на биологическую природу его жизнедеятельности.

Следует признать, что такой параметр в экономическом анализе вызывал прежде у наших исследователей чувство неудобства (порой даже стыда). Сказывались традиции нашего воспитания, образования. Преобладала привычка больше думать о роли объективных обстоятельств, правил, норм. Однако ситуация настоятельно требует: пора подключать к экономическому анализу и фактор природной основы существования человека.

Будем исходить из того, что человек вышел на авансцену, отделившись от мира животных. Его прародители обладали лишь совокупностью инстинктов и рефлексов. Формирование человеческого разума привело к качественному изме-

нению в системе живой материи. Оказалось, что соединение мышления с природными функциями высшей нервной системы сделало человека резко отличным от других представителей живого мира. Для *homo sapiens* стала характерна не только повышенная гибкость и приспособляемость, но и экстремальность (то есть контрастность) его поведения.

Экстремальность проявляется в ориентации на предельно противоположные, крайние варианты самовыражения. По своему психическому настрою животные (в рамках одного вида) тоже бывают разные: более спокойные, контактные, а порой и весьма агрессивные. Однако в случае с человеком палитра психологического поведения сложилась в неизмеримо более обширном виде. Различия между крайними полюсами эмоциональных реакций несопоставимы с тем, что мы можем видеть у животных.

Например, мягкие, контактные, приветливые стороны психики животных получили (благодаря разуму) воплощение в тяге человека к красивому, к искусству. Уже в первобытном существе возникло желание изображать природу в виде наскальных рисунков. Позднее пришло разукрашивание своего тела, божественных идолов. Спустя тысячелетия сложились школы искусства, появились величайшие творения.

Интересно при этом уточнить, какие природные основы усиливаются разумом в этом случае. Очевидно, сказываются заложенные природой инстинкты любви к своему потомству, встречная тяга сексуальных партнеров, выраженная, например, в ласковом, а порой и весьма красивом взаимном обхождении.

Одновременно способности разума резко усилили проявление других, в известном смысле противоположных, инстинктов, прежде всего агрессии. Желание нападать связано в основном с борьбой за существование. Речь идет либо о захвате добычи, либо о защите своей жизни от нападения противника. Агрессия, в свою очередь, имеет разные формы. Захват тигром антилопы или поедание коровой мягкой травы – всего лишь разновидности одной и той же реакции.

Подходя к вопросу с философской позиции, следует признать: живая жизнь есть динамическое равновесие, выраженное во взаимном поглощении одной формы живого мира другой. В этом плане интересно взглянуть на одну из сфер экономики. Речь идет о сельском хозяйстве. Все растениеводство и животноводство представляет собой сферу рационально организованного поглощения человечеством другой части живого мира. В глубинном смысле слова население реализует этим свой инстинкт агрессии. Процесс создан при этом весьма разумно: уничтожение ведется не всего природного массива, а лишь того количества, которое че-

людей может сознательно воспроизвести. Такой подход – своего рода мудрая эксплуатация живого мира.

К сожалению, далеко не во всем человек смог придать инстинкту агрессии рациональные формы реализации. Кроме того, сама степень этого инстинкта стала чрезмерно завышенной по сравнению с реакциями тех животных, от которых ушел в свое время человек. Например, хорошо известно, что жизнь в стаях диких животных предусматривает заметные барьеры в проявлении инстинкта уничтожения.

Отметим еще одну, более прискорбную закономерность, существующую в человеческом роде. Гипертрофированный (благодаря разуму) инстинкт уничтожения (агрессии) проявляется нередко сильнее осмысленного инстинкта любви. Причина данного несоответствия заключается в том, что исходные, первородные инстинкты тоже не стоят на равном уровне. В их иерархической структуре потребность в утолении голода (как правило, за счет уничтожения других форм живой жизни) стоит выше потребности в сексуальной и родительской любви. В связи с этим и проявляемые у человека потребности, как об этом хорошо свидетельствует знаменитая пирамида американского социального психолога А. Маслоу, не находятся на одной линии [1].

Опасная форма гипертрофии инстинкта агрессии возникла не только вследствие просто наложения на него сознания. Сказалось и другое, о чем удивительно достоверно и шокирующе убедительно поведал человечеству выдающийся австрийский психолог Конрад Лоренц, один из основоположников этологии – науки о поведении животных [2].

В своих исследованиях (в частности, в книге "Агрессия") К. Лоренц показал, что человечество сформировалось, отделившись от одной из групп животных. В природном комплексе существует несколько дифференцированных групп, в зависимости от стиля поведения. У хорошо вооруженных животных (зубы, когти, рога, масса тела, мощные лапы, быстрота движения) природа заложила не только инстинкт агрессии, но и реакцию контроля за проявлением этого инстинкта. Цель – избежать ненужной опасности для жизни при внутривидовых конфликтах и сохранить род. (Вспомним пословицу: "Ворон ворону глаз не выклюет!")

К сожалению, изначально плохо вооруженного и относительно слабого физически человека природа наделила очень слабой реакцией на сдерживание внутривидовой агрессии. Для самовывживания человека его зубы и руки не представляли большой опасности. Появление же мышления, общественного образа жизни очень быстро и радикально вооружили человека (сначала камнем, луком и ножом, а позже – напалмом, ракетами, ядерными бомбами и концентрационными лагеря-

ми). Соотношение усиленных разумом инстинктов обусловило печальные последствия: борьба между представителями человеческого рода, группами, слоями, нациями стала типичным явлением. Историки подсчитали: на 1 день мира в истории человечества приходится 4-5 дней войны.

Итак, возникнув, человеческое общество изначально приобрело достаточно агрессивные ориентиры. Усилив контрасты, человеческий разум создал, таким образом, опасную ситуацию и во всем живом мире. В то же время анализ развития событий показывает, что у человечества по мере его развития стал закладываться и проявляться некий коллективный, видовой инстинкт самосохранения. В нашу генную память его заложила на определенном этапе сама природа. Проявляется это не на уровне отдельного человеческого создания, а в масштабах всего нашего природного вида.

Приведем пример, доказывающий возможность закладываемых природой "коллективных" инстинктов. Тот факт, что в человеческом обществе представителей мужского и женского родов рождается в оптимальном соотношении (что никак не связано с инстинктами и поведением отдельных людей), говорит о вложенной в человеческий род программе на самосохранение.

Основываясь на идее о введении природой корректирующих элементов, можно выдвинуть гипотезу о закономерном подходе человеческого общества к созданию форм жизни, определенных институтов, задача которых состоит в спасении человечества как рода. Данные институты не есть нечто застывшее. Их виды могут меняться, количество расти. К ним мы отнесем рыночную систему, религию, культуру, науку, военную силу. В совокупности все это является составляющими более общего понятия "цивилизация".

Каждый институт является по существу методом самосохранения. При этом у любого варианта существуют определенные границы возможного. Кроме того, следует признать: всякий метод кроме пользы принесет и определенные издержки (благо всегда имеет цену).

В рамках рассматриваемой темы нас интересует роль рыночной системы, которая является экономическим и психологическим взаимодействием людей. Обратимся к ней. Развитие исторических процессов показало, что рынок помогает балансировать агрессивный перевес в природе человека. Безусловно, этот механизм далеко не всегда действует с полной гарантией. Как и в любом явлении, здесь возможны отклонения. Войны не исчезли. Гипертрофированная агрессивность человеческой психики продолжает периодически выплескиваться наружу, главным образом из-за появления экстремистски настроенных лидеров, умеющих увлечь массы бредовой идеей покорения, освобождения, завоевания и

т.д., а затем навязать диктат своей воли всему обществу. Однако ясно одно: отсутствие системы рыночного кооперирования привело бы все нации в состояние тотальной схватки между собой.

Достаточно в этом отношении вспомнить историю: улучшение отношений между странами непременно вело к оживленному взаимному товарообмену. Выигрывали все. О многом говорит конкретный опыт Западной Европы. Настрадавшись в течение столетий от постоянных военных конфликтов, в середине XX века европейцы пришли к окончательному выводу: нужно создавать единый рынок, всю направленность развития сосредоточить на интенсивнейшей торговой кооперации. Только это может погасить психологические реакции противостояния наций.

Каков механизм данных явлений? Почему рыночный процесс "усмиряет" экстремизм человеческой природы?

Ответ заложен в самом принципе обменных операций. Для того, чтобы удовлетворить свою потребность, человек должен прежде удовлетворить потребность другого. Приобретение благ требует средств. Их человек получает лишь тогда, когда уже предоставил свой труд другому.

Конечно, рыночные операции – не форма выражения или проявления каких-либо готовых инстинктов или реакций природы. (Сравним: животные – даже высокоразвитые – в своем общении ни к каким обменным операциям не пришли, поскольку им этого и не было нужно, у них не сформировалось сознание и не возникло дисбаланса психики.) Однако товарные сделки людей в полной мере базируются на глубинных основах человеческой психики (в частности, на таких инстинктах, как хватание, инстинкт еды и продолжения рода). Рыночный вариант общения – находка, к которой постепенно пришел человек, подстраивая свои интересы к интересам другого. Обменные операции – компромисс между целями разных людей. Постепенно человечество пришло к выводу о том, что компромисс (то есть достижение баланса между противостоящими устремлениями) – лучший метод решения большинства человеческих проблем, будь то в сфере экономики или политики. Таким образом, рынок научил человека компромиссу, что позже было уже воспринято и развито системой цивилизационных знаний, которые, к сожалению, длительное время не разрешено было "распространять" в нашем обществе.

Отсюда можно сделать вывод: рыночная система принадлежит к величайшим открытиям человечества. Это позволило найти одно из эффективных средств нейтрализации дисбаланса человеческой психики. Уместен даже определенный

афоризм: человек обеспечивает функционирование рыночной экономики, а она – его самосохранение.

## **2. Основы психологического поведения человека в сфере экономики**

Акцент на роли личности в хозяйственном процессе дает возможность нового понимания самого термина "экономика". Данная категория воспринимается не только как народнохозяйственный комплекс, состоящий из массы отраслей и подотраслей, но и как сфера принимаемых людьми экономических решений. Вполне логичен поэтому и вывод: экономические процессы неизбежно сопровождаются широким диапазоном психологических реакций. Среди их разнообразия отметим то, что принято изучать в рамках экономической психологии: мотивация трудовой деятельности, психологические аспекты предложения, спроса, потребления, восприятия доходов и налогообложения. Многие из этих аспектов рассмотрим в последующих темах более конкретно.

В данной же главе обратимся к некоторым принципиальным положениям, связанным с психологическим поведением человека в экономике. При этом особого внимания заслуживают те аспекты поведения, которые связаны с определенными проблемами. Например, принципиальный интерес вызывает вопрос о том, является ли экономическая деятельность человека всегда логичной, рациональной и предсказуемой.

Как показывает практика, экономическая деятельность человека, рассматриваемая в генеральном плане, достаточно разумна (по крайней мере, с точки зрения сегодняшнего понимания самого термина "разумность"). Отсутствие рациональности не позволило бы создать нынешний уровень экономического развития в передовых странах мира. В то же время жизнь показывает, что на фоне общей позитивной картины существует немало пробелов. Принимаемые человеком экономические решения бывают порой нерациональны, алогичны, что дало повод к использованию в экономической теории специального термина – "иррациональность экономических мер".

В объяснении причин возникающих проблем и в поиске путей их коррекции и состоит задача науки.

Чем же можно объяснить некоторые неожиданные и неоправданные экономические решения человека? В основе таких явлений лежит несколько причин. Частично пробелы хозяйственного поведения объясняются недостатком знаний, опыта, влиянием каких-либо внешних отрицательных факторов. Однако определенная доля причин связана с внутренним миром человека, его психологией. В заложенной в нас природой модели поведения предусмотрены, очевидно, элемен-

ты случайного, непредсказуемого. Они нужны для того, чтобы человек, как и любое живое существо, мог получать больше ощущений от окружающего не только на причинной, но и на случайной основе. Алогичность поведения – способ расширения спектра поступающей в нашу центральную нервную систему информации.

Один из эффективных методов изучения психологии человека основан, как известно, на сравнительном исследовании реакций животных. В связи с этим приведем пример о характере движения собаки, перемещающейся на открытой местности. Внимательное наблюдение показывает, что в рамках общего, достаточно последовательного и обусловленного определенными стимулами движения существует масса вариантов динамики, не предопределенных внешними или явно угадываемыми внутренними стимулами.

В качестве другого примера назовем движение малыша во время прогулки. Получив от родителей свободу движения, он делает неожиданные повороты корпусом, постоянно меняет направление своих шагов по дорожке. При этом могут полностью отсутствовать внешние причинные обстоятельства. Роль сознательной обусловленности движения малыша в возрасте 1-2 лет также еще мала. Его динамика, следовательно, предопределена заложенной в его подсознании программой движения. Ее задача – нахождение новой информации об окружающем мире методом случайной выборки.

Обращаясь теперь к варианту иррационального поведения человека в сфере экономики, приведем один из наглядных (и в то же время оригинальных) примеров. Исследование английских социологов показало: существует определенный тип покупателей (как правило, женщины из обеспеченных семей), обуреваемый жадой постоянных покупок. Изучение данной проблемы методом интервьюирования показало, что покупатели могут увлекаться самим процессом приобретения, причем уже не ради получения благ от купленных товаров. Эмоциональную радость, увлеченное психологическое состояние придает сам процесс постоянных покупок.

Алогичности хозяйственных решений в изобилии существовали в условиях нашей централизованной экономики. Вспомним известную карикатуру из журнала "Крокодил", в концентрированной форме повествующую об одной из типичных хозяйственных ситуаций: бригада трубопроводчиков, стоя на шоссе, на котором другой коллектив работников укладывает асфальт, напористо призывает: "Завершайте скорее свою укладку асфальта, поскольку нам уже пора начинать на этом месте рытье канавы для прокладки труб!".

Обратим теперь внимание на другое близкое явление – непредсказуемость. Данное качественное состояние по сути есть итог нерациональности поступков. Поэтому одна из причин ее наличия также связана с заложенным в каждом человеке природным алгоритмом. Существуют, однако, и некоторые обстоятельства, которые усиливают проявление данных особенностей в поведении человека. Прежде всего это – повышение напряженности в современной жизни.

В свою очередь рост напряженности обусловлен как специфическими, так и глобальными условиями. Например, ухудшение экономического положения ряда слоев населения в восточноевропейских странах во второй половине 90-х годов (что было неизбежно из-за радикальной смены модели развития) явно ужесточило социально-психологическую обстановку в этом секторе мировой экономики.

В более глобальном плане просматриваются иные составляющие нездоровой, накаленной атмосферы. Прежде всего отметим резкое обострение конкуренции на мировых рынках. Давление группы новых индустриальных стран стало настолько сильным, что это привело, например, к очень сложной ситуации с занятостью в ряде стран Западной Европы. Кроме того, обострение ситуации обусловливается резким повышением численности населения планеты и явно недостаточными возможностями многих отсталых стран обеспечивать себя продуктами питания, прочими элементарными благами.

Отметим еще один фактор. Значительная часть стран мира втягивается (иногда по своей воле, иногда под давлением внешних обстоятельств) в глобальную сеть информации. Для отсталых государств информация играет двойственную роль. С одной стороны, она ускоряет их путь к цивилизации. Однако с другой – проявляются определенные психологические издержки. Формируется чувство зависти (особенно у определенных лидеров) и одновременно озлобления по отношению к более развитым странам. Возникшая и приобретающая стабильный динамизм волна глобального терроризма – одно из закономерных последствий данного социально-психологического процесса.

Дополним эти примеры ссылкой на специфическую ситуацию в России. В результате достаточно динамического процесса реформирования в экономике наблюдаются значительные социальные сдвиги в структуре общества. В круговорот экономической жизни быстро втянулось множество людей без необходимой степени образования, культуры поведения. Личность, не имеющая должного воспитания, при столкновении с проблемой стремится чаще не к взвешенному анализу и приветливой реакции, а, скорее, к тому, чтобы первым успеть схватиться за топор. Предсказывать заранее поведение таких людей весьма сложно.

Наглядным примером издержек психологического портрета российского общества является такой сектор нашей жизни, как система автомобильного движения на дорогах. Перегруженность трасс стала постоянным явлением. Эмоциональный климат на них далек от жизнерадостного. Нелепостей в поведении водителей, даже имеющих опыт, – масса. Не случайно, что норма смертности от автомобильных аварий в нашей стране в два раза превышает соответствующий показатель в США.

Таким образом, иррациональность, алогичность, малая предсказуемость – все это определяется заложенными в человеке (во всей нации) психологическими компонентами. В то же время степень проявления данных свойств зависит от состояния окружающей человека (нацию) социально-экономической атмосферы.

Приходится констатировать, что реально проявляемые людьми иррациональность, непредсказуемость явно превышают тот уровень случайных, неожиданных действий, которые заложены природой в наше подсознание в форме команд как специальные реакции для более полного восприятия информации методом "от случайного". К сожалению, обретя сознание, человек повысил степень своей непредсказуемости. События XX века, например, показали, что несмотря на уже накопленный опыт цивилизации, человечество часто может "срываться". Грандиозные войны текущего столетия, мировые экономические кризисы – яркий тому пример. Вот почему столь важно научиться каждому корректировать линию своего психологического, социального, экономического поведения. Цивилизованный человек должен быть не во власти своего подсознания, а умелым его менеджером.

### **3. Типы экономического поведения личности**

Познание психологии поведения другого человека предполагает не только стремление увидеть все детали его эмоционального, душевного настроя, направленность мыслей, предугадать его возможное поведение. Психологический анализ базируется также на умении обобщать, группировать свои наблюдения, проводить их классификацию, а также активно использовать уже разработанные научные варианты типологии человеческой психики.

Прежде чем рассмотреть сложившиеся в науке варианты типологии, обратимся к одной важной психологической детали самого процесса познания.

Замечено, что человеку легче воспринимать новую информацию, если она систематизирована, имеет форму смысловых блоков. При этом видна закономер-

ность: чем проще структура классификации, тем легче она воспринимается. (Конечно, немало при этом зависит от степени образования человека.)

Одновременно в процессе своей жизни человек стремится к определенным обобщениям и систематизации. Чаще всего это происходит на бытовом, упрощенном уровне. Кроме того, наблюдения показывают, что к ряду обобщенных выводов человек приходит подсознательно. Высшая же форма систематизации реализуется в ходе научного подхода к явлениям.

Итак, можно сделать вывод о том, что систематизация близка внутреннему настрою человека, его природе. Он как бы инстинктивно стремится к определенной упорядоченности. Это связано с тем, что сама жизнь – высокоорганизованная система, имеющая весьма четкую внутреннюю структуру. В жизненных процессах все разбито на ритмы, циклы, виды, группы и т.д. К тому же существуют устойчивые сочетания разных компонентов, вариантов.

Помимо упорядоченности процессов в самой живой природе человек склонен к системности из-за того, что воспринимать новую информацию ему намного легче, если она разбита на четкие блоки. Известно, что мозг сам пытается систематизировать (на уровне сознания и подсознания) воспринимаемые сигналы. Своего рода "сортировка", "обработка" первых полученных сведений дает возможность нашей нервной системе легче реагировать на происходящие события, находить более эффективные варианты ответных действий.

Какова же причина подсознательной систематизации нашим мозгом поступающей информации? Это связано с тем, что обилие сигналов извне слишком велико. Реагировать на каждый из них, "обрабатывать" его полностью "индивидуально" невозможно. Именно в поисках сохранения сил, энергии природа создала способность к обобщению и отбрасыванию частных деталей.

По сути уже на уровне подсознания у нас срабатывает "система прецедентов". Мозг классифицирует информацию на определенные типы, виды, случаи и запоминает. Получаемая новая информация автоматически направляется на сравнительную экспертизу в "базу данных". Там она сопоставляется с уже имеющимися "файлами", которые представляют собой определенные типы. После процесса сравнения подается обратный сигнал в высшую нервную систему. На его базе человек начинает действовать.

Отметим также, что на более простом уровне данные процессы происходят у всех видов животных. Систематизация далеко не всегда требует мыслительной деятельности. Она осуществляется и на уровне относительно простых форм нервной системы. Однако у человека по сравнению с другими живыми существами имеются явные преимущества. Он подключает к систематизации свое сознание.

Именно это дало человеку возможности создания древа науки. Цивилизация, к которой пришло человечество, является в известном смысле результатом того, что индивид овладел систематизированным мышлением и поведением, научившись шаг за шагом все больше понимать сложную структуру окружающего мира.

Применительно к рассматриваемой теме наша прагматическая задача состоит в необходимости развивать познания в области системности экономического поведения людей. По аналогии с макромиром определенные закономерности имеются и в той совокупности живой природы, которая представлена окружающими нас людьми.

Живая природа как элемент общего мира материи строится на упорядоченных, систематизированных основах. Это полностью относится и к институту человека. Несмотря на то, что на земле несколько миллиардов человек, все они объединяются природой в определенные группы, слои, виды (по характеру, менталитету, расам, национальностям, цвету кожи и т.д.).

Зададим вопрос: с какой целью природа выработала определенную систематизацию в человеческом роде? Или еще более конкретно: для чего сложилась система типов человеческого поведения?

Природа – своего рода единый организм, в котором все составляющие элементы прямо или косвенно взаимосвязаны. Совершаемая природой группировка внешних и внутренних признаков, формирование типов (в том числе в человеческом роде) позволяет людям, равно как и всем другим живым существам, легче приспосабливаться друг к другу. Четко обозначенный специфический вид, а также тип психического поведения делает более предсказуемыми встречные действия вступающих в контакт живых существ (в т.ч. людей).

Приведем пример из области психологии (по принципу "от обратного"). В последнее десятилетие нередко можно встретить в городе молодых людей, имеющих малопонятные внешние параметры (одежду, стиль фигуры, черты лица и вид прически). Порой весьма сложно идентифицировать такого человека с определенным полом. Замечено, что в реакции наблюдающего за ним человека наступает чувство растерянности, неопределенности. Увиденная информация не находит соответствующего идентичного "файла" в арсенале памяти. Мозг не может сравнить новую информацию с готовым вариантом (а ведь казалось бы, он должен быть! Речь ведь идет о человеке, а не о иноземном пришельце!). Не получается выдача сознанию сигнала: "объект опознан!". Таким образом, если мозг не справляется с обработкой сигнала, появляется чувство неудобства, недовольства или даже разочарования в своих возможностях.

Итак, наличие типичных черт у взаимодействующих людей дает каждому из них возможность быстрее получить ориентацию о возможном поведении другой стороны. Каждый человек становится для другого более предсказуемым.

Рассмотрев исходные основы систематизации, обратимся теперь к вопросу: какие же типы экономического поведения человека можно было бы обозначить?

Единой, общепринятой классификации в психологической науке пока не существует. Вопрос о типах поведения оказался весьма сложным. У разных авторов можно встретить различные мнения. Кроме того, в современной психологической науке принято в основном разрабатывать классификацию типов характера, темперамента, а не типов поведения. Правда, не будет ошибкой считать, что стиль поведения в значительной степени определяется видом характера и темперамента. Четкого разграничения между двумя последними понятиями психологическая наука не проводит.

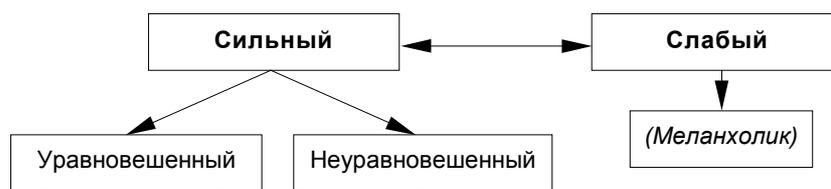
Первая попытка классификации (о чем умело поведано в книге Ю.Б. Гиппенрейтера "Введение в общую психологию", 1996) была сделана еще в античный период. Гиппократ (IV в. до н. э.) описал четыре типа темперамента, исходя из физиологических представлений того времени. Считалось, что в организме человека имеется четыре основных жидкости, или "сока": кровь, слизь, желтая желчь и черная желчь. Смешиваясь в каждом человеке в определенных пропорциях, они и составляют его темперамент (лат. *temperamentum* – смесь, соотношение). Конкретное наименование каждый темперамент получил по названию той жидкости, которая якобы преобладает в организме. Соответственно были выделены следующие типы темперамента: сангвинический (от лат. *sanguis* – кровь), холерический (от греч. *chole* – желчь), флегматический (от греч. *phlegma* – слизь) и меланхолический (от греч. *melaina chole* – черная желчь).

В более поздние времена появились психологические описания – "портреты" различных темпераментов. Наиболее интересно это было сделано в конце XVIII в. И. Кантом. Его описания темпераментов были повторены потом во многих источниках.

И.П. Павлов, взяв за основу эту классификацию, развил ее, стремясь определить физиологическую базу каждого вида темперамента. Свою систему градации он обозначил как совокупность типов нервной системы (см. схему 2.1).

*Схема 2.1*

#### **ТИПЫ ВЫСШЕЙ НЕРВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ** (по И.П. Павлову)



Эта схема была весьма полезна на определенном этапе развития психологии. Однако в определенное время стало очевидным, что разделение всех видов темпераментного поведения лишь на два контрастных типа (сильный и слабый) – упрощение. В данной схеме нет промежуточных вариантов. Дальнейшие исследования привели к выводу: стойких сочетаний основных видов нервной системы гораздо больше, чем четыре. Кроме того, возникла целесообразность введения нескольких параметров, через призму которых следует анализировать характер поведения человека. В частности, были обозначены такие аспекты поведения, как общая активность и эмоциональность. В итоге сложилось убеждение, что темперамент – это совокупность различных свойств поведения, своеобразно сочетающихся в каждом индивидуе.

Отметим еще один интересный вариант типологизации характера человека, сделанной К. Юнгом. Он выделил два основных типа: экстравертный и интровертный. Данная классификация хотя и не охватывает всего разнообразия человеческих натур, удачно помогает в психологическом анализе другого человека.

Пожалуй, наибольшую применимость в современной реальной жизни имеет классификация характеров, развитая французским психологом Ле Сенном, (о чем подробно говорится в книге "Курс практической психологии", изданной под редакцией Р.Р. Кашапова, 1996).

Характер представляет собой совокупность следующих трех основных психологических параметров.

**ЭМОЦИОНАЛЬНОСТЬ.** Эта черта показывает, с какой легкостью та или иная ситуация вызывает у человека эмоциональное состояние. У некоторых людей обычные события (заботы, неудачи, ошибки или же, напротив, хорошие новости,

вознаграждение, успех и т.д.) вызывают довольно сильные эмоции. Другие реагируют на все это менее быстро и бесстрастно. Правда, часть людей активно реагирует на события внутренне, стремясь не показывать свои эмоции внешне. Внимательный человек, однако, может судить об этом по некоторым признакам (тональность лица, бледность, молчание, дрожь и т.д.). Степень такого состояния принято обозначать условными знаками: "Э+" или "Э-".

**АКТИВНОСТЬ.** Данное качество психики выражает потребность в действии, в осуществлении плана или замысла. Некоторые люди не выносят состояния безделья или простоя. Им нравится быть постоянно чем-то занятыми. Они, как правило, быстро принимают решения. Их не очень пугают трудности, а оптимизм – типичная их черта. В противоположность им есть и другие люди. Им необходимо долго думать, прежде чем они начинают действовать. Однако это не означает, что такие люди ленивы. Данное свойство обозначается: "А+" или "А-".

**ПЕРВИЧНОСТЬ И ВТОРИЧНОСТЬ.** Данная характеристика показывает, насколько долго мы способны ощущать, переживать то или иное психологическое состояние. Принято разделять людей на две группы (естественно, как это и всегда в психологии, с известной долей условности).

Одна группа получила название "первичной". Люди данного склада недолго сохраняют впечатления от пережитого. Они больше живут настоящим, не погружены в прошлое или будущее. Без труда приспосабливаются к обстановке. Если они видят, что не могут быстро достичь желаемого, то быстро отказываются от своей цели или идеи. Способны на большие усилия, но не в течение длительного времени. Упорный труд им претит. Они любят неожиданности и приключения и ненавидят рутину. Другими словами, эта группа людей тяготеет к сиюминутному восприятию жизни.

Люди другого склада, который условно можно назвать "вторичным", долго остаются под впечатлением прожитого и пережитого. Их настроение чаще всего бывает ровным. Редко их можно видеть в подавленном состоянии, нечасто и в слишком приподнятом. Они редко сердятся, но когда чаша терпения переполняется, гнев бывает страшен. Они верны своим принципам и привычкам. Они мало меняются, им трудно навязать новую точку зрения. Могут упорно и терпеливо работать ради достижения отдельных целей.

Комбинация трех изложенных параметров обеспечивает в итоге наличие восьми вариантов характера, а значит, и типов поведения. Эти результирующие сочетания можно отобразить с помощью наглядной схемы (см. схему 2.2).

В психологической литературе дается достаточно обстоятельное описание черт, присущих каждому из названных восьми типов характера.

Безусловно, следует учесть, что наиболее обстоятельно разработанные классификации были сделаны в рамках общей, а не экономической психологии. Они создавались не для анализа хозяйственных процессов. Но тем не менее, оценивая деловых партнеров, можно вполне опираться на знание указанных вариантов, предлагаемых характерологией (новым подвидом психологической науки).

Схема 2.2

Отметим, что все же существуют и некоторые варианты классификаций характеров, которые изначально были разработаны для целей экономики. Правда, эти выводы сделаны специалистами в области менеджмента и относятся лишь к управленческому персоналу. Тем не менее в связи с тем, что роль руководителя в производственном коллективе очень важна, весьма целесообразно знать общепринятые в науке и практике подходы.

**СТИЛИ ЛИДЕРСТВА**

Наиболее заметное место в теории менеджмента занимают системы классификации, разработанные американскими экономистами. В частности, самая первая градация стилей была предложена Куртом Левиним [3]. Согласно его подходу, стили руководства можно разделить на три варианта:

- авторитарный
- демократичный,

**ФОРМИРОВАНИЕ ТИПОВ ХАРАКТЕРА**

• либеральный.  
**Эмоциональность**  
 Альтернативный по отношению к данной системе вариант разработал Рэнсис Лайкерт [4]. Он предложил выделять два типа руководства (или стилей лидерства):  
**Активность**  
 (А+ А-)  
**Первичность/ Вторичность**

Э+	А-	П	нервный
Э-	А+	В	страстный
Э-	А+	В	сангвиник
Э-	А-	П	флегматик
Э-	А-	П	беспечный
Э-	А-	В	апатичный

Схема 2.3

Завершая разговор о классификации типов поведения, связанных с управленческими функциями, обратимся снова к более общим аспектам. В вышедшей в 1997 г. коллективной монографии "Психология успеха" дается весьма интересная характеристика такого явления, как "модель поведения" [5].

По мнению авторов, модель поведения включает в себя, как минимум, сочетание двух уровней: внутреннего (в виде установки либо на напряжение, либо на расслабление) и внешнего (в виде активного и пассивного поведения).

Исходя из сочетания этих двух компонентов – внутренней установки и внешнего поведения, – можно выделить 4 основных модели поведенческой активности.

☆ *Установка на напряжение, поведение в результате – пассивное.*

Следуя данной модели поведения, человек внутренне напряжен. Он склонен к внутреннему "взрыву". Однако внешне – пассивен, ограничен в эмоциях. На работе такие люди часто начинают волноваться по поводу поставленной перед ними задачи еще до того, как приступили к ее выполнению.

⌚ *Установка на расслабление, поведение в результате – пассивное.*

Эта модель характеризует человека спокойного, не озабоченного как внутренне, так и внешне.

⌚ *Установка на напряжение, поведение в результате – активное.*

Это – тип людей, которые включены как бы в вечную гонку жизни. Они стремятся всегда быть достойными в любой жизненной ситуации. Часто они осознают тот факт, что действуют эффективно лишь в силу имеющегося напряжения, а не от его отсутствия.

⌚ *Установка на расслабление, поведение в результате – активное.*

Как утверждают психологи, это наилучшая модель поведения, ибо она предполагает поведение, скорее, разумно мотивированное, нежели ведомое внешними силами. Эта модель сочетает высокое устремление с низким уровнем тревожности. Такие люди способны сделать многое, не изнуря при этом себя. Любая проблема для них – это не тяжелая ноша, а некий кроссворд, требующий сосредоточенности, игры и особого спортивного азарта [6].

Резюмируя обзор типов поведения, подскажем читателю одну гипотетическую идею. Представляется, что было бы весьма заманчиво научиться считывать наше подсознание для того, чтобы иметь возможность рассмотреть сложившиеся в нем (по воле самой природы) типажи, определить принципы, по которым они там отражаются и фиксируются. Крайне интересно было бы сравнить эти варианты с теми, которые нами вырабатываются сознательно и которые мы обозначаем в стилистической форме.

Подводя итог, следует сказать: знать законы поведения человека нужно не только для того, чтобы предугадывать действия деловых партнеров. Своя собственная психологическая линия для каждого человека тоже содержит немало секретов, а порой – странностей и алогичностей. Овладеть знаниями о возможных неожиданностях собственного поведения, а также об их причинах желательно каждому деловому человеку. Не только для достижения конкретной материальной пользы, но и ради удовольствия от философского самопостижения.



## РАЗДЕЛ II

# ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ МАКРОЭКОНОМИКИ

---

## Глава 3. ДЕНЬГИ: ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

Одним из наиболее интересных направлений развития экономической психологии является обращение этой науки к аспектам макроэкономики. Если на уровне предприятия психологические параметры экономической жизни очевидны и уже давно изучаются, то агрегированные экономические процессы, понятия стоят как бы в стороне. Проблема влияния на них фактора человеческой психологии изучается слабее.

Как известно, развитие макроэкономического анализа активно продвинулось вперед благодаря теории Дж. Кейнса, наиболее активно исследовавшего систему доходов, сбережений и накоплений. Данный подход был выражен им не только языком чистой экономики, но и психологии.

Следует отметить особенности кейнсианского использования новых элементов в экономическом анализе. Акцент был сделан на варианте своего рода "абстрактной психологии". Преобладали общепонятные подходы без ориентации на прагматические исследования. Новое направление психологического анализа макроэкономических проблем стало развиваться позже, начиная с 60-70-х годов.

Одной из особенностей современного подхода является то, что психологический анализ системы доходов и накоплений нынешние экономисты стремятся увязать с исследованием категории "деньги" – первоосновы понятий "доходы" и "сбережения".

### **1. Деньги как объект психологических исследований**

Понятие "деньги" имеет для сегодняшних россиян особое значение не только потому, что их у большинства населения относительно мало, а соблазнительных возможностей траты прибавилось невероятно. Само понимание данного инструмента

стало для нас сложнее, многограннее. Наше прежнее, чисто экономическое представление о нем все больше облегается тонкой психологической тканью.

Чтобы яснее разобраться с этим, обратимся сначала к исторической стороне дела. Оказывается, психологические элементы в денежном мире возникли еще на заре его формирования. Исследования ряда экономистов (например, Ф. Приор, 1977) показали, что первоначально в отношении денег доминировала не столько рациональная, сколько эмоциональная реакция человека [1]. Деньги выполняли сначала функции украшения, обозначения статуса, подачи определенных сигналов. Их коммерческое использование сложилось в более развитом обществе.

Если же мы обратимся к современным деньгам, то их психологическую природу можно видеть уже в той разноголосице, которая существует в отношении их определения. Тот факт, что на протяжении последних 150 лет дефиниция денежного феномена не сложилась как нечто, абсолютно четко и однозначно принимаемое всеми экономистами, подтверждает роль субъективного фактора в толковании данного вопроса. Сопоставим, например, два определения. К. Маркс (1857): "Деньги – особый товар, играющий роль всеобщего эквивалента". Р. Липси (1979): "Деньги – любое общепризнанное средство обмена, все, что угодно, что будет принято фактически всеми в обмен на товары и услуги" [2]. Как видим, второе определение добавило существенную долю психологического подхода в понимание данной категории.

Современное исследование денежной загадки привносит в научный оборот новый взгляд: этот экономический элемент связан не только с чисто рациональной основой даже несмотря на то, что по своей природе деньги – как уже сложившееся явление – появились именно для наведения разумного порядка (сумбурному процессу обмена следовало придать уравновешенный, четко соподчиненный характер). Специалисты все чаще высказывают мнение, что сам процесс экономического анализа, осуществляемый через денежные показатели, имеет по сути неустойчивую основу. Об этом впервые подробно сказал в своих работах немецкий экономист Шмельдерс. Ценность одной и той же денежной единицы психологически воспринимается разными людьми по-разному. Более того, один и тот же человек ценит это благо также не всегда одинаково. В связи с этим в науке появился даже специальный термин – "денежная иллюзия", подчеркивающий несовпадение образа денежной суммы в сознании человека и ее реальной значимости в экономике.

Среди сложившихся подходов к психологической оценке денежного инструмента принято выделять четыре относительно самостоятельных варианта.

1. Интерпретация денег с точки зрения восприятия их на различных этапах жизни человека.
2. Психоаналитическое толкование денег в качестве своего рода отходов от функционирования экономического организма.
3. Рассмотрение денег в качестве символического средства обмена.
4. Характеристика денежного феномена на основе одного из принятых в психологии подходов, связанного с обучающим эффектом.

Среди названных вариантов наибольший интерес представляет последний, к которому мы и обратимся. Согласно данной позиции, деньги для человека выступают в роли общего стимулирующего начала, как некая общая потребность. При этом она (в отличие от естественных биологических потребностей) имеет вторичную природу: человек ей должен обучиться. Ее особые свойства проявляются в возможности как бы охватывать все другие потребности. С помощью денег человек способен удовлетворить большую совокупность своих природных, то есть первичных, потребностей и желаний (еда, защита, безопасность), а также широкую гамму вторичных, связанных с удовлетворением культурных, социологических и прочих запросов (например, потребности в признании, в успехе, в обладании властью и т.д.).

По сути удовлетворение спроса на деньги создает возможность перекрывать большинство видов желаний, запросов, систематизированных американским социальным психологом А. Маслоу в виде "пирамиды потребностей". В рамках данной графической структуры деньги также могут выглядеть как один из срезов потребностей. В то же время универсальность этого вида желаний – в возможности одновременного решения задач по отношению к другим запросам человека. Укажем, однако, на интересную психологическую деталь. Помогая человеку удовлетворять одни потребности, деньги автоматически усиливают другую – нужду в самом "желтом металле".

Этот процесс интересно переплетается с понятием независимости личности. Так, одна из типичных потребностей человека, как известно, – чувство его безопасности. На оплачиваемой основе, например, он может создать для себя ситуацию своей защищенности. Однако при этом независимость от одних обстоятельств приобретает цену роста зависимости от других, то есть – от денег.

## **2. Восприятие ценности денег**

Обратимся теперь к вопросу: меняется ли ценность денег в восприятии человека? Если да, то почему?

Жизненная практика, а теперь уже и теоретическое толкование подсказывают: ценность денег в сознании (и подсознании) человека не представляет собой константу. Изучение человеческого общества, его экономического поведения в денежной сфере выявляет несколько интересных аспектов. Любопытны, например, следующие закономерности.

Субъективное ощущение ценности дензнаков во многом определяется тем, как рано данная личность стала зарабатывать и самостоятельно расходовать деньги. Ранний (по возрасту) заработок повышает на протяжении последующей жизни респект по отношению к ним.

Система взглядов на деньги может меняться и по мере накопления жизненного опыта. В том случае, когда индивид постепенно познает, что далеко не все блага, стимулы в жизни связаны с оплатой (например, симпатия, любовь, самореализация личности), его интерес к деньгам относительно сокращается. Схожий итоговый процесс наблюдается в случае повышения жизненного стандарта, уровня благосостояния человека, о чем свидетельствуют результаты многих психологических и социологических исследований. Ценность денег в итоге субъективно становится ниже, в то время как значимость других благ усиливается. Отчасти это происходит потому, что факт обладания деньгами в данном случае – само собой разумеющееся явление. И наоборот, отмечается другая закономерность: бедные слои населения оценивают деньги сравнительно более высоко.

Существует еще один, весьма тонкий аспект в восприятии ценности денег. Он связан с тем, в какой графической форме, в каком дизайне они выполнены. Выбор вариантов орнамента, портретов, цветовой гаммы, как правило, определяется соображениями эстетической привлекательности, а также общественно-политическими мотивами. К сожалению, далеко не в каждой стране сознательно закладывается психологический компонент, связанный с восприятием населением денежного дизайна. Правительство не всегда учитывает, что внешний вид купюры – достаточно сильное средство воздействия на подсознание нации. Как правило, лишь небольшая часть людей (в основном те, кто обладает профессиональной подготовкой в области изобразительного искусства) осознанно воспринимает вариант оформления. Основная же часть населения, не обращая внимания на дизайн, принимает его лишь на уровне подсознания. В такой ситуации начинают действовать законы, которые выражают воздействие на человека своего рода им-

пульсов, вызывающих неосознанную реакцию. В итоге населению приятнее видеть одни купюры, в то время как другие могут вызывать внутренний протест.

Замечено, что более мелкая (по номиналу), но хорошо оформленная купюра успешнее повышает свой шанс в оценке ее человеком по сравнению с дорогой, но имеющей серый облик. Общая закономерность, пожалуй, следующая: приятный внешний вид купюры – по цвету, характеру портрета или фигуры – положительно влияет на настроение людей (что само по себе – одно из важных условий социального климата в стране). Тот факт, что денежный знак имеет небольшой размер и далеко не всегда рассматривается человеком подробно, перекрывается другим обстоятельством – постоянным повтором данных сигналов, поступающих в поле зрения человека. В результате наше подсознание обрабатывается почти непрерывно (во всяком случае, пока в бумажнике есть купюры).

Какие конкретные детали внешнего вида денег воспринимаются человеком в первую очередь? Сюда относятся:

- цветовая гамма;
- плотность и насыщенность рисунка;
- тип и выражение лица государственной фигуры;
- четкость обозначенной суммы.

Сравнивая купюры разных стран (а это можно сделать, обратившись к выпущенной в 1995 г. "Российской банковской энциклопедии"), мы видим значительные различия в собственном восприятии денег. Явно выигрывают те денежные знаки, которые (помимо удачно найденного колорита, типа и величины шрифта) отображают государственных лиц (или аллегорические фигуры) с приятной улыбкой на лице.

### **3. Реакция на отток денег**

Важной психологической характеристикой является отношение людей к факту сокращения имеющихся у них денег. В целом это явление сопряжено с падением экономических стимулов в жизни и, следовательно, с уменьшением круга потребностей. Однако у разных групп людей реакция на переход денег из их рук в другие (на законной основе) может быть различной. Она зависит от целого ряда обстоятельств, например от типа личности. У скупых по своему характеру людей уход денежных средств рождает негативную реакцию, похожую на состояние, получаемое человеком во время уплаты штрафа. Для людей же другого склада (особенно со

склонностью к мотовству) потеря денег не связана с особым сожалением, не является сильно действующим тормозящим явлением для их деятельности.

Немалое значение имеет и то, каким образом деньги были заработаны. Расставание с суммами, легко заработанными, полученными в наследство или в связи с неожиданными обстоятельствами, психологически происходит сравнительно легко и просто.

На психологическое восприятие оттока денег влияет также характер окружающей обстановки. Например, в условиях отпуска, рождественских и новогодних праздников, на различного рода торжественных мероприятиях с деньгами расстаются заметно проще, чем это обычно принято. Реакция в отношении денег зависит и от того, в каком ролевом положении находится тот или иной человек. Так, приглашение других людей к себе в гости, раздача подарков приводит человека в состояние, при котором теряется традиционное отношение к ценности денег. Расставание с доходами происходит относительно просто.

Вариации эмоций в связи с уходящими из рук деньгами зависят и от того, какую внешнюю форму они имеют. Согласно исследованиям П. Вебли (1983), металлические деньги, как правило, ценятся ниже бумажных купюр. Замечено, например, что случайное повреждение ассигнации вызывает у ее владельца значительное чувство досады. Потеря или отдача кому-либо равноценной суммы денег в металлической форме негативных эмоций обычно не рождает. Отчасти такая реакция человека объясняется заложенной в подсознании условной реакцией: металлические деньги ассоциируются с мелкими суммами, бумажные – с крупными. Укажем в связи с этим на один любопытный парадокс. Согласно данным исследований Дж. Брунера и К. Гудмана (1947), металлические монеты воспринимаются детьми на более высоком ценностном уровне, чем они на самом деле являются. Этот разрыв (между восприятием и реальностью) варьируется и в наибольшей степени выражен в том случае, когда дети представляют собой наиболее бедные слои населения.

Оценка металлических денег в немалой степени зависит и от состояния инфляции в стране. Рост цен еще больше подрывает доверие к денежному металлу. Россиянам хорошо знакома эта ситуация: даже относительно крупные монеты (50 руб.) у них часто избегают принимать обслуживающие их продавцы на рынках. Самим же покупателям, наоборот, гораздо приятнее расплачиваться именно металлической монетой. Чувство убытка для своего кошелька при этом у них явно ниже.

Подсознательно человек на более высоком уровне оценивает денежную купюру с высокой нарицательной стоимостью. Ему психологически легче расплатиться (то есть отдать из своих рук) деньги в форме совокупности мелких денеж-

ных знаков, нежели сделать то же самое с помощью "дорогой" купюры, обозначающей ту же сумму.

"Эффект спокойствия" в случае отдачи денег возрастает и по мере использования более абстрактных форм денег. Например, использование кредитных карточек или безналичных расчетов уменьшает "ощущение штрафа". Причина ясна: исчезает при этом непосредственно происходимый и прямо наблюдаемый отток денег из одних рук в другие. Исследователями также замечено, что люди гораздо охотнее отдают при расчетах старые (изношенные) деньги и с гораздо меньшей радостью – новые. Иная реакция проявляется в том случае, если в стране выпущены новые купюры того же достоинства, но в ином графическом исполнении. Как отмечено, у всего населения (особенно у представителей старшего поколения), определенное время сохраняется некоторая сдержанность при их использовании. Например, это продемонстрировал опыт замены денежных знаков в США и ФРГ.

Так, немецкие домохозяйки прямо признавались, что им гораздо приятнее получать сдачу при покупках в магазинах прежними, хорошо знакомыми и, кстати, графически великолепно выполненными денежными купюрами.

Резюмируя изложенные результаты эмпирических исследований, отметим следующее. Конечно, приведенные факты не следует считать основой для широкомасштабных теоретических выводов. Можно также допустить, что методы анализа поведения человека в мире денег, скорее, высвечивают ошибки в системе его оценок, чем говорят о подлинном отношении индивидуума к деньгам. Но тем не менее ознакомление с данными явлениями в системе "человек – деньги" не только интересно, но и практически полезно как для самих домашних хозяйств, так и для государства, вынужденного периодически корректировать и совершенствовать свою денежную систему.

Обобщенный, выраженный в графической форме итог рассматриваемых аспектов можно представить в форме структурно-логической схемы (см. схему 3.1).

Схема 3.1



## Глава 4. ПСИХОЛОГИЯ ДОХОДОВ И СБЕРЕЖЕНИЙ

### 1. Психология доходов

Понятие "доход" возникло в обществе благодаря осознанию человеком категории "деньги". В более ранние периоды истории все то, что он получал в свое распоряжение, имело натуральный характер и воспринималось им как нечто конкретно осязаемое. Денежная оболочка имущества позволяет принимать его в абстрактной форме, как нечто обобщенное. Однако заметна при этом деталь: термин "доходы" используется человеком в основном как теоретическое понятие, в прикладном же плане под доходами мыслится в основном сумма денег как таковая.

С точки зрения экономической науки, доходы представляют собой достаточно сложную категорию. Существует несколько подходов к их анализу: экономический, социологический, психологический.

В первом случае доходы рассматриваются преимущественно с позиции их использования. Они представляют собой основу так называемой первичной покупательной способности. Согласно кейнсианской концепции, доходы выражают собой сумму, предназначенную на приобретение потребительских благ и для осуществления накопления.

С социологической точки зрения, доходы выступают одним из факторов, обозначающих статус личности. Психология же отмечает преимущественно ту сторону получаемых благ, которая играет роль символов для внутреннего и внешнего обозначения – самооценки, социального признания в обществе.

Обратимся теперь более подробно к классификации тех параметров, которые отражают процесс получения доходов и его восприятие человеком. При этом отметим, что многое в индивидуальном подходе зависит от степени развития общества, от характера сложившейся системы общекультурных ценностей.

1. Исследователями отмечено, что значительная часть людей, достигая определенного, достаточно высокого жизненного стандарта, нацеливает свои желания на удовлетворение более высоких потребностей (выраженных уже в духовных, а не материальных, денежных аспектах).

2. В процессе развития общества доходы постепенно все меньше рассматриваются людьми лишь как "покупательский фактор". Все ярче в них проглядывает так называемый "эффект общественного резонанса". Получаемые суммы средств должны прежде всего свидетельствовать о социальном престиже личности.

Интересно при этом отметить, что восприятие доходов в данном качестве различается у мужчин и женщин. Для работающих по найму мужчин получаемые ими доходы гораздо выше оцениваются как сигнал об их иерархической ступени, социальном статусе. Более спокойно в этом плане реагируют на свои доходы женщины.

3. Самостоятельный аспект психологической реакции вызывает у человека характер получения своих доходов. Прежде всего влияние оказывает ритм, частота получения средств (ежемесячно, еженедельно, ежедневно). К элементу характера отнесем также соотношение: высокий уровень доходов или низкий. Важное значение для восприятия имеет и такой факт: поступают ли доходы постоянно или они неустойчивы.

4. Современная наука затрагивает также проблему ожидания доходов. При этом в расчет берутся такие аспекты, как позитивные или негативные реакции, оптимистические или пессимистические, с чувством надежды или без нее.

5. Одним из важных психологических аспектов в поведении человека является проявление присущего ему "стимула к сопоставлению". Данный ориентир заложен отчасти в подсознание самой природой, но в значительной мере получил дальнейшее развитие благодаря человеческому сознанию. Применительно к рассматриваемой проблеме речь идет о стремлении индивидуума к сравнению своих доходов с рядом других величин. Среди последних отметим три момента.

Прежде всего индивид сравнивает полученные им суммы с заложенными в его памяти воспоминаниями о своем затраченном труде, о его условиях. Отметим, что результат данного компаратива обычно эмоционально негативный. Второй вариант сравнения охватывает два параметра: размер дохода и информацию о встречном предложении товаров и услуг. В условиях дефицитной экономики этот вариант сопоставлений не рождал резко отрицательной реакции по отношению к доходам. Постепенный возврат России к рыночному варианту и стремительное нарастание предлагаемых благ изменили ситуацию. Потребительский рынок насыщается заметно быстрее повышения средней заработной платы в стране. Итог – эмоции раздражения у многих слоев населения. Появившиеся представления о возможных товарах и услугах заметно расширили прежние наши потребности, в течение многих десятилетий находившиеся в замороженном состоянии.

Наконец, третий вид сравнительной реакции человека представляет собой своего рода "взвешивание" своих доходов и выручки других людей. Жизнь показывает особую болезненность переживаний многих людей при "неудачном" для них варианте данного сопоставления. Вполне понятно, что данная реакция весьма сильно коррелирует с понятием "зависть". Как известно, степень развития данного чувства в национальном менталитете во многом обусловлена уровнем экономического развития, историческими традициями, сложившейся идеологией.

Особенностью проявления данной реакции является то, что она нередко порождает эффект "групповой общности", то есть коллективной реакции, и приводит зачастую к конфликтам в процессе распределения [1]. Данная эмоциональная согласованность возникает в социальных группах, работающих по найму, среди налогоплательщиков (естественно, в той мере, в какой люди при этом организационно связаны между собой). Субъективное чувство потери возникает в том случае, когда сравнение показывает, что обстоятельства складываются "не в твою пользу", а лежащий в основе принцип распределения кажется несправедливым и противозаконным.

В характере воспринимаемого неравенства в распределении доходов многое зависит и от того, какую основу сложившегося дисбаланса в получении средств видит данный индивид (или социальная группа). Причину он может находить либо в себе самом (недостаточный эффект своего труда, невысокая ответственность), либо в других обстоятельствах, например, считать все общество виновным за данную несправедливость.

Степень выражения реакции индивидуума на данные сравнения может быть разной. Она зависит от обстоятельств, например от воспринимаемого размера относительных потерь. Имеет значение также возможность контроля за процессом распределения и внесения в него необходимых изменений. Укажем в связи с этим на исследования Т. Гурра о взаимосвязи между индексом денежных потерь работников (т.е. уменьшения их доходов) и степенью политического беспокойства. Полученные данные показывают: размер относительной потери – необходимый, но, как правило, недостаточный фактор для возникновения социального конфликта.

Более сильную роль играют такие процессы, как систематически воспроизводимые ожидания, сменяющиеся затем разочарованиями. Данный вариант эмоциональной обстановки, ведущий к социальным конфликтам, исследован Дж. Дэвисом, занимавшимся проблемой изучения социальных беспокойств и написавшим работу "Теория революции" [2].

На характер реакции человека по поводу дифференциации в доходах большое влияние оказывает сложившаяся в обществе система ценностей, привычек, своего рода идеология жизни. Под этим началом складывается и стратегия преодоления возникающих у человека проблем. Например, свойственная американцам уверенность в достижении успеха покоится на присущем их сознанию принципе, что каждый должен быть кузнецом своего счастья, что изначально в обществе все имеют равные шансы.

## **2. Сбережения: психологические аспекты**

Доходы, формирующиеся в обществе, являются основой для сбережений. Психологическая особенность поведения индивидуума заключается в том, что он (имея, естественно, определенный уровень благосостояния) стремится часть получаемых средств направлять на цели сбережения, накопления.

☆ Цели и мотивы.

Данное поведение предполагает наличие определенных целей и мотивов. Характеристика целей во многом зависит от типа личности, его конкретных планов, видения им задач своей жизни. Дифференциация в подходах к цели создает и различные формы ее реализации. В курсе экономической психологии, по мнению Катоны, принято различать две формы осуществления цели – контрактную и дискретную. В первом случае речь идет о сбережениях, нацеленных на поддержание достигнутых аспектов жизненного стандарта. Часть доходов индивидуума покидает при этом сферу денежного обращения, находящуюся под его контролем. Осуществляется это на институциональной основе – через форму заключения определенных договорных отношений. Типичные примеры – подписание договора о страховании жизни, о строительстве жилья, о финансовом участии в одном из фондов. Главная характеристика таких действий – принятие на завершающей своей фазе четкого решения.

Другой вариант постановки цели – дискретная форма – предполагает лишь намерение к сбережению. Средства при этом находятся в непосредственном распоряжении их владельца. Четкой системы договорных отношений не существует. Сам акт фактического откладывания средств в накопительный фонд носит не постоянный и обязательный, а, скорее, неопределенный, отчасти случайный характер.

Используется также несколько других вариантов классификации целевых установок. Например, принято различать сбережения, связанные с заблаговременными замыслами, и теми, задача которых – текущее потребление. Другое разграничение охватывает такой вариант: ориентация в накоплении на приобретение конкретного объекта или же сбережение, для которого конкретный объект приобретения еще не обозначен в сознании личности.

В качестве самостоятельного случая можно отметить целевую ориентацию на накопление в целях обладания капиталом. Своего рода экзотической формой сбережения можно назвать такое, которое осуществляется на базе начатого однажды накопления, чья цель была человеком позже забыта. Сложившаяся же привычка продолжает стимулировать его на дальнейшие акции депонирования средств. По своей психологической природе такая форма напоминает поведение человека, собирающего марки или монеты.

В основе целей поведения человека в рассматриваемой сфере лежат мотивы. Вполне понятно, что оба этих понятия достаточно близки, однако определенный оттенок различия между ними имеется. Мотивы – нечто более первичное. Они не только могут быть связаны с разумом, сознанием, но и предопределяться эмоциями, подсознанием. В экономической психологии принято подразделять два вида

мотивов: прагматического характера и не имеющих практической нацеленности. Обратимся сначала к прагматической группе (она, естественно, преобладает у человека).

- Среди первого мотива данного типа следует назвать мотив безопасности. Он порождает, как правило, ориентацию на предварительно выбранную цель накоплений. В данном случае речь идет о принципиальных основах существования самой личности.
- Видное место занимает мотив достижения контроля над ситуацией. Как правило, в данном случае вырисовывается целевая ориентация человека на обладание властью, на чувство независимости от других и, по возможности, на контроль над окружающими.
- Мотив получения доходов связан с попыткой обеспечить себя более крупными финансовыми средствами. Реализуется это путем выбора наиболее удачных форм накопления и умелой комбинации разных вариантов, то есть путем грамотной стратегии.
- Мотив престижа символизирует нацеленность индивидуума на демонстрацию окружающим факта своего накопленного состояния. В значительной степени накопление должно играть при этом роль показателя профессионального мастерства, успеха, а также умелого обращения с деньгами.

К числу мотивов сбережения, не нацеленных на практическую стезю, можно отнести те варианты, при которых сбережения осуществляются в качестве уже упомянутой ранее самоцели, а также действия, вызванные альтруистическими намерениями.

В психологическом плане интересен следующий момент. Существует определенная корреляция между мотивами и выбранной конкретной формой сбережения. Например, у тех людей, для которых характерно стремление к демонстрации своих достижений, преобладающей формой сбережения выступают наиболее безопасные их варианты. Для индивидуумов, проявляющих тенденцию к контролю над ситуацией и окружающими лицами, характерна склонность к формам сбережений, дающим возможность в любое время распоряжаться своими ресурсами.

⊙ Изменения в сберегательном менталитете.

Как показывает современная практика, традиции в области сбережений постепенно меняются. Отметим наиболее типичные случаи.

1. Развитие ситуации на протяжении ряда последних десятилетий в развитых странах демонстрирует постепенное снижение доли средств, направляемых населением на цели накопления (см. табл. 4.1).

Таблица 4.1

**СБЕРЕЖЕНИЯ ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ В СТРАНАХ ЗАПАДА,  
% ОТ ВСЕЙ СУММЫ ПОЛУЧЕННЫХ ДОХОДОВ\***

	1975 г.	1980 г.	1995 г.
<b>США</b>	8,9	8,1	4,7
<b>Швеция</b>	4,7	6,7	8,2
<b>Канада</b>	12,7	13,6	7,4
<b>Великобритания</b>	11,4	13,3	10,2
<b>ФРГ</b>	15,1	12,8	11,6
<b>Франция</b>	20,2	17,6	14,3
<b>Япония</b>	22,8	17,9	13,4
<b>Италия</b>	26,9	21,9	13,1

\* Источник: Internationale Wirtschaftszahlen 1996. Köln, 1996. S. 27.

В качестве причины можно назвать три момента. Во первых, сказывается то обстоятельство, что социально-экономическое развитие западных стран происходило достаточно устойчиво и сбалансировано. Население привыкло жить в условиях традиционного экономического порядка. Предчувствия возможных катаклизмов отошли в прошлое. Во-вторых, современное население все больше склоняется к выводу: радоваться ощущению жизни надо не спустя ряд лет (когда что-то будет достигнуто), а уже сейчас, в данный момент. Все более осозанной становится философская истина: пребывание на Земле – краткое мгновение. Умение его воспринимать, ощущать требует финансовых затрат (хобби, отдых, путешествия). В-третьих, в общем процессе сбережения возросла роль социальной группы молодежи. Для нее, как показывает опыт, не характерна склонность к крупномасштабному варианту отложенного спроса.

2. Не только у молодежи, но и у всего населения в целом усиливается ориентация накопления, которая связана с достижением текущих потребительских целей.

3. Наблюдается определенное замещение операций по накоплению процессом получения кредитов. Доступность и относительная дешевизна кредита сокращает потребность в сбережении.

4. Сбережение все больше ориентируется на поддержание достигнутого стандарта жизни.

5. Наиболее активные сбережения осуществляются средними по возрасту группами населения.

6. Вовлекаемые в процесс накопления люди все больше готовы к тому, чтобы нести соответствующую (и неизбежную в рыночной экономике) долю риска.

7. Определенные изменения происходят в сегменте вкладчиков. Например, социальный слой пенсионеров в развитых странах все активнее проявляет новые аспекты своих потребностей. Время пристрастия к пуританским нравам в известной степени прошло. Выходя на пенсию, люди стремятся не сокращать стандарты своего потребления, а наоборот, в некоторой степени увеличивать их. Этот этап жизни все чаще воспринимается сегодня не как "остаточная величина", а как "новое начало жизни". Соответственно, иной облик приняли и цели накопления. Они стали больше ориентироваться на текущее потребление.

В условиях России процесс сбережения имеет свою специфику. Он определяется прежде всего тем, что доля депонируемых средств у населения относительно невелика. Определяется это преимущественно тремя причинами. Во-первых, относительно мал среднестатистический доход в стране. Во-вторых, слабо развита еще привычка делать накопления, особенно в современных, обусловленных рыночным типом экономики формах. Например, такие формы накопления, как страхование, покупка ценных бумаг, пока еще не заняли должного места в нашей практике. К ним нужно привыкнуть. Сама рыночная ситуация должна побудить к этому.

Для сравнения укажем типичную для западной страны структуру сбережений (см. табл. 4.2).

Таблица 4.2

**ФОРМЫ СБЕРЕЖЕНИЙ И ДЕНЕЖНЫХ НАКОПЛЕНИЙ  
ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ В ФРГ, %\***

	1991 г.	1995 г.
Денежные накопления, всего	100,0	100,0
<i>в том числе:</i>		
страхование	21,0	36,5
депозиты в банке	32,2	33,1
приобретение ценных бумаг	39,9	24,6
депозиты в пенсионные фонды предприятий	6,4	4,4
депозиты в строительные сберегательные кассы	2,6	1,5

\* Источник: Zalen zur Wirtschaftlichen Entwicklung der Bundesrepublik Deutschland 1997. Köln, 1997. S. 49.

Приведем также данные, полученные в ходе социологического опроса студентов, магистров, аспирантов, представителей деловых кругов и работников государственных учреждений [3] (см. табл. 4.3).

Таблица 4.3

**ФОРМЫ СБЕРЕЖЕНИЙ И ДЕНЕЖНЫХ НАКОПЛЕНИЙ  
ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ В РОССИИ В 1998 Г., %\***

	Различные социальные группы	В том числе работники частных и государственных предприятий и учреждений
Все формы сбережений	100,0	100,0
<i>в том числе:</i>		
наличный долларовый запас	39,6	40,8
депозиты в банке	33,5	33,1
наличный рублевый запас	14,8	9,9
вложения в недвижимость	7,3	9,6
покупка ценных бумаг	4,8	6,6

\* Опрос проводился исследовательской группой Финансовой академии в 1997-1998 гг. Респондентами были студенты – 360 чел., служащие, работники государственных и частных предприятий, предприниматели – 285 чел.

В-третьих, для России типично еще одно обстоятельство. Сбережения населения нацелены преимущественно на краткосрочное потребление (приобретение автомобилей, заграничные поездки – у одних, деньги "на черный день" – у других). Правда, начинает также развиваться депонирование средств на строительство частного жилья. Однако инвестиционный вариант использования накапливаемых средств в индивидуальной форме или институциональной (то есть через банки) еще не получил должного развития. Наряду с отсутствием у населения необходимых навыков сдерживающим фактором выступает социально-экономическая ситуация в стране. Лишь при достижении относительного социально-экономического равновесия у людей появится стимул к увеличению сбережений и трансформации их в инвестиции.