

**ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ՎԱՐՔԻ ԻՐԱԴՐԱՅԻՆ ՍՈՂԵԼԻ ՀՈԳԵԲԱՆԱԿԱՆ
ԱՌԱՆՁՆԱՀԱՏԿՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ**

ԿԱՐԼԵՆ ՈՍԿԱՆՅԱՆ

Տնտեսական վարքի մոդելավորման խնդիրը, որն ավանդաբար տնտեսագիտության ուսումնասիրության տիրույթում է եղել, այսօր դարձել է նաև փիլիսոփայության, սոցիոլոգիայի, հոգեբանության, իրավագիտության հետազոտությունների առարկա: Խնդրի հանդեպ միջգիտակարգային հետաքրքրությունը պատահական չէ, քանի որ տնտեսական վարքի դրսևորումների պատճառներին և օրինաչափություններին առնչվող հարցերը հասարակական կարևոր նշանակություն են ձեռք բերել: Հասարակության անդամների որպես սպառողների տնտեսական վարքն այսօր դարձել է անկանխատեսելի և չի ենթարկվում տնտեսագիտական հաշվարկային ալգորիթմներին: Պրակտիկան ցույց է տալիս, որ տնտեսության կառավարման շատ հարցերի լուծումներ, որոնք իրականացվում են տնտեսագիտական նորմատիվային մոտեցմամբ, ֆինանսական ցուցանիշներից ելնելով, չեն բավարարում հասարակության ներկայիս պահանջները: Առաջացել է տնտեսական վարքի այնպիսի օրինաչափությունների բացահայտման անհրաժեշտություն, որոնք դուրս են մնացել տնտեսագիտական տեսությունների հետազոտության շրջանակից և կարիք ունեն հարակից ոլորտներում իրականացվող հետազոտությունների: Տարբեր մեթոդների կիրառմամբ կառուցվում են մարդու տնտեսական վարքի տարատեսակ մոդելներ, սահմանվում վարքի արդյունավետության ցուցանիշներ: Առավել կիրառելի են դարձել այն մոդելները, որոնցում հաշվի են առնված ոչ միայն տնտեսական, այլև հասարակական-քաղաքական գործընթացներով և անձի անհատական-հոգեբանական առանձնահատկություններով պայմանավորված գործոնները: Այս համատեքստում հոգեբանական գիտության մեջ արդիական են դարձել տնտեսական վարքի հիմնախնդրին առնչվող այնպիսի հետազոտությունները, որոնցում հաշվի են առնվում նաև անձի անհատական և էթնոհոգեբանական առանձնահատկությունները:

Հոդվածում դիտարկվում է անձի տնտեսական վարքի ինդուկտիվ մոդելը, որը ձևավորվել է 2018-2022 թվականներին իրականացված փորձերի հիման վրա: Դրանում անհատական-հոգեբանական առանձնահատկությունները և սոցիալ-հոգեբանական գործոնները հանդես են գալիս որպես իրավիճակային փոփոխականներ: Մոդելը բնույթով իրադրային է, քանի որ արտացոլում է անձի տնտեսական վարքի հոգեբանական բնութագիրը փոքր ժամանակահատվածում:

Բանալի բառեր - *տնտեսական վարք, մոդելավորում, վարքի արդյունավետություն, հոգեբանական գործոններ, ինքնակարգավորում, արժեքային համակարգ, մոտիվացվածություն, իրադրային մոդել*

Տնտեսական վարքի մոդելավորման հիմնախնդրի էությունը

Տնտեսության զարգացմանը զուգահեռ փոխվում է արտադրության և սպառման բնույթը: Փոփոխությունների պատճառով առաջացած անորոշ իրավիճակներում խախտվում է անձի տնտեսական վարքը պայմանավորող անհատական-հոգեբանական և սոցիալ-հոգեբանական գործոնների հարաբերակցությունը, ինչի հետևանքով անձը սկսում է դրսևորել ոչ օրինաչափ տնտեսական վարք: Նախկինում գործող վարքի մոդելները դառնում են սոցիալ-տնտեսական միջավայրերին անհամապատասխան, ձևավորվում են տնտեսական վարքի նոր մոդելներ, որոնցում անձի հոգեբանական առանձնահատկությունները կատարում են իրավիճակային փոփոխականների դեր: Այս համատեքստում էլ գործնական նշանակություն են ձեռք բերում անձի տնտեսական վարքին առնչվող այնպիսի հետազոտությունները, որոնցում տնտեսական վարքը դիտվում է որպես տնտեսական, հոգեբանական և սոցիալ-քաղաքական գործոնների համադրությամբ ձևավորվող անձնային բնութագիր:

Տնտեսական վարքի մոդելավորումը սովորաբար իրականացվում է երկու մոտեցմամբ՝ նորմատիվ և դիսկրիպտիվ: Նորմատիվ մոտեցմամբ, շեշտը դնելով սահմանումների և տեսական բնույթի աքսիոմների վրա, դիտարկվում և վերլուծվում են տնտեսական վարքի վրա ազդող սակավաթիվ, բայց հետազոտողի տեսանկյունից առավել կարևոր գործոնները: Այս մոտեցմամբ կառուցվող մոդելները նախատեսված են դեդուկտիվ մտահանգումների միջոցով մակրոմակարդակում ընդհանրացումներ կատարելու համար և առավելապես տեսական բնույթի են: Դիսկրիպտիվ մոտեցմամբ դիտարկվում են տարբեր իրավիճակներում վարքի վրա ազդող հնարավորինս շատ գործոններ, կատարվում է բազմագործոն վերլուծություն¹: Որքան տարաբնույթ են դիտարկվող գործոնները, այնքան կառուցված մոդելն առավել իրատեսական է համարվում: Նման մոդելներն առավելապես իրադրային են, դինամիկ և կարող են հանդես գալ որպես ընդհանրական մոդելների լոկալ ենթամոդելներ: Անձի տնտեսական վարքը հետազոտելիս տնտեսագիտական տեսություններն առաջնորդվում են հիմնականում նորմատիվ մոտեցմամբ:

Տնտեսական ցանկացած գործունեություն ուղեկցվում է ընտրության գործընթացով: Տնտեսական ընտրությունը անձի կողմից իր բյուջեի բաշխման վերաբերյալ որոշում ընդունելն է: Այն ենթադրում է այլընտրանքների որոնում, համեմատում, գնահատում, որոշման կայացում և դրանից բխող գործողությունների իրականացում: Մինչև անցյալ դարի կեսերը դասական տնտեսագիտական տեսությունները տնտեսական մարդու մոդելի հիմքում դնում էին տնտեսական վարքի բացարձակ արդյունավետության սկզբունքը, համաձայն որի լավագույնը այն ընտրությունն է, որը հանգեցնում է պահանջումների առավելագույն բա-

¹ Տե՛ս **Հ. Մ. Ավանեսյան**, Փորձարարական հոգեբանություն, ուսումնական ձեռնարկ, Եր., Էդիթ Պրինտ, 2010, 288 էջ:

վարարման: Բացարձակ արդյունավետության սկզբունքը հնարավորություն էր տալիս դեդուկտիվ մեթոդներ կիրառելով հիմնավորելու շուկայական տնտեսության պայմաններում անձի՝ առավելագույն եկամուտներ ստանալու ձգտումը: Բայց, ինչպես նշում է Հ. Մայմոնը, հենվելով տնտեսական վարքի բացարձակ արդյունավետության սկզբունքի վրա՝ տնտեսագետներն իրենց ջանքերն ուղղում էին ընտրության արդյունքների հետազոտմանը, իսկ բուն ընտրության գործընթացը մնում էր նրանց հետաքրքրությունների շրջանակից դուրս²: Դանիել Կահնեմանի և Ամոս Տվերսկու փորձարարական հետազոտություններն ապացուցեցին³, որ անձի տնտեսական վարքը կարիք ունի մեթոդաբանական նոր սկզբունքների վրա հենվող բազմաչափ հետազոտությունների, ինչի համար պետք է անցում կատարել հոգեբանական դաշտ: Հետազոտությունները փաստեցին, որ մարդիկ չեն կարողանում արդյունավետ գնահատել ոչ ակնկալվող շահի չափը, ոչ դրա հավանականությունը: Հակված չեն հանուն շահի դիմել ռիսկի, երևոյթների առաջացման հավանականությունը հաշվելիս հաճախ սխալվում են: Թերագնահատելով հնարավոր պատահարների հավանականությունը՝ առաջնորդվում են կարծրատիպերով, նախապաշարումներով, հույզերով: Հենվելով սույն փաստերի վրա՝ Կահնեմանն ու Տվերսկին որպես որոշումների կայացման բացարձակ արդյունավետության տեսության այլընտրանք առաջ քաշեցին «հեռանկարների տեսությունը»⁴, որը հնարավորություն ընձեռեց մեկնաբանելու մարդկանց տնտեսական վարքի այնպիսի իռացիոնալ դրսևորումներ, որոնք հնարավոր չէր բացատրել բացարձակ արդյունավետության տեսանկյունից: Տնտեսական վարքի բազմաբնույթ դրսևորումները սկսեցին դիտարկվել որպես «ռացիոնալի և իռացիոնալի, անհատականի և խմբայինի, անձնականի և հասարակականի, օբյեկտիվի և սուբյեկտիվի համադրություն»⁵: Անձի անհատականության և գործունեության մոտիվների բազմաձևությունը հանգեցրեց այն համոզման, որ մարդու տնտեսական վարքը պետք է հետազոտել բազմագործոն ազդեցությունների համապատկերում: Առավել իրատեսական համարվեցին անձի տնտեսական վարքի այն մոդելները, որոնք կառուցվում էին ոչ միայն տնտեսական, այլև հոգեբանական գործոնների ազդեցության հաշվառմամբ,

² Տե՛ս **Herbert A. Simon**. Rationality as Process and as Product of Thought. Richard T. Ely Lecture // American Economic Review, May 1978, v. 68, no. 2, էջ 1–16: **Саймон Г. А.** Методологические основания экономики / Системные исследования. Методологические проблемы. Ежегодник 1989-1990. М.: Наука, 1991, էջ 91-109:

³ Տե՛ս **Kahneman D., Tversky A.** On The Reality of Cognitive Illusions // Psychological Review. 1996, V. 103, No. 3, էջ 582-591. **Kahneman D., Tversky A.** Choices, Values, and Frames. Russel Sage Foundation. Cambridge University Press, 2000, 840 էջ:

⁴ Տե՛ս **Белянин А. В.** Математическая психология как раздел экономической теории // «Психология». Журнал Высшей школы экономики, 2004, т. 1, № 3, էջ 111:

⁵ **Желаева С. Э.** Методологические принципы исследования поведения человека в экономике // Вестник Тамбовского университета, 2011, № 1, с. 179-187, (Гуманитарные науки), էջ 186:

ինչն էլ հանգեցրեց տնտեսական մարդու սոցիոլոգիական, հոգեբանական, մարդաբանական և այլ մոդելների առաջացման:

Նեոդասական, ինստիտուցիոնալ և էվոյուցիոն տնտեսագիտական ուղղությունները անձի տնտեսական վարքի հիմնախնդիրները քննարկում են մեթոդաբանական տարբեր ելակետերով: Հենվելով վարքի բացարձակ արդյունավետության և եկամուտների մաքսիմալացման դրույթի վրա՝ նեոդասական ուղղությունը համարում է, որ տնտեսական որոշումներ ընդունող անձը հաստատուն պահանջումնքներ և նախասիրություններ ունեցող սուբյեկտ է, որն ունի ճշգրիտ սահմանված (նախանշված) նպատակներ, որոնք բնութագրվում են օպտիմալացման ենթակա օգտակարության ֆունկցիաների միջոցով: Մոդելը ենթադրում է, որ շահի ձգտելիս մարդը դրսևորում է վարք, որն ուղեկցվում է հետևյալ նախապայմանների պարտադիր ապահովմամբ. ա) որոշումներ ընդունելու համար անհրաժեշտ տեղեկատվության հասանելիություն, բ) տնտեսական գործունեության մեջ եսամոլության դրսևորում, գ) հանուն առավելագույն անձնական շահի՝ արտաքին սահմանափակումների չեզոքացում (այդ թվում՝ նաև այլոց շահերի անտեսում)⁶:

Ինստիտուցիոնալ ուղղությունը տնտեսական վարքի վերլուծության հարցը քննարկում է անձի նախասիրությունների համակարգից ելնելով: Ըստ այս ուղղության՝ նախասիրությունների համակարգը, որը ձևավորվում է անձի արժեքների, դիրքորոշումների, կարծրատիպերի, սովորությունների հիման վրա, որպես անձի հաստատուն բնութագիր և որպես էնդոգեն համակարգ ավելի վճռորոշ ազդեցություն ունի ընտրության գործընթացի վրա, քան էկզոգեն գործոնները: Հետևաբար այն թեզը, թե անձն իր որոշումներն ի կատար է ածում տեղեկատվության հասանելիության պայմաններում ստացվող ճշգրիտ հաշվարկների միջոցով՝ հանուն անձնական շահի բացարձակ մաքսիմալացման, չի համապատասխանում իրականությանը: Որպես հիմնավորում ինստիտուցիոնալիստները մեջբերում են անձի մտավոր կարողությունների սահմանափակության և տեղեկատվության ոչ լիարժեքության հանգամանքը՝ անձի վարքի վերլուծության և հետազոտության մեթոդաբանական ելակետ համարելով սահմանափակ արդյունավետության սկզբունքը: «Մաքսիմալացում» եզրույթը փոխարինում են «բավարարվածություն» եզրույթով, որը հայեցակարգային առումով տնտեսագիտության մեջ չունի այնքան կարևորություն, որքան հոգեբանության մեջ, որտեղ, համաձայն մոտիվացիոն տեսության, մարդուն գործունեության մղող մոտիվների հիմքում անբավարարվածության զգացումն է, ինչը և նրան ստիպում է ըստ պահանջումնքների բավարարման հերթագայության կանոնակարգել և ուղղորդել սեփական վարքը:

Էվոյուցիոն ուղղությունը, մերժելով վարքի դրսևորումներում միայն անձնական շահով առաջնորդվելու դրույթը, համարում է, որ տնտեսա-

⁶ Տե՛ս նույն տեղը, էջ 179:

կան համակարգերը գտնվում են դինամիկ վիճակում, որոնցում տնտեսական սուբյեկտները գործում են ոչ որպես կատարյալ մաքսիմիզատորներ: Էվոյուցիոն տնտեսագիտությունը չի ընդունում ընտրանքի տարբերակների և որոշում կայացնող անձանց հատկանիշների նախօրոք հաստատագրված բնութագրեր: Նրա ուշադրության կենտրոնում ոչ կայուն տնտեսական երևույթներն են, որոնք ներսից ձևափոխում են տնտեսական գործընթացները և դրանց հետևանքները: Այս գործընթացները ծագում են տնտեսական տարբեր սուբյեկտների սահմանափակ արդյունավետությամբ ուղեկցվող գործողությունների շնորհիվ և պայմանավորված են դինամիկ տնտեսական գործընթացներում անձի փորձով ու փոխհարաբերություններով: Տեղեկատվության անորոշության պայմաններում անձը դիտվում է որպես հոգեբանական, ֆիզիկական և ինտելեկտուալ սոցիոտնտեսական յուրահատուկ գենոտիպ: Ըստ էվոյուցիոնիստների ընթացիկ իրավիճակներով պայմանավորված՝ անձի մեջ ձևավորվում են «տնտեսական գեներ», որոնք ժառանգելի են: Համարում են, որ յուրաքանչյուր տնտեսական անձ հետերոգեն է, տիրապետում է տնտեսական գեների որոշակի հավաքածուի, որոնք տնտեսական համակարգի դինամիզմի պատճառով կարող են մուտագվել, բայց փոխանցվում են որպես տեղեկատվություն և ամեն հաջորդ ժամանակային փուլում ուղղորդում անձի վարքը: Անձը գործում է պահին համապատասխանող իրավիճակի հոգեբանական ազդեցություններով⁷:

Ի տարբերություն տնտեսագիտական մոդելների՝ տնտեսական վարքի հոգեբանական մոդելներն ունեն իմացաբանական այլ կարգավիճակ և մեթոդաբանական այլ հենք: Հոգեբանական մոդելների հիմքում հոգեբանները դնում են տարբեր դրդապատճառներ. բիհեյվիորիստները, օրինակ, վարքի հաստատագրված մեխանիզմները, ֆրեյդիստները՝ ենթագիտակցական մոտիվները, կոգնիտիվ հոգեբանները՝ մարդու իմացական կարողությունները, սոցիալական հոգեբանները՝ վարքի սոցիալական համատեքստը և անհատական ընկալումները: Հոգեբանները համարում են, որ տնտեսական վարքի դրսևորումները պայմանավորված են գլխավորապես անձի իմպուլսիվությամբ, զգացմունքայնությամբ, չգիտակցված և չվերահսկվող ներքին մղումներով, որոնք անձի վարքը դարձնում են հակասական և անկանխատեսելի: Ըստ տնտեսագետ Վ. Ս. Ավտոնոմովի՝ «կարելի է ասել, որ տնտեսական մարդու հոգեբանական մոդելում համադրվում են մարդու հաճույքները (Id), ներքնայնացված հասարակական նորմերը (Super-ego), և նրանց բարդ փոխհարաբերակցությամբ պայմանավորված անձնային բնութագիրը (Ego): Ֆրեյդիզմի տերմինաբանությամբ՝ տնտեսագիտական մոդելում փաստացի բացակայում են (Id)-ն ու (Super-ego)-ն: Մոդելը բաղկացած է միայն (Ego)-ից, որի գործառույթը արտաքին միջավայրին արդյունավետ հարմարվելու միջոցով պահանջմունքները

⁷ Տե՛ս նույն տեղը, էջ 182:

լավագույնս բավարարելն է»⁸:

Շատ հետազոտողներ որպես անձի վարքի տնտեսագիտական մոդելի մասնակի այլընտրանք տեսնում են Մասլոուի պահանջմունքների հիերարխիկ սխեմայի վրա հիմնված հոգեբանական մոդելը: Նրանք համարում են, որ նախասիրությունների կանոնակարգված համակարգի վրա հենվող տնտեսագիտական մոդելը համահունչ է պահանջմունքներն ըստ կարևորությունների հերթագայության բավարարելու Մասլոուի սկզբունքին, համաձայն որի՝ կարիքների յուրաքանչյուր հաջորդ խումբ դրսևորվում և բավարարվում է միայն նախորդ խմբի կարիքները բավարարվելուց հետո: Տնտեսագետները ևս էլնում են պահանջմունքների կայուն հիերարխիայից, սակայն ի տարբերություն հոգեբանների՝ համարում են, որ մի պահանջմունքի բավարարումը կարող է մեծապես փոխհատուցվել մյուսի բավարարվածությամբ: Վ. Ս. Ավտոնովի կարծիքով՝ մարդու վարքի տնտեսական և հոգեբանական մոդելների մերձեցման հարցում ուշագրավ է Կարլ Փոփերի այլընտրանքային մոտեցումը: Ըստ Փոփերի՝ մարդու գործողությունները թելադրվում են հիմնականում իրադրության տրամաբանությամբ, ինչի վերլուծությունն էլ կարող է դառնալ տնտեսագիտական հետազոտության մեթոդ: Դիտարկելով իրադրության տրամաբանությունը՝ հետազոտողը կարող է խուսափել մարդու էության արդյունավետության հոգեբանական ենթադրությունից և սահմանափակվել իրադրության տրամաբանությանը համապատասխանող վարքի արդյունավետության հետազոտությամբ⁹: Նման մոտեցումը հնարավորություն կտա կանխատեսելու և մեկնաբանելու անձի տնտեսական վարքի դրսևորումները՝ պայմանով, որ սահմանափակումների պատճառով ընտրությունը կարող է կատարվել տնտեսական իրավիճակով թելադրվող գործոնների ազդեցությամբ, որի պարագայում անհատի նախասիրությունները՝ որպես հոգեբանական գործոններ, երկրորդական դեր կարող են խաղալ:

Ինչ վերաբերում է տնտեսական վարքի սոցիոլոգիական մոդելներին, ապա դրանց հիմքում ընկած է ոչ թե անձնական, այլ հասարակական շահի կարևորումը: Անձն այս մոդելներում դիտարկվում է հասարակական հարաբերությունների համատեքստում, իսկ տնտեսական վարքի արդյունավետությունը պայմանավորվում և մեկնաբանվում է անձի կողմից հասարակական նորմերը պահպանելու գիտակցմամբ:

Մեթոդաբանական մոտեցումները

Անձի տնտեսական վարքի մոդելավորմանը նվիրված մեր հետազոտություններում գիտափորձի միջոցով ձգտել ենք բացահայտել անհատական-հոգեբանական (անկախ փոփոխականներ) և սոցիալ-հոգեբա-

⁸ Автономов В. С. Модель человека в экономической теории и других социальных науках // Теория и методология истории. Методологические основы современного экономико-политического анализа. М.: ГУ ВШЭ, 1988, с. 37.

⁹ Տե՛ս նույն տեղը, էջ 47:

նական (կազուալ փոփոխականներ) գործոններով պայմանավորված այնպիսի օրինաչափություններ, որոնք ընկած են Հայաստանի Հանրապետության քաղաքացու՝ որպես սպառողի՝ սոցիալ-քաղաքական իրավիճակով պայմանավորված տնտեսական վարքի դրսևորումների հիմքում: Հետազոտության ելակետ է ընդունվել այն դրույթը, որ ինչ գործոններով էլ անձի տնտեսական վարքը պայմանավորվի, նրա արդյունավետության հարցն ի վերջո հանգելու է նյութական և հոգևոր պահանջմունքների բավարարմանը միտված ծախսերի նվազեցման խնդրին¹⁰: Այլ բան է, թե պահանջմունքների բավարարման համար ինչ գործողությունների կարող է անձը դիմել: Ակնհայտ է, որ գործողությունների վրա ազդում են ոչ միայն անձի կենսահոգեբանական առանձնահատկությունները (տարիք, սեռ, խառնվածք, բնավորություն), այլև սոցիալ-տնտեսական և քաղաքական իրավիճակներով պայմանավորվող գործոնները, ինչից ելնելով էլ հետազոտության հիմքում դրվեց տնտեսական վարքի գործառնական-դինամիկ արդյունավետության սկզբունքը: Կիրառվել են վարքի ինքնակարգավորման ոճի բացահայտման Վ. Ի. Մորոսոնովայի, մեթոդիկան (ССИМ 98), անձի արժեքային կողմնորոշվածության ախտորոշման Շ. Շվարցի և հաջողության հասնելու անձի մոտիվացիայի ախտորոշման Թ. Էիլերսի մեթոդիկաները:

Ցանկացած ընտրանքային իրավիճակ լի է անորոշություններով: Անորոշության վերացումը հնարավոր է ինքնակարգավորման միջոցով այնքանով, որքանով մարդն ինքն է առաջադրում իր գործունեության նպատակները, ուսումնասիրում դրանց հասնելու պայմաններն ու ուղիները, վերահսկում և ուղղորդում արդյունքները: Ինքնակարգավորման ոճը, ըստ Վ. Ի. Մորոսոնովայի՝ դրսևորվում է նրանով, թե մարդն ինչպես է պլանավորում և ծրագրավորում նպատակների իրագործումը, արդյունքի հասնելու համար կարգավորում սեփական գործունեությունը և դիմում որոշակի գործողությունների: Ինքնակարգավորման գործընթացում առաջին պլան են մղվում անձի ուղղվածությունն ու ինքնագիտակցությունը, պահանջմունքային-մոտիվացիոն գործոնը¹¹: Անձի ինքնակարգավորման ոճը Վ. Մորոսոնովան բնութագրում է ըստ հետևյալ 6 պրոֆիլների՝ պլանավորում, մոդելավորում, ծրագրավորում, գնահատում, ճկունություն, ինքնուրույնություն:

Որոշում ընդունելու գործընթացում անձի որակները բնութագրե-

¹⁰ Տե՛ս **Վ. Վ. Ոսկանյան**, Անձի՝ հոգեբանական գործոններով պայմանավորված տնտեսական վարքի մոդելավորման մաթեմատիկական մոտեցման առանձնահատկությունները // «Բանբեր Երևանի համալսարանի. Փիլիսոփայություն, Հոգեբանություն», № 3 (33), 2020, էջ 62-77, **Վ. Վ. Ոսկանյան**, Ապրանքագնային տարածության մաթեմատիկական մոդելը և նրա կիրառումը տնտեսական վարքի հոգեբանական հետազոտություններում // «Լրաբեր հայ-ռուսական համալսարանի. հումանիտար և հասարակական գիտություններ», ՀՌՀ հրատ., № 3 (36), 2020, էջ 58-84:

¹¹ Տե՛ս **Моросова В. И.** Индивидуальные особенности осознанной саморегуляции произвольной активности человека // Вестник моск. ун-та, серия 14, Психология, 2010, № 2, էջ 36-45:

լիս Տ. Վ. Կորնիլովան առանձնացնում է ռիսկի դիմելու պատրաստակամությունը և ռացիոնալությունը: Ռիսկայնությունը նա համարում է հակվածություն և ոչ թե այնպիսի իրադրության բնութագիր, որի պայմաններում պետք է որոշում կայացվի: Ըստ Վ. Կորնիլովայի՝ ռիսկայնությունը և ռացիոնալությունը պայմանավորված են անձի ինքնակարգավորման կարողությամբ և սեփական հնարավորությունների գիտակցմամբ, կապված են անձի անցյալի փորձի և անորոշ իրավիճակները փոփոխելու վերաբերյալ պատկերացումների հետ¹²:

Տնտեսական վարքի դրսևորումներում զգալի է անձի արժեքային համակարգի դերը: «Արժեք» հասկացության տակ նկատի ունենալով համամարդկային այն պահանջումները, որոնք պայմանավորված են տվյալ հասարակության մշակույթով և հոգեկերտվածքով, Շ. Շվարցն առանձնացնում է դրանց հասարակական և անհատական տեսակները: Արժեքները դիտարկում է որպես հասարակական վարքում անձի անհատական նախապատվությունների դրսևորում, որոնց տարբերության հիմքում ընկած են մոտիվացիոն նպատակները¹³: Անհատական արժեքները Շվարցը դասակարգում է ըստ հետևյալ 10 ցուցիչների՝ ինքնուղղորդում, խթանում, հեղոնիզմ, ձեռքբերում, իշխանություն, անվտանգություն, համաձայնություն, ավանդույթներ, բարյացակամություն, համընդհանրություն:

Մոտիվացվածությամբ պայմանավորված՝ անձի՝ ռիսկի դիմելու հակվածությունը կարող է ուժեղանալ կամ թուլանալ: Հաջողության ձգտելու մոտիվացիայի առկայությունն ախտորոշելիս Թ. Էիլերսը ելնում է այն դրույթից, որ անձը, որն ունի հաջողության հասնելու մեծ մոտիվացիա, նախընտրում է միջին կամ ցածր ռիսկայնություն և հակված է խուսափելու բարձր ռիսկերից: Նրանք, ովքեր ունեն հաջողության հասնելու ուժեղ կողմնորոշվածություն, գերադասում են միջին ռիսկայնությունը: Որքան բարձր է հաջողության հասնելու մոտիվացիան, այնքան ցածր է ռիսկի դիմելու անձի պատրաստակամությունը: Էիլերսը տարանջատում է մոտիվացվածության 4 մակարդակ ցածր, միջին, չափավոր բարձր, չափազանց բարձր:

Գիտափորձի արդյունքում ձևավորված տնտեսական վարքի մոդելի բնութագիրը

Տնտեսական վարքում դրսևորվող հոգեբանական օրինաչափու-

¹² Տե՛ս և **Корнилова Т. В.** Психология неопределенности: единство интеллектуально-личностной регуляции решений и выборов // Психологический журнал, 2013, 34 (3), էջ 89-100:

¹³ Տե՛ս և **Schwartz, S. H.** (2014). National culture as value orientations: Consequences of value differences and cultural distance. In V. Ginsburgh & D. Throsby (Eds.), Handbook of the economics of art and culture (Vol. 2, էջ 547-586). Amsterdam: Elsevier/North Holland. **Schwartz, S. H.** (2015). Basic individual values: Sources and consequences. In D. Sander & T. Brosch (Eds.), Handbook of value (էջ 63-84). Oxford, UK: Oxford University Press. **Schwartz, S. H.** (2017). The refined theory of basic values. In S. Roccas & L. Sagiv (Eds.), Values and behavior: Taking a cross-cultural perspective (էջ 51-72). Cham: Springer:

յունների բացահայտմանը միտված փորձարկումներն իրականացվել են ՀՀ քաղաքացիների շրջանում, որոնց միջին տարիքը եղել է 32,3:

Վարքի ինքնակարգավորման ոճի բացահայտման՝ Վ. Մորոսունովայի հարցարանից փորձարկվողների ցույց տված արդյունքների թվային միջին ցուցիչներն ըստ պրոֆիլների հետևյալն էին. պլանավորում՝ 3,37 միավոր, մոդելավորում՝ 3,81 միավոր, ծրագրավորում՝ 3 միավոր, գնահատում՝ 2,72 միավոր, ճկունություն՝ 2,83 միավոր, ինքնուրույնություն՝ 3,17 միավոր: Հանրագումարային միջինը կազմել է 16,09 միավոր: Հանրագումարային ամենաբարձր ցուցանիշ արձանագրվել է հարցման ենթարկվածների 4%-ի մոտ: Մրանք այն անձինք են, որոնք ինքնուրույն են, ճկուն և համարժեք են արձագանքում տնտեսական պայմանների փոփոխությանը, նրանց նպատակադրումը առավելապես գիտակցված է, վստահ են զգում անձանոթ իրավիճակներում, կայուն են առօրյա տնտեսական գործունեության մեջ, բարձր մոտիվացվածության դեպքում ի վիճակի են հաղթահարելու անձնային առանձնահատկությունների ազդեցությունը: Ցածր ցուցանիշ է արձանագրվել փորձարկվողների 85%-ի մոտ, ինչը նշանակում է, որ նրանց մեջ ձևավորված չէ վարքի պլանավորման և ծրագրավորման գիտակցված պահանջմունքը: Նրանք առավելապես կախված են իրավիճակից և շրջապատի մարդկանց կարծիքից: Մնացյալ 11%-ի ցուցանիշները միջին էին:

Ըստ պրոֆիլների *որակական ցուցիչների*՝ մասնակիցների քանակական բաշխվածության պատկերը վկայում է, որ փորձարկվողների կեսից ավելին ունեն ինքնակարգավորման ոճի պլանավորման, ծրագրավորման, գնահատման, ճկունության, ինքնուրույնության ցածր ցուցանիշներ: Մասնակիցների 60,21%-ի պլանավորման ցածր ցուցանիշը խոսում է տնտեսական իրավիճակները ոչ համարժեք ընկալելու մասին: Այս անձանց տնտեսական վարքն ուղեկցվում է իրադրությանն անհամարժեք գործողություններով: Նրանք ոչ միշտ են նկատում իրադրության փոփոխությունը, նման իրավիճակներում դժվարանում են մշակել նպատակին հասնելու գործողություններ: Մասնակիցների 82,65%-ի ծրագրավորման ցածր ցուցանիշը փաստում է գործողությունների հաջորդականության մշակման նրանց թույլ կարողությունը: Նման անձինք գերադասում են դիմել իմպուլսիվ գործողությունների, առաջնորդվում են փորձի և սխալի մեթոդով: 73,47%-ի գնահատման ցածր ցուցանիշն այս անձանց հաջողելու անհատական կարողության անկայունության ապացույց է: Ճկունության ցածր ցուցանիշ ունեցողները 75,51% էին, ինչը նշանակում է, որ դինամիկ և արագ փոփոխվող տնտեսական իրավիճակներում նրանք անվստահ են, դժվար են ընտելանում իրադրության փոփոխություններին, ի վիճակի չեն արագ վերակարգավորելու սեփական վարքը: Ինքնուրույնության ցածր ցուցանիշ ունեցողները 67,35% էին: Մրանք շրջապատի կարծիքից և գնահատականներից կախված անձինք են, որոնք գերադասում են հետևել այլոց խորհուրդներին:

Անհատական արժեքների համակարգի բացահայտման Շվարցի հարցարանի արդյունքները վկայում են, որ անձնային արժեքներից գերադասելի են համընդհանրությունը (17,7 միավոր), ապահովությունը (15 միավոր), ինքնուղղորդումը (11,6 միավոր), բարյացակամությունը (10,8 միավոր), համապատասխանությունը (9,6 միավոր), հեղոնիզմը (7,2 միավոր), ինչը նշանակում է, որ փորձարկվողները կարևորել էին անձնական և հասարակական համընդհանուր բարեկեցության պահպանումը, ներդաշնակությունը, կայուն իրավիճակը, անորոշությունների բացակայությունը, ընտանիքի և հասարակության անվտանգությունը:

Հաջողության հասնելու մոտիվացիայի ախտորոշման Թ. Էիլերսի հարցարանի արդյունքներով՝ փորձարկվողների 10,2%-ն ուներ մոտիվացվածության ցածր մակարդակ, 11,22%-ը՝ միջին մակարդակ, 40,82%-ը՝ չափավոր բարձր մակարդակ, 37,75%-ը՝ չափազանց բարձր մակարդակ: Վերջին երկու ցուցիչները վկայում են, որ փորձարկվողների 78,57%-ն ունի հաջողության հասնելու բարձր մոտիվացվածություն, այսինքն՝ տնտեսական գործարքներում նախընտրում է միջին կամ ցածր ռիսկայնություն, հակված է խուսափելու բարձր ռիսկերից:

Համադրելով փորձարկման արդյունքները կարելի է ընդհանրացնել, որ հայ սպառողի տնտեսական վարքին բնորոշ են հետևյալ առանձնահատկությունները.

- արտաքին սոցիալ-հոգեբանական գործոնների ազդեցությամբ իրավիճակային դետերմինիզմի սկզբունքով իրականացվող ընտրանքների առկայություն, հուզական դրդապատճառներով առաջնորդվելու հակվածություն,

- պլանավորման, ծրագրավորման, գնահատման, ճկունության և ինքնուրույնության ցուցանիշների ցածր մակարդակ, դինամիկ իրադրություններում անվստահություն, իրադրության փոփոխությանը ոչ համարժեք արձագանքում, սեփական վարքը վերակարգավորելու ցածր կարողություն, ինպուլսիվ գործողությունների առկայություն,

- հաջողության հասնելու բարձր մոտիվացվածությամբ պայմանավորված ռիսկերից խուսափելու հակվածություն, շրջապատի կարծիքից և գնահատականներից կախվածություն,

- անձնային արժեքներից համընդհանուր բարեկեցության պահպանման, ընտանիքի և հասարակության անվտանգության, իրավիճակի կայունության, կանխատեսելիության, համագործակցության, հեղոնիզմի (հաճույքներ, բավականություն, անձնական բարեկեցիկ կյանք) կարևորում:

Փորձարկումների ընթացքում մասնակիցներին խնդրել էինք դասակարգել Մաալուուի հիերարխիկ սխեմայի առաջին 5 պահանջումները (ֆիզիոլոգիական, ապահովության, սոցիալականացման, ճանաչվածության, ինքնիրացման) ըստ դրանց կարևորության: Փորձարկվողները նախապատվությունը տվել էին ապահովությանը. այն միակ պահանջումն էր, որ 2018 թվականի համեմատությամբ 8% աճ էր գրանցել: Մյուս 4 պահանջումների կարևորությունը նվազել էր: Այս փաստն ամե-

նայն հավանականությամբ պայմանավորված է այդ տարիներին տեղի ունեցած կազուալ փոփոխականների ազդեցությամբ (իշխանափոխություն, համաճարակային իրավիճակ, պատերազմ), ինչը, կարծում ենք, համահունչ է վերը թվարկված վարքային առանձնահատկություններին:

КАРЛЕН ВОСКАНЯН – *Психологические особенности ситуативной модели экономического поведения.* – Проблема моделирования экономического поведения, традиционно относившаяся к сфере экономической науки, сегодня стала также предметом изучения философии, социологии, психологии и юриспруденции. Междисциплинарный интерес к проблеме не случаен, так как вопросы, связанные с причинами и закономерностями экономического поведения, приобрели важное общественное значение. Экономическое поведение членов общества как потребителей сегодня стало непредсказуемым и не подчиняется алгоритмам экономического расчета. Необходимо выявить модели экономического поведения, которые выходят за рамки исследований экономической теории и нуждаются в исследованиях в смежных областях. В связи с этим актуальными в психологической науке стали такие исследования, связанные с проблемой экономического поведения, в которых также учитываются индивидуальные и этнопсихологические особенности человека.

В статье представлена сущность проблемы моделирования экономического поведения, некоторые экономические, психологические и социологические подходы к проблеме. Рассмотрена ситуативная модель экономического поведения, в которой индивидуальные психологические особенности личности и социально-психологические факторы выступают в качестве переменных. Перечислены те характерные черты модели, которые определяются способностью саморегуляции личности, ее ценностной системой и мотивацией достижения успеха.

Ключевые слова: *экономическое поведение, моделирование, рациональность поведения, психологические факторы, саморегуляция, система ценностей, мотивация, ситуативная модель*

KARLEN VOSKANYAN – *Psychological Features of the Situational Model of Economic Behavior.* – The problem of modeling economic behavior, traditionally related to the field of economic science, today has also become the subject of study of philosophy, sociology, psychology and jurisprudence. The interdisciplinary interest in the problem is not accidental, since issues related to the causes and patterns of economic behavior have acquired an important social significance. The economic behavior of members of society as consumers today has become unpredictable and does not obey the algorithms of economic calculation. It is necessary to identify models of economic behavior that are beyond the scope of economic theory studies and require research in related fields. In this regard, such studies related to the problem of economic behavior, which also take into account the individual and ethno-psychological characteristics of a person, have become relevant in psychological science.

The article presents the essence of the problem of modeling economic behavior, some economic, psychological and sociological approaches to the problem. A situational model of economic behavior is considered, in which individual psychological characteristics of a person and socio-psychological factors act as variables. The characteristic features of the model are listed, which are determined by the ability of self-regulation of the individual, the value system of the individual and the motivation to achieve success.

Key words: *economic behavior, modeling, rationality of behavior, psychological factors, self-regulation, value system, motivation, situational model*