

Психологические факторы принятия экономических решений

Мишенин Евгений Сергеевич

Аспирант

ORCID 0009-0009-4386-8583, e-mail: j.j.-winner@bk.ru

Московский информационно-технологический университет – Московский архитектурно-строительный институт,
г. Москва, Россия

Аннотация

Исследованы личностно-психологические аспекты, влияющие на экономическое поведение индивидов. Проанализировано, как когнитивные способности и личностные характеристики воздействуют на процесс принятия решений в условиях неопределенности. Рассмотрены теоретические концепции и эмпирические исследования, доказывающие значимость субъективных и неосознаваемых факторов, таких как эмоции, предубеждения и восприятие риска, в формировании сложных моделей экономического поведения. Изучены механизмы обработки информации и этапы принятия решений в контексте экономической деятельности. Продемонстрировано, что психологические факторы играют ключевую роль в инвестиционных и потребительских решениях. Подчеркнуто, что процесс принятия экономических решений, таких как выбор объекта производства, ценовой политики, использование технологий, системы налогообложения, потребительский выбор и инвестирование, имеет свою специфику. Отмечена важность учета общих психологических закономерностей, личностных характеристик руководителя, управления рисками и применения системного подхода. Особое внимание уделено значению субъективных и неосознаваемых явлений, таких как предубеждения и стереотипы, которые предопределяют сложные поведенческие модели субъектов экономической сферы. Изучение этих факторов представляет перспективу для дальнейших исследований в области психологии и экономики, способствуя более глубокому пониманию механизмов принятия решений и разработке эффективных стратегий в управлении экономической деятельностью.

Ключевые слова

Психологические факторы, принятие решения, экономические решения, инвестиционные решения, выбор, риск, поведение, инструмент

Для цитирования: Мишенин Е.С. Психологические факторы принятия экономических решений // Вестник университета. 2024. № 10. С. 229–235.



Psychological factors of economic decision-making process

Evgeny S. Mishenin

Postgraduate Student

ORCID 0009-0009-4386-8583, e-mail: j.j.-winner@bk.ru

Moscow Information Technology University – Moscow Institute of Architecture and Construction, Moscow, Russia

Abstract

Personality-psychological aspects influencing an individual's economic behavior have been studied. It has been analyzed how cognitive abilities and personality characteristics influence the decision-making process under uncertainty. Theoretical concepts and empirical studies proving the significance of subjective and unconscious factors, such as emotions, biases, and risk perception, when forming complex patterns of economic behavior have been considered. The information processing mechanisms and decision-making stages in the context of economic activity have been considered. It has been demonstrated that psychological factors play a key role in investment and consumer decisions. It has been emphasized that the process of making economic decisions, such as choosing a production object, pricing policy, use of technology, taxation system, consumer choice, and investment, has its own specifics. The importance of considering general psychological regularities, a manager's personal characteristics, risk management, and a systematic approach application has been studied. Special attention has been paid to the importance of subjective and unconscious phenomena, such as prejudices and stereotypes, which predetermine complex behavioral patterns of the economic sphere subjects. The study of these factors presents a prospect for further research in the field of psychology and economics, contributing to a deeper understanding of decision-making mechanisms and effective strategies development in economic activity management.

Keywords

Psychological factors, decision-making process, economic decisions, investment decisions, choice, risk, behavior, tool

For citation: Mishenin E.S. (2024) Psychological factors of economic decision-making process. *Vestnik universiteta*, no. 10, pp. 229–235.



ВВЕДЕНИЕ

В современной психологии принятие решения рассматривается в качестве волевого акта выстраивания индивидом оптимальной последовательности действий, которые в перспективе должны привести к достижению желаемой цели на основе преобразования исходной информации, полученной в заданной ситуации неопределенности. На этот сложный процесс влияет комплекс факторов, среди которых выделяются основные группы:

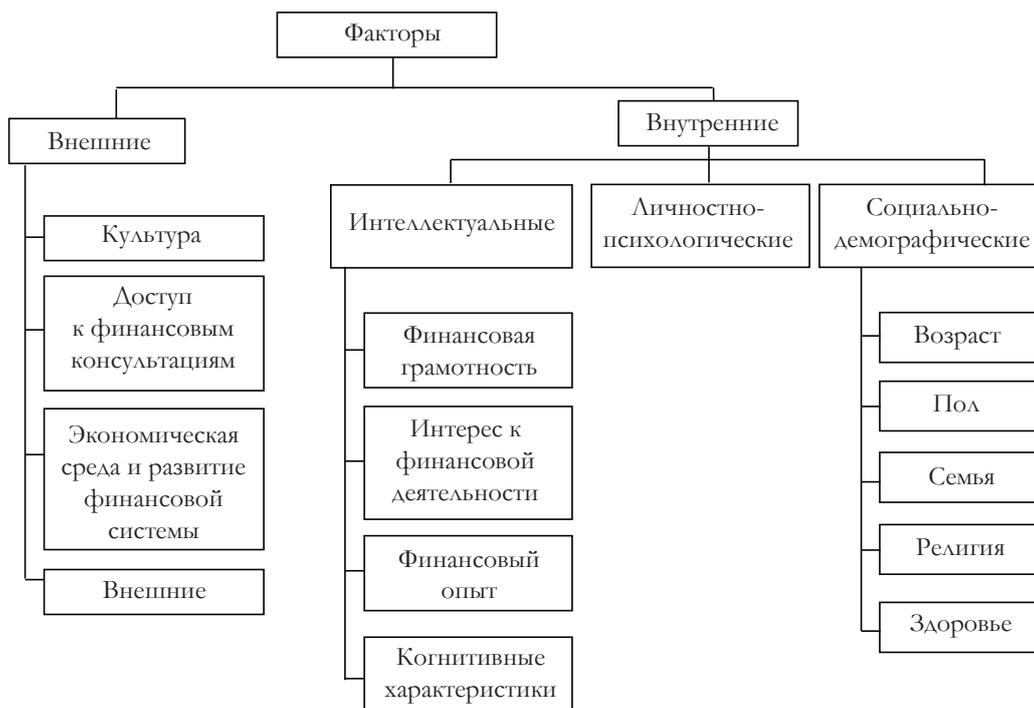
- личностные (доминирующие эмоции, желания, привычки, установки, общее состояние волевой сферы, наличие мотивации и социального опыта, практических наработок и т.д.);
- когнитивные (наличие вводной информации о вариантах решения проблемы, их оценка с последующей расстановкой приоритетов, использование эвристик, то есть упрощенных стратегий, при обработке информации и т.д.);
- процессуальные (субъективное определение желаемого результата, планирование последовательности действий и мыслительных операций, возможная отсрочка принятия решений и т.д.) [1].

Принятие решения с позиции психологической науки – это сложный волевой процесс, опосредованный личностными особенностями индивида, его когнитивными способностями и необходимостью прохождения специфических этапов обработки информации для дальнейшего определения плана действий.

СПЕЦИФИКА ПРИНЯТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

Процесс принятия экономических решений (например, выбор объекта производства, ценовой политики, использования технологий, системы налогообложения, потребительский выбор, инвестирование и т.д.) имеет свою специфику. Важно учитывать общие психологические закономерности (рассмотрено выше), личностные характеристики руководителя, необходимость управления рисками, применять системный подход и оперативно реагировать на возможные изменения в экономической среде. В данной сфере особое значение приобретает также использование метода моделирования и прогнозирования последствий принятия решений.

Анализ подходов, представленных в современных исследованиях по данной тематике, позволяет выделить в системе факторов, определяющих поведение индивида в процессе принятия решений экономического характера, внутренние и внешние факторы (аспекты), а также провести их дополнительную классификацию по ряду оснований (рисунок).



Составлено автором по материалам источника [2]

Рисунок. Факторы поведения человека в принятии экономических решений

Целью настоящего исследования является проведение анализа личностно-психологических аспектов, которые наряду с интеллектуальными и социально-демографическими входят в число внешних факторов, определяющих принятие индивидом экономических решений. В научной литературе распространена и аргументирована позиция, согласно которой принятие любых экономических решений (от рутинной покупки устройства для домашнего хозяйства до крупных инвестиций либо стартапов) детерминировано в первую очередь субъективными (психологическими) факторами и лишь затем объективной экономической реальностью либо профессионально обусловленными моделями действий в той или иной среде [2]. Так, феномены, проявляющиеся в психологической сфере (например, эмоции, предубеждение и субъективное восприятие), могут играть важную роль в принятии подобных решений. Они варьируются в зависимости от восприятия и усвоения релевантной информации, уменьшают уровень комфорта в связи с возникновением рисков, а также формируют склонность индивида к следованию общественному мнению или приверженность индивидуальным суждениям и последовательность в принятии личной ответственности за возможные негативные последствия принятых им решений.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ, СОПРЯЖЕННЫЕ С РИСКОМ

Особую сложность в плане принятия экономических решений представляют финансовые сценарии, сопряженные с различными рисками. Например, вложение средств в инновационные технологии или продукты, несмотря на потенциально высокую прибыль и создание уникальной рыночной ниши, сопровождается значительным риском потери капитала. Предприниматели сталкиваются с рисками, связанными с неопределенностью спроса, недобросовестной конкуренцией, изменениями в законодательстве, различного рода форс-мажорами и другими факторами, влияние индивида на которые объективно ограничено. Так, решение о входе на новые рынки сбыта или начало взаимодействия с новыми сегментами потребителей сопровождается риском потери инвестиций в случае низкого спроса на продукцию либо общей неустойчивости рынка. Инвестирование в рискованные финансовые инструменты (акции высокотехнологичных компаний, криптовалюты, инновационные стартапы различного рода и т.д.), несмотря на возможность высокой доходности и роста, испытывает последствия значительного колебания цен и общей конъюнктуры рынка. В приведенных ситуациях отсутствует механизм однозначного определения алгоритма принятия оптимального экономического решения, в связи с чем эффективность последнего во многом определяется субъективными факторами и не может быть диагностирована на этапе предварительного мониторинга.

Если обратиться к практике принятия решений в сфере инвестиционной деятельности, то также необходимо отметить роль психологического феномена предубежденности [3]. Предубеждение представляет неосознаваемую личностную установку, которая затрудняет объективное восприятие информации и возникает как следствие поспешных выводов, основанных на личном опыте (индивидуальные или разделяемые социальные стереотипы), либо неосознанного принятия мнений, распространенных в той или иной социальной группе (предрассудки, традиции и т.д.). Подобная установка формирует склонность инвестора к поиску и интерпретации информации таким образом, чтобы подтвердить собственные убеждения или ожидания (стоит отметить, что это отражает и общие закономерности рецепции социально значимой информации в пространстве массовой коммуникации). Данный процесс может привести к игнорированию или преувеличению значимости противоположной, альтернативной, принципиально новой информации. Также чрезмерная уверенность индивида, подверженность влиянию общественного мнения, неоправданная эмоциональность при оценках, стремление к быстрому получению прибыли и иные негативные установки создают основу для принятия неэффективных инвестиционных решений.

В современных исследованиях обосновывается наличие устойчивой корреляции между психотипами (например, часто встречающихся в бизнес-среде так называемых эпилептоидов и паранойялов), психологическими особенностями инвесторов, а также их возможной предрасположенностью к проявлению в экономическом поведении тех или иных социально или культурно обусловленных предубеждений. Эта закономерность со всей очевидностью проявляется в формировании уровня толерантности к финансовым рискам (способность инвестора переносить финансовые потери, а также субъективный уровень комфорта в условиях неопределенности и возможной потери вложений). Финансовое поведение человека в подобной ситуации может быть описано следующим образом: люди с более высокой толерантностью к риску могут быть склонны к более агрессивным инвестиционным стратегиям, в то время как люди с более низкой толерантностью к риску выбирают более консервативные, типичные стратегии поведения.

Данная закономерность приводит к актуализации проблемы контроля субъектов экономической сферы над возможными психологическими предубеждениями, позволяющего снизить риски, что нашло отражение в представленных в современных исследованиях базовых экономических моделях [4]. Также отмечается влияние на процесс принятия решений в экономической сфере универсальных субъективных факторов, среди которых выделяются:

- индивидуальные потребности;
- желание снизить риски и минимизировать возможные угрозы в условиях неопределенности;
- наличие необходимых компетенций и осознание способов их практического применения;
- соответствие прилагаемых усилий возможности получения прибыли и ее масштабирования;
- потенциал отклонения от намеченного плана действий;
- уровень подготовительной работы [5].

ЛИЧНОСТНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

Зарубежными авторами Б. Кубилай и А. Байракардоглу предложена универсальная модель принятия решений в сфере инвестиционных проектов, в которой авторы рассматривают различные эмоциональные аспекты, включая риски, предпочтения в отношении времени, чувство собственного достоинства и оценку уровня информационного воздействия [6]. Цель разработанной модели заключается в том, чтобы понять, как данные психологические факторы учитываются при принятии решений инвесторами и как последние оценивают результаты своих инвестиций.

Следовательно, при принятии индивидом тех или иных экономических решений важную роль играют устойчивые личностно-психологические факторы, которые существенным образом влияют на выбор модели поведения. В различных научных источниках выделяются следующие личностно-психологические аспекты.

1. Рисксовая толерантность, которая представляет готовность человека принимать рискованные экономические решения. Отдельные индивиды избегают рисков, в то время как другие демонстрируют склонность к ним и ищут любые возможности для получения максимальной прибыльности вложений. Рисксовая толерантность может повлиять на выбор инвестиционных решений и управление стратегическими бизнес-коммуникациями.

2. Психологические предубеждения, которые проявляются через поиск подтверждения своего решения (склонность искать информацию, которая подтвердит правильность сделанного выбора), эффект доступности (склонность оценивать вероятность событий на основе предварительно полученной информации и имеющегося личного опыта) и эмоциональные установки (решения, основанные на эмоциональных состояниях, а не на анализе с использованием логических операций).

3. Финансовая грамотность, реализующаяся через уровень владения финансовой информацией и понимание экономических законов, знание инструментов. Чем более финансово грамотным является индивид, тем более осознанными и информированными будут его решения по инвестированию, управлению бизнес-процессами и планированию финансового будущего. На более высоком уровне должный уровень финансовой грамотности населения оказывает положительное влияние на социальную и экономическую стабильность в стране, так как граждане, обладающие необходимыми для управления собственной активностью в данной сфере компетенциями, способны принимать обоснованные и рациональные финансовые решения.

4. Эмоциональное состояние как условие выбора действий либо их оценки. Например, вероятность стресса, страха или эйфории от ощущения финансовых выгод может привести к принятию решения и вызвать импульсивное поведение. Согласно исследованиям, ключевыми факторами в данной сфере являются уровень экстраверсии и локуса контроля (люди с внешним локусом контроля и экстравертивные типы личности более склонны к рискованному поведению), общее отношение к деньгам, благосостоянию, риску и неопределенности, текущее эмоциональное состояние (положительные эмоции стимулируют реализацию рискованных форм поведения) [7].

5. Цели и ценности, проявляющиеся в субъективной оценке значимости совершаемых экономических действий, а также их возможного восприятия обществом. Например, финансовое поведение неразрывно связано с культурными ценностями и религиозными убеждениями, которые формируют мотивы экономических действий. Процессы рыночных реформ в странах с культурой «незападного» типа

протекают под воздействием укорененных ценностей, которые формируют как индивидуальное, так и коллективное экономическое поведение, оказывая влияние на распределение ресурсов в обществе, общее благосостояние и его субъективную оценку.

6. Самооценка и уверенность. Люди с высокой самооценкой склонны к инвестициям, решения о которых они принимают на основе знаний и собственного опыта. Низкая самооценка может приводить к иррациональному поведению, например, к продолжению инвестирования в неэффективные проекты из-за страха признания собственной ошибки. Самооценка также влияет на восприятие успеха и неудач – завышенная может привести к недооценке достижений, в то время как адекватная помогает реалистично оценивать возможности.

7. Влияние социальной среды (семья, друзья, коллеги и ближайшие социальные группы). Мнения, советы и наблюдения других индивидов влияют на выбор и решения инвесторов, а такие факторы, как демографический состав населения, уровень доходов и образования, играют ключевую роль в социально-экономическом развитии региона и принятии экономических решений населением. Кроме того, культурные и образовательные аспекты социального окружения, сфера общения и информационные факторы (реклама и контент средств массовой информации) формируют личность, мировоззрение и потребности индивида, что неизбежно находит проявление в типе экономической активности и доминирующих моделях принятия экономических решений. Подробно об этих факторах писали в труде «Принятие решений в неопределенности» Д. Канеман, П. Словик и А. Тверски [8].

8. Временные ориентации: разные временные ориентации формируют различное восприятие экономической информации и, следовательно, разные действия. Люди, ориентированные на настоящее, более склонны к удовлетворению сиюминутных потребностей в краткосрочный период, в то время как люди, ориентированные на будущее, склонны к стратегическому мышлению и выбору долгосрочных проектов (например, в инвестиционной сфере). Психологическая временная ориентация является ключевым фактором, определяющим экономическое поведение человека через мотивационные, когнитивные и эмоциональные процессы [9].

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Анализ актуальных исследований, посвященных проблеме влияния психологических факторов на экономическое поведение, позволяет судить о важности субъективных и неосознаваемых явлений, предопределяющих сложные поведенческие модели (например, предубеждения и стереотипы). Современные работы во многом продолжают идеи, изложенные в рамках смысловой теории мышления советским и российским ученым О.К. Тихомировым и его учениками (Т.В. Корнилова, Ю.Д. Бабаева, А.Е. Войскунский и др.), а также в рамках психологической теории решений Ю. Козелецкого [10; 11]. К числу наиболее важных личностно-психологических аспектов, влияющих на активность индивида в сфере экономики, относятся также рискованная толерантность, финансовая грамотность, эмоциональное состояние, субъективные цели и ценности, самооценка, воздействие социального окружения, способность к стратегическому мышлению. Изучение данных феноменов перспективно с точки зрения задачи повышения эффективности деятельности человека в инвестиционной и иных сферах экономики.

Список литературы

1. Суцкова Я.С., Мешков И.Ю. Феномены выбора и принятия решения в психологической науке. Вестник Удмуртского университета. Серия: Философия. Психология. Педагогика. 2022;4:395–404. <https://doi.org/10.35634/2412-9550-2022-32-4-395-404>
2. Samar A., Afaf G. A comparison between psychological and economic factors affecting individual investor's decision-making behavior. American Journal of Business and Management. 2016;1(3):77–94. <http://dx.doi.org/10.1080/23311975.2016.1232907>
3. Jureviciene D., Kristina J. The Impact of Individuals' Financial Behaviour on Investment Decisions. In: Paper presented at the annual meeting for the Society of 1st Electronic International Interdisciplinary Conference. Slovakia; 2021. Pp. 3–7.
4. Bruni L., Sugden R. The road not taken: how psychology was removed from economics, and how it might be brought back. The Economic Journal. 2020;5:146–173. <http://dx.doi.org/10.1111/j.1468-0297.2007.02005.x>
5. Doya K. Modulators of decision-making. Nature Neuroscience. 2018;11:410–416. <http://dx.doi.org/10.1038/nn2077>
6. Kübilay B., Bayrakdaroğlu A. An Empirical Research on Investor Biases in Financial Decision-Making, Financial Risk Tolerance and Financial Personality. International Journal of Financial Research. 2016;2(7):171–182. <http://dx.doi.org/10.5430/ijfr.v7n2p171>

7. *Патосха О.И.* Психологические факторы экономического поведения. Вестник науки и образования. 2019;1-2(55):86–89.
8. *Канеман Д., Словик П., Тверски А.* Принятие решений в неопределенности: правила и предубеждения. Харьков: Гуманитарный Центр; 2005. 632 с.
9. *Murgea A.* Classical and Behavioural Finance in Investor Decision. Annals of University of Craiova – Economic Sciences Series. 2019;2(38):212–223.
10. *Бабеева Ю.А., Васильев И.А., Войскунский А.Е., Тихомиров О.К.* Эмоции и проблемы классификации видов мышления. Вестник Московского университета. Серия: Психология. 1999;2(3):42–55.
11. *Козелецкий Ю.* Психологическая теория решений. М.: Прогресс; 1979. 504 с.

References

1. *Suntsova Ya.S., Meshkov I.Yu.* The phenomena of choice and decision-making in psychological science. Bulletin of Udmurt University. Series: Philosophy. Psychology. Pedagogy. 2022;4:395–404. (In Russian). <https://doi.org/10.35634/2412-9550-2022-32-4-395-404>
2. *Sarwar A., Afaf G.* A comparison between psychological and economic factors affecting individual investor's decision-making behavior. American Journal of Business and Management. 2016;1(3):77–94. <http://dx.doi.org/10.1080/23311975.2016.1232907>
3. *Jureviciene D., Kristina J.* The Impact of Individuals' Financial Behaviour on Investment Decisions. In: Paper presented at the annual meeting for the Society of 1st. Electronic International Interdisciplinary Conference. Slovakia; 2021. P. 3–7.
4. *Bruni L., Sugden R.* The road not taken: how psychology was removed from economics, and how it might be brought back. The Economic Journal. 2020;5:146–173. <http://dx.doi.org/10.1111/j.1468-0297.2007.02005.x>
5. *Doya K.* Modulators of decision-making. Nature Neuroscience. 2018;11:410–416. <http://dx.doi.org/10.1038/nn2077>
6. *Kübilay B., Bayraktaroglu A.* An Empirical Research on Investor Biases in Financial Decision-Making, Financial Risk Tolerance and Financial Personality. International Journal of Financial Research. 2016;2(7):171–182. <http://dx.doi.org/10.5430/ijfr.v7n2p171>
7. *Patosha O.I.* Psychological factors of economic behavior. Bulletin of Science and Education. 2019;1-2(55):86–89. (In Russian).
8. *Kahneman D., Slovic P., Tversky A.* Decision Making under Uncertainty: Rules and Biases. Kharkov: Gumanitarnyi Tsentr; 2005. 632 p. (In Russian).
9. *Murgea A.* Classical and Behavioural Finance in Investor Decision. Annals of University of Craiova – Economic Sciences Series. 2019;2(38):212–223.
10. *Babaeva Yu.D., Vasiliev I.A., Voiskunsky A.E., Tikhomirov O.K.* Emotions and problems of classification of types of thinking. Moscow University Psychology Bulletin. 1999;2(3):42–55. (In Russian).
11. *Kozeletsky Yu.* Psychological Theory of Decisions. Moscow: Progress; 1979. 504 p. (In Russian).