

ОРГАНІЗАЦІЙНА ПСИХОЛОГІЯ; ЕКОНОМІЧНА ПСИХОЛОГІЯ

УДК 159.9:336.113.2

Л. В. Єременко

кандидат психологічних наук,
старший викладач кафедри суспільно-гуманітарних наук
Таврійський державний агротехнологічний університетАНАЛІЗ ДОСЛІДЖЕНЬ ФІНАНСОВОЇ ПОВЕДІНКИ
НАСЕЛЕННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ПСИХОЛОГІЇ

У статті представлений загальний порівняльний аналіз економічного і психологічного підходів до дослідження фінансової поведінки населення з погляду економічної психології. Описані її основні досягнення в цій галузі. Аналізуються різні дослідження даного напрямку (психологічна економіка заощаджень, біхевіористська модель життєвого циклу, соціально-психологічні моделі заощаджень).

Ключові слова: економічна психологія, економічна поведінка людей, економічна модель, дисконтування, заощаджувальна поведінка, фінансова поведінка, фінансовий досвід.

Постановка проблеми. Економісти та психологи нібито не повинні мати великих розбіжностей щодо передумов, що лежать в основі економічних моделей, оскільки під час формулювання своїх гіпотез економісти часто посилаються на наявні та перевірені досвідом психологічні закономірності. Однак до посилань на психологічні чинники економісти вдаються і тоді, коли потрібно пояснити відхилення економічної поведінки від тієї, яка прогнозується в економічних моделях. У такому разі психологічні змінні стають відповідальними за ірраціональну складову частину поведінки індивіда в економічній сфері. У неокласичній парадигмі економічна наука, в ідеалі, має бути цілком очищена від будь-якого психологізму. З погляду неокласиків, розуміння того, чому люди ведуть себе так чи інакше, має бути отримано шляхом аналізу поведінки економічних агентів, а не їхньої мотивації [1, с. 96].

Нобелівський лауреат А. Сен серед перших звернув увагу на те, що в економічній теорії загалом немає однастайності щодо ролі психологічних чинників. Це суперечливе ставлення до психології з боку економістів згодом навіть було названо «парадоксом Сена» [10].

Причиною протистояння, що склалося між економічним і психологічним підходами щодо дослідження економічної поведінки людей, незважаючи на початкову близькість інтересів обох наук, став різноспрямований розвиток економіки і психології на межі XIX – XX ст. Тоді як економісти заглибилися в дослідження дій індивіда в повсякденному житті на основі абстракцій здорового глузду, психологи почали вивчати філософські проблеми відчуттів та сприймання експериментальними методами.

Із-за відмінностей дослідних програм довгий час психологи погано розумілися на економічній теорії. Однак передумови моделі економічної людини завжди спричиняли бурхливий протест із боку психологів через свою зайву однобічність. На межі століть економічна теорія була атакована одразу кількома психологічними школами. Опис дебатів із цього питання надано в статті С. Левіна [7].

Психологи вважали, що висновки науки про економічну поведінку людей не можуть бути правильними, якщо її моделі будуються на такому спрощеному розумінні людини. На їхню думку, раціональну поведінку індивіда, спрямовану на мінімізацію страждань і максимізацію задоволень, треба вважати лише одним із можливих типів поведінки. По-перше, нерациональні дії занадто поширені, щоб вважати їх девіантними випадками. По-друге, психологи вважали помилкою відхід неокласиків від дослідження розмаїття мотивів економічних дій людини і концентрацію уваги суто на їх результатах. Тому зміна економічних передумов відповідності до уявлень про закономірності, що були виявлені в психологічній науці, з погляду психологів, могла б значно поліпшити пояснювальну і передбачувальну силу економічних моделей.

Аналіз досліджень і публікацій. Поява терміна «економічна психологія» пов'язане з ім'ям Р. Тарда. Вперше в статті 1881 р., а згодом у двотомній роботі «La Psychologie Economique», що вийшла 1902 р., він запропонував проект створення «економічної психології», яка, на його думку, повинна була стати новою економічною наукою, що спирається у своїх передумовах на наукові досягнення сучасної психології. У своїй роботі він критикував А. Сміта й інших економістів за те, що

юдина не розглядається ними як соціальна істота. Не індивідуалізм, а взаємодія людей, на його думку, повинна була стати основою науки про економічну поведінку. Економічна психологія для Р. Тарда представлялася не спеціальною галуззю знань, що існує поряд з економікою. Навпаки, зона повинна була замінити економічну науку, заточаткувавши інші наукові психологічні передумови аналізу, відмінні від економічних абстракцій.

Робота Р. Тарда не зробила перевороту в розумінні основ економічної поведінки людей. З погляду неокласиків, така критика взагалі не може бути визнана ґрунтовною. Доводиться визнати, що схильність людей збільшувати своє споживання із зростанням доходу, на думку Дж. Кейнса [1], або прагнення підтримувати постійною крайню корисність споживання, на думку М. Фрідмена [2], не можуть претендувати на статус психологічних закономірностей, бо є не стільки верифікованими результатами психологічних досліджень, скільки апіорними твердженнями, що виведені з універсальної економічної моделі максимізуючого, раціонального, інформованого індивіда. Однак, як вважають економісти, це не знижує цінності економічного моделювання і передбачувальної сили моделей. На їхнє переконання, передумова про раціональну поведінку людей в економічній сфері узгоджується зі звичайним життєвим здоровим глуздом, властивим людям завжди і скрізь. Саме для підкреслення позаісторичної природи зазначених схильностей людей вони були названі «психологічними законами» [1, 2].

«Психологічні закони», що використовувалися економістами на початку ХХ ст., звучали переконливо, оскільки наукова психологія в ті часи вважалася суб'єктивною наукою, а економіка претендувала на статус позитивної теорії. Припущення економічних теорій, що спиралися на здоровий глузд, поділялися основною масою людей і тому вважалися найкращими підставами для створення дієвої економічної моделі, яка була б адекватна наявним емпіричним фактам. На цю радше статистичну, ніж психологічну природу економічних передумов, що лежать в основі гіпотези абсолютного доходу, вказує Дж. Шумпетер у своїй «Історії економічного аналізу», кажучи про те, що «основний психологічний закон» Дж. Кейнса на ділі був не чим іншим, як просто статистично спостережуваним явищем [11]. Статистика є найкращим підґрунтям економічного моделювання, оскільки наближає економіку до природничих наук, де робляться висновки на підставі спостережень за поведінкою об'єкта дослідження, а не вивчення його мотивації.

Якщо ж більш просунуті передумови не покращують передбачень, то немає жодного сенсу в критиці й обговоренні цього питання, прогностична сила моделі і є найкращим обґрунтуван-

ням її застосування [2]. За всієї великої кількості психологічних шкіл і імен у ті часи психологи так і не знайшли стійких психологічних закономірностей, сумірних за простотою й ефективністю з передумовами, прийнятими в економічній теорії.

Набагато більш продуктивними виявилися спроби психологів спростувати трактування психологічних змінних як чинників безладу в економічних моделях і доповнити економічний аналіз дослідженням впливу психологічних змінних на поведінку людей. Тут варто зазначити психологічну економіку, основи якої були розроблені Дж. Каттоною [5], і біхевіористську економіку, що склалася під впливом праць Д. Канемана і А. Тверські [4].

Мета статті – окреслити межі економічного і психологічного підходів, а також можливості й обмеження їх застосування до дослідження фінансової поведінки населення з погляду економічної психології. Розглянути основні досягнення економічної психології в цій галузі.

Виклад основного матеріалу. На нашу думку, сучасні дослідження в галузі економічної психології фінансової поведінки населення в основному розвиваються за трьома основними напрямками:

1. Аналіз окремих передумов, прийнятих в економічній теорії, і перевірка їхньої валідності.

2. Моделювання заощаджувальної поведінки з урахуванням психологічних чинників, відповідальних за відхилення реальної поведінки від передумов економічних моделей.

3. Побудова типологій, що включають як економічні, так і психологічні змінні, емпіричним шляхом.

Розглянемо зазначені напрями більш докладно.

Психологічні дослідження обґрунтованості економічних моделей фінансової поведінки

Аналіз адекватності передумов економічної теорії – традиція, що бере свій початок із моменту виникнення економічної психології. Спроба на межі ХІХ – ХХ ст. створити економічну психологію на базі критики і заперечення основ економічного моделювання не мала успіху. Однак психологічні експерименти і дослідження в цьому напрямі тривають.

Основною метою дослідження Р. Валунда та Й. Гуннарссона «Ментальне дисконтування та фінансові стратегії» є вивчення того, як формуються тимчасові воління людей [14]. Відомо, що поняття про дисконтування використовується економістами для аналізу вибору індивіда між споживанням у поточному і майбутніх періодах. Економісти зазвичай будують свої гіпотези, виходячи з того, що функція дисконтування є показовою функцією, а суб'єктивна ставка дисконтування, яку використовує індивід, є граничною нормою заміщення між поточним і майбутнім споживанням і в середньому відповідає ринковій ставці відсотка. Однак експерименти, проведені психологами, свідчать

про те, що суб'єктивні ставки дисконтування сильно варіюють, а уявлення людей про їхні рівні часто не відповідають ринковим показникам, причому не має підтвердження гіпотеза про експоненціальний характер залежності розміру ставки та тимчасової тривалості відкладання споживання [14].

В економічній психології тимчасові воління зазвичай вимірюються експериментально за допомогою питань про гіпотетичний вибір, перед яким ставиться респондент, – наприклад, йому несподівано дістається виграш у лотерею, що за величиною дорівнює його середньомісячного доходу. Респонденту пропонується вибір між негайним споживанням і відкладанням цього споживання на певні терміни – від місяця до кількох років. Респондента також запитують про те, яку плату він вважає для себе прийнятною для того, щоб відкласти споживання даної суми.

Стійка закономірність, яка підтверджувалася безліччю таких експериментів, полягає в тому, що індивіди в середньому вказують суми, які набагато перевищують поточну ринкову ставку відсотка, а також воліють більш високу винагороду в разі відкладання споживання на короткі терміни порівняно з більш віддаленим майбутнім. Причиною таких розбіжностей психологи зазвичай вважають те, що люди схильні більше думати і турбуватися про завтрашній день, ніж будувати довгострокові плани [6]. Оскільки найближче майбутнє здається важливішим і певним, це відбивається в більш високих суб'єктивних ставках дисконтування загалом. Р. Валунд та Й. Гуннарссон виявили значущу кореляцію між суб'єктивним дисконтуванням і типом фінансової стратегії. Це дозволило їм підтвердити наявну в економічній психології ідею про залежність заощаджувальної поведінки від типу ухвалення рішень і когнітивних здібностей індивідів, а також їхнього попереднього фінансового досвіду [14].

Вельми цікаві психологічні дослідження того, що люди розуміють під заощадженнями. У роботі П. Ланта «Дискурси заощаджень» [9] робиться висновок про те, що часові горизонти планування до початку XXI ст. розширилися, людина більше, ніж раніше, думає про майбутнє, невизначеність якого збільшилася порівняно з 1970–1990 рр. Стратегії домогосподарств та індивідів націлені на те, щоб впоратися з демографічними, соціальними й інституційними змінами в майбутньому. Тому, незважаючи на те, що людина здатна вести себе далекоглядно, змінні, що стосуються очікувань і планів, можуть бути виміряні лише у формі суджень, а не кількісних характеристик, які можуть служити регресорами у функції заощадження [9].

Біхевіористська модель життєвого циклу

Наступним логічним кроком у психологічній ревізії економічної теорії стала спроба поєднати економічні і психологічні змінні в одній моделі, що

була зроблена в біхевіористській версії гіпотези життєвого циклу американськими економістами Р. Шефрінім і Р. Талером [13]. Вони запропонували розглядати самоконтроль як найважливішу змінну, що пояснює відхилення реальної поведінки домогосподарств із розміщення грошових ресурсів між сьогоденним і майбутнім споживанням від поведінки, що прогнозується в неокласичних моделях [12; 13].

З погляду максимізації корисності, домогосподарство, за інших рівних умов, має віддавати перевагу тим формам заощаджень, які не обмежують можливості домогосподарства розпоряджатися своїми грошовими активами. У реальності ж, навпаки, неліквідні форми заощаджень дуже популярні саме завдяки тому, що вони обмежують доступ домогосподарства до ресурсів на певний час: від обов'язкових пенсійних планів до звичайних скарбничок. Проблема, на думку авторів, полягає в тому, що людині не так легко відмовитися від поточного споживання на користь майбутнього, навіть з урахуванням очікуваних відсотків. Експерименти в цій галузі довели, що задоволення сьогоденних бажань виявляється набагато привабливішим від тих, яким ще належить з'явитися в майбутньому [12]. Тому заощадження були б неможливі без самоконтролю, який, на думку Р. Шефріна і Р. Талера, народжується завдяки тому, що в одній людині поєднуються дві протилежні системи переваг: з одного боку, людина думає про майбутнє і планує свою поведінку на досить тривалі терміни, з іншого боку – живе потребами поточного періоду. Агент, що планує (planner), піклується про максимізацію сукупної корисності протягом життя, а агента, що діє (doer), цікавить максимізація сьогоденної винагороди. Обидва діють раціонально, але функції корисності в цих агентів різні. Якби не довгострокові інтереси, за які відповідає агент, що планує, діючий агент витратив би всі наявні кошти в межах поточного споживання. Для того щоб цього не сталося, агент, що планує, винаходить правила обмеження і використовує зовнішні інструменти, наприклад, такі, як зобов'язання зберігати регулярно за програмою пенсійного накопичення, для контролю над поведінкою агента. Проте накладення обмежень має свої психологічні наслідки, і вони тим більші, чим вище виявляється привабливість споживання ресурсів у поточному періоді. У результаті оптимізація використання фінансових ресурсів відбувається не зовсім так, як це припускають економічні моделі [12].

По-перше, люди по-різному витрачають свої доходи й активи залежно від їхньої форми. Є ієрархія переваг щодо їх витрати. Якщо порівняти три джерела грошових ресурсів – поточний дохід, поточні активи і майбутній дохід, то схильність до заощадження досить сильно розрізняється залежно від виду джерела доходу. Воліючи витра-

чати більшу частину поточного доходу і майже нічого не витрачати з майбутнього доходу, щодо наявних активів індивід балансує між цими двома нормами. Так, витрачаючи основну частину щомісячних доходів, індивіди схильні зберігати великі суми, що надійшли одноразово. Тому використання відсотків на капітал для поточного споживання менш імовірно порівняно із тратою грошей, отриманих у результаті підвищення заробітної плати. Ці особливості фінансової поведінки індивідів не раз підтверджувалися емпірично [12].

По-друге, зниженню психологічних наслідків утримання від поточного споживання сприяє використання зовнішніх щодо індивіда обмежень. Наприклад, участь у фінансуванні накопичувальних пенсійних фондів для індивіда є зовнішнім обмеженням, що не потребує власного вирішення. Відносна дешевизна зовнішніх обмежень пояснює, чому люди воліють позичати, маючи заощадження. Наприклад, купуючи в кредит машину і регулярно виплачуючи внески погашення, люди не витрачають накопичені заощадження тому, що побоюються того, що коли не будуть зв'язані зобов'язаннями регулярних виплат, вони не зможуть накопичити їх знову [12].

По-третє, якщо в економічних моделях мотив заощаджень на старість інваріантний, то в моделі біхевіористського життєвого циклу мотивація створення пенсійного резерву збільшується з наближенням до пенсійного віку. Це зменшує наслідки обмежень, які несе індивід, відмовляючись від поточного споживання на користь майбутнього, і наближає модель біхевіористського життєвого циклу до її неокласичної економічної версії. Якби довгострокові інтереси індивіда завжди переважали над короткостроковими, то різниці між моделями не було б. Оскільки ж це трапляється вкрай рідко, то відкладання споживання завжди має свої психологічні наслідки, а отже, між моделями наявні перелічені вище відмінності [12; 13].

Соціально-психологічні моделі заощаджень

Психологічна альтернатива не вичерпується переглядом окремих передумов економічної теорії заощаджень і створенням біхевіористської моделі. Психологи ставлять за мету виявлення типової фінансової поведінки індуктивним шляхом. Економічні моделі не можуть, з погляду соціальної психології, пояснити, чому люди грають в азартні ігри, живуть у борг або зберігають, насамперед тому, що економічні дії індивідів багато в чому зумовлюються соціокультурними характеристиками середовища, в якому вони відбуваються, сприйняттям людьми тієї економічної і соціальної реальності, яка їх оточує. Внаслідок цього економічні, демографічні, соціальні й особистісні характеристики індивідів виявляються рівнозначними, а дослідження фінансової поведінки індивідів потребує інтегрального підходу.

Дослідження британського психолога А. Фернхама було присвячено виявленню психологічних і демографічних чинників, що впливають на формування ставлення до заощаджень і звичної поведінки в даній галузі, а також визначенню набору мотивів заощаджень, пов'язаних із вибором конкретної форми заощаджень [3]. Основним методом побудови соціально-психологічних моделей є типологічний аналіз: на підставі визначеного критерію респонденти об'єднуються в групи за подібними ознаками, а потім аналізуються відмінності між групами за іншими характеристиками. Так, наприклад, ідея про піраміду ощадних мотивів була розвинена і протестована Р. Валундом і К. Уорнеридом, які припустили, що така ієрархія може проявитися в наявності різних типів заощаджувачів, об'єднаних загальною мотивацією. Ці групи також істотно відрізнялися за віком і рівнем доходу індивідів [15].

Іншу типологію побудували П. Лант і С. Лівінгстоун [8], які, згрупувавши респондентів на підставі даних про наявність або відсутність заощаджень і боргів, виявили, що ті, хто заощаджує, відрізняються від тих, хто не заощаджує, за низкою соціально-психологічних характеристик – таких, як схильність брати на себе відповідальність, використовувати соціальну підтримку, а також проводити жорстку політику в управлінні власними фінансами. Це підтверджує гіпотезу про залежність заощаджувальної поведінки від здатності планувати сімейний бюджет і суворо дотримуватися розробленого плану. Однак, оскільки висновки були зроблені ними на основі невеликої і не випадкової вибірки, результати було розцінено як попередні [8].

Дослідження С. Лівінгстоуна та П. Ланта також продемонстрували, що традиційний розподіл на заощадження та борги в сучасних умовах не цілком адекватний. Було виявлено безліч поєднань різних видів заощаджень і боргів, а типи фінансової поведінки людей різняться від відсутності і боргів, і заощаджень до наявності їх диверсифікованих комбінацій. Дослідники виявили, що відмінності в рівні доходів між різними групами вкладників і тих, хто не заощаджує, не настільки значні. І різноманітність фінансових стратегій не може бути пояснена суто цим економічним чинником, проте потребує запровадження соціальних і суб'єктивно-психологічних характеристик. Так, наприклад, ті індивіди, які мали як борги, так і заощадження, відрізнялися від тих, хто мав лише борги. У середньому, вони були менш освіченими, більш схильними робити заохочувальні покупки, бачили джерело своїх проблем у втраті роботи або в збільшенні витрат на дітей і вважали, що краще управляють своїми фінансами порівняно з оточенням. Вони частіше мали більш високі доходи в минулому, були більш задоволені поточним станом

економіки, мали більш численний набір предметів тривалого користування. Отже, борги були радше частиною продуманої фінансової стратегії, ніж вимушеним результатом гострої нестачі коштів [8].

Висновки. Дискусія економістів і психологів щодо впливу психологічних чинників на економічну поведінку людей не завершена. Основною особливістю економіко-психологічного методу є те, що психологи, на відміну від економістів неокласичного напрямку, розглядають індивіда в комплексі його психологічних і емоційних характеристик, а не тільки як максимізатора корисності.

Запропоноване психологами вирішення проблеми бачиться в тому, щоб брати до уваги мотиваційний складник людської поведінки, оскільки саме наявність мотивації відрізняє людські дії від інших форм поведінки. Звернення до мотивів як пояснювальних змінних приводить нас до питання про чинники, що впливають на їх формування. А це, своєю чергою, виводить аналіз за межі економічних міркувань і психологічної критики, оскільки мотиви зумовлюються соціальним і культурним середовищем. Перспектива подальших розвідок у напрямі від економічної теорії заощаджувальної поведінки індивідів до економічної психології індивідуальної фінансової поведінки потребує звернення до ще однієї дисципліни, у межах якої розглядається даний предмет, – до соціології фінансової поведінки населення.

Література:

1. Кейнс Дж. Общая теория занятости, процента и денег. М.: Гелиос АРВ, 2009. 344 с.
2. Фридмен М. Методология позитивной экономической науки. THESIS: теория и история экономических и социальных институтов и систем. М.: Междисциплинарный академич. центр социал. наук., 1994. Вып. 4. С. 20–25.
3. Furnham A. Why do people save? Attitudes to, and habits of saving money in Britain. *Applied Soc. Psychol.* 1995. № 15. P. 354–373.
4. Kahneman D., Tversky A. Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica.* 1999. № 47. P. 263–291.
5. Katona G. *Psychological Analysis of Economic Behaviour.* N.Y.: Elsevier, 1985. 460 p.
6. Lea S.E.G., Tarpy R.M., Webley P. *The Individual in the economy.* Cambridge: Cambridge University Press, 1997.
7. Lewin S.B. *Economics and Psychology: Lessons For Our Day from the Early Twentieth Century.* *Economic Literature.* 2006. № 34. P. 1293–1323.
8. Lunt P., Livingstone S.M. *Mass Consumption and Personal identity. Every day economic Experience.* Buckingham: Open University Press, 1992.
9. Lunt P. Discourses of saving. *Economic Psychol.* 1996. № 17. P. 677–690.
10. Samuelson P. A Note on the Pure Theory of Consumer's Behaviour. *Economica.* 1938. № 5 (17). P. 61–71.
11. Schumpeter J.A. *History of Economic Analysis.* N.Y., 1954.
12. Sheffrin H.M., Thaler R.H. An Economic Theory of Self-Control. *NBER Working Papers.* 1978. № 208.
13. Sheffrin H.M., Thaler R.H. The Behavioral Life-Cycle Hypothesis. *Economic Inquiry.* 1988. № 26. P. 609–643.
14. Wahlund R., Gunnarsson J. Mental discounting and financial strategies. *Economic Psychol.* 1996. № 17. P. 709–730.
15. Wahlund R., Warneryd K. Aggregate Saving and the Behaviour of Saving Groups in Sweden Accompanying a Tax Reform. *Applied Behavioural Economics / S. Maital (ed.). V. 1.* Hemel Hempstead: Harvester Wheat sheaf, 1999.

Еременко Л. В. Анализ исследований финансового поведения населения в экономической психологии

В статье представлен общий сопоставительный анализ экономического и психологического подходов к исследованию финансового поведения населения с точки зрения экономической психологии. Описаны ее основные достижения в этой области. Анализируются различные исследования данного направления (психологическая экономика сбережений, бихевиористская модель жизненного цикла, социально-психологические модели сбережений).

Ключевые слова: экономическая психология, экономическое поведение людей, экономическая модель, дисконтирование, сберегательное поведение, финансовое поведение, финансовый опыт.

Yeremenko L. V. Analysis of studies of financial behavior of population in economic psychology

General comparative analysis of economic and psychological approaches to the study of financial behavior of the population in terms of economic psychology have been presented in the article. Its main achievements in this are have been described. Various studies of this are have been analyzed (psychological economy of savings, behavioristic model of life cycle, socio-psychological models of savings).

Key words: economic psychology, economic behavior of people, economic model, discounting, saving behavior, financial behavior, financial experience.