Контрольная работа

**Психология поведения человека в сфере экономики**

**Оглавление**

Введение

1. Личность в экономике

2. Основы поведения человека в сфере экономики

Заключение

Библиографический список литературы

**Введение**

По самой своей природе экономическая психология тесно связана как с экономикой так и с психологией. Подходы к изучению экономических проблем и поведения человека в этих науках значительно различаются.

Экономическая теория в большей степени дедуктивна, зависима от математических выкладок при разработке экономических моделей. Эмпирические данные чрезмерно обобщаются и абстрагируются. Базовые принципы теории в основном принимаются всеми экономистами.

Поскольку базовая теория находится на высоком уровне абстракции, то приложение ее к исследованию реальной жизни, как правило, приводит к использованию содержащих упрощенные допущения моделей, которые делают необходимые количественные измерения выполнимыми. В свою очередь интерпретация полученных с помощью этих моделей данных переносится на широкий круг достаточно сложных и разнообразных экономических явлений. Как правило, строя свои экспериментальные исследования, экономисты опираются на теорию игр и теорию ожидаемой полезности. Основным догматом экономической теории является идея рационального экономического человека, основными мотивами экономического поведения которого является стремление к максимизации своей выгоды и минимизации потерь, а также стремление достичь наиболее выгодного для себя соотношения затрат и выгод.

Согласно таким постулатам человек в экономической ситуации предстает как эгоистичный, лишенный эмоций калькулятор, совершающий сложные математические расчеты, принимая решение. Экономические факторы рассматриваются в качестве базовых и практически единственных детерминант экономического поведения. Ранее любое отклонение от общей выявленной закономерности просто считалось артефактом. Последнее время экономисты начали все-таки признавать, что в реальной жизни имеет место вариативность индивидуального поведения.

В психологической науке нет единой, всеми принимаемой теории. Психологические теории скорее индуктивны и опираются на конкретные эмпирические данные. Существует несколько различных теорий, объясняющих различные аспекты поведения человека, в том числе и в сфере экономики. Различные школы предлагают и используют разные исследовательские подходы и методы.

Математический аппарат используется, как правило, для статистической обработки данных, а не для построения теоретических моделей (исключением является лишь математическая психология).

Оперируя на более низком уровне абстракции, психологические исследования позволяют выявить и подчеркнуть различия между ситуациями, людьми и влияющими на их поведение переменными.

Не умаляя значения чисто экономических факторов для объяснения экономического поведения людей, психологи обращают внимание на то, что достаточно часто их воздействие преломляется через психологию человека, и без знания о влиянии тех или иных психологических факторов невозможно объяснить и предсказать поведение людей в реальных экономических ситуациях. Экономическая психология имеет больше сходства с психологией, чем с экономикой, ориентируясь в своих исследованиях на эмпирические наблюдения и анализ данных, строя теорию именно на этой основе.

Целью данной контрольной работы является изучение человека в сфере экономики. Для достижения поставленной цели рассмотрены следующие вопросы: личность в экономике, основы поведения человека в сфере экономики и некоторые другие.

В качестве теоретических источников использованы труды следующих авторов: Бункиной М.К., Семенова В.А., Дейнеки О.С., Дружининой В.Н., Журавлева А.Л., Познякова В.П., Купрейченко А.Б., Кабушкина Н.И., Соколинского В.М., Архиповой А.И., Нестеренко А.Н., Большаковой А.К. и др.

**1. Личность в экономике**

Анализ экономики - одного из сложнейших явлений в жизнедеятельности человека, может осуществляться различными путями, на основе дифференцированных позиций. В работах А.Смита, к примеру, значительную роль играл подход, показывающий роль человеческой личности, ее психологической ориентации. По словам данного экономиста, эгоизм каждого, благодаря рынку, приводит к росту общего блага. Данный вариант анализа не подучил должного развития. Отклонив английскую концепцию и выбрав немецкую (теоретическую модель Карла Маркса), отечественная наука стала оперировать иными категориями, в основном социально-экономического и классового порядка. [2, с. 57].

Интерес был обращен к рабочей силе, а не к личности. Причем, преимущественно она рассматривалась в обобщенном, аккумулированном виде. Теория социализма строилась на демонстрации роли общественных масс, а не отдельного человека.

В марксистской политической экономии категория «производительные силы» (как единение совокупной рабочей силы и средств производства) стоит неизмеримо выше категории «личность».

Психологические аспекты анализа проблемы считались малозначащими, искажающими реальную картину и поэтому практически не принимались в расчет.

Постепенное восстановление рыночной модели в нашей стране медленно, но верно возвращает наше уважение к данному понятию.

В научном плане роль субъективного фактора целесообразно рассматривать разносторонне, не замыкаясь анализом его роли в совокупной рабочей силе. При изучении взаимодействия экономики и личности разумно обратить внимание, прежде всего на психологию человека. А это, в свою очередь, неизбежно выводит нас на биологическую природу его жизнедеятельности.

Следует признать, что такой параметр в экономическом анализе вызывал прежде у исследователей чувство неудобства (не редко даже стыда). Сказывались традиции нашего воспитания, образования. Преобладала привычка больше думать о роли объективных обстоятельств, правил, норм.

Однако ситуация настойчиво требует: пора подключать к экономическому анализу и фактор природной основы существования человека.

В дальнейшем будем исходить из того, что человек вышел на авансцену, отделившись от мира животных.

Его прародители обладали лишь совокупностью инстинктов и рефлексов. Формирование человеческого разума привело к качественному изменению в системе живой материи. Оказалось, что соединение мышления с природными функциями высшей нервной системы сделало человека резко отличным от других представителей живого мира.

Для homo sapiens стала характерна не только повышенная гибкость и приспособляемость, но и экстремальность (то есть контрастность) его поведения.

Экстремальность проявляется в ориентации на предельно противоположные, крайние варианты самовыражения. По своему психическому настрою животные (в рамках одного вида) тоже бывают разные: более спокойные, контактные, а порой и весьма агрессивные.

В случае с человеком палитра психологического поведения сложилась в неизмеримо более обширном виде. Различия между крайними полюсами эмоциональных реакций несопоставимы с тем, что мы можно видеть у животных.

К примеру, мягкие, контактные, приветливые стороны психики животных получили (благодаря разуму) воплощение в тяге человека к красивому, к искусству.

Уже в первобытном существе возникло желание изображать природу в виде наскальных рисунков. Позднее пришло разукрашивание своего тела, создание божественных идолов. Спустя тысячелетия сложились школы искусства, появились величайшие в истории творения. [7, с. 94].

Интересно при этом уточнить, какие природные основы усиливаются разумом в этом случае. Очевидно, сказываются заложенные природой инстинкты любви к своему потомству, встречная тяга сексуальных партнеров, выраженная, например, в ласковом, а порой и весьма красивом взаимном обхождении.

Одновременно с этим способности разума резко усилили проявление других, в известном смысле противоположных, инстинктов, прежде всего агрессии. Желание нападать связано в основном с борьбой за существование. Речь идет либо о захвате добычи, либо о защите свом жизни от нападения противника. Агрессия, в свою очередь, имеет разные формы. Захват тигром антилопы или поедание коровой мягкой травы - всего лишь разновидности одной и той же реакции.

Подходя к вопросу с философской позиции, следует признать: живая жизнь есть динамическое равновесие, выраженное во взаимном поглощении одной формы живого мира другой.

В этом плане интересно взглянуть на одну из сфер экономики. Речь идет о сельском хозяйстве. Все растениеводство и животноводство представляет собой сферу рационально организованного поглощения человечеством другой части живого мира. В глубинном смысле слова население реализует этим свой инстинкт агрессин. Процесс создан при этом весьма разумно: уничтожение ведется не всего природного массива, а лишь того количества, которое человек может сознательно воспроизвести. Такой подход - своего рода мудрая эксплуатация живого мира.

К сожалению, далеко не во всем человек смог придать инстинкту агрессии рациональные формы реализации. Кроме того, сама степень этого инстинкта стала чрезмерно завышенной по сравнению с реакциями тех животных, от которых ушел в свое время человек. [11, с. 112].

К примеру, хорошо известно, что жизнь в стаях диких животных предусматривает заметные барьеры в проявлении инстинкта уничтожения.

Стоит отметить еще одну, более прискорбную закономерность, существующую в человеческом роде. Гипертрофированный (благодаря разуму) инстинкт уничтожения (агрессии) проявляется нередко сильнее осмысленного инстинкта любви. Причина данного несоответствия заключается в том, что исходные, первородные инстинкты тоже не стоят на равном уровне. В их иерархической структуре потребность в утолении голода (как правило, за счет уничтожения других форм живой жизни) стоит выше потребности в сексуальной и родительской любви. В связи с этим и проявляемые у человека потребности, как об этом хорошо свидетельствует знаменитая пирамида американского социального психолога А.Маслоу не находятся на одной линии.

Опасная форма гипертрофии инстинкта агрессии возникла не только вследствие просто наложения на него сознания. Сказалось и другое, о чем удивительно достоверно и шокирующе убедительно поведал человечеству выдающийся австрийский психолог Конрад Лоренц, один из основоположников этологии - науки о поведении животных.

В своих исследованиях (в книге «Агрессия») Лоренц показал, что человечество сформировалось, отделившись от одной из групп животных.

В природном комплексе существует несколько дифференцированных групп, в зависимости от стиля поведения. У хорошо вооруженных животных (зубы, когти, рога, масса тела, мощные лапы, быстрота движения) природа заложила не только инстинкт агрессии, но и реакцию контроля за проявлением этого инстинкта.

Цель - избежать ненужной опасности для жизни при внутривидовых конфликтах и сохранить род. (Вспомним пословицу: «Ворон ворону глаз не выклюет»).

К сожалению, изначально плохо вооруженного и относительно слабого физически человека природа наделила очень слабой реакцией на сдерживание внутривидовой агрессин.

Для самовыживания человека его зубы и руки не представляли большой опасности. Появление же мышления, общественного образа жизни очень быстро и радикально вооружили человека (сначала камнем, луком и ножом, а позже - напалмом, ракетами, ядерными бомбами и концентрационными лагерями). Соотношение усиленных разумом инстинктов обусловило печальные последствия: борьба между представителями человеческого рода, группами, слоями, нациями стала типичным явлением.

Историки подсчитали, что на 1 день мира в истории человечества приходится в среднем 4-5 дней воины.

Итак, возникнув, человеческое общество изначально приобрело достаточно агрессивные ориентиры. Усилив контрасты, человеческий раз создал, таким образом, опасную ситуацию и во всем живом мире. В то же время анализ развития событий показывает, что у человечества по мере его развития стал закладываться и проявляться некий коллективный, видовой инстинкт самосохранения. В нашу генную память его заложила на определенном этапе сама природа. Проявляется это не на уровне отдельного человеческого создания, а в масштабах всего нашего природного вида.

Приведем пример, доказывающий возможность закладываемых природой «коллективных» инстинктов. Тот факт, что в человеческом обществе представителей мужского и женского родов рождается в оптимальном соотношении (что никак не связано с инстинктами и поведением отдельных людей), говорит о вложенной в человеческий род программе на самосохранение. [9, с. 38].

Основываясь на идее о введении природой корректирующих элементов, можно выдвинуть гипотезу о закономерном подходе человеческого общества к созданию форм жизни, определенных институтов, задача которых состоит в спасении человечества как рода.

Данные институты не есть нечто застывшее. Их виды могут меняться, количество расти. К ним мы отнесем рыночную систему, религию, культуру, науку, военную силу. В совокупности все это является составляющими более общего понятия «цивилизация».

Каждый институт является по существу методом самоспасения. При этом у любого варианта существуют определенные границы возможного. Кроме того, следует признать: всякий метод кроме пользы принесет и определенные издержки (благо всегда имеет цену).

В рамках рассматриваемой темы встает вопрос о роли рыночной системы, которая является экономическим и психологическим взаимодействием людей.

Развитие исторических процессов показало, что рынок помогает балансировать агрессивный перевес в природе человека. Безусловно, этот механизм далеко не всегда действует с полной гарантией. Как и в любом явлении, здесь возможны отклонения. Войны не исчезли.

Гипертрофированная агрессивность человеческой психики продолжает периодически выплескиваться наружу, главным образом из-за появления экстремистски настроенных лидеров, умеющих увлечь массы бредовой идеей покорения, освобождения, завоевания и т.д., а затем навязать диктат всему обществу. [9, с. 42].

Ясно одно - отсутствие системы рыночного кооперирования привело бы все нации в состояние тотальной схватки между собой.

Достаточно в этом отношении вспомнить историю: улучшение отношении между странами непременно вело к оживленному взаимному товарообмену. Выигрывали все. О многом говорит конкретный опыт Западной Европы. Настрадавшись в течение столетий от постоянных военных конфликтов, в середине 20 века европейцы пришли к окончательному выводу: нужно создавать единый рынок, всю направленность развития сосредоточить на интенсивнейшей торговой кооперации. Только это может погасить психологические реакции противостояния наций.

Каков механизм данных явлений? Почему рыночный процесс «усмиряет» экстремизм человеческой натуры?

Ответ заложен в самом принципе обменных операций. Для того, чтобы удовлетворить свою потребность, человек должен прежде удовлетворить потребность другого. Приобретение благ требует средств. Их человек получает лишь тогда, когда уже предоставил свой труд другому.

Конечно, рыночные операции - не форма выражения или проявления каких-либо готовых инстинктов или реакций природы. Однако товарные сделки людей в полной мере базируются на глубинных основах человеческой психики (в частности, на таких инстинктах, как хватание, инстинкт еды и продолжения рода). Рыночный вариант общения - находка, к которой постепенно пришел человек, подстраивая свои интересы к интересам другого.

Обменные операции - компромисс между целями разных людей. Постепенно человечество пришло к выводу о том, что компромисс (то есть достижение баланса между противостоящими устремлениями) - лучший метод решения большинства человеческих проблем, будь то в сфере экономики или политики. Таким образом, рынок научил человека компромиссу, что позже было уже воспринято и развито системой цивилизационных знаний, которые длительное время не разрешено было «распространять» в обществе.

Отсюда напрашивается вывод: рыночная система принадлежит к величайшим открытиям человечества. Это позволило найти одно из эффективных средств нейтрализации дисбаланса человеческой психики.

Уместен даже определенный афоризм: человек обеспечивает функционирование рыночной экономики, а она - его самосохранение.

**2. Основы поведения человека в сфере экономики**

Акцент на роли личности в хозяйственном процессе дает нам возможность совершенно нового понимания самого термина «экономика».

Данная категория воспринимается не только как народнохозяйственный комплекс, состоящий из массы отраслей и подотраслей, но и как сфера принимаемых людьми экономических решений. Следовательно напрашивается вывод: экономические процессы неизбежно сопровождаются широким диапазоном психологических реакций. Среди их разнообразия стоит отметить то, что принято изучать в рамках экономической психологии: мотивация трудовой деятельности, психологические аспекты предложения, спроса, потребления, восприятия доходов и налогообложения. [4, с. 107].

Обратимся к некоторым принципиальным положениям, связанным с психологическим поведением человека в экономике. При этом особого внимания заслуживают те аспекты поведения, которые связаны с определенными проблемами. К примеру, принципиальный интерес вызывает вопрос о том, является ли экономическая деятельность человека всегда логичной, рациональной и предсказуемой.

Как показывает практика, экономическая деятельность человека, рассматриваемая в генеральном плане, достаточно разумна (по крайней мере, с точки зрения современного понимания самого термина «разумность»).

Отсутствие рациональности не позволило бы создать нынешний уровень экономического развития в передовых странах мира. В то же время действительность показывает, что на фоне обшей позитивной картины существует немало пробелов. Принимаемые человеком экономические решения бывают порой нерациональны, алогичны, что дало повод для использования в экономической теории спецнальнного термина – «иррациональность экономических мер».

В объяснении причин возникающих проблем и в поиске путей их коррекции и состоит задача науки.

Чем же можно объяснить некоторые неожиданные и неоправданные экономические решения человека. В основе таких явлений лежит несколько причин. Частично пробелы хозяйственного поведения объясняются недостатком знаний, опыта, влиянием каких-либо внешних отрицательных факторов. Однако определенная доля причин связана с внутренним миром человека, его психологией.

В заложенной в нас природой модели поведения предусмотрены, очевидно, элементы случайного, непредсказуемого. Они нужны для того, чтобы человек, как и любое живое существо, мог получать больше ощущений от окружающего не только на причинной, но и на случайной основе.

Алогичность поведения - способ расширения спектра поступающей в нашу центральную нервную систему информации.

Один из эффективных методов изучения психологии человека основан, на сравнительном исследовании реакций животных. В связи с этим рассмотрим пример о характере движения собаки, перемещающейся на открытой местности. Внимательное наблюдение показывает, что в рамках общего, достаточно последовательного и обусловленного определенными стимулами движения существует масса вариантов динамики, не предопределенных внешними или явно угадываемыми внутренними стимулами. [4, с. 42].

В качестве другого примера назовем движение малыша во время прогулки. Получив от родителей свободу движения, он делает неожиданные повороты корпусом, постоянно меняет направление своих шагов по дорожке. При этом могут полностью отсутствовать внешние причинные обстоятельства. Роль сознательной обусловленности движения малыша в возрасте 1-2 лет также еще мала. Его динамика, следовательно, предопределена заложенной в его подсознании программой движения. Ее задача - нахождение новой информации об окружающем мире методом случайной выборки.

Обращаясь к варианту иррационального поведения человека в сфере экономики, приведем один из наглядных (в то же время оригинальных) примеров. Исследование английских социологов показало, что существует определенный тип покупателей (как правило, женщины из обеспеченных семей), обуреваемый жаждой постоянных покупок. Изучение данной проблемы методом интервьюирования показало, что покупатели могут увлекаться самим процессом приобретения, причем уже не ради получения благ от купленных товаров. Эмоциональную радость, увлеченное психологическое состояние придает сам процесс постоянных покупок. [4, с. 61].

Алогичности хозяйственных решений в изобилии существовали в условиях нашей централизованной экономики.

Достаточно вспомнить известную карикатуру из журнала «Крокодил», в концентрированной форме повествующую об одной из типичных хозяйственных ситуаций: бригада трубопроводчиков, стоя на шоссе, на котором другой коллектив работников укладывает асфальт, напористо призывает: «Завершайте скорее свою укладку асфальта, поскольку нам уже пора начинать на этом месте рытье канавы для прокладки труб».

Стоит обратить внимание на другое близкое явление - непредсказуемость. Данное качественное состояние по сути есть итог нерациональности поступков. Поэтому одна из причин ее наличия также связана с заложенным в каждом человеке природным алгоритмом. Существуют, однако, и некоторые обстоятельства, которые усиливают проявление данных особенностей в поведении человека. Прежде всего это - повышение напряженности в современной жизни.

В свою очередь рост напряженности обусловлен как специфическими, так и глобальными условиями. Например, ухудшение экономического положения ряда слоев населения в восточноевропейских странах во второй половине 90-х годов ХХ столетия (что было неизбежно из-за радикальной смены модели развития) явно ужесточило социально-психологическую обстановку в этом секторе мировой экономики. [9, с. 23].

В более глобальном плане просматриваются иные составляющие нездоровой, накаленной атмосферы. Прежде всего следует отметить резкое обострение конкуренции на мировых рынках. Давление группы новых индустриальных стран стало настолько сильным, что это привело, например, к очень сложной ситуации с занятостью в ряде стран Западной Европы. Кроме того, обострение ситуации обусловливается резким повышением численности населения планеты и явно недостаточными возможностями многих отсталых стран обеспечивать себя продуктами питания, прочими элементарными благами.

Не менее примечателен еще один фактор. Значительная часть стран мира втягивается (иногда по своей воле, иногда под давлением внешних обстоятельств) в глобальную сеть информации. Для отсталых государств информация играет двойственную роль. С одной стороны, она ускоряет их путь к цивилизации. Однако с другой - проявляются определенные психологические издержки. Формируется чувство зависти (особенно у определенных лидеров) и одновременно озлобления по отношению к более развитым странам. Возникшая и приобретшая стабильный динамизм волна глобального терроризма - одно из закономерных последствий данного социально-психологического процесса.

На основании вышеизложенного подведем своеобразный итог – иррациональность, алогичность, малая предсказуемость - все это определяется заложенными в человеке (во всей нации) психологическими компонентами. В то же время степень проявления данных свойств зависит от состояния окружающей человека (нацию) социально-экономической атмосферы.

Приходится констатировать, что реально проявляемые людьми иррациональность, непредсказуемость явно превышают тот уровень случайных, неожиданных действий, которые заложены природой в наше подсознание в форме команд как специальные реакции для более полного восприятия информации методом «от случайного». К сожалению, обретя сознание, человек повысил степень своей непредсказуемости. События XX века, показали, что несмотря на уже накопленный опыт цивилизации, человечество часто может «срываться». Грандиозные войны текущего столетия, мировые экономические кризисы - яркий тому пример. Вот почему столь важно научиться каждому корректировать линию своего психологического, социального, экономического поведения. Цивилизованный человек должен быть не во власти своего подсознания, а умелым его менеджером.

Для более углубленного изучения основ поведения человека в сфере экономики рассмотрим типы экономического поведения личности.

Познание психологии поведения другого человека предполагает не только стремление увидеть все детали его эмоционального, душевного настроя, направленность мыслей, предугадать его возможное поведения.

Психологический анализ базируется также на умении обобщать, группировать свои наблюдения, проводить их классификацию, а также активно использовать уже разработанные наукой варианты типологии человеческой психики.

Прежде чем рассмотреть сложившиеся в науке варианты типологии, обратимся к одной важной психологической детали самого процесса познания.

Замечено, что человеку легче воспринимать новую информацию, если она систематизирована, имеет форму смысловых блоков. При этом видна закономерность: чем проще структура классификации, тем легче она воспринимается. (Конечно, немало при этом зависит от степени образования человека.)

Одновременно в процессе своей жизни человек стремится к определенным обобщениям и систематизации. Чаще всего это происходит на бытовом, упрошенном уровне. Кроме того, наблюдения показывают, что к ряду обобщенных выводов человек приходит подсознательно. Высшая же форма систематизации реализуется в ходе научного подхода к явлениям.

Итак, можно сделать вывод о том, что систематизация близка внутреннему настрою человека, его природе. Он как бы инстинктивно стремится к определенной упорядоченности. Это связано с тем, что сама жизнь - высокоорганизованная система, имеющая весьма четкую внутреннюю структуру. В жизненных процессах все разбито на ритмы, циклы, виды, группы и т.д. К тому же существуют устойчивые сочетания разных компонентов, вариантов.

Помимо упорядоченности процессов в самой живой природе человек склонен к системности из-за того, что воспринимать новую информацию ему намного легче, если она разбита на четкие блоки. Известно, что мозг сам пытается систематизировать (на уровне сознания и подсознания) воспринимаемые сигналы. Своего рода «сортировка», «обработка» первых полученных сведении дает возможность нашей нервной системе легче реагировать на происходящие события, находить более эффективные варианты ответных действий.

Какова же причина подсознательной систематизации нашим мозгом поступающей информации? Это связано с тем, что обилие сигналов извне слишком велико. Реагировать на каждый из них, «обрабатывать» его полностью «индивидуально» невозможно. Именно в поисках сохранения сил, энергии природа создала способность к обобщению и отбрасыванию частностей.

По сути уже на уровне подсознания у нас срабатывает «система прецедентов». Мозг классифицирует информацию на определенные типы, виды и запоминает. Получаемая новая информация автоматически направляется на сравнительную экспертизу в «базу данных». Там она сопоставляется с уже имеющимися «файлами», которые представляют собой определенные типы. После процесса сравнения подается обратный сигнал в высшую нервную систему. На его базе человек начинает действовать.

Стоит отметить, что на более простом уровне данные процессы происходят у всех видов животных. Систематизация далеко не всегда требует мыслительной деятельности. Она осуществляется и на уровне относительно простых форм нервной системы. Однако у человека по сравнению с другими живыми существами имеются явные преимущества. Он подключает к систематизации свое сознание. Именно это дало человеку возможности создания древа науки.

Цивилизация, к которой пришло человечество, является в известном смысле результатом того, что индивид овладел систематизированным мышлением и поведением, научившись шаг за шагом все больше понимать сложную структуру окружающего мира. [3, с. 59].

Применительно к рассматриваемой теме наша прагматическая задача состоит в необходимости развивать познания в области системности экономического поведения людей. По аналогии с макромиром определенные закономерности имеются и в той совокупности живой природы, которая представлена окружающими нас людьми.

Живая природа как элемент общего мира материи строится на упорядоченных, систематизированных основах. Это полностью относится и к институту человека. Несмотря на то, что на земле несколько миллиардов человек, все они объединяются природой в определенные группы, слои, виды (по характеру, менталитету, расам, национальностям, цвету кожи и т.д.).

Зададим вопрос: с какой целью природа выработала определенную систематизацию в человеческом роде? Или еще более конкретно: для чего сложилась система типов человеческого поведения?

Природа - своего рода единый организм, в котором все составляющие элементы прямо или косвенно взаимосвязаны. Совершаемая природой группировка внешних и внутренних признаков, формирование типов (в том числе в человеческом роде) позволяет людям, равно как и всем другим живым существам, легче приспосабливаться друг к другу. Четко обозначенный специфический вид, а также тип психического поведения делает более предсказуемыми встречные действия вступающих в контакт живых существ (в т.ч. людей).

Приведем пример из области психологии (по принципу «от обратного»). В последнее десятилетие нередко можно встретить в городе молодых людей, имеющих малопонятные внешние параметры (одежду, стиль фигуры, черты лица и вид прически). Порой весьма сложно идентифицировать такого человека с определенным полом. Замечено, что в реакции наблюдающего за ним человека наступает чувство растерянности, неопределенности. Увиденная информация не находит соответствующего идентичного «файла» в арсенале памяти. Мозг не может сравнить новую информацию с готовым вариантом (а ведь казалось бы, он должен быть! Речь ведь идет о человеке, а не о иноземном пришельце!). Не получается выдача сознанию сигнала: «объект опознан». Таким образом, если мозг не справляется с обработкой сигнала, появляется чувство неудобства, недовольства или даже разочарования в своих возможностях.

Итак, наличие типичных черт у взаимодействующих людей дает каждому из них возможность быстрее получить ориентацию о возможном повелении другой стороны. Каждый человек становится для другого более предсказуемым.

Рассмотрев исходные основы систематизации, обратимся к вопросу: какие же типы экономического повеления человека можно было бы обозначить?

Единой, общепринятой классификации в психологической науке пока не существует. Вопрос о типах поведения оказался весьма сложным. У разных авторов можно встретить различные мнения. Кроме того, в современной психологической науке принято в основном разрабатывать классификацию типов характера, темперамента, а не типов поведения.

Правда, не будет ошибкой считать, что стиль поведения в значительной степени определяется видом характера и темперамента. Четкого разграничения между двумя последними понятиями психологическая наука не проводит.

Первая попытка классификации была сделана еще в античный период. Гиппократ (IV в. до н.э.) описал четыре типа темперамента, исходя из физиологических представлении того времени. Считалось, что в организме человека имеется четыре основных жидкости, или «сока»: кровь, слизь, желтая желчь и черная желчь. Смешиваясь в каждом человеке в определение пропорциях, они и составляют его темперамент (лат. temheiamentum - смесь, соотношение). Конкретное наименование каждый темперамент получил по названию той жидкости, которая якобы преобладает в организме. Соответственно были выделены следующие типы темперамента: сангвинический (от лат. sangus - кровь), холерический (от греч. chole - желчь), флегматический (от греч. phlegma - слизь) и меланхолический (от греч. melaina chole - черная желчь). [2, с. 84].

В более поздние времена появились психологические описания – «портреты» различных темпераментов. Наиболее интересно это было сделано в конце XYIII в. И.Кантом. Его описания темпераментов были повторены потом во многих источниках.

И.П.Павлов, взяв за основу эту классификацию, развил ее, стремясь определить физиологическую базу каждого вида темперамента. Свою систему градации он обозначил как совокупность типов нервной системы.

Отметим еще один интересный вариант типологизации характера человека, сделанной К.Юнгом. Он выделил два основных типа: экстравертный и интровертный. Данная классификация хотя и не охватывает всего разнообразия человеческих натур, удачно помогает в психологическом анализе другого человека. [1, с. 17].

Пожалуй, наибольшую применимость в современной реальной жизни имеет классификация характеров, развитая французским психологом Ле Сенном. Характер представляет собой совокупность следующих трех основных психологических параметров.

*Эмоциональность.* Эта черта показывает, с какой легкостью та или иная ситуация вызывает у человека эмоциональное состояние. У некоторых людей обыденные события (заботы, неудачи, ошибки или же, напротив, хорошие новости, вознаграждение, успех и т.д.) вызывают довольно сильные эмоции. Другие реагируют на все это менее быстро и бесстрастно. Правда, часть людей активно реагирует на события внутренне, стремясь не показывать свои эмоции внешне. Внимательный человек, однако, может судить об этом по некоторым признакам (тональность лица, бледность, молчание, дрожь и т.д.). Степень такого состояния принято обозначать условными знаками: «Э +» или «Э -».

*Активность.* Данное качество психики выражает потребность в действии, в осуществлении плана или замысла. Некоторые люди не выносят состояния безделья или простоя. Им нравится быть постоянно чем-то занятыми. Они, как правило, быстро принимают решения. Их не очень пугают трудности, а оптимизм - типичная их черта. В противоположность им есть и другие люди. Им необходимо долго думать, прежде чем они начинают действовать. Однако это не означает, что такие люди ленивы. Данное свойство обозначается: «А +» или «А –» .

*Первичность и вторичность.* Данная характеристика показывает, насколько долго мы способны ощущать, переживать то или иное психологическое состояние. Принято разделять людей на две группы (естественно, как это и всегда в психологии, с известной долей условности).

Одна группа получила название «первичной».

Люди данного склада недолго сохраняют впечатления от пережитого. Они больше живут настоящим, не погружены в прошлое или будущее. Без труда приспосабливаются к обстановке. Если они видят, что не могут быстро достичь желаемого, то быстро отказываются от своей цели или идеи.

Способны на большие усилия, но не в течение длительного времени. Упорный труд им претит. Они любят неожиданности и приключения н ненавидят рутину. Другими словами, эта группа людей тяготеет к сиюминутному восприятию жизни.

Люди другого склада, который условно можно назвать «вторичным», долго остаются под впечатлением прожитого и пережитого. Их настроение чаще всего бывает ровным. Редко их можно видеть в подавленном состоянии, нечасто и в слишком приподнятом. Они редко сердятся, но когда чаша терпения переполняется, гнев бывает страшен. Они верны своим принципам и привычкам. Они мало меняются, нм трудно навязать новую точку зрения. Могут упорно и терпеливо работать ради достижения отдельных целей.

Комбинация трех изложенных параметров обеспечивает в итоге наличие восьми вариантов характера, а значит, и типов поведения. Эти результирующие сочетания можно отобразить с помощью наглядной схемы.

В психологической литературе дается достаточно обстоятельное описание черт, присущих каждому из названных восьми типов характера.

Безусловно, следует учесть, что наиболее обстоятельно разработанные классификации были сделаны в рамках обшей, а не экономической психологии. Они создавались не для анализа хозяйственных процессов. Но тем не менее, оценивая деловых партнеров, можно вполне опираться на знание указанных вариантов, предлагаемых характерологией (новым подвидом психологической науки).

**Заключение**

В заключение данной контрольной работы хотелось бы отметить некоторые моменты.

Экономическая психология - дисциплина, изучающая психологические механизмы и процессы, лежащие в основе экономического поведения.

Экономическое поведение - поведение людей, в котором имеют место принятие экономических решений, а также детерминанты и последствия экономических решений.

К сожалению психологическая наука долгое время не уделяла специального внимания изучению поведения человека в сфере экономики, но попытки осмыслить с психологической точки зрения и эту область жизни человека впервые были предприняты уже на заре становления психологии как науки.

Человек является существом общественным и взаимодействие между людьми следует рассматривать как подходящую базу для теории экономического поведения.

Невозможно объяснить экономический рост, используя в качестве детерминирующих факторов только труд и капитал. Огромное влияние имеет человеческий фактор.

Нередко реакции потребителей на экономические стимулы можно объяснить и предсказать на основе психологических измерений в сочетании с макроэкономическими статистическими данными.

Дальнейшее изучение личности и основ поведения в сфере экономики с точки зрения психологии позволяет не только прогнозировать конечный результат вследствие тех или иных действий, но и что не маловажно, выбирать тактику действий в той или иной ситуации для получения желаемого результата. При этом необходимо учитывать личностные характеристики каждого человека.

**Библиографический список литературы**

1. Бункина М.К., Семенов В.А. Экономика и психология. – М.: Дело и сервис, 1998. – С. 58.

2. Дейнека О.С. Экономическая психология. – СПб.: Изд-во СПб университета, 2000. – С. 112.

3. Дружинина В.Н. Психология. – СПб.: Питер, 2003. – С. 74.

4. Журавлев А.Л., Позняков В.П., Купрейченко А.Б. и др. Проблемы экономической психологии. – М.: Институт психологии РАН, 2005. – С. 132.

5. Кабушкин Н.И. Основы менеджмента. – Минск: «Новое знание», 2000. – С. 92.

6. Курс экономики / Под ред. Райзберга Б.А. – М.: ИНФРА-М, 2001. – С. 221.

7. Психология / Под редакцией Крылова А.А. – М.: «ПРОСПЕКТ», 1999. – С. 146.

8. Соколинский В.М. Психологические основы экономики. – М.: ЮНИТИ, 1999. – С. 164.

9. Социальная психология / А.Л.Журавлев, В.П. Позняков, Е.Н. Резников и др.; Под ред. А.Л.Журавлева. – М.: Per Se, 2002. – С. 51.

10. Щербатых Ю. Психология предпринимательства и бизнеса. – СПб.: Питер, 2007. – С. 258.

11. Экономика / Под ред. Архипова А.И., Нестеренко А.Н., Большакова А.К. – М.: «ПРОСПЕКТ», 2004. – С. 217.