

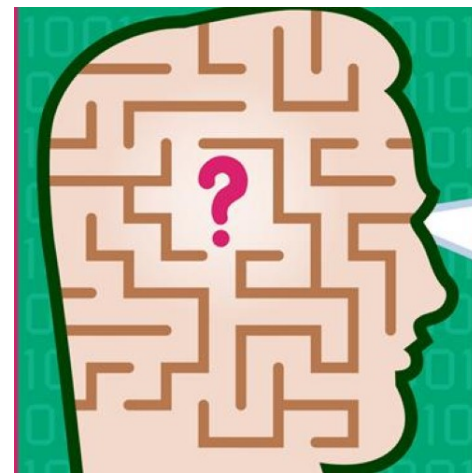
Учреждение образования
МИНСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ УПРАВЛЕНИЯ

**«СОЦИАЛЬНО - ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ
СОЦИАЛЬНЫХ ПРЕДСТАВЛЕНИЙ В СФЕРЕ
ЭКОНОМИКИ»**

Целью исследования являлось изучение экономической сферы жизнедеятельности субъекта хозяйственных отношений и психологических составляющих экономического поведения человека.

Экономическое поведение –

поведение, связанное с перебором экономических альтернатив с целью рационального выбора, то есть выбора, в котором минимизируются издержки и максимизируется чистая прибыль и выгода. Предпосылками экономического поведения, выступают экономическое сознание, экономическое мышление, экономические интересы, социальные стереотипы. При этом каждый феномен по-своему формирует тот или иной тип экономического поведения



Составляющие экономического поведения:

1. когнитивные (познавательные)

2. конативные (действенно-динамические)

3. аффективные (эмоциональные) компоненты



Объект исследования: экономическое поведение

Предмет исследования: психологические составляющие экономического поведения

Выборка: в исследовании приняло участие 30 человек- трудящихся, возрастные рамки от 20 до 35 лет, 15 мужчин и 15 женщин.

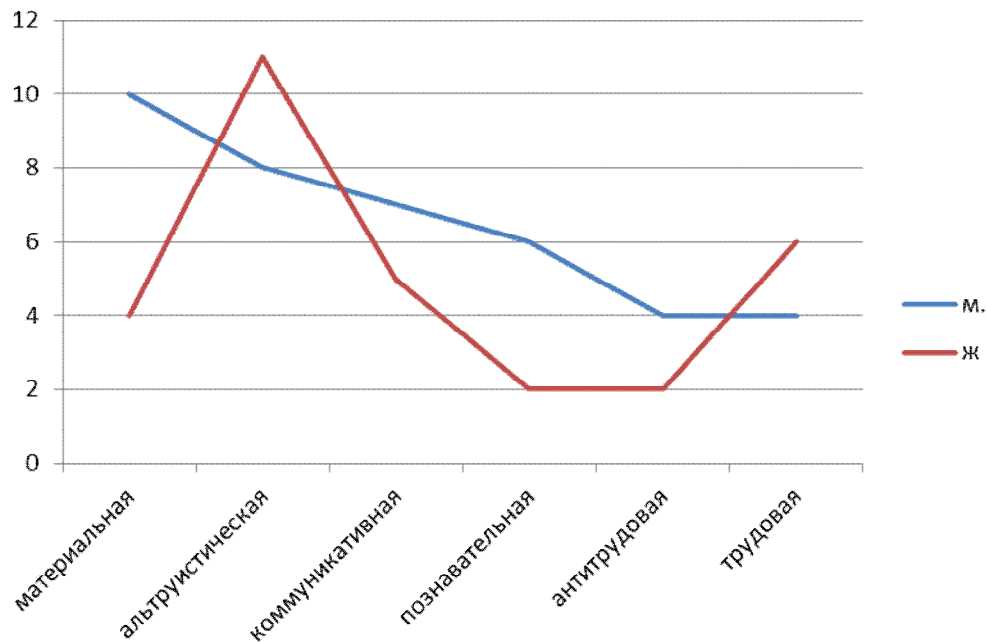
В исследовании использовался следующий психологический инструментарий:

1. тест диагностики полимотивационных тенденций в «Я-концепции» личности С. М. Петрова.;
2. тест «Уровень эмоционального интеллекта» С. А. Беляев;
3. авторская анкета (9 вопросов), направленная на изучение основных компонентов экономического поведения (конативный, когнитивный, аффективный).



Данные полученные в ходе исследования

Мотивационная обусловленность «Я- концепции» (данные представлены в таблице, для мужчин (м.) и женщин (ж.))



Наиболее выраженными мотивационными тенденциями у м. явл. : материальная, альтруистическая и коммуникативная, для ж. альтруистическая, трудовая, коммуникативная.

Эмоциональный интеллект (EQ)-

Способность осознавать свои эмоции и владеть ими, быть им хозяином. Не подавлять, не обуздывать их, когда они появляются, а «выбирать». Так же сюда относится понимание и распознавание эмоций и чувств окружающих.

Результаты по выборке:

Высоким и средним , с тенденцией к высокому уровню EQ в основном обладают мужчины.

Низкий уровень EQ , в рамках выборки, характерен для женщин.



Авторская анкета, включала в себя вопросы, связанные с основными компонентами экономического поведения (конативный, когнитивный, аффективный), данные полученные в ходе опроса, приведены ниже

1. Куда бы Вы потратили выигранные деньги

- бытовые нужды 35%
- бизнес 34%
- отдых (развлечения) 17%
- банк 7%
- образование 7%

2. Планируя поход по магазинам Вы

- планируете вероятностный расчет 57%
- не планирую вероятностный расчет 43%

3. Чем обусловлены Ваши мотивы сбережения

- дорогие покупки 43%
- я не сберегаю деньги 34%
- непостоянство доходов, уверенность в завтрашнем дне 16%
- стремление к независимости 7%

4. Ассоциации со словом деньги

- свобода 52%
- власть 26%
- безопасность 14%
- грязь 5%
- любовь 3%

5. Дополнительным источником информации о товаре у респондентов является

- друзья, знакомые, родственники 47%
- руководствуются собственным опытом 33%
- реклама, СМИ 20%

6. Каким аспектом своей жизни вы в большей степени удовлетворены

- духовная сфера 36%
- интеллектуальные способности 27%
- экономическое положение 20%
- физическое здоровье 17%

1. Основной принцип при покупке автомобиля

- комфорт 38%
- экономичность 34%
- престиж 21%
- безопасность 7%

2. Отношение к долгам у респондентов

- чувствую себя комфортно, отдаю при первой же возможности 54%
- чувствую зависимость от человека (нарушение сна, аппетита) 23%
- не беру деньги в долг 23%

3. Мотивация труда у респондентов

- получение материальных благ, удовлетворение духовных и материальных потребностей 63%
- самореализация, самоактуализация, самовыражение 37%

Из результатов исследования можно выявить следующие тенденции:

- Экономическое поведение, в основном, направлено на удовлетворение бытовых нужд.
- В большей степени респонденты удовлетворены своей духовной сферой, это может свидетельствовать о субъективном понимании и восприятии определения духовной сферы и ее составляющих
- Ориентация на материальное благополучие, коммуникативная, познавательная мотивация и низкий уровень мотивации к труду наиболее выражена у мужчин. Альтруистичекая и трудовая мотивация наиболее выражены у женщин.
- В целом, по выборке преобладает средний уровень эмоционального интеллекта с тенденцией к низкому и низкий.
- Мотивационная сфера взаимосвязана с эмоциональным интеллектом.
- Женщины и мужчины по-разному включены в сферу экономических отношений, специфика проявления их экономического поведения заключается в особенностях предпочтениях, распределения благ и различные психологические оставляющие, основное различие: аффективность у женщин и рациональность у мужчин.

Спасибо за внимание