

УДК 330.1

Гросс Герман Александрович,

студент,

факультет психологии,

Уральский гуманитарный институт,

ФГАОУ ВО «Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б. Н. Ельцина»

г. Екатеринбург, Российская Федерация

Харитоновна Юлия Анатольевна,

к.э.н, доцент,

кафедра экономической теории и экономической политики,

Институт экономики и управления,

ФГАОУ ВО «Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б. Н. Ельцина»

г. Екатеринбург, Российская Федерация

СВЯЗЬ ТРЕВОЖНОСТИ И ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ ПРИ ПРИНЯТИИ РЕШЕНИЙ О ПОТРЕБЛЕНИИ И СБЕРЕЖЕНИИ

Аннотация:

В статье рассматриваются вопросы связи тревожности с экономическим поведением при принятии решений по поводу потребления и сбережений. Экономическая теория для анализа и прогнозирования использует гипотезу о рациональном поведении человека при принятии решения, то есть он обладает всей полнотой информации и выбирает вариант, при котором учтены все риски. Без данного допущения формализовать все факторы, которые могут влиять на поведение человека, было бы затруднительно. Но многие исследования говорят о том, что данная гипотеза не выдерживает критики, люди очень эмоциональны в принятии своих решений, поэтому изучать, как эмоции влияют на принятие экономических решений весьма актуально. С целью изучить взаимосвязь между тревожностью и поведением при принятии экономических решений было проведено исследование с помощью анкетирования, результаты были отражены в статье.

Ключевые слова:

Тревожность, рациональное поведение потребителей, сбережения, потребление, риски.

Экономическая теория рассматривает поведение участников рынка из предположения о рациональности их поведения. Это предположение известно, как теория рациональности субъектов предполагается, что при принятии экономических решений человек учитывает всю информацию о рынке, возможных рисков, проводит необходимые расчеты, и принимает решения, которое в итоге минимизирует затраты и максимизирует результат. [1] Данная теория лежит в основе гипотезы об эффективности рынка. Эти теории неоднократно подвергались критике и ряд исследований показали, что поведение человека далеко от рационального, потому что люди имеют различия в интеллекте, способов обработки информации, доступности последней, кроме того, среди явных положительных эффектов еще существуют неявные выгоды и издержки, которые не очевидны на первый взгляд, но могут по влиять на конечный результат. [2]

Поведенческие финансы делают попытку объяснить нерациональность поведения людей при принятии экономических решений и выделяют человеческие эмоции, как основной фактор.

В частности, выделяют страх сожаления или просто сожаление, как эмоциональную реакцию, которую люди испытывают после того, как осознают, что сделали ошибку в своем суждении, в результате чего понесли убытки. Что в дальнейшем может привести к страху совершить ошибку.

Также на рациональность принятия решения может влиять синдром самозванца, который проявляется в сомнениях о достаточной квалификации инвестора, полноты охвата информации, достоверности проведенных расчетов, наличия права принимать ответственные решения.

Кроме того, не надо со счетов сбрасывать и влияние мнения экспертов на принятие решения. У трейдеров на валютном рынке есть такое выражение “to talk currency up” заговорить валюту на верх. Для таких целей используют известных экспертов, которые дают информацию о том, что есть все предпосылки к повышению курса той или иной валюты. Данные действия рассчитаны на непрофессиональных участников рынка. Под давлением авторитета они начинают покупать нужную валюту, курс которой и начинает расти.

На принятие решения человека особенно в кризисные ситуации оказывает влияние эффект толпы, который основывается на том, что большинство не может ошибаться, если все покупают доллары, гречку, туалетную бумагу, то значит это правильно. Этот эффект изучают в микроэкономике при анализе потребительского поведения, а на практике используют в маркетинге для увеличения продаж. [1]

Когда мнение человека отличается от мнения окружающих, ему приходится сложно. Нередко мозг в таких случаях начинает считать отличающиеся мысли ошибочными. Как это происходит, отследили в эксперименте: студентке показывали фотографии незнакомых женщин и просили оценить их красоту. Затем ей сообщали, как те же фотографии оценивали другие люди. Если ее мнение отличалось от мнения других, в мозге активизировалась сингулярная кора — эта область активируется, когда человек понимает, что совершил ошибку. Соавтор исследования Василий Ключарев говорит, что таким образом мозг пытался сообщить: «Ты не права, измени свое мнение!» [5]

В похожем эксперименте ученые из Гарварда заметили, что больше дофамина вырабатывается, когда мнение испытуемого не отличается от мнения большинства. [4]

Стадный инстинкт — это эволюционный механизм. Миллионы лет люди жили в группах — именно благодаря этому им удавалось выживать. Так что с эволюционной точки зрения стремление быть похожими на других оправданно. Но когда дело доходит до принятия финансовых решений, следование за толпой может привести к потерям. [6]

В условиях неопределенности людям свойственно поступать так же, как большинство. Причем даже профессиональные инвесторы склонны полагаться на мнение коллег и не выделяться из толпы. Яркий пример такой ситуации — Черный понедельник, крах рынка 1987 года.

Задолго до его наступления профессионалы говорили, что рынок перегрет: активы стоили уже больше справедливого уровня. По их мнению, цены в будущем должны были снизиться, а не продолжать расти. Но они сами не торопились продавать активы. С одной стороны, они боялись продать слишком рано: ведь если рынок вырастет еще чуть-чуть, коллеги сочтут их дураками, упустившими прибыль. С другой стороны, если начнется коррекция, будет проще смириться с неудачей — поскольку от коррекции пострадают все вокруг. В итоге им пришлось подсчитывать потери, которых можно было избежать. [3]

Таким образом, человек постоянно принимает экономические решения, связанные с распределением дохода, который делят на две части: потребление и сбережения. Экономическая теория для анализа и прогнозирования использует гипотезу о рациональном поведении человека при принятии решения, то есть он обладает всей полнотой информации и выбирает вариант, при котором учтены все риски. Без данного допущения формализовать все факторы, которые могут влиять на поведение человека, было бы затруднительно. Но многие исследования говорят о том, что данная гипотеза не выдерживает критики, люди очень эмоциональны в принятии своих решений, поэтому изучать, как эмоции влияют на принятие экономических решений весьма актуально.

Нами было проведено исследование с помощью анкетирования, направленное на то, чтобы выявить связи между тревожностью и экономическим поведением при принятии экономических решений.

Гипотеза-основание: существует связь между тревожностью и экономическим поведением при принятии решений по поводу потребления и сбережений.

Гипотезы-следствия:

- 1) Для человека, склонного к “сберегающему” типу поведения, характерны высокие показатели тревожности
- 2) Для “транжир” свойственны низкие показатели тревожности;
- 3) Для человека с “рациональным” типом поведения свойственны средние показатели тревожности.
- 4) У человека с “рациональным” типом поведения уровень тревожности ниже, чем у человека со “сберегающим” типом.
- 5) У человека с “рациональным” типом поведения уровень тревожности выше, чем у человека с типом “транжир”.

В исследовании приняли участие, 50 человек, из них 18 мужчин и 32 женщины. Целевая группа для тестирования была определена по следующим критериям: возраст - старше 18 лет; самостоятельно зарабатывают деньги (заработная плата, доход от бизнеса); самостоятельно принимают решения о потреблении и сбережениях.

Сбор данных для исследования проводился с 24 мая по 31 мая 2023 года в онлайн формате. Для прохождения опросников использовались Google Форма – программное обеспечение для администрирования опросов.

В Google Форме содержалось 3 раздела: 1) Шкала ситуативной тревожности; 2) Шкала личностной тревожности; 3) Опросник на выявление экономического типа поведения: сберегающий, рациональный и “транжир”. После прохождения анкеты все данные сохранялись в виде таблицы Excel, где проводилась дальнейшая интерпретация и обработка результатов.

Описание методов исследования. Для цели исследования был создан опросник, состоящий из трех разделов: первые два раздела были сделаны на базе методики диагностики тревожности Ч. Д. Спилберга, Ю. Л. Ханина; третий раздел опросника был составлен самостоятельно, и содержит вопросы экономического характера.

Методика диагностики тревожности Ч. Д. Спилберга, Ю. Л. Ханина разделена на 2 части: “Шкала ситуативной тревожности” и “Шкала личностной тревожности” Испытуемому предлагается оценить верность в отношении себя 20 утверждений по 4-бальной шкале “Нет, это не так”, “Пожалуй, так”, “Верно”, “Совершенно верно”. Показатели РТ и ЛТ подсчитываются по формулам: $РТ = \Sigma 1 - \Sigma 2 + 35$, где $\Sigma 1$ - это сумма прямых вопросов (3, 4, 6, 7, 9, 12, 13, 14, 17, 18), а $\Sigma 2$ - это сумма обратных вопросов (1, 2, 5, 8, 10, 11, 15, 16, 19, 20); ЛТ=

$\Sigma 1 - \Sigma 2 + 35$, где $\Sigma 1$ - это сумма прямых вопросов (22, 23, 24, 25, 28, 29, 31, 32, 34, 35, 37, 38, 40), а $\Sigma 2$ - это сумма обратных вопросов (21, 26, 27, 30, 33, 36, 39). При интерпретации результат можно оценивать так: до 30 - низкая тревожность; 31–45 - умеренная тревожность; 46 и более - высокая тревожность. [3]

Экономический опросник состоит из 15 вопросов на темы потребления и сбережений. Ответы были разделены на 2 условные категории: “сберегающий” и “транжира”, за ответ из первой категорию давался 1б, за ответ из второй категории давалось 2б. Экономические типы поведения выявлялись с помощью набранных баллов: 15-20 баллов, тип “сберегающий”; 21-25 баллов, тип рациональный; 26–30 баллов тип “транжира”. [2]

Описание результатов. 1) Как видно на графике на рисунке1 результаты по шкале ситуативной тревожности (СТ) получились следующие: 37 человек (74%) с умеренным уровнем тревожности и 13 человек (26%) с высоким уровнем тревожности.

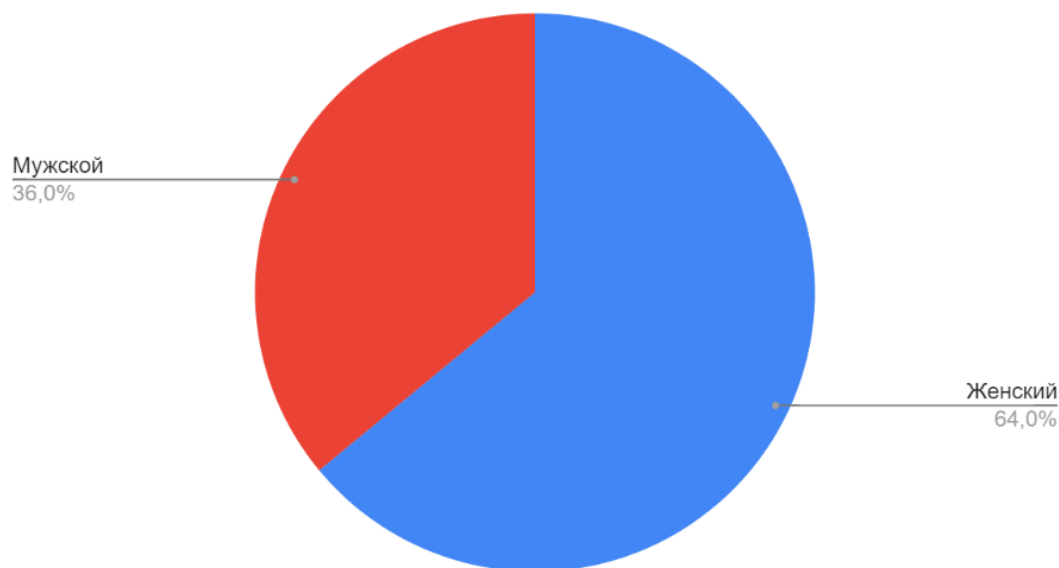


Рисунок 1 – Диаграмма результатов тестирования ситуативной тревожности.

2) Результаты по шкале личностной тревожности (ЛТ) получились следующие: 43 человека (86%) с высоким уровнем тревожности и 7 человек (14%) с умеренным уровнем тревожности (рисунок 2)

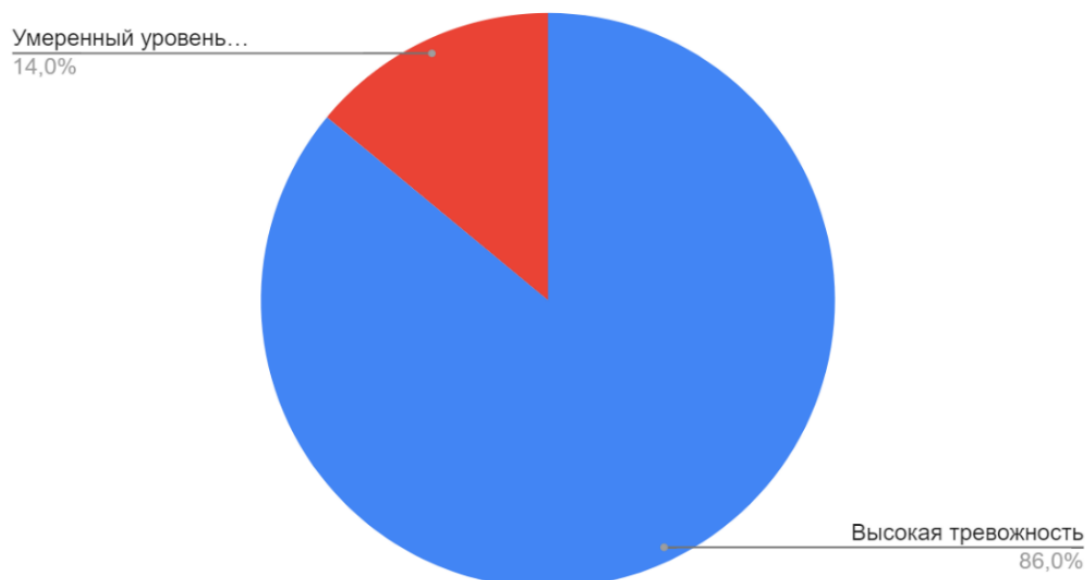


Рисунок 2 – Диаграмма результатов тестирования личностной тревожности.

3) Результат по опроснику на экономический тип поведения получился следующий: 32 человека (70%) с рациональным типом поведения, 11 человек (22%) со сберегающим типом поведения и 4 человека (8%) с типом “транжира”. (рисунок 3)

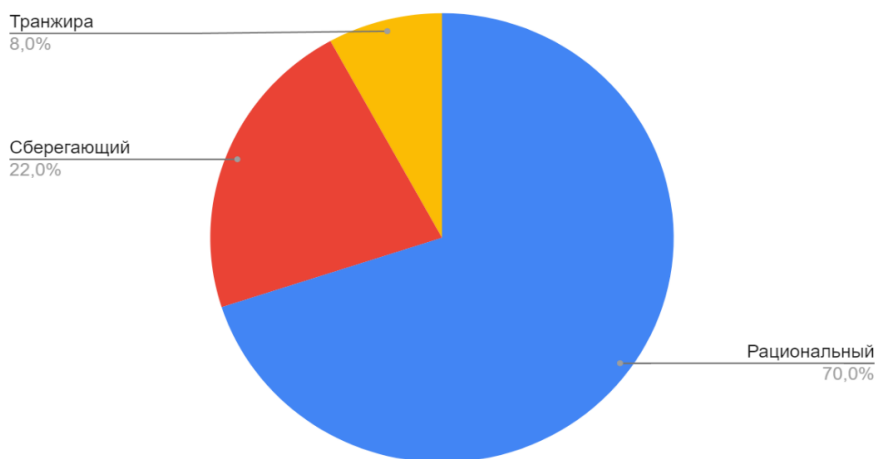


Рисунок 3 – Диаграмма результатов тестирования по экономическому типу поведения.

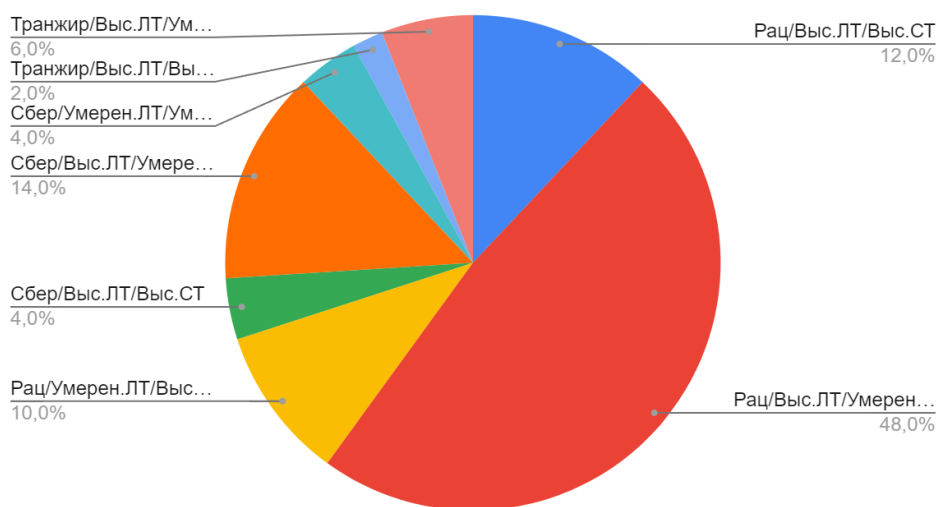


Рисунок 4 – Диаграмма совмещения результатов тестирования.

При сопоставлении результатов получилось следующее: больше всего людей получилось с набором Рациональный/Высокий уровень ЛТ/Умеренный уровень СТ, 24 человека (48%), далее идут Рациональный/Высокий уровень ЛТ/Высокий уровень СТ, 6 человек (12%) и Рациональный/ Умеренный уровень ЛТ/Высокий уровень СТ, 5 человек (10%). Сберегательный/Высокий уровень ЛТ/Умеренный уровень СТ, 7 человек (14%), Сберегательный/ Умеренный уровень ЛТ/Умеренный уровень СТ и Сберегательный/ Высокий уровень ЛТ/ Высокий уровень СТ, по 2 человека (4%). “Транжира”/Высокий уровень ЛТ/Умеренный уровень СТ, 3 человека (6%) и “Транжира”/Высокий уровень ЛТ/Высокий уровень СТ, 1 человек (2%).

По результатам сравнительной статистики с использованием критерия Манна-Уитни были сопоставлены показатели личностной и ситуативной тревожности у “сберегающего”, “транжира” и “рационального” типов. Было выявлено, что в зону незначимости попадают зависимости между личностной тревожностью и ситуативной тревожностью у всех выделенных типов.

Из диаграммы на рисунке 4, можно увидеть, что люди, у которых Умеренный уровень СТ, склонны к рациональному поведению, при этом респонденты имеют высокий уровень ЛТ, можно предположить, что люди при взаимодействии с деньгами расценивают ситуацию, как требующую полной концентрации и рационального подхода, и стараются сдерживать свою тревожность. Но при этом 14% респондентов, склонны к излишнему сбережению имея высокий уровень ЛТ и умеренный уровень СТ. Отметим, что люди с высоким уровнем ЛТ, по опроснику на экономический тип поведения хоть и имеют рациональный тип поведения, но находятся ближе к сберегающему типу поведения, чем к типу поведения “транжира”. Исходя из проведенного исследования, можно сделать следующие выводы: 1) Несмотря на высокие показатели ситуативной тревожности и личностной тревожности, люди стараются перебарывать тревожность и рационализировать свой подход к потреблению и сбережениям, если же это не получается в полной мере, то выбирают сберегающий тип поведения. 2) При большем исследовании, то есть большем количестве респондентов, возможно, получится провести корреляцию между умеренным уровнем ситуативной тревожности и рациональным типом поведения, и между высоким уровнем личностной тревожности и рациональным типом поведения.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Сакс Дж Макроэкономика. Глобальный подход: пер с англ. – М: Дело, 1996. С.109
2. Иванова Т. Н. МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СОСТАВЛЕНИЯ СОЦИОЛОГИЧЕСКОЙ АНКЕТЫ. – Тольятти Изд-во ТГУ, 2011. 44 с.
3. Сборник психологических тестов. Часть I: Пособие / Сост. Е.Е. Миронова – Мн.: Женский институт ЭНВИЛА, 2005. 155 с. (с. 16–18)
4. Ошибки инвестора: 6 когнитивных искажений АО «Тинькофф Банк». URL: <https://journal.tinkoff.ru/list/investing-biases/>
5. Финансовые иллюзии. URL: <https://teletype.in/@zaxaroov/HzOMC5tK8n>
6. Что такое стадный инстинкт и как его используют в маркетинге? URL: <https://vc.ru/u/806741-aknur-satenova/241421-chto-takoe-stadnyy-instinkt-i-kak-ego-ispolzuyut-v-marketinge>

Gross German Alexandrovich,

student,

psychology faculty,

Ural Federal University named after the first President of Russia B. N. Yeltsin
Ekaterinburg, Russian Federation

Kharitonova Yulia Anatolyevna,

Ph.D., associate professor,

department of economic theory and economic policy,

Institute of economics and management,

Ural Federal University named after the first President of Russia B. N. Yeltsin
Ekaterinburg, Russian Federation

THE RELATIONSHIP OF ANXIETY AND ECONOMIC BEHAVIOR IN MAKING DECISIONS ABOUT CONSUMPTION AND SAVING

Abstract:

The article examines the relationship between anxiety and economic behavior when making decisions about consumption and savings. Economic theory for analysis and forecasting uses the hypothesis of rational human behavior when making decisions, that is, he has all the information and chooses an option that takes into account all the risks. Without this assumption, it would be difficult to formalize all the factors that can influence human behavior. But many studies indicate that this hypothesis does not stand up to criticism; people are very emotional in making their decisions, so studying how emotions influence economic decision-making is very important. In order to study the relationship between anxiety and behavior when making economic decisions, a study was conducted using a questionnaire, the results were reflected in the article.

Keywords:

Anxiety, rational consumer behavior, savings, consumption, risks.