*Институт*

*Калининградская Высшая Школа Управления*

###### Факультет высшего образования

# Реферат

***Тема:*** Сущность национальной психологии в экономике

***Предмет:*** Социально-экономическая политика государства

 ***Выполнил:*** Москаленко Артём Александрович

 Группа 00-ВГ-2

 ***Проверила:*** Блюер Надежда Сергеевна

## Калининград

2001 г.

### *Оглавление*

#### Введение 2

**1.**Из истории экономической психологии 3

**2.** Экономическое сознание и экономическое поведение

 современного общества 4

**3.** Экономико-психологическая адаптация 7

**4.** Национальная психология на мировом рынке труда 8

**5.** Национальная психология в деловых отношениях

 ( Тактика переговоров) 10

Заключение 12

Ссылки 13

Список использованной литературы 14

**Введение.**

Вопрос о том, как мы отражаем экономическую составляющую нашей жизни, кажется на первый взгляд банальным, а механизм внутренней регуляции экономического поведения представляется удивительно естественным. С раннего детства мы вступаем в отношения обмена и постоянно осуществляем свой выбор. Жизнь учит покупать, тратить, накапливать, запасаться, обменивать рабочую силу на материальное и нематериальное вознаграждение, выбирать более полезное, выгодное, нужное. Взвешиваются альтернативы и просчитываются польза и потери от нашего выбора, соотносятся вклады (усилия, время, способности, деньги) и отдачи (заработная плата, доходы, прибыль), а также степень удовлетворённости всех своих потребностей соотносится с затратами. Несмотря на кажущуюся простоту, эти процессы сложны, скрыты и требуют последовательного изучения.

Экономика- наука об отношениях людей по поводу хозяйствования, но поскольку она описывает эти отношения прагматично, рационально – упрощенно, на языке вещей и цифр, возникла необходимость в её содружестве с психологией. Как результат интеграции научного знания на стыке политической экономии и частных экономических наук, с одной стороны, и социальной психологии, с другой стороны, возникла новая дисциплина - экономическая психология.

Предметом экономической психологии является отражение хозяйственных отношений в сознании и поведении человека. В рамках этой дисциплины изучаются эффекты и феномены экономического поведения, механизмы и закономерности экономической деятельности, алгоритмы и модели, описывающие экономические предпочтения, выбор, решения и факторы, влияющие на опыт хозяйствования.

Таким образом, экономическая психология- это психология хозяйствующего субъекта. Им может быть один человек, семья, организация, государство или нация, т.е. объект исследования экономической психологии, может быть представлен на разных уровнях- микро -, мезо- и макроэкономическом. Экономическая психология почти не имеет своих специфических методов. Ею используются как методы других отраслей психологии, так и чисто экономические методы, например, метод логико-теоретического анализа или метод экономического моделирования. Наибольшее распространение получили принятые в социальной психологии опросные методики, реже используется эксперимент.

За годы, прошедшие с начала социально- экономических трансформаций России, трудно назвать какую-либо науку, которая могла бы считаться столь же актуальной, как экономическая психология. Это объясняется рядом причин, в том числе, возникновением множества вопросов, ответы на которые ожидались практиками- экономистами (прежде всего, менеджерами) от специалистов именно этой науки.

1. **Из истории экономической психологии.**

##### Что касается истории экономической психологии, то её истоки можно, прежде всего, найти в трудах знаменитых экономистов: Адама Смита (1723-1790), признанного основателем экономики как самостоятельной науки, Альфреда Маршалла (1824-1924), создателя микроэкономической теории, Джона Кейнса (1883-1946), автора теории макроэкономики. В трудах этих авторов оформилась теория рационального «экономического человека», цель деятельности которого состоит в получении выгоды, дохода. Определяющей чертой концепции является «экономический эгоизм», т.е. стремление субъекта к максимизации собственной выгоды. Идея «экономического человека» длительное время доминировала в экономической психологии, принимая всё новые формы. Рамки этой концепции не стесняли исследователей до тех пор, пока ими были экономисты.

##### Как самостоятельная отрасль психологического знания экономическая психология начала формироваться в начале XX века. Развитие ветви экономической психологии производства связывают с именем Г. Мюнстербурга, а получившая преимущественное развитие в западной психологии маркетинговое ветвь была заложена Г. Тардом. Она охватывает психологические проблемы обмена, распределения и потребления. Одним из самых ярких представителей маркетинговой ветви экономической психологии стал американский психолог Дж. Катона.

Основы отечественной экономической психологии заложили в 80-е годы работы А. И. Китова, В.П. Попова, А.В. Филиппова. Но интерес учёных в основном был сконцентрирован на психологии производителя, человеческом факторе в производстве, проблемах управления. Специфика же экономической психологии в отличие от психологии труда, промышленной психологии и других отраслей психологического знания, исследующих производителя, состоит в том, что она изучает производителя и потребителя в единстве. Объективными звеньями, опосредующими связь двух неотъемлемых сфер хозяйственной жизни- производства и потребления, являются заработная плата и цена, налоги и прибыли, и другие чисто экономические категории, которые, тем не менее, имеют психологический смысл, психологическую составляющую.

Обращаясь к структуре экономической психологии, следует заметить, что проблематика этой синтетической междисциплинарной науки очень богата и разнообразна. В западноевропейской и американской науке она включает три крупных раздела, рождённых тремя типами экономической реальности, а именно:

* рынок (это, прежде всего психология потребителя и психология ведения домашнего хозяйства);
* бизнес (поведение и психологические особенности предпринимателя, заключение сделок, ведение переговоров, конкуренция, коммерческая тайна и др.
* отношения «общество-гражданин» (налоги, прибыли, инфляция, безработица, воздействие на население мероприятий экономической политики).
1. Экономическое сознание и экономическое поведение современного общества.

Существуют расхождения в определении своего предмета молодой отечественной экономической психологией и достаточно зрелой и практически ориентированной западноевропейской и американской. Представители последней, как правило, остаются на небихевиористской позиции и ставят во главу угла экономическое поведение. Предостерегая от потери собственного специфического предмета и превращения экономической психологии в психологическую экономику, А.В. Филиппов и С.В. Ковалёв подчёркивают, что предметом дисциплины должно быть экономическое сознание.

Следует ожидать, что будущее экономической психологии будет связано с преодолением ограничений, накладываемых бихевиоритским подходом, и применением системного подхода, который позволит рассматривать в единстве и взаимосвязи экономическое поведение и экономическое сознание. Экономическое сознание - системная составляющая сознания, высший уровень психического отражения экономических отношений общественно развитым человеком. Экономическое поведение- поведение, вызванное экономическими стимулами.

Как подструктура общественного сознания экономическое сознание недооценивалось психологами и социологами и часто даже не упоминалось в дореформенный период. Необходимо восполнить этот теоретический дефицит по следующим причинам. Во-первых, изменение интенсивности и характера хозяйственной деятельности в историческом процессе повлекло за собой формирование новой психологии (нового сознания), в которой экономический аспект сознания занимает относительно самостоятельное место, во-вторых, будучи подструктурой общественного сознания, экономическое сознание оказывает влияние на другие его подструктуры. Очевидно взаимовлияние и взаимопроникновение его в нравственное, историческое, политическое, правовое, религиозное и даже эстетическое сознание. В- третьих, именно в сфере экономического сознания часто скрыты истоки экономического поведения населения, отдельных его групп и представителей. Как раз на примере обратного влияния экономического сознания на такую часть бытия, как хозяйственная жизнь общества, наиболее наглядно подтверждается правомерность утверждения о возможности обратной детерминации бытия сознанием.

Так, М. Вебер в книге «Протестантская этика и дух капитализма» показал, что протестантские и католические ценности по- разному выражается в специфике и темпах экономического развития стран, часто находящихся по соседству друг с другом. Суть различий выражена в пословице: «Протестанты хорошо едят, а католики хорошо спят». Поощрение индивидуальных усилий человека, его активности находит место в мировоззрении и мировосприятии первых. Как следствие - более быстрое развитие производства и потребления. Взращиваемое в таких условиях экономическое сознание мотивировано на активность и творчество, что обеспечивает более высокий жизненный тонус гражданина и общества. Католики же привыкли уповать на волю Господа и в экономических отношениях, что способствует притормаживанию темпов экономического развития.

Пример влияния сознания экономическое поведение В.П. Зинченко берёт из ближайшей истории нашего Отечества. Определённые успехи в экономике в самом начале перестройки в СССР были детерминированы именно изменениями в экономическом сознании, а не бытия. Минимальные изменения в сложившейся экономической системе осуществлялись на первых порах в сопровождении эффектных лозунгов об ускорении социально-экономического развития и были приняты с восторгом. Это повлекло за собой оживление экономической жизни. Лозунги оказались столь эффективными, потому что выразили давно созревшее стремление народа к переменам и, даже являясь объективно не отражающими реальные потребности экономики, оказали более сильное влияние, чем осуществлённые на тот момент реформы.

Специфика генезиса экономического сознания состоит в том, что оно формируется позже других видов сознания, а именно тогда, когда субъект включён во все стадии воспроизводства, причём экономическое самосознание формируется прежде, чем экономическое сознание.

 Экономические мотивы представляют собой особую категорию мотивов. Обычно выделяют чисто экономический мотив- мотив жадности или мотив экономии. Но в группу экономических правомерно включать все мотивы, имеющие экономическую направленность, а именно относящиеся к накоплению богатства, конкуренции, эгоизму и альтруизму, погоне за прибылями, склонностями к риску и сделкам.

С учётом стадий воспроизводства целесообразно осуществлять следующую классификацию мотивов: на мотивы трудовой деятельности, мотивы потребления и накопления, мотивы инвестирования. Особый интерес представляют такие этико-экономические мотивационные феномены, как зависть, альтруизм, эгоизм. Они должны помогать в объяснении экономического поведения как сравнительно автономной и целостной сферы поведения. Волевые компоненты экономического сознания - это экономические нормы, экономический интерес, экономический поступок, деятельность.

Экономические нормы не выделялись до недавнего времени в самостоятельный вид социальных норм. Однако в этом возникла необходимость, так как механизм использования этих норм в регуляции экономического поведения может в зависимости от их содержания и личностного к ним отношения иметь как стимулирующее, так и тормозящее действие. «Одна из особенностей экономических норм заключается в том, что они, как правило, закрепляются юридически, приобретая статус правовых, и наблюдается соответствующими средствами контроля (санкциями) за их соблюдением»**.1**

Экономический интерес развивается на основе мотива, но под регуляторным воздействием норм. Если рассматривать собственность через призму властно- волевых отношений лица к частной стороне ценности, которой обладают экономические блага, то экономический интерес- это «форма действия власти собственности на волю субъекта хозяйствования и источник хозяйственной активности»**.2**. Поскольку изменения в экономике на макроуровне происходят посредством политической воли, их изучение представляет важнейшую проблему на стыке с политической психологией.

В период реформирования происходят преобразования в экономическом сознании. Они противоречивы; с постоянным ростом экономической грамотности часто сочетаются неадекватные варианты экономического поведения, спровоцированные инертностью, доверчивостью, ориентацией на быстрый и не подкреплённый усилиями успех, на риск без расчёта; с важными сдвигами в мотивационно-волевом блоке в сторону активности сочетается избыточная автономность от нравственного сознания. Однако, несмотря на подобные издержки кризисного периода, эволюционирующее экономическое сознание значительной части россиян приобрело новые позитивные качества, в частности, появилась предприимчивость.

**3. Экономико-психологическая адаптация.**

Экономико-психологическая адаптация является частью социальной адаптации, представляет собой адаптацию субъекта хозяйствования к изменяющимся экономическим условиям и проявляется в бедности или материальном благополучии, то есть в экономическом статусе и качестве жизни человека, в его ожиданиях и отношениях к экономическим реформам, рынку, деньгам, она связана с системой ценностей, экономическими мотивами, экономическими нормами и интересами.

В контексте экономико-психологической адаптации ключевой является концепция « качества жизни». В западной психологии это понятие часто отождествляется с понятием счастья и является показателем эффективной адаптации.

Итогом взаимодействия всех компонентов благосостояния является экономико-финансовая свобода выбора. Из-за дефицитов в некоторых звеньях структуры (задолженности государства по зарплате) или дисбалансов, например, в звене вклад- отдача, труд- доход (нет зависимости оплаты от квалификации, усилий, способностей), свобода выбора становится реализуемой.

Очень тесно примыкает к проблеме качества жизни и материального благополучия проблема бедности. В экономической психологии запада она рассматривается как самостоятельная проблема. Существуют различные теоретические подходы к бедности. При анализе отношения к бедности выделяют три группы детерминант бедности: индивидуалистические (ответственность за бедность возлагается на поведение и черты личности бедных), структуральные (ответственность возлагается на экстремистское общество и экономические силы) и фаталистические (причина бедности - судьба).

Значительно меньше внимания учёными уделялось проблемам психологии богатства. Помимо исследований отношения к богатым и этики богатства предпринимались попытки выявить личностные проблемы, связанные с богатством. Так, внезапные изменения благосостояния (выигрыш, наследование) часто связаны с деструктивными последствиями в отношении социальной идентификации, с проблемами перехода к другим ценностям, интересам, нормам и моделям поведения. Адаптация к богатству нередко сопровождается обострением личностных проблем в связи с изменением образа жизни (финансовая безопасность, увеличение времени досуга).

Очевидно, что психология бедности более актуальна, чем психология богатства. Становится всё больше людей, испытывающих экономическую депривацию (лишения) в различных формах. В зависимости от жизненных ресурсов (здоровье, возраст, пол, образование и др.) и индивидуально- психологических особенностей одни люди оказываются более приспособленными к переменам и требованиям нового экономического уклада, а другие - менее приспособленными.

1. **Национальная психология рынка труда.**
2. ***Восточный рынок труда.***

Отношение к труду, богатству, деньгам и т.д. определяется общей экономической направленностью восточных верований и религий. Основной упор делается на степень эмоциональной зависимости и привязанности к этим факторам. Согласно восточным убеждениям, сильная привязанность тормозит развитие духа, что входит в противоречие с экзистенциональной целью существования человека. В восточной культуре нет агрессивного неприятия материальных предметов, так как в них не содержится никакой «субстанции соблазна». Если человек исключил желание обладать чем-то, то само обладание уже не опасно и не вредит совершенству. При этом материальное благополучие рассматривается как естественная награда за праведность.

Согласно концепции «праведного богатства», основным принципом является идея перераспределения благ. Поэтому центр тяжести экономической концепции в восточных странах падает на механизм распределения, а не производства. Попытки же оправдания частной собственности, как правило, неудачны.

С западной точки зрения восточный рынок труда выглядит иррациональным, поскольку его участники не приветствуют в западном понимании принцип «нарастающего производства благ». На Востоке процветает производство необходимых изделий при поддержании баланса межличностных отношений, сдерживающих индивидуальные накопления. Нерационально много производить, ибо блага индивида и общества не мыслятся в категории «успеха». Единственной целью является не личностное достоинство индивидуума, а способность обменивать материальное на другие ценности - власть, связи, влияние. Предпринимательство, в отличие от западного, также не имеет особой ценности, ибо эта деятельность не только очень суетна, но и связана с производством товара и получением прибыли, которая, возможно, будет вкладываться в расширение ненужного производства. Это может нарушить гармоническое равновесие в социуме, а, следовательно, во Вселенной. Такая мысль невыносима для восточного менталитета.

1. ***Западный рынок труда.***

В настоящее время Запад- это страны с хорошо налаженными рыночными отношениями, где на страже всех атрибутов рынка - частной собственности, денег, производства, трудовых отношений и т. д.- стоит Закон, являющийся основным регулятором общественных отношений. Это резко отличает Запад от России и Востока.

Механизм рынка труда на Западе весьма рационален, известны правила игры, а участники чётко им следуют, так как за несоблюдением Закона следит бюрократия и своевременно наказывает. Так, для защиты своих прав работники имеют профессиональные союзы, работодатели- союзы предпринимателей, а государство- закон, специальные биржи труда и программы по борьбе с безработицей. Механизм работает уже примерно полтора столетия. Каждая часть выполняет свою функцию, то есть, «машина» имеет рационально-правовую тенденцию. Перенос западной модели на российский или восточный рынок труда кажется практически невозможным из-за несовпадения социокультурных факторов разных регионов.

На Западе предпринимательский труд почётен и стоит по шкале значимости не ниже врачебного или юридического, тем самым человек стимулируется к труду на себя. Один из фундаментальных принципов отношения к работе - делать как можно лучше, добиваясь максимального результата с минимальными затратами.

Основой западной работы является максимальное использование силы сотрудников, исключение праздного времяпровождения и невозможность использования рабочего времени и средств работы в личных целях.

1. ***Российский рынок труда.***

Сегодня формирующийся рынок труда в России своеобразен отношениями «работодатель- работник- государство». На основе немногочисленных исследований, посвящённых данной теме, можно сделать некоторые выводы.

Теперь работодатель в России выступает в двух лицах - в качестве предпринимателя и директора государственного предприятия. Отношения с работниками в первом и во втором случае разные.

Исходя из исследований, выходит, что на работу предприниматель предпочитает брать «своего» или рекомендованного, прежде чем пригласить специалиста по конкурсу. По словам самих руководителей частных фирм, это создаёт безусловную надёжность и доверительность отношений между сотрудниками.

«В оплате труда предприниматель выступает обычно в роли «заботливого отца»: зарплата намного превышает государственную, работники обеспечиваются дефицитными товарами, организуются пикники для стимулирования солидарности»**.3**

Итак, отношения «предприниматель- персонал» имеют тенденцию складываться по патриархальному типу, причём благополучие работника зависит не от профессионализма, а от лояльности к шефу. Особую остроту в частных фирмах принимают отношения между предпринимателем и профессионалом. Последние обычно не воспринимают патриархальную фамильярность шефов, которые иногда вынуждены терпеть их в угоду делу.

Государственная политика занятости пущена на самотек, как на макро -, так и на микроуровне. Директорат решил проблему отношений с персоналом не освобождением от лишних рабочих мест, а приспособлением к текущей ситуации при сохранении кадрового потенциала. На госпредприятиях сложилась парадоксальная ситуация, заключающаяся в несвязанности занятости с заработной платой. Данная ситуация весьма удобна для директората. В то же время она не вызывает ни массового ухода сотрудников с госпредприятий, ни их протестов.

Рассмотренный нами восточный, западный и российский рынки труда имеют как общие, так и глубоко различные социокультурные корни, являющиеся основой национальной психологии того или иного рассматриваемого социума.

**5. Национальная психология в деловых отношениях**

**( тактика переговоров).4**

*1. Великобритания.* Английские бизнесмены ценят время, уважают партнёра, предпочитают основательность. Стараются не затягивать с принятием решения, но с этим без причины не спешат.

Подписание контракта англичане предпочитают осуществлять при полной ясности ситуации и её последствий. Они с доверием относятся к партнёрам и уважают тех, кто платит тем же. При решении сложных проблем стараются договориться о главных, принципиальных позициях; уважают партнёра, наделённого полномочиями.

*2. США.* Предпочитают не тянуть время, а сразу приступают к делу. Если видят выгоду, могут при первой же встрече подписать контракт. Сначала стараются договориться о главном, детали согласовывают потом. Во время переговоров американцы очень нетерпеливы, однако не доводят дело до эмоциональных всплесков. Если согласовывают ход работ, то стараются определить время выполнения каждого этапа.

*3. Франция.* Французы любят, когда собеседник показывает свой профессионализм. Не одобряют употребления иностранных слов. У француза особый авторитет зарабатывает тот, кто свободно пользуется французским языком.

*4. Швеция.* Шведские предприниматели ценят отлаженную работу команды. Конкретные, быстрые аргументы и деловые дискуссии способствуют заключению контрактов.

*5. Австрия.* Австрийские партнёры очень внимательно ведут свой бизнес, предпочитая то же в делах своих коллег. Импровизация может касаться только небольших вопросов, крупные проблемы должны быть подготовлены заранее и оформлены документально.

*6. Германия.* Доказательно рассказать партнёру о своей серьёзной, надёжной работе, подтвердив её всеми необходимыми документами, заранее разложенными по отдельным папкам будет наилучшим действием при деловых переговорах. Все предложения о сотрудничестве должны быть документально подтверждены.

*7. Япония.* Переговоры - это вид общения, где взаимодействуют две стороны. Этот процесс в Японии обставлен многочисленными условностями, понять которые с ходу нельзя. Поэтому стоит учитывать лишь основные особенности.

Рукопожатия в Японии не приняты, однако с иностранцами трясти руки не возбраняется. Рукопожатия с женщиной немыслимы. В переговорах японец склонен давать короткие замечания, он не любит длинных тирад; не любит сам начинать беседу; ценит доброжелательный тон; сама речь и ответы на вопросы довольно расплывчаты; обычно не говорит «нет» (для этого у японцев есть до двух десятков оборотов). Вообще молчание для японца- золото. На переговорах японец часто кивает и повторяет «хай», что в переводе означает «Да». Но это не значит, что он согласен с тем, что говорят. Это знак внимания, сигнал того, что он вас слушает.

*8. Латинская Америка.* Россиян нередко шокирует социальная дистанция (40 сантиметров) латино - американцев при переговорах. Не следует отодвигаться от партнёра, когда он приближает к вам своё лицо. Это норма.

К деловым вопросам следует подходить после 5- минутного разговора о погоде, природе, своих впечатлениях. Не следует проводить переговоры в темпе, нужно тянуть время. Это принимается за хороший тон. При подписании контракта латино - американцы любят увязывать все мельчайшие детали. На немедленные возражения реагируют весьма эмоционально, при спокойном обсуждении сути дела обычно соглашаются. На первой встрече обычно контракт не заключают, предпочитают несколько встреч.

Заключение.

В данной работе нами была рассмотрена экономическая психология как наука. Как наука в комплексе экономических наук.

Далее были рассмотрены особенности экономического сознания и экономического поведения современного общества; выявлена связь национальной психологии социума и некоторых сфер его экономической жизни, таких, как рынок труда.

Нами рассмотрены также с психологической точки зрения особенности национальных деловых отношений, или тактику ведения деловых коммуникаций.

Из всего изученного нами материала можно сделать некоторые выводы. В современном обществе существуют три основных типа экономического сознания, такие, как западное, восточное и российское. Из всех типов с объективной точки зрения наиболее рациональным является на наш взгляд, конечно же, западный тип экономического сознания и экономического поведения ввиду своей исключительной практичности и рациональности, что следует из характерных черт западного рынка труда и особенностей ведения деловых коммуникаций в европейских странах.

Изучив особенности национальной психологии деловых отношений, можно смело утверждать, что для достижения благополучных отношений экономического сотрудничества между различными социумами необходимо учитывать национальные черты той или иной нации, их особенности деловых переговоров, менталитет. Учитывание данного фактора, безусловно, выдвигает межнациональные деловые отношения на новый уровень, помогает достижению консенсуса.

 Также хотелось бы сделать небольшой вывод относительно экономического положения Калининградской области. Исходя из изученных стереотипов экономического сознания и поведения различных наций, можно прийти к выводу, что для нашей области совершенно определённо свойственны более черты западного экономического сознания, экономическое положение региона таково, что он выходит на европейский уровень экономических отношений, западный, что, несомненно, является признаком прогресса.

Cсылки

1 Пеньков Е. М. Мотивация и деятельность. М.,1990. С. 240

2 Меньшиков С. И. Методы изучения мотивации личности. М.,1990. С. 156

3 Банковская система России – основные тенденции 1997г. и перспективы развития //ж. Деньги и кредит, 1998 г., № 3, с. 15

4 Ладанов И.Д. Практический менеджмент. (Психотехника управления и самотренировки), М., 1995, с. 486 – 492.

Список использованной литературы.

**1.** Ладанов И.Д. Практический менеджмент /Психотехника управления и самотренировки/, М. 1995, 496 с.

**2.** Мельников С.И. Методы изучения мотивации личности. М. 1990, 342 с.

**3.** Пеньков Е.М. Мотивация и деятельность.

 М. 1990, 430 с.

**4.** Психология. Учебник. Под редакцией Крылова А.А.

М., изд-во "Проспект", 1999, 584 с.

**5.** Экономическая психология. Под редакцией Андреевой.

 СПб: Питер, 2000, 512 с.

**6.** Банковская система России – основные тенденции 1997 г. и перспективы развития //ж. "Деньги и кредит", 1998, № 3