

**Галушак В.В.**

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри фундаментальних та спеціальних дисциплін  
*Чортківського навчально-наукового інституту підприємництва і бізнесу  
Тернопільського національного економічного університету*

## **ЕКОНОМІЧНА ПСИХОЛОГІЯ ЯК ОСНОВА ЕКОНОМІЧНОЇ ПОВЕДІНКИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ**

Кожний історичний період у розвитку психологічної науки характеризується своїми пріоритетними напрямками, різним рівнем популярності основних об'єктів дослідження, реалізацією основних методологічних принципів, розробкою нових методів дослідження, методів аналізу даних й ін. Однак, якщо при вивченні психології праці, соціальної і педагогічної психології можна говорити про посилення інтересу до їхнього дослідження, то на економічну психологію вкрай рідко звертають увагу. Але розуміємо, що вивчення різноманітних видів соціальної й економічної активності суб'єктів дасть змогу збагатити методологію та теорію тих галузей психології, які не можуть вмістити в собі всю інформацію щодо економічної, політичної та духовної сутності сучасної України. Тому будь-яка наука є лише інструментом для того, щоб пояснити світ, який оточує людину.

Зазначимо, що економічна психологія є досить новим напрямком в сучасних дослідженнях як для психологів, так і економістів, але особливо актуальна для розвитку ринкової економіки в нашій країні. Адже з найдавніших часів дослідники економіки визнавали, що все створене в сфері людських відносин, є продуктом усвідомлення життя і діяльності самою людиною. Тобто, носить суб'єктивний характер. Але, як наука, економіка класифікує явища стосовно майнових відносин і визначає об'єктивні причинно-наслідкові зв'язки між ними. Інакше кажучи, в об'єктивності економічної науки присутня суб'єктивність психологічного знання [14]. Тому дії людей в сфері економіки часто суб'єктивні, мають свої цілі й закономірності, які необхідно вивчати та застосовувати на практиці. Відповідно, знань тільки об'єктивних економічних закономірностей буває недостатньо. Саме тому необхідно вивчати суб'єктивні

особливості людей, як учасників економічних відносин, а економічна психологія повинна активно цьому сприяти.

Історія розвитку економічної психології як науки частково пов'язана з історією економіки. Відтак зазначимо, що науковці, починаючи з Адама Сміта, завжди досліджували людину, яка діє раціонально, логічно і передбачувано. Така поведінка пояснювалася об'єктивними економічними законами, які існували поза особистістю і в якійсь окремій сфері, наприклад, в економіці. Такий синтез економічних й психологічних уявлень про діючу людину, в тому числі в сфері підприємництва, завжди існував в дослідженнях економістів. Адам Сміт, розмірковуючи про поведінку людини, зробив висновок про те, що дії людини в економіці пов'язані з її психологічними особливостями [11, с.53].

Перші значні дослідження в цій галузі були проведені Г. Тардом. У 1902 р. вийшла його двотомна робота під назвою «Економічна психологія», яка відображала вплив суспільно-економічних відносин на поведінку людини. Відтак, вперше був застосований термін «економічна психологія». А економіко-психологічні реалії, особливо норми та цінності в суспільстві, лягли в основу законодавства в підприємницькому житті. Але книга Габріеля Тарда стала цікавою дослідникам лише після ста років її існування, тому що сучасники науковця книгу майже не помітили. У XVII-XVIII ст. Т. Гоббс, К. Гельвецій, Р. Камберленд, Б. Мандевіль, слідом за А. Смітом, розглядали наміри суб'єкта до економічної діяльності як результат «економічного егоїзму», «особистого інтересу» людини [13]. У XIX ст. основоположники маржиналізму У. Джевонс, Л. Вальрас і К. Менгер використовували психологічні аспекти особистості при економічних дослідженнях [8, с. 22]. Так, У. Джевонс опирався на психологічну теорію Дж. Бентама про насолоду і страждання, як двох спонукальних елементів для діяльності людини. На цій підставі він сформулював закон спадної граничної корисності, довівши, що вибір людини часто заснований не на прагненні до прибутку, а на емоціях [5].

В якості мотивації дій людини в економіці часто приймалася етнічна приналежність й особливості національного менталітету. Відтак, науковці

А.Вагнер та Ю. Гільденбранд розглядали класову приналежність людини з точки зору економіки, її залежність від соціального шару, групи, нації, народу в їх історичному розвитку. У 50-і роки ці дослідження продовжив Г. Шмельдерс. Існуюча в той час австрійська школа національної економіки, навпаки, розглядала економічні відносини через призму особистісних факторів – людських потреб. В той самий час у Німеччині розвивалася школа емпіричної психології Х. Мюнстерберга, яка займалася проблемами монотонності праці, організації праці та ступінню справедливості отримуваної зарплати [12, с. 21]. Ще одним напрямком дослідження людини, з точки зору економіки, є розкриття морально-ціннісних аспектів її свідомості. Відтак, у сучасних роботах предметом дослідження є етика підприємництва та етичні аспекти власності (А.Ріан, Д. Холлуелл). Наступний етап досліджень було визначено розробками Г. Катона та П. Ренальдо, адже п'ятдесяті роки минулого століття збігаються з періодом становлення маркетингу. Тому їхні дослідження були спрямовані на вивчення економічної поведінки споживачів і підприємців та опиралися на відчуття очікування [12, с. 23]. Відтак, основоположник маркетингу Ф. Котлер, досліджував соціально-психологічну диференціацію потреб і запитів споживачів, в результаті чого виділив найважливіші сегменти ринку, а Г. Беккер [1, с. 18] піддав детальному аналізу соціально-психологічні механізми економічної поведінки людей, в тому числі девіантної.

Починаючи з середини ХХ ст., власне психологічний напрям досліджень людини, з точки зору економіки отримує особливого розмаху завдяки роботам таких дослідників: К. Варнеріда, П. Веблі, Д. Канемана, В. Сміта, Дж. Катони, А. Кітова, С. Малахова й ін. Варто відмітити, що сучасна психологічна наука виділяє сьогодні економічну психологію в окрему галузь (О.Дейнека, А. Журавльов) [2, с. 45; 6, с. 9]. Також зазначимо, що міжпредметна інтеграція економічної психології дуже суттєва. Особливо тісно простежуються її зв'язки з культурологією, етнографією, історією та філософією. Тому дослідники етнічних особливостей нації, стереотипів поведінки підприємців також внесли свій вклад у розвиток економічної психології (А. Карнишев, М. Вінокуров,

В. Позняков, Д. Кітова й ін.) [9, с. 94].

Особливе значення і новий імпульс розвитку в Україні економічна психологія отримала в перші роки становлення ринку, коли економічна свідомість населення стала відчутно змінюватися під впливом схильних до трансформації інститутів: переділу власності, приватизації, циклічних інфляційних процесів, кризи виробництва та спаду обсягів виробництва; структурної перебудови економіки і посилення цінового диктату природних монополій; посилення корупції й зрощування інтересів державних чиновників з фінансовими олігархами; масової ліквідації робочих місць внаслідок стихійної структурної перебудови економіки; посилення впливу на національну економіку зовнішнього середовища, в тому числі захоплення ринків іноземним капіталом [1, с. 35].

Так, в середині 1990-х років починають з'являтися праці українських дослідників, виконані в межах психології управління, в яких аналізуються проблеми економічної психології (Г. Щекін, В. Вітлинський, В. Лозниця, А.Кисельов, П. Друкер, Ю. Дайновський й ін.). Інтерес вітчизняних вчених концентрується також на людському факторі в економіці (В. Лагутін) та психології підприємництва (В. Рибалко) [14].

Слід підкреслити, що розвиток економічної психології сьогодні набуває особливо важливого практичного значення. По-перше, реальна дійсність демонструє розрив між економічною і соціальною політикою. Економічні реформи, що проводяться, поки що ні методологічно, ні практично не орієнтовані на врахування людського чинника в життєдіяльності суспільства, який реально може бути як механізмом гальмування економічних реформ, так і основою їх ефективного здійснення. По-друге, не можна ігнорувати тієї обставини, що в основі багатопланових економічних взаємодій лежать поведінкові закономірності діяльності людей [1, с. 34]. Саме тому оволодіння навиками психологічного аналізу мотивів, стимулів, чинників соціокультурної детермінації, економічної активності та формування економічної свідомості є важливим компонентом професійної культури сучасного спеціаліста.

Зародження та становлення психологічної науки в певному історичному періоді завжди задається питанням про її реальний стан розвитку. Це в повній мірі відноситься і до економічної психології, однак, складність відповіді, в першу чергу, визначається недостатньою розробленістю критеріїв, відповідно до яких і можна оцінювати стан тієї чи іншої галузі, а саме: стан зародження, становлення, інтенсивного розвитку, відтворення попередніх знань або відсутності галузі як такої.

Оскільки предметом вивчення психології є поведінка людини в суспільстві, то економічна психологія є категорією, яка вивчає людську поведінку в системі економічних відносин. При цьому рівень розвитку економіки країни й рівень життя населення визначають стан психологічного клімату. Саме тому економічна теорія на сьогодні виступає в якості міждисциплінарної науки й використовує в своєму арсеналі інструменти інших наук – фізики, математики, логіки та прикладних дисциплін, таких як економічна психологія. Отже, економічна психологія вивчає психологічні основи економічної поведінки людей та її наслідки і на сьогодні є важливим інструментом економічної теорії [10, с. 54].

Водночас варто зазначити, що загальна психологія також займається вивченням поведінки індивіда, але опирається в своїх уявленнях на загальні закономірності людської психіки. В свою чергу, економічна психологія намагається розкрити причини економічної поведінки індивідів на ринках праці та капіталу, приділяє велику увагу очікуванням споживачів і підприємців, пов'язаних з пропозиціями з боку держави, фірм, ринку та інших інститутів (див. рис. 1).

Крім того, якщо економіка досліджує відношення людей і закономірності, пов'язані з отриманням доходів й витрачанням коштів будь-яким економічним агентом, державою, фірмою, домогосподарством, то психологія найбільше звертає увагу на дослідження емоційного й когнітивного світу як окремих особистостей, так і соціальних груп, в які вони об'єднуються.



**Рис. 1. Структура предмета економічної психології**

У той же час, в основу розуміння предмета економіки покладений суб'єктивізм (відношення людей у відтворювальному процесі), адже відносини завжди особистісні та психологічні [7, с. 48].

XX століття підвело ризику під дослідженнями соціальних систем та інститутів й змусило дослідників зосередитися на уявленні про те, що в основі всіх інституційних явищ лежать людські цінності, що визначають конкретні дії людей, змушуючи їх як об'єднуватися в колективи, так і диференціюватися (відокремлюватися) від інших, вирішуючи власні завдання та досягаючи власні цілі. Людина взаємодіє з іншими людьми, відчуває емоції, має власні мотиви й економічні інтереси, постійно змінює свої соціальні ролі, діючи при цьому як свідомо, так і несвідомо. Тому для обґрунтування поведінки людини в економіці суттєво необхідні дослідження в галузі економіки та психології [10, с.55].

Таким чином, до 80-х років склалися три школи економічної психології: німецька, англійська та американська [3, с.78]. Предметом їх дослідження стала досить широка сфера поведінки людей в макро- і мікроекономіці в залежності від суспільно-економічних відносин, економічних явищ, спектра особистісних потреб та очікувань від роботи. Відтак, в американських та західноєвропейських дослідженнях економічна психологія включає: (див.

рис. 2).



**Рис. 2. Основні напрямки вивчення економічної психології**

Варто зазначити, що економічна психологія – це наука, яка вивчає психологічні особливості суб’єктів господарювання [4]. Однак, у дослідників існують й інші визначення самої науки та її предмета:

- ✓ наука про психологічні умови ефективного господарювання;
- ✓ наука про індивідуальні варіації економічної поведінки людини або групи людей;
- ✓ наука про економіко-психологічні стереотипи та установки людей, сімей, груп;
- ✓ наука про типове відношення груп людей до економічних цінностей (пов’язаних з господарською діяльністю) та економічна поведінка, заснована на такій системі цінностей [15].

Тому сьогодні і практики, і науковці все більше схиляються до думки, що в економічному житті далеко не все відбувається на основі раціональних установок та закономірностей, які вивчає економічна теорія. Адже психологічні чинники часто мають домінуюче значення, і у будь-якій економічній системі діє людина зі своїми емоціями, потребами, цільовими установками, уявленнями, здібностями, які впливають на економічну поведінку. Все це, відповідно, призвело до того, що склалася традиція розглядати економічні проблеми невідривно від їх соціально-психологічних начал [1, с. 66].

Відтак, можемо зазначити, що економічна психологія вивчає, перш за все, особливості економічної поведінки людини (свідомі чи несвідомі). У свою

чергу, під поведінкою розуміємо активність, діяльність, дію, функціонування. Отже, поведінка людини – це система взаємопов'язаних реакцій, здійснюваних живими організмами, в тому числі людиною, для пристосування до навколишнього середовища. І саме у психології поведінка розглядається як вид людської активності, як форма діяльності, її зовнішня сторона. Тому вважаємо економічною поведінкою людини її усвідомлену діяльність в сфері господарювання. Необхідно також зазначити, що сфера несвідомого, безумовно, впливає на дії людини, однак виходимо із завдання визначити вплив свідомості на прийняття рішень та економічну діяльність. Відтак, економічна поведінка передбачає також наявність потреб у людини та наявність у неї обмежених економічних ресурсів у вигляді власних здібностей, капіталу та запасів [10, с. 65]. На різноманіття поведінки людини в сфері соціально-економічних відносин впливають прийняття ними позиції і ролі. Особистісна позиція визначається, насамперед, ступенем активності та конструктивізмом. У зв'язку з цим, людина може проявляти себе в житті як споживач, споглядач, спостерігач, руйнівник чи творець. Позиція людини, як суб'єкта економіки, визначається: (рис.3).



**Рис. 3. Основні характеристики суб'єкта економіки**

У свою чергу, для формування уявлень про поведінку людини важливо визначити її позицію на пропозиції ринків праці, товарів і фінансів, фіскальних



органів; вплив масових комунікацій (реклами, виборчих компаній, суспільно-політичних програм), на заяви уряду та запрошення до нелегальних доходів з боку тіньової економіки. Відтак, на поведінку людей, їх споживчі переваги, мотивацію до досягнень і спосіб задоволення потреб великий вплив мають ментальні якості: працьовитість, обов'язковість, пунктуальність, патріотизм, колективізм, ощадливість, відкритість, релігійність, терплячість, споживча культура.

Слід зазначити, що у вивченні поведінки споживача раніше переважав спрощений підхід, який пов'язаний із стандартними уявленнями про поведінку покупця, що обумовлено реакціями на стимули (біхевіористична концепція). Але з'ясувалося, що акт споживання значно складніший, ніж просто купівля або продаж. Тому науковці все більше переконувалися, що споживання треба вивчати в контексті людських взаємин. До того ж, причинно-наслідковий ряд, що супроводжує акт купівлі, далеко не однаковий для всіх. Безліч варіантів поведінки в подібних ситуаціях можна пояснити в основному внутрішніми відмінностями особистості, в результаті яких одні й ті ж зовнішні чинники сприймаються по-різному, зумовлюючи відповідно до їхнього характеру, різну поведінку [10, с. 68].

Таким чином, економічна психологія – це психологія економічної поведінки суб'єкта господарювання, в якості якого може виступати людина як окремих індивід, або як персоніфікований представник підприємства, сім'ї, держави й ін. Відповідно, на економічні закони при цьому накладається дія психологічних законів. Суб'єктами економічної психології, з точки зору дослідників, є суб'єкти господарювання на мікро-, макро- та мегарівнях, об'єктом дослідження в економічній психології є економічна свідомість господарюючого суб'єкта, відповідно до його ролі в економічному середовищі. З цієї позиції предметом економічної психології є усвідомлена поведінка суб'єкта в будь-якій економічній сфері [6, с. 10]. Наприклад, у сфері укладання угод, досягнення конкурентоздатності, ведення переговорів, подолання економічних ризиків, інвестування грошових коштів й ін.

Отже, економічна психологія змогла асимілювати методологічні прийоми психологічної природи, напрацьовані в економічних, соціальних і психологічних науках. Сьогодні вона обслуговує мікроекономіку, економічну соціологію, проникає в макроекономіку і проявляє себе серед різних прикладних дисциплін (психології споживача, психології праці, психології власності, реклами та маркетингу й ін.). Її розвиток причинно-обумовлений, оскільки розуміння психологічних складових економічної діяльності сьогодні є необхідністю для економістів, соціологів, менеджерів. А відтак, економічна психологія сприятиме глибшому і сучаснішому розумінню економічних явищ з урахуванням їх психологічної складової, виробленню навиків використання деяких економіко-психологічних закономірностей.

#### **Література:**

1. Данчева О.В., Швалб Ю.М. Практична психологія в економіці та бізнесі. Київ: Лібра, 1998. 270 с.
2. Дейнека О. С. Економічна психологія. Санкт-Петербург: СПбГУ, 2000. 230 с.
3. Економічна психологія. За ред. І. В. Андрєєвої. Санкт-Петербург: Питер, 2000. 178 с.
4. Енциклопедія сучасної України. URL: [http://esu.com.ua/search\\_articles.php?id=18784](http://esu.com.ua/search_articles.php?id=18784)
5. Економічна енциклопедія: у трьох томах. URL: <http://ukr.vipreshebnik.ru/istor-ecom/1601-dzhevons-jevons-vilyam-stenli.html>
6. Журавлев А.Л. Экономическая психология в контексте современной психологической науки. *Проблемы экономической психологии*. Москва, 2004. С. 3-24.
7. Китов А.И. Введение в экономическую психологию. Москва, 1983. 520 с.
8. Лісовицький В.М. Історія економічних вчень. Київ: «ЦНЛ», 2004. 220с.
9. Ложкін Г.В., Спасенніков В.В., Комаровська В.Л. Економічна психологія. Київ: «Професіонал», 2004. 304 с.
10. Саймон Г. Теорія прийняття рішень в економічній теорії та науці про поведінку. *Віхи економічної думки*. Санкт-Петербург: Економічна школа,

1999. Т. 2. С. 54–72.

11. Сміт А. Багатство народів. Дослідження про природу та причини добробуту націй / пер. Олександра Васильєва. Київ: Наш Формат, 2018. 722 с.
12. Федулова Л. І. Економіка знань. Київ, 2009. 600 с.
13. URL:<http://philosophy.ru/upload/iblock/188/188449b965cf9ae51e24c7ff16722043.pdf>
14. URL:[https://pidruchniki.com/87766/psihologiya/istoriya\\_viniknennya\\_rozvitku\\_e\\_konomichnoyi\\_psihologiyi](https://pidruchniki.com/87766/psihologiya/istoriya_viniknennya_rozvitku_e_konomichnoyi_psihologiyi)
15. URL:<http://www.strategplann./stati-po-ekonomike/ekonomicheskaja-psihologija-nauka-buduschego-veka.html>