

## **ЕКОНОМІЧНА ПСИХОЛОГІЯ: ПРЕДМЕТ, МЕТОДИ, МІЖДИСЦИПЛІНАРНІ ЗВ'ЯЗКИ**

**О.В. Винославська**

*кандидат психологічних наук, доцент,  
завідувач кафедри психології і педагогіки  
Національного технічного університету України  
"Київський політехнічний інститут",*

**Г.В. Ложкін**

*доктор психологічних наук, професор,  
завідувач кафедри психології і педагогіки  
Національного університету фізичного виховання і спорту України,*

**В.В. Спасенніков**

*доктор психологічних наук, професор,  
завідувач кафедри психології праці та консультативної психології  
Брянського державного університету ім. академіка А.Г.Петровського*

У статті розглядаються витoki економічної психології, етапи її розвитку і становлення, висвітлюються міждисциплінарні зв'язки. Здійснюється спроба теоретичного обґрунтування предмету економічної психології. Аналізуються та систематизуються методи дотичних наукових галузей щодо можливості їхнього застосування в економічній психології.

*Ключові слова:* економічна психологія, предмет, методи, міждисциплінарні зв'язки, системний аналіз.

Економічна психологія, набуваючи розвитку зі становленням ринкових відносин на пост-радянському просторі [6; 12; 17], є тією галуззю наукового знання, що покликана створити адекватну модель людини в економіці, враховуючи поряд з раціональними ірраціональні закономірності в її поведінці. Така модель привертає увагу вчених різних галузей науки. Підтвердженням того є присудження в 2002 р. Нобелівської премії з економіки психологу Д.Канеману, а також економістам В.Сміту й А.Тверскі.

Стрімкий розвиток нового наукового напрямку зумовив вибір мети нашого дослідження, яка полягала у теоретичному обґрунтуванні предмету економічної психології, систематизації її методів та висвітленні її зв'язків із іншими напрямками наукових досліджень. Відповідно до мети у дослідженні вирішувалися такі завдання:

- 1) проаналізувати і узагальнити результати наукових досліджень, присвячених визначенню змісту предмету економічної психології;
- 2) окреслити сукупність методів, що застосовуються в економічній психології, та згрупувати їх відповідно до завдань досліджень;
- 3) дослідити зв'язки економічної психології з іншими науковими дисциплінами і показати глибину їхнього взаємопроникнення.

Можна констатувати, що міждисциплінарні зв'язки психологічної науки з багатьма суміжними галузями вивчаються досить інтенсивно. Наприклад, інженери, що мають справу з технікою, переконалися, що конструювати та експлуатувати системи „людина-машина” немо-

жливо без врахування психології тих, для кого створюється нова техніка, саме чим і сприяли зародженню та подальшому розвитку ергономіки та інженерної [15].

У той же час, зближення економічної теорії з психологією відбувається досить повільно. Як економісти, так і психологи мало звертаються до психологічних аспектів економічних реальностей, а саме до дослідження суміжних проблем. Повільне зближення економіки й психології пов'язане як із відмінністю їхніх предметів, так і з відсутністю єдиного розуміння й опанування методів, насамперед, міждисциплінарних прикладних досліджень.

Не можна нехтувати й тим фактом, що в міждисциплінарних галузях знання методологічних засад і дослідницьких парадигм у перспективних напрямках визначаються базовою освітою, традиціями наукових шкіл й особистісними інтересами конкретних учених. Так, філософи, політологи, соціологи вважають, що економічна психологія повинна зосередити увагу на впливі психологічних чинників на господарське життя в макроекономічному ракурсі [1; 9; 29], вивчаючи економічну поведінку населення, основних соціальних груп і держави в цілому. Економісти, інженери, психологи, виділяючи предмет економічної психології на мікроекономічному рівні, пов'язують його з вивченням поведінки особистості, малих і великих груп у масштабах робочого місця, виробничої ділянки, фірми, організаційно-виробничих систем [4; 10; 20; 22].

Витoki економічної психології можна знайти вже при рабовласницькому ладі в

законах Хаммурапи (1792-1750 рр. до н.е.). В давнину у Вавилонському царстві були встановлені й діяли юридичні, економічні та психологічні правила й норми рабовласницьких відносин і грошового обігу. Однак виникнення людини економічної (*Homo economicus*) пов'язують із Новим часом (XVI – XVII ст., XX ст.), політичними революціями, промисловим переворотом, виникненням громадянського суспільства, урбанізацією життя [25].

Сучасне трактування економічної психології пов'язане з комплексною системою управління людськими ресурсами, яка охоплює ринок праці, виробництво новітньої техніки (устаткування, товарів, послуг тощо) та ринок капіталу. Вивчення економічної психології пов'язане з основами економічної теорії, економічної поведінки різних верств населення, психологічними аспектами економічної політики, психологічними основами ринку й споживання та цілою низкою інших проблем, а особливо стратегічним, інноваційним менеджментом, створенням і впровадженням новітніх технологій і "ноу-хау" [8].

Досвід викладання таких наукових дисциплін, як соціальна психологія, організаційна психологія та ряду спецкурсів (інженерна психологія, дизайн та ергономіка, психологія підприємництва, психологія управління, етика бізнесу тощо) показує, що економічна психологія може виступати як спеціалізація для багатьох спеціальностей. Наприклад, для інженерних спеціальностей – індустріальна психологія, для економічних спеціальностей – фінансовий менеджмент, для педагогічних спеціальностей – професійна орієнтація. Це пояснюється тим, що міждисциплінарні зв'язки та логіка побудови наведених у прикладі дисциплін пов'язані з усіма основними ринками (праці, капіталу й виробництва) [8].

Аналіз і узагальнення різних джерел, в яких зроблені спроби визначити предмет економічної психології [4; 15; 25] показують, що найбільш вдало висвітити даний аспект вдалося В.П.Познякову [20]. На його думку, економічна психологія є комплексною прикладною галуззю психологічної науки, що інтенсивно розвивається в останні роки. Предметом економічної психології виступають психологічні закономірності економічної поведінки людини, пов'язаної з виробництвом, розподілом, обміном та споживанням товарів і послуг. Економічна психологія вивчає закономірності взаємодії та взаємовпливу економічних чинників та психологічних явищ у регуляції економічної поведінки. За своїм статусом економічна психологія є міждисциплінарною галуззю знання, основу якої становлять теоретичні положення, методи й результати досліджень, накопичені як у психологічній, так і в економічній науці.

Відомо, що виникнення й розвиток будь-якого нового наукового напрямку пов'язані як із запитом практичної діяльності, так і з процесами диференціації та інтеграції наукового знання, комплексністю й міждисциплінарністю проведених досліджень, взаємопроникненням методів, становленням понятійного апарату, розумінням предмета й

загальноприйнятих методологій і методів досліджень. Економічна психологія належить саме до того напрямку психологічної науки, потреба в якому продиктована соціально-економічними змінами на пострадянському просторі, а методологічний базис даного наукового напрямку закладений всією історією взаємодії і взаємовпливу економіки та психології, суб'єктами економічної діяльності та процесами виробництва, обміну і споживання.

Аналіз і узагальнення численних джерел, присвячених методам психологічного дослідження, підводять до висновку про наявність проблеми вже в самому розумінні методу як явища, як категорії психології. Запропоноване ще Р.Декартом визначення "метод – це спосіб", так само, як і традиційне розуміння принципів вітчизняної психології, з яких, на наш погляд, ніяк не випливають методи конкретних психологічних досліджень, дозволяють припустити, що розрив між науковою й практичною психологією не є випадковим, оскільки перша розвивається на філософському ґрунті попередніх досліджень, а друга базується на спробах узагальнення результатів емпірики, отриманої без серйозної методологічної обробки. Стосовно економічної психології, спостерігається така картина: з одного боку відбувається теоретичне осмислення зарубіжних досліджень, а з іншого боку – робляться спроби узагальнення нечисленних вітчизняних робіт у цій галузі без відповідної методологічної бази та напрацьованих методів [4; 22].

У той же час, сукупність методів, що використовуються в економічній психології, можна розділити на *три* основні групи.

Особливостями *першої* групи методів є те, що їхнє використання вимагає, як правило, репрезентативних вибірок, чим підсилює вимоги до процедур організації й проведення експериментальних досліджень. Наприклад, маркетингові опитування, експерименти в галузі психології поведінки покупців і впливу реклами на споживача, діагностика підприємницьких здібностей і схильностей до економічного ризику та інші дослідження в галузі економічної психології ставлять жорсткі вимоги до валідності та надійності використаних методів, вірогідності отриманих даних, коректної статистичної обробки, до прийомів об'єктивізації отриманих результатів на етапі інтерпретації досліджень і верифікації гіпотез.

Найбільш широко в економічній психології використовують методи, що добре зарекомендували себе в економічних, соціологічних та інженерних дослідженнях. При цьому на етапі створення й моделювання економічних організаційних і виробничих систем частіше використовують методи економічної кібернетики й інженерної творчості, а на етапі їхньої експлуатації – методи психології праці й управління, економіки й наукової організації

праці [27].

Одним із пріоритетних напрямів розвитку економічної психології є управління проектуванням нових організаційно-виробничих систем і моделювання діяльності персоналу в них з метою одержання більш якісних приладів, машин, устаткування, технологій, налагодження нових технологічних процесів на базі впровадження вітчизняних розробок і винаходів [26]. Тільки на цій основі можна запобігти економічному збитку від іноземних інвестицій, які створюють видимість нарощування якісних товарів і послуг при згортанні власних організаційно-виробничих систем. З погляду економічної психології, бізнес і підприємництво не є можливими без засвоєння й впровадження методів інженерної творчості, таких як мозковий штурм, дискусія, експертне прогнозування, морфологічний аналіз і синтез, теорія рішення винахідницьких завдань, функціонально-вартісний аналіз тощо. Використання даних методів дозволяє успішно вирішувати найважливіші наукові, винахідницькі, інноваційні й господарські проблеми, виявляти та погоджувати інтереси й потреби різноманітних корпоративних груп, формувати необхідну культуру економічного мислення персоналу різних організаційних структур.

Методи системного аналізу, як і системний підхід у цілому, давно стали нормативною методологією будь-яких наукових, у тому числі психологічних, досліджень. Однак, що стосується досліджень в галузі економічної психології, можна відзначити притаманні саме цим дослідженням невизначеності чинників планування й вартості, організаційної й статистичної невизначеності. Тому варто говорити не стільки про системний аналіз і системний підхід в економіко-психологічних дослідженнях, скільки про загальну теорію систем як системної методології економічної психології [19; 30].

Методи процесного аналізу, що добре зарекомендували себе в ергономіці та інженерній психології [15], також можуть успішно використовуватись в процесі моделювання економічної поведінки, прийняття рішень, переробки інформації, оцінюванні впливу на персонал різних факторів, оптимізації сприймання, відслідковування динамічних змін середовища тощо.

Аналіз вітчизняних і зарубіжних публікацій в галузі економічної психології і дотичних наукових галузях показує, що в цих дослідженнях все частіше використовуються методи дослідження операцій, засновані на математичному апараті оптимального програмування, теорії масового обслуговування, теорії ігор, евристичному програмуванні тощо [27].

Вибір і використання кожного з цих методів визначається метою і завданнями дослідження. Так, більшість багатоваріантних завдань економічної психології, добре кількісно сформульованих, де залежності виявлені й можуть бути виражені в числах і символах, розв'язуються побудовою й оптимізацією детермінованої економіко-математичної моделі

з єдиним критерієм оптимальностей. Наприклад, транспортні завдання, завдання асортиментного завантаження виробничих потужностей та подібні до них вирішуються оптимізаційними методами детермінованих процесів; оптимізацій; варіаційного обчислення; лінійного та нелінійного програмування; дискретного, геометричного і динамічного програмування; детермінованими методами математичної теорії оптимальних процесів [27].

Досить ефективним інструментарієм економічної психології, особливо таких розділів як бізнес і підприємництво, є теорія ігор. Теоретико-ігрові завдання використовуються для прогнозування реакції конкурентів на зміну цін, пропозиції додаткового обслуговування, модифікації старої й освоєння нової продукції, моделювання економічної поведінки інвесторів на ринку цінних паперів тощо [27; 28].

Один із напрямів економічної психології пов'язаний із управлінням організаційною поведінкою на основі використання методів організаційного проектування, визначення раціонального ступеня автоматизації, визначення чисельності управлінського й обслуговуючого персоналу, організаційного регламентування й нормування. Завдання визначення організаційної структури виробничо-економічних систем можна вирішувати традиційними для інженерної психології й економіки методами: теорії масового обслуговування, теорії ігор, математичної теорії планування експерименту, мережевого планування й управління, теорії графів тощо [15; 27].

Вирішення завдань, пов'язаних із обґрунтуванням організаційної структури, дозволяє вдосконалити технологію діяльності управлінського персоналу, скоротити і раціоналізувати документообіг, у повному обсязі дати необхідні рекомендації з організаційного нормування й регламентування, тобто створити організаційні основи спільної діяльності персоналу організації [24].

Зазначимо, що як методи економічної кібернетики й інженерної творчості, так і методи психології праці й інженерної психології, що лежать в основі управління організаційними й людськими ресурсами, визначають для заданих умов різні типи організаційного впливу, забезпечуючи з позиції економічної психології раціональне виконання управлінським персоналом всіх видів робіт.

*Друга група* методів, пов'язана з безпосереднім управлінням людськими ресурсами, хоча й названа методами соціології праці й управління, за своїм змістом найбільше тісно пов'язана з економіко-психологічними закономірностями людської поведінки [21; 23].

Характеризуючи методи економічної психології, доцільно згадати А.Богданова, який ще на початку ХХ ст. відмічав, що

людська діяльність від найпростіших до найбільш складних її форм, зводиться до організаційних процесів. Ним була виявлена дійсна єдність організаційних методів усюди – у психологічних і фізичних компонентах, у живій і неживій природі, у роботі стихійних сил і творчій діяльності людей [3].

Оскільки методи економічної психології виявляються у відносинах між людьми, то в проектуванні та управлінні організаційними ресурсами з успіхом може бути використаний весь арсенал, накопичений в економіці й науковій організації праці. Послідовність виконання всіх робіт з управління організаційними ресурсами, виходячи з теорії економічної психології, будуватиметься на основі планів, програм, алгоритмів.

Дамо коротку характеристику найбільш відомим методам даної групи. Як відзначає ряд дослідників, планово-бюджетні методи міцно ввійшли в господарську практику й незалежно від ринкової кон'юнктури скеровують діяльність всієї функціональної структури системи управління організацією, передбачають цільові настановлення, місію організації, періоди діяльності, послідовність діяльності персоналу тощо [27].

Неконструктивність критики планово-бюджетних методів з макроекономічної точки зору пов'язана з припущенням про те, що змоделювати всі заходи, збалансувати їх по основних позиціях у масштабах всієї країни практично неможливо. До того ж, як визнають провідні економісти, у соціалістичній системі господарювання були відсутні відповідні механізми реалізації цих планів. Однак, що стосується мікроекономіки, то в підприємстві жодна з організаційно-виробничих систем не може обійтися без планування своєї діяльності в стратегічному та інноваційному менеджменті [7; 27].

Позитивний досвід у зарубіжних та вітчизняних дослідженнях з економічної психології накопичений і в розробці обґрунтованих та апробованих на практиці планів раціональних витрат часу людини, внутрішньосімейного розподілу часу тощо [1; 2; 18; 27].

Перспективними напрямами економічної психології були й залишаються бюджетна політика держави, психологія грошових доходів і видатків, сприймання різними верствами населення економічної політики, економіко-психологічні проблеми оподаткування, розширення оподаткованої бази й зменшення податкових ставок [2; 14; 16].

Успішно використовуються в управлінні організаційно-виробничими системами програмні методи й методи сітьового планування й управління. Наприклад, у зарубіжних дослідженнях з економічної психології все частіше використовуються методи нелінійного програмування, коли витрати ростуть непропорційно до кількості закуплених або зроблених товарів (ефект "оптовості"), при цьому багато нелінійних завдань можуть бути приблизно замінені лінійними в області, що є близькою до оптимальних рішень [37; 38].

Багато питань економічної психології, які пов'язані з плануванням і управлінням, що розвиваються в часі (рік, місяць, день), відносять до багатокрокових процесів і вирішують за допомогою методів динамічного програмування [5]. Як правило, даний клас мінімакських завдань пов'язаний із перспективним оптимальним і поточним плануванням, розподілом ресурсів та інвестуванням їх у виробництво, оптимізацією багатокрокових рішень, при цьому методи динамічного програмування використовують при розрахунках мережевих графіків.

Методи мережевого планування й управління дають можливість відповісти на багато традиційних для економічної психології питань: як розподілити наявні матеріальні кошти й трудові ресурси між підрозділами комплексу, коли починати й закінчувати роботи, які перешкоди виникають при завершенні всіх робіт і як їх усувати тощо [27].

Основні підходи кількісної методології економічної психології представлені в роботах [33-36]. Методи кількісного аналізу стають усе потужнішими й одночасно універсальними. Вони дозволяють розділяти ефекти, що створюються не тільки окремими змінними й їхніми взаємодіями, але й процедурними особливостями виміру, перекосами у вибірці, спостереженнями, планом (дизайном) дослідження, взаємозалежністю спостережень. Це забезпечує підвищення як внутрішньої валідності результатів, так і зовнішньої, пов'язаної з можливостями узагальнення, оскільки статистичний контроль дозволяє обходитися без штучної лабораторної ізоляції.

Що стосується меж формалізації оптимізаційних завдань майбутнього, то прогнозувати їх неможливо. Важко сказати, буде це вивчення економічної поведінки в країнах із різними економічними орієнтирами, економіка здорового способу життя, нелегальна економічна поведінка, альтруїзм, індивідуальний обмін різними формами капіталу, економічна поведінка родин, малих груп, індивідуальний вибір і соціальний вплив у поведінці споживачів, екологічні цінності споживання або щось інше.

Нарешті, *третья група* методів економічної психології пов'язана зі зростанням масштабу й складності управлінських завдань, ускладненням зв'язків між організаційно відокремленими органами управління, одержала назву програмно-цільових методів, які реалізуються через цільові комплексні програми (намічені до планового здійснення, об'єднані загальною метою комплекси взаємозалежних завдань, пов'язаних із централізованим прийняттям рішень, із вказівкою виконавців, ресурсів та їх джерел). Застосування програмно-цільових методів вимагає спеціальної організаційної

структури управління, що дозволяє реалізувати процедуру побудови “дерева цілей” за принципом дедуктивної логіки з використанням експертних оцінок. “Дерево цілей” будується “зверху – вниз” від більш складних і більш важливих завдань до завдань менш складних і менш важливих, які потребують менше часу (коштів, чинностей, ресурсів) для їхнього здійснення. Застосування даного методу дозволяє визначити шляхи досягнення мети з кількісними оцінками складності кожного з варіантів розв’язуваних завдань. Наприклад, можна визначити, яким чином економічна ефективність від впровадження винаходів пов’язана з динамікою винахідницької активності, рівнем складності розробок і часом життя систем [27].

У свій час В.Дильтей проголосив один з головних принципів “розуміючої психології”: “наука – це предмет і метод”. Отже економічна психологія, як і будь-яка інша, може претендувати на самостійний науковий статус саме завдяки чітко позначеним межах наукових досліджень, а також наявності власних методів, що апробовані у даній галузі й призводять до одержання і збільшення нових знань. При цьому історія науки показує, що збільшення нових знань може бути отримане з використанням традиційних методів, що добре зарекомендували себе в суміжних галузях, в яких організація і техніка експерименту одержали випереджальний розвиток. Так було в психофізиці сенсорних систем, інженерній психології, ергономіці й інших галузях психологічної науки. Подібна тенденція є характерною і для економічної психології, де розробка власних методологічних і методичних засобів відстає від методів, що вже використовуються на практиці в інших галузях наукового знання для вирішення проблем економічної психології.

Процес створення й моделювання нових економічних (організаційно-виробничих) систем на мікроекономічному рівні, досвід їх відновлення в замкненому циклі системного розгляду матеріальних (фінансових), людських і товарних ресурсів також може бути включений у предмет економічної психології. Згідно даного підходу, економічна психологія за своїм предметом і об’єктом дослідження наближається до таких наукових напрямів як ергономіка, організаційна психологія, соціальна психологія, психологія управління, психологія праці, інженерна психологія, економіка та соціологія праці, системотехніка, а також до цілої низки інженерних дисциплін, пов’язаних із проектуванням нової техніки, товарів і послуг у ринкових умовах господарювання.

Процес аналізу та функціонування економічних систем на макроекономічному рівні, аналіз їх ефективності, дозволяє розглядати економічну психологію як дисципліну, що забезпечує пояснення закономірностей відхилення від економічних законів за рахунок унікальності людської поведінки на рівні великих груп. При даному підході економічна психологія за своїм предметом й об’єктом

дослідження є найбільш близькою до таких наукових дисциплін, як філософія, політологія, історія, культурологія, етнологія, соціологія, а також до соціальних і економічних наук, пов’язаних із проектуванням, аналізом і розвитком як суспільно-економічних формацій у цілому, так і зі світовим поділом праці залежно від різних економічних укладів і форм господарювання. У макроекономічному розумінні розмивається сама грань між науковими дисциплінами, тому що всі вони претендують на рівень мета пояснення. Наприклад, якщо проаналізувати категоріальний апарат економічної теорії і психології на макрорівні (економічна свідомість, економічне поведінка, економічне мислення, потреби, ресурси, психологія власності, соціальна справедливість, стратифікація суспільства, протиправна поведінка тощо), то можна сказати, що економічна теорія й психологія – це єдина наука.

У такому макроекономічному розумінні економічна психологія зближається з філософією, якій не потрібні власні дослідницькі методи і яка може претендувати на узагальнюючі пояснювальні метатеорії тільки на основі категоріального апарату, логіки та міждисциплінарних зв’язків, а також встановлення деяких універсальних відповідностей і аксіоматик, які не вимагають спростування. Саме тому, на наш погляд, незважаючи на перетинання дослідницьких шляхів економічної теорії й психології, їх зближення йде вкрай повільно.

Варто погодитися з В.М.Соколінським [23] в існуванні двох підходів до предмета дослідження економічної психології, відмінність між якими полягає у масштабності позиції: в одному випадку увага зосереджена на впливі психологічних чинників на господарське життя в мікроекономічному ракурсі, в іншому – у макроекономічному.

Дискусія про предмет економічної психології розвивається й в іншій площині: якій зі сторін єдиного предмета віддати перевагу – економічній чи психологічній?

Деякими авторами висунута ідея домінування психологічної складової, чому відповідає позначення науки, про яку йде мова, терміном «психологічний економікс». Задум прихильників цього варіанту полягає в тому, щоб відійти від прийнятої в економічній науці орієнтації на побудову моделей. Економічна дійсність включає, на їхню думку, безліч психологічних змінних, що не вписуються ні в які моделі. За такого підходу вирішення економічних проблем здійснюється переважно як дослідження в галузі психології, що, природно, являє собою певний відхід від класичної економічної теорії.

Прихильники рівноправного сполучення економічної теорії і психології використовують термін “економічна психологія”, що

орієнтує на конкретно-аналітичний розгляд господарських рішень. За основу при цьому беруться дані, отримані під час як економічного, так і психологічного аналізу. Даний варіант підходу до сполучення двох наук виявився більш популярним серед сучасних дослідників. Аналіз змісту програм 30 та 31 Конгресів Міжнародної Асоціації Досліджень з Економічної Психології (IAREP) свідчить про паритетну участь у них як економістів, так і психологів [31; 32].

Ретроспективний аналіз показує, що перший етап в еволюції поглядів на предмет економічної психології пов'язаний з ім'ям французького вченого Г.Тарда, який ще в 1902 р. випустив двотомну працю за назвою "Економічна психологія" [42; 43]. М.Тард бачив у своєму підході альтернативу австрійській економічній школі К.Менгера та Ф. фон Візера, що визначала себе як "психологічна школа". Її представники ввели в науковий вжиток маржиналістську концепцію граничної корисності благ, яка припускає розгляд економічних явищ із урахуванням суб'єктивних оцінок споживачів товарів.

Однак, своєрідність цього підходу полягає в тому, що економічний аналіз не припускав виходу на емпіричну психологію й обмежувався посиленням на певні психологічні абстракції. Людина та її потреби якщо й розглядалися в економічному аналізі, то без урахування включення людини в групі соціальні взаємозв'язки, безумовно, що впливають на економічне поведінку населення. У той же час, Г.Тарду вдалося закласти основи "соціально орієнтованої психології економічного життя", що з методологічної точки зору відповідає сформованому на сьогодні поняттю "економічна психологія".

Перший етап розвитку нової науки припав на початок ХХ в. у Німеччині. У цій країні родоначальником економічної психології прийнято вважати Г.Мюнстерберга. Характерною рисою його наукового підходу була націленість переважно на сферу мікро-економічних відносин. Ним досліджувалися питання монотонності праці, її організації, ступеня справедливості одержуваної оплати. Зокрема, в роботах німецького вченого був покладений початок експертному аналізу ефекту реклами в економіці Німеччини.

Даний етап наукового розвитку економічної психології був нетривалим і не захопив широкого кола дослідників. Пройшло декілька десятиліть, перш ніж інтерес до даної наукової концепції виник знову. Друга хвиля досліджень розгорнулася в США і Франції у 50-і роки ХХ ст. Вона пов'язана з іменами Г.Катони [39] й П.Ренольда [40], які широко використовували психологічні підходи до макроекономіки.

Праці американського економіста-психолога Г.Катони [39] присвячені переважно економічній поведінці споживачів і підприємців; велика увага приділялася ірраціональності дій покупців. Був запропонований варіант класифікації економічної поведінки: розрізнялися імпульсивні й традиційні його форми. Крім того,

Г.Катона ввів поняття "справжнього, тобто фактичного рішення", прийняття якого, на його думку, багато в чому залежить від очікувань. Акцент у даній концепції був зроблений на самому факті появи почуття очікування та на його впливі на прийняття економічних рішень, наприклад, з приводу споживання або інвестицій. Американський дослідник запропонував також деякі економіко-психологічні показники. Один із них – "індекс споживчого почуття", функціональна роль якого виражається в здатності дати характеристику психологічному стану певних мас людей і домогтися завчасного передбачення змін кон'юнктури ринку [39].

Наукові інтереси французького дослідника П.Ренольда поширювалися на загальні проблеми економічного росту, формування підприємництва, ролі у світовій економіці країн, що розвиваються. Він виступив із критикою того напрямку, який прийняла економічна психологія, відзначивши, що до 50-х років ХХ в. дана наукова течія ще не сформувалася в загальну дисципліну з визначеним ядром і залишалася роздробленою [40].

Однак і другий етап розвитку економічної психології також не охопив широкого наукового простору. Лише наприкінці 60-70-х років минулого століття відповідні позиції були певною мірою розвинені у працях німецького вченого Б.Штрюмпеля й американських учених Г.Беккера та Д.Канемана [25].

На 80-і роки припадає третій етап розвитку економічної психології пов'язаний, зокрема, із заснуванням з ініціативи голландських, англійських і скандинавських учених регулярного видання "Journal of Economic Psychology" [41].

Авторам 80-х років значною мірою вдалося встановити міждисциплінарні зв'язки, що з'єднують економічну й психологічну науки. Синтез удался завдяки тому, що при постановці проблем і орієнтації отриманих результатів представники обох наук були націлені, насамперед, на економічну сферу. Так, психологічні концепції використовувалися для пояснення теоретичних моделей економіки, завдяки чому склалася ситуація, при якій "економічна психологія" набула переваг перед "психологічною економікою".

Найактуальнішими напрямками досліджень третього етапу стали: поведінка споживача на ринку; поведінка підприємця в галузі заощаджень; проблеми інфляції, оподаткування, добробуту тощо [25].

У той же час, економіко-психологічні проблеми безробіття, "тіньової економіки", еколого-економічної діяльності, проектування нових систем розглядалися недостатньо. Крім того, сучасний етап розвитку розглянутої науки, незважаючи на значну кількість проведених наукових досліджень [13, 41, 44 та ін.], характеризується

збереженням певної її роздробленості, відсутністю комплексних міждисциплінарних підходів.

Доводиться констатувати, що єдиного курсу економічної психології як наукової дисципліни, для якої створена методологічна база й розроблений понятійний апарат, вибудувати ще не вдалося. Психологічний підхід сьогодні активно застосовується до проблем праці, управління персоналом, системи організації. Однак реалізується це в межах психології управління та організаційної психології, які зберігають самостійність і не завжди йдуть на інтеграцію між собою. Можна відзначити диференціацію наукових дисциплін, зближення яких вже відбулося, наприклад, економіки й організаційної психології, поглиблення їхніх спеціалізацій із відповідною автоматизацією дослідницьких традицій. З іншого боку, такий напрям, як психологія праці, виявляє тяжіння до ергономіки, психологія управління – до соціальної психології. Проблеми ринку збуту досліджуються маркетинговою психологією. Відносно самостійним напрямом стала у певному розумінні й психологія реклами [10].

Отже, розглянуті підрозділи економічної психології виникли не на основі загально-економічного підходу до сукупності досліджуваних проблем, а як результат інтеграційних взаємодій ряду конкретних міждисциплінарних наукових курсів. Головне завдання економічної психології полягає у поширенні знань про те, як можна підвищити виробничу ефективність, переважно, на мікроекономічному рівні.

Що стосується макроекономічного рівня, то однією з історичних місій, які може виконувати економічна психологія як галузь психологічного знання, є обґрунтування легітимності соціально-економічних змін, що відбуваються, коли в умовах ринку активність і заповзятливість одних економічних суб'єктів через процеси законотворчості корпоративних владних структур і перерозподіл власності дозволяє пояснити всім верствам населення економічну стратегію саме через взаємозв'язок економічних інтересів, стимулів і мотивації до праці в складних майнових, фінансових та інших умовах.

Зазначимо на закінчення, що моделювання економічної поведінки, незважаючи на дискусійність самої предметної області економічної психології, найефективніше здійснюється при проведенні спеціально розроблених ділових ігор, які дозволяють для одержання нового знання використовувати весь спектр методів психологічної науки, а також прийомів і способів обробки, об'єктивізації та інтерпретації отриманих результатів. Аналіз розроблених у Росії й Україні навчальних програм і навчальних посібників з економічної психології показує, що вони відображають два концептуальні дослідницьких напрями у викладанні даної дисципліни: а) вивчення споживчої поведінки, при цьому розглядається

мікроекономічний рівень діяльності на рівні індивідууму, домашнього господарства, держави (засадничими для цього напряму є концепції маркетингу, економіки праці й психології праці); б) вивчення психологічних аспектів діяльності на макрорівні. У цьому напрямі вивчаються агреговані економічні категорії – гроші, податки, інфляція, безробіття, бідність, багатство. Базою для цього напряму є такі економічні дисципліни, як мікро- і макроекономіка, ергономіка, економічна безпека.

Проведене дослідження дозволило сформулювати наступні висновки.

1. Предметом економічної психології виступають психологічні закономірності економічної поведінки людини, пов'язаної з виробництвом, розподілом, обміном та споживанням товарів і послуг. Економічна психологія вивчає закономірності взаємодії та взаємовпливу економічних чинників та психологічних явищ у регуляції економічної поведінки.
2. Сукупність методів, що використовуються в економічній психології, можна розділити на три основні групи. *Перша група* включає методи, що використовуються в психологічних дослідженнях (спостереження, експеримент, різні види опитувань, інтерв'ю, тестування, методи статистичної обробки й об'єктивізації даних тощо). До *другої групи* відносять методи, що використовуються в міждисциплінарних дослідженнях і суміжних наукових напрямах. *Третю групу* складають методи безпосередньо економічної психології, розроблені з урахуванням специфіки даної наукової дисципліни.
3. За своїм предметом і об'єктом дослідження економічна психологія наближається:
  - на мікроекономічному рівні до таких наукових напрямів як ергономіка, організаційна психологія, соціальна психологія, психологія управління, психологія праці, інженерна психологія, економіка та соціологія праці, системотехніка, а також до інженерних дисциплін, пов'язаних із проектуванням нової техніки, товарів і послуг у ринкових умовах господарювання;
  - на макроекономічному рівні до таких наукових дисциплін, як філософія, політологія, історія, культурологія, етнологія, соціологія, а також до соціальних і економічних наук, пов'язаних із проектуванням, аналізом і розвитком як суспільно-економічних формацій у цілому, так і зі світовим поділом праці залежно від економічних укладів і форм господарювання.

---

---

## ЛІТЕРАТУРА

1. *Автономов В.С.* Человек в зеркале экономической теории (Очерк истории западной экономической мысли). – М.: Экономика, 1993. – 174 с.
2. *Беккер Г.* Человеческий капитал (главы и книги). Воздействие на заработки инвестиций в человеческий капитал // США: экономика, политика, идеология. – 1993. – № 11. – С. 19-3.
3. *Богданов А.А.* Всеобщая организационная наука (тектология). – Петроград: Книга, 1925. – 684 с.
4. *Бункина М.К., Семенов В.А.* Экономика и психология. На перекрестке наук. – М.: Дело и Сервис, 1998. – 400 с.
5. *Вентцель Е.С.* Исследование операций – задачи, принципы, методология. – М.: Наука, 1988. – 208 с.
6. *Винославська О.В., Карамушка Л.М., Вітинський В.Ю.* Економічна психологія як спеціалізація у підготовці фахівців // Науковий часопис НПУ імені М.П.Драгоманова. Серія 12. Психологічні науки: Зб. Наукових праць. – К.: НПУ імені М.П.Драгоманова, 2005. – № 8 (32). – С. 117-118.
7. *Грей К.* Предпринимательство в 90-х годах // Иностранная психология. – 1997. – № 9. – С. 37-45.
8. *Ермаков А.Г., Спасенников В.В.* Экономическая психология в подготовке будущих инженеров, психологов и экономистов // Психология и практика. Ежегодник РПО. – 1998. – Т. 4. – Вып. 4. – С. 240-244.
9. *Задорожнюк И., Малахов С.* Экономическая психология: ориентиры и возможности // Свободная мысль. – 1992. – № 16. – С. 36-41.
10. *Лебедев А.Н., Боковиков А.К.* Экспериментальная психология в российской рекламе. – М.: Инфра-М, 1995. – 290 с.
11. *Ложкін Г.В., Повакель Н.И.* Практическая психология в системах «человек – техника»: Учеб. пособие. – К.: МАУП, 2003. – 296 с.
12. *Ложкін Г.В., Спасенніков В.В., Комаровська В.Л.* Економічна психологія: Навч. посіб. – К.: ВД «Професіонал», 2004. – 304 с.
13. *Ложкін Г., Спасенніков В., Комаровська В.* Особливості та структура економічної свідомості // Соціальна психологія. – 2004. – № 1(3). – С. 8-16.
14. *Лунт П.* Психологические подходы к потреблению: вчера, сегодня, завтра // Иностранная психология. – 1997. – № 9. – С. 8-16.
15. *Львов В.М., Шлыкова Н.Л.* Макроструктурная модель процесса адаптации молодых специалистов на производстве // Проблемы психологии и эргономики. – Тверь-Ярославль, 2000. – Вып. 4. – С. 17-28.
16. *Макконелл К., Брю С.* Экономикс: Принципы, проблемы, политика: В 2-х т. / Пер. с англ. – М.: Республика, 1992. – Т. 2. – 400 с.
17. *Максименко С.Д., Карамушка Л.М., Креденцер О.В.* Економічна психологія: Навч. програма та комплекс діагностичних методик для підготовки економістів, менеджерів та практичних психологів. – К.: Міленіум, 2004. – 36 с.
18. *Малахов С.В.* Основы экономической психологии. – М.: Изд-во Ин-та социально-политических отношений, 1992. – 84 с.
19. *Марцинкевич В.И., Соболева И.В.* Экономика человека: Пособие для студентов, аспирантов и преподавателей вузов. – М.: АСПЕКТ-ПРЕСС, 1995. – 286 с.
20. *Позняков В.П.* Психологические отношения и деловая активность российских предпринимателей. – М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2001. – 240 с.
21. *Попов В.Д.* Психология и экономика. Социально-психологические очерки. – М.: Советская Россия, 1989. – 304 с.
22. *Салихов Б.В.* Основы рыночной экономики: Курс лекций. – М.: Гуманитарная академия ВС, 1993. – 438 с.
23. *Соколинский В.М.* Психологические основы экономики. – М.: ЮНИТИ, 1999. – 215 с.
24. *Спасенников В.В.* Анализ и проектирование групповой деятельности в прикладных психологических исследованиях. – М.: Изд-во Института психологии РАН, 1992. – 202 с.
25. *Спасенников В.В.* Основоположники экономических теорий о проблемах экономической психологии. – М.: МГЭИ, 2002.
26. *Спасенников В.В.* Экономико-психологические проблемы создания и внедрения изобретений // Психологический журнал. – 1986. – Т. 7. – № 5. – С. 79-85.
27. *Спасенников В.В.* Экономическая психология: Учебное пособие. – М.: ПЕР СЭ, 2003. – 448 с.
28. *Тышка Т., Соколовска Й.* Когнитивные представления о социоэкономических феноменах // Психологический журнал. – 1993. – № 3. – С. 67-78.
29. *Хейне П.* Экономический образ мышления. – М.: Дело, 1991. – 708 с.
30. *Экономическая психология: вопросы теории и практики* // Под ред. А.И.Муравьева и Э.Х.Локшиной. – СПб.: Изд-во ГУЭФ, 2001. – 274 с.



31. *Absurdity* in the economy (Points of view of economic psychology and relevant sciences or areas): Final Program of the 30<sup>th</sup> Annual Congress IAREP (21-24 September 2005, Prague, Czech Republic). – 54 p.
32. *Behavioural Economics & Economic Psychology*: Final Program of IAREP – SABE Conference 5-8 July 2006, Paris, France). – 112 p.
33. *Hubbard R., Ryan P.A.* The historical growth of statistical significance testing in psychology – and its future prospects // *Educational and Psychological Measurement*. – 2000. – Vol. 60. – No 5. – P. 107-120.
34. *Kahneman D.* New Challenges to the Rationality Assumption // *Journal of Institutional and Theoretical Economics*. – 1994. – V. 150 (1). – P. 18-36.
35. *Kahneman D.* Perspective on Judgment and Choice: Mapping Bounded Rationality // *American Psychologist*. – September, 2003a. – V. 56 (9). – P. 697-720.
36. *Kahneman D.* Psychological Perspective on Economics // *American Economic Review (Papers and Proceedings)*. – May, 2003b. – V. 93 (2). – P. 162-168.
37. *Kahneman D., Tversky A.* Choices, values, and frames. *American Psychologist*. – 1984. – V. 39. – P. 241-291.
38. *Kahneman D., Tversky A.* On the psychology of saving: An essay on economic behavior // *Journal of Economic Psychology*. – 1989. – V. 10. – P. 515-541.
39. *Katona G.* *Psychological Economics*. – N. Y.: Elsevier, 1975. – P. 322.
40. *Reynaud P. L.* *Economic Psychology*. – N. Y.: Praeger. 1981. – P. 267.
41. *Rojas V.* Heterogeneity in the relationship between income and happiness: A conceptual-referent-theory explanation // *Journal of Economic Psychology*, 2007. – V. 28. – № 1. – P.1-14.
42. *Tarde G.* *La Psychologie économique*. – Paris: Alcan, 1902. – V. 1. – 381 p.
43. *Tarde G.* *La Psychologie économique*. – Paris: Alcan, 1902. – V. 2. – 449 p.
44. *Vynoslavska O.V., McKinney J.A., Moore C.W., Longenecker J.G.* Transition Ethics: a Comparison of Ukrainian and United States Business Professionals // *Journal of Business Ethics*. – N61, 2005. – P. 283-299.

*Статтю подано до друку 29.01.2007*

