

*ШЕВЧУК В. В., кандидат психологічних наук, доцент
НЕПОКУПНА Ю. С., магістрантка*

Полтавський національний педагогічний університет імені В. Г. Короленка

ПСИХОЛОГІЯ І ПОВЕДІНКА ЛЮДИНИ ЗАЛЕЖНО ВІД ЇЇ РОЛІ І ФУНКЦІЙ В ЕКОНОМІЦІ

Розширення меж проникнення психології в економіку, посилення впливу психологічних факторів на економічні процеси і відносини доводить теоретичну і практичну недосконалість базової моделі раціональної економічної людини, яка прагне максимізувати свою вигоду і корисність. Така модель ігнорує багатогранність проявів особистісної економічної психології, психології людини як істоти соціальної [1].

Намагаючись уникнути складності багатофакторного аналізу, дослідники нехтують психологічними факторами у поясненнях і описах економічних явищ і поведінки суб'єктів. Така абстрагованість призводить до зниження достовірності аналізу, прогнозів, планування, ефективності управлінських рішень, викривленості реальної економічної дійсності. Психологічні обґрунтування економічної поведінки людини може спиратися на різні підходи. Найбільш природнім і безпосереднім слід вважати вивчення залежності економічної поведінки людини від її психіки у проявах властивого людині темпераменту. До психологічних характеристик темпераменту людини належать сензитивність (чутливість до зовнішніх впливів), реактивність (глибина, сила, енергія реакції, емоційна збудливість), активність (прагнення особистого впливу на реальність, прояв дієвого начала), пластичність (здатність до пристосування до мінливості екзогенних впливів) і протилежна їй ригідність. Залежно від психологічних характеристик виокремлюють такі

типи особистостей за їх темпераментом: сангвініки (реактивні, слабо сензитивні, помірно активні, пластичні особи), холерики (яскраво реактивні, активні, слабо пластичні, ригідні, неврівноважені), флегматики (слабо сензитивні, ригідні, слабо пластичні, врівноважені, терплячі і витримані люди), меланхоліки (значно сензитивні, слабо реактивні, знижено-активні, ригідні).

Швейцарський психолог К. Юнг поділяв людей за їхньою схильністю до заглиблення у власний внутрішній світ або у зовнішні об'єкти і події на екстравертів (звернених до зовнішнього) і інтровертів (звернених переважно у самих себе) [2].

У науковій літературі пропонується також виокремлювати осіб установочного і функціонального типу [3]. Перші орієнтовані на усталену ієрархію цінностей, на яскраво виражені стійкі потреби, на споживання традиційних товарів і послуг. Особи другого психологічного типу – функціонального, самі формують споживчі переваги, формулюють запити, відрізняються високою пластичністю економічної поведінки, живою реакцією на новизну.

Існують також інші підходи і бачення форм розподілу людей на психологічні типи, виокремлення зумовлених психікою різновидів особистостей. Але при цьому слід констатувати відсутність встановлених стійких залежностей між економічною поведінкою людей і їх темпераментом, особистісними психологічними характеристиками. Існування таких залежностей і взаємозв'язків не викликає сумнівів, але їх первинність, важливість, визначеність стосовно економічної поведінки не знаходить теоретичного глибинного обґрунтування. Життєвий досвід доводить, що на економіку і на економічну поведінку людей значно більше ніж темперамент і психологічні характеристики особистості впливають цілі, мотиви і інтереси, що зумовлені соціальною психологічною природою. А відтак, вважаємо, за доцільне ув'язувати психологічні

особливості економічної поведінки людини з її рольовими функціями в економіці як господарській системі. Це уможлиблює розпізнавання психології економічної поведінки людини-виробника товарів і послуг, людини-споживача, людини-суб'єкта і об'єкта управління, людини-спостерігача і людини-діяча.

Такий підхід вважається нам уособленням інтегральної єдності психологічних характеристик, типів темпераментів особистості, їх цілей і мотивів, що знаходить прояв у економічній поведінці людини як економічного суб'єкта відповідно до етапів господарської діяльності і виконуваних в них, цим суб'єктом, функцій-ролей. Відтак стає можливим окреслити у загальних рисах інтереси, мотиви і цілі, які ув'язують психологічні чинники впливу на економічну поведінку людини залежно від її ролі і функції в економіці.

Людині-виробникові психологічно властиві:

– внутрішнє спонукання до участі у виробництві як до виконання соціальної місії, внесення особистої частки у загальносуспільний процес благоустрою;

– творча зацікавленість до виробничої діяльності, отримання задоволення у дієвій формі існування, у праці;

– прагнення до отримання вигоди за допомогою безпосередньої участі у виробництві.

Психології людини-споживача притаманні:

– переважання прагнення отримати задоволення, насолоду, корисність (гедоністичні мотиви);

– намагання задовольнити потреби з мінімальними витратами;

– прагнення випередити інших у масштабах, структурі, якості споживання.

Людина-управлінець психологічно налаштована на:

- утримання досягнутих владних висот, просування ієрархічними владними шаблями;
- реалізацію організаційних здібностей;
- отримання вигоди від досягнутого службового чи соціального положення, статусу.

Людина-виконавець, підпорядкована чужій волі, психологічно схильна:

- демонструвати виконавчу ретельність і лояльність;
- ставити у пряму залежність власний добробут від доброї волі керівництва;
- вважати себе жертвою випадковостей і несправедливості.

Людина-спостерігач має такі психологічні особливості:

- байдужість до усього, що не стосується особистої вигоди і благополуччя;
- отримання задоволення від стороннього спостереження;
- поверхневе судження про об'єкт спостереження, небажання занурюватися у процеси аналізу, вивчення, порівняння.

Психологічна характеристика людини-діяча містить такі ознаки:

- енергійність, мобільність, схильність до особистої участі у різних справах і подіях;
- визнання діяльності як самоцінності поза прямої залежності особистої вигоди від її результатів;
- готовність швидко змінювати вид діяльності, але за умови отримання внутрішнього емоційного задоволення.

Наведені переліки і стислий опис цілей, мотивів, інтересів різних за роллю економічних суб'єктів не може вважатися вичерпним. Він покликаний лише контекстно проілюструвати різноманіття акцентуєваних рис особистостей у їх залежності від виконуваних людиною економічних функцій.

Таким чином, для подальшого аналізу і дослідження форм проявів економічної психології людини внаслідок високої чуттєвості людини до виконуваних нею економічних функцій абстрактної констатації зв'язків між економікою і психологією недостатньо. Такі напрями наукових розвідок, на нашу думку, мають бути зосередженими на аналізі психології учасників різних видів економічної діяльності і різних етапів суспільного виробництва, акторів соціально-економічних процесів і явищ. До таких учасників належать не тільки людина як особистість, але й виробничі колективи, соціальні спільноти і держава.

ЛІТЕРАТУРА

1. Simon H. Rational Decision Making in Business Organizations. *American Economic Review*. 1979. Vol. 69. P. 493–512.
2. Юнг Карл. Психологические типы. URL : https://royallib.com/book/yung_karl/psihologicheskie_tipi.html.
3. Машков В. Н. Психология экономики. Санкт-Петербург : Михайлов, 2001. 187 с.