

**Влияние ценностно-смысловых ориентаций и личностных свойств на
принятие экономических решений ***

Научный руководитель – Неверов Александр Николаевич

Магальян Анна Теймуразовна

Студент (магистр)

Поволжский институт управления имени П.А. Столыпина - филиал «Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации», Факультет магистратуры и аспирантуры, Саратов, Россия

E-mail: anna.magalyan@yandex.ru

Со второй половины XX века наблюдается повторное сближение таких наук как экономика и психология (Г. Саймон, Э. Канеман, А. Тверски и т.д.). Еще начале XX века Г. Тардом был предложен термин «экономическая психология», под которым понимается психологическое основание экономической деятельности. До этого, с возникновением научной психологии и развитием экономической теории в XIX в. проблема построения теории экономического поведения стала рассматриваться как общая задача для экономистов и психологов (Г. Госсен, Ф. Бастиа, Ф. Эджуорт, В. Вундт, Г. Тард, Г. Спенсер, Т. Веблен и др.) [1]. Однако, доминирующая психологическая парадигма в начале XX века и математизация в экономической теории поведения агентов разрознила экономику и психологию. Актуальность взаимодействия двух наук образовалась в результате того, что классическая экономическая теория, не объясняет экономическое поведение агента. В реальности наблюдается противоречие. Например, почему есть люди, которые максимизируют не свою полезность, проявляя альтруизм. В качестве устранения противоречия, необходимо уточнить методологию исследования экономического поведения агента и прогнозирования его поведения.

На базе Центра психолого-экономических исследований была реализована программа исследований, в которой приняли участие 45 респондентов в возрасте от 18 до 23 лет, результаты одного из которых были удалены ввиду отсутствия мотивации при ответах. В рамках конкретной работы о взаимодействии ценностно-смысловых ориентаций личности и ее типа, характера, для анализа полученных эмпирических данных применялась в соответствии с модификацией Е.Б. Фанталовой [3] и Н.Р. Салиховой [2], методика М. Рокича, 16-факторный опросник Р. Кеттела, эксперимент на направленность экономических стратегий М. Алле [4]. Само исследование проводилось на базе комплексной компьютеризированной лабораторно-экспериментальной платформы «Совершенная экономика», которая моделирует базовые постулаты экономической модели совершенной экономики и позволяет проводить лабораторные эксперименты по изучению психологических и экономических явлений, разработанной Центром психолого - экономических исследований Саратовского научного центра РАН. Эксперименты построены по системе, которую предположил В. Смит: установление постулатов классической экономической теории и фиксация отклонений (поиск артефактов) от классических экономических постулатов.

В ходе анализа теста ценностно-смысловых ориентаций М. Рокича в модификации Е.Б. Фанталовой и Н.Р. Салеховой были определены средние индексы барьерности и реализуемости (ср. знач. индекса барьерности по терминальным ценностям - 0,79, реализуемости 0,56; по инструментальным - 0,69 и 0,58 соответственно).

Результаты проведенного нами исследования показали, что у группы экономически эффективных агентов стратегия минимизации проигрыша составляет 46,7%, у неэффективных - 60%. Смешанная стратегия больше используется в группе эффективных - 40%, тогда

как у неэффективных использование данной стратегии было 20% респондентов. Стратегия максимизации потерь наименее использовалась группой эффективной по сравнению с неэффективными и общим числом респондентов - 13, 3% (у неэффективных - 20%, у всей выборки - 22, 1%). Исходя из результатов, можно предположить, что наиболее успешной стратегией является минимизация проигрыша. Отметим, что ходе корреляционного анализа результатов по тесту М. Алле с личностными характеристиками по 16-факторному опроснику Р. Кеттела, а также с показателями ценностных ориентаций статистически значимых взаимосвязей обнаружено не было. В то же время, эффективность экономической деятельности отрицательно коррелирует с показателем индекса барьерности по инструментальным ценностям ($r = - 0,32$).

** Работа выполнена в рамках проекта РФФИ № 18-013-00952 «Конкурс проектов 2018 года фундаментальных научных исследований на тему: «Психологические особенности экономической активности личности в условиях совершенной экономики»*

Источники и литература

- 1) Неверов А.Н. К проблеме взаимосвязи личностных особенностей и выбора стратегии экономической активности // Системогенез учебной и профессиональной деятельности: часть 1, материалы VII Международной научно-практической конференции 20 - 22 октября 2015 года – Ярославль, 2015. С. 242 – 243.
- 2) Салихова Н.Р. Особенности ценностно-смысловой сферы личности в зависимости от уровня физического развития человека // Бехтерев и современная психология человечности: сборник статей 5 Международной научно-практической конференции, 10-12 сентября 2015 г. - Казань, Отечество, 2015. - С.431-436.
- 3) Фанталова Е.Б. Об одном методическом подходе к исследованию мотивации и внутренних конфликтов // Психологический журнал. 1992. Том 13. № 1.С. 107-117
- 4) Allais M. Le comportement de l'homme rationnel devant le risque: critique des postulats et axiomes de l'école Américaine //Econometrica. 1953. №21. Pp. 503—546