

О. Є. Бавико,  
д. е. н., доцент, завідувач кафедри менеджменту,  
Міжнародний університет бізнесу і права, м. Херсон

## ВИКОРИСТАННЯ ПСИХОЛОГІЧНИХ ІНСТРУМЕНТІВ В МЕХАНІЗМАХ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ

О. Bavyko,  
Doctor of Sciences (Economics), Associate Professor, Head of Department of Management,  
University of International Business and Law, Kherson

### THE USE OF PSYCHOLOGICAL INSTRUMENTS IN THE MECHANISMS OF ECONOMIC GOVERNANCE

**У дослідженні обґрунтовується безпосередній взаємозв'язок сучасного менеджменту з методологією біхевіоризму, визначаються відповідні інструменти ефективного впливу на поведінку суб'єктів економічної діяльності. Обґрунтовано необхідність формування та використання механізмів здійснення інвестиційної політики, які виходять з врахування внутрішньої – суб'єктивної природи процесів, що становлять зміст економічного розвитку, та використання відповідних інструментів регулюючого впливу. Пропонується використання інструментів антиципаційного регулюючого впливу держави на поведінку суб'єктів інвестиційної діяльності, шляхом формування інтуїтивних очікувань ринкових агентів на майбутнє зростання інвестиційного попиту у галузях національної економіки, які відіграють роль драйверів розвитку. Фінансова участь держави у технологічному оновленні та розвитку базисних і високотехнологічних виробництв, залучення іноземних інвестицій під державні гарантії, стимулювання попиту на відповідну продукцію, виступає фактором формування позитивних очікувань приватних інвесторів щодо характеру економічної ефективності інвестиційних вкладень.**

**The study substantiates the direct relationship with the modern management methodology behaviorism, defined by the relevant instruments effectively influence the behavior of economic agents. The necessity of forming and using mechanisms for investment policies that come out of consideration inside – the subjective nature of the processes that make up the content of economic development, and use of appropriate tools regulatory effect. It is proposed to use tools anticipatio state regulatory effect on the behavior of subjects of investment activities by creating intuitive expectations of market agents in the future growth of investment demand in the fields of national economy, which act as drivers of development. State participation in technological upgrading and development of basic and high-tech industries, attract foreign investment under the state guarantees to stimulate demand for the products, a factor the expectations of private investors about the nature of the economic efficiency of investments.**

*Ключові слова: управління, біхевіоризм, психологічні фактори, інвестиційна діяльність, очікування інвесторів, антиципація.*

*Key words: management, behaviorism, psychological factors, investment activity investor expectations, anticipation.*

#### ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Синергія світової глобалізації ХХ—ХХІ ст. і постіндустріальна революція, всупереч загальним очікуванням світової "спільноти" (з недавнього часу це поняття доречно подавати саме в лапках), не вирішили, а лише поглибили проблеми соціально-економічного розвитку на всіх його рівнях. Інтеграція національних можливостей, по-

множена на експонентне прискорення історичного часу привели не до досягнення загального благоденства на тлі морально-духовного розвитку людства, а навпаки до ескалації конкуренції, нового відродження макіавелістських парадигм в управлінні, до остаточної втрати віри в можливість стабільного і стійкого розвитку без руйнівних криз і потрясінь.

Однією з причин відповідного порядку речей, на наш погляд, є, по більшій мірі, збереження біхевіористського характеру всієї системи соціалізації в сучасному суспільстві. У різного рівня конкретно-цивілізаційних формах і засобах, її зміст зводиться до формування у свідомості людини уявлень про необхідні в тій чи іншій ситуації форми поведінки. Управлінська надбудова соціально-економічних відносин лише вітає таке уявлення про людину, згідно з яким поведінка приймає ті чи інші форми у відповідності до конкретної ситуації. Практичним продовженням відповідного підходу в економіці були — організація конвеєрного виробництва, розвиток реклами, системно-механістичний підхід до феноменології та практики соціальної організації.

## АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Біхевіоризм як науково-дослідницький напрям психології виходить з тези про недоступність свідомості в якості об'єкта для пізнання і, одночасно, його обмеженого впливу на характер людської діяльності. В якості предмета у біхевіоризмі прийнятий не суб'єктивний світ людини, а характеристики поведінки, що викликані зовнішніми впливами і доступні для емпіричної фіксації. Усі психічні явища, за теорією засновника біхевіоризму Дж. Уотсона, зводяться до реакцій організму, переважно рухових: мислення ототожнюється з мовними актами, емоції — з біохімічними змінами всередині організму [1]. Основний метод біхевіоризму — спостереження та експериментальне вивчення реакцій, що виникають у відповідь на вплив середовища. Метою є виявлення доступних математичному опису кореляцій між цими змінними. За одиницю поведінки приймається зв'язок стимулу і реакції. Закони поведінки фіксують відносини між тим, що відбувається на "вході" (стимул) і "виході" (акт поведінки) системи організму. Процеси всередині цієї системи як психічні, так і фізіологічні згідно з позитивістською методологією, що була прийнята у біхевіоризмі, вважаються непідвладними науковому аналізу як недоступні прямому спостереженню.

## ФОРМУЛЮВАННЯ ЗАВДАННЯ ДОСЛІДЖЕННЯ

Метою дослідження є встановлення взаємозв'язку біхевіористської методології з проблемами сучасного менеджменту, визначення відповідних інструментів ефективного впливу на поведінку суб'єктів економічної діяльності.

## ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

За біхевіористського підходу, поведінка визначається як система реакцій, а одиницею аналізу поведінки постулюється зв'язок стимулу і відповідної реакції, причому характер реакції визначається лише стимулом. Всі відповідні реакції поділяються на спадкові (рефлекси, фізіологічні реакції та елементарні емоції) і набуті (звички, мислення, мова, складні емоції, соціальна поведінка). Останні утворюються при взаємодії спадкових реакцій, що запускаються безумовними стимулами, з новими (умовними) стимулами. Відповідно до цих уявлень формується прикладна мета — навчитися управляти поведінкою на основі виявлення закономірностей формування стимул-реактивних зв'язків.

Не можна заперечувати наявність відповідних механізмів організації поведінки людини, хоча і зводити їх до системно-механістичних (стимул-реакція) уявлень, теж представляється помилковим. Але, як кажуть, "схема працює", а переважаючи всякі раціональні доводи, здатності соціуму і людей до пристосування, продукують екстраполяцію цієї схеми на всі рівні соціалізації, організації та управління.

Аналізуючи сутність різних систем соціалізації, ми приходимо до висновку про те, що за завісою етико-моральної риторики знаходяться саме різні варіації методик стереотипізації поведінки, засновані на наступних засобах:

- виявлення та опис типів реакцій;
- дослідження процесів їх утворення;
- виявлення закономірностей їхнього комбінування, тобто формування складної поведінки. В якості реальних, соціалізація переслідує дві мети: домогтися прогнозованості поведінки і певної відповідності її проявів відповідним сти-мулам.

Обмеженість класичного біхевіоризму, який був у змозі пояснити лише механізм появи умовних рефлексів, але, ні як, не нових здатностей, детермінував його подальший розвиток. Один з представників необіхевіоризму — Е. Толмен — до класичної схеми стимул-реакція увів середню ланку — змінні фактори, під якими розуміються внутрішні процеси, що опосередковують дію стимулу, тобто впливають на зовнішню поведінку. До них відносяться: цілі, наміри, потреби, гіпотези, когнітивні карти (образи ситуацій) [2]. Хоча ці змінні проміжні були функціональними еквівалентами свідомості, вони вводилися як "конструкти", про зміст яких слід було судити тільки за властивостями поведінки.

Подальша ревізія класичного біхевіоризму призвела до трансформації змісту поняття "реакція", в роботах Б. Скіннера. В 30-х рр. ХХ в. він обгрунтував положення про те, що поведінка визначається не стимулом, а ймовірними наслідками поведінки. Таким чином, відтворюється тільки досвід, який мав позитивні наслідки. Тобто не суб'єкт обирає поведінку, а ймовірні наслідки поведінки управляють суб'єктом. Поведінку можна управляти, позитивно підкріплюючи її певні прояви [3]. На відповідному підході заснована ідея програмованого навчання, що передбачає покрокове оволодіння діяльністю з підкріпленням кожного кроку, що добре відома нам по системі середньої та вищої освіти. Відповідний підхід обмежує суб'єктивність рамками навколишнього соціо-культурного середовища, а всяка свобода дії при цьому являє собою ілюзію. Відповідні засоби стали одними з основних інструментів соціалізації в сучасному суспільстві, забезпечуючи його відносну стійкість і прогнозованість.

Інтеграція свідомості індивіда в систему інтересів соціуму або його окремих груп не закінчується на виховному і освітньому етапах соціалізації. Вступаючи в сферу професійної діяльності людина, стає об'єктом докладання інтересів набагато більшого кола гравців — роботодавці, політики, підприємці, державні службовці та ін. Всі вони прагнуть в тій чи іншій мірі керувати його поведінкою, прогнозувати і програмувати реакції.

Економіка і підприємництво як одні з найбільш складних і конкурентних сфер життєдіяльності суспільства не могли не використовувати в якості інструментів організації та управління біхевіористські методики.

Поява менеджменту як професійної сфери діяльності, що пов'язана з управлінням поведінкою людей та їх організацій, належить до першої чверті ХХ ст. Цей період характеризується багатократним посиленням внутрішньої та міжнародної конкуренції на ринках товарів і послуг, детермінованої швидким розвитком банківської системи та практики кредитування підприємництва. Фінансовий капітал перестав бути монополією великих корпорацій, збільшення кількості підприємств посилювало конкуренцію, що викликало до життя проблему пошуку нових джерел конкурентних переваг, одним з яких стало вдосконалення системи управління підприємствами. Так виник професійний менеджмент.

Перенесення уваги управлінців з ресурсів на людину було причиною екстраполяції положень необіхевіоризму у менеджмент. Основоположники науки менеджменту Е. Мейо, А. Файоль, М. Фоллет, Д. Мак-Греггор, Ф. Тейлор та ін., наполягали на тому, що менеджери в процесі управ-

ління повинні використовувати знання про механізми організації поведінки. Найбільш відомою практикою впровадження біхевіористської методики в управління є "піраміда потреб" Абрахама Маслоу. Відповідно до його концепції, людина має складну структуру ієрархічно розташованих потреб, знання і виявлення яких використовується для визначення відповідних методів мотивації працівників в процесі управління.

На початку 50-х років ХХ ст. Д. Мак-Грегор у роботі "Людська сторона підприємства" представив теорію про два види менеджменту, перший з яких ґрунтується на "Теорії Х", а другий — на "Теорії Y" [4].

За "Теорією Х" — середньостатистична людина не любить трудитися і по можливості уникає роботи. Отже, менеджмент змушений вдаватися до жорстких (тотальний контроль і система покарань) і м'яких (переконавання і заохочення) форм примусу. Але обидва ці методи помилкові, тому що не враховують причину небажання трудитися: справа в тому, що людині мало гідної винагороди за працю, їй необхідна можливість самореалізації, а будь-яка форма примусу цьому перешкоджає.

Відповідно до "Теорії Y" — для людини витратити моральні та фізичні сили на роботу так само природно, як відпочивати або грати. Небажання працювати не є спадковою рисою. Людина може сприймати роботу як джерело задоволення або як покарання в залежності від умов праці. Зовнішній контроль і загроза покарання не є єдиними засобами спонукання людини до діяльності для досягнення організацією своїх цілей. Люди можуть здійснювати самоконтроль і спонукати себе до діяльності для інтересів організації, якщо у них є почуття відповідальності, зобов'язання по відношенню до організації. Відповідальність і зобов'язання по відношенню до цілей організації залежать від винагороди, яку одержує робітник за результати праці.

Найбільш важливим у відповідній ієрархії є задоволення потреб у самовираженні і самоактуалізації. Д. Мак-Грегор стверджував, що в одних ситуаціях (наприклад, масове виробництво) придатною для управління є тільки "Теорія Х", а в інших — "Теорія Y".

Очевидними є переваги управління, що засновується на "Теорії Y". Відповідна парадигма передбачає створення умов, за яких робітник, витрачаючи зусилля для досягнення цілей організації, одночасно найкращим чином досягає своїх особистих цілей.

Активне залучення менеджерами методології біхевіоризму у процесі пошуку відповідей на питання, які відносяться до природи колективних відносин, до мотивів людської діяльності, було в підсумку спрямоване на визначення механізмів організації поведінки і засобів, за допомогою яких поведінкою можна ефективно управляти. Зауважимо, що однією з основних складових дефініції менеджменту є положення про знання і вміння домагатися поставлених цілей, використовуючи працю та інтелект інших людей. При такому підході до організації соціально-економічної взаємодії, стереотипізація поведінки є неминучою.

Якщо представники біхевіоризму в менеджменті шукали відповідь на питання як зробити так, щоб робітник працював, як машина, то М. Вебер, розробивши теорію бюрократичної побудови організації і системи управління, шукав відповідь на питання, що потрібно зробити, щоб вся організація працювала, як машина. Вирішення цього питання М. Вебер бачив у розробці правил і процедур поведінки для будь-якої ситуації, функціональних прав і обов'язків кожного працівника. Особистість відсутня у веберівській концепції організації. Процедури і правила визначають всі основні види діяльності, діяльність керівництва, кар'єру працівників і конкретні рішення. Бюрократична система повинна забезпечити швидкість, точність, порядок, визначеність, безперервність і передбачуваність. Основними елементами

системи управління повинні бути: функціональний розподіл праці; ієрархічна система розподілу влади; система правил і норм, що визначають права і обов'язки працівників; система правил і процедур поведінки в конкретних ситуаціях; відсутність особистісного начала в міжособистісних стосунках; прийом в організацію на основі компетентності і потреб організації; просування всередині організації на основі компетентності і широких знань організації, які приходять з вислугою років; стратегія до довічного найму; чітка система кар'єри, що забезпечує просування наверх для кваліфікованих працівників; управлінське адміністрування, засноване на розробці та встановленні досконалих письмових інструкцій [4].

М. Вебер вважав, що якщо всі процедури в організації будуть прописані і збудовані в чітку послідовність, а воля і бажання окремих людей будуть повністю виключені, то така організація буде високоефективною і гнучкою. Управлінська практика показує, що домогтися цього практично неможливо.

Біхевіористська методологія знаходить своє застосування і на макро-рівні економічних відносин. Коли "великі гравці" в спекулятивних цілях запускають ефект паніки на фондових і валютних ринках, який провокує обвал котировань цінних паперів і курсу національної валюти. І звичайно ж, основний механізм економічного регулювання в ринковій економіці — взаємодія попиту і пропозиції, який визначає вартість та спрямування фінансових потоків, знаходить чітке пояснення в рамках біхевіоризму.

Одним з напрямів наших досліджень, є пошук похідних від біхевіористської методології — ефективних засобів управління макроекономікою. Національна економіка України, як і більшості інших пострадянських держав, знаходиться в стані глибокої трансформації, який характеризується індустріальним (технологічно відсталим) базисом, руйнуванням традиційних економічних зв'язків, монополізацією прибуткових галузей, високою енерго- і фінансовою залежністю від зовнішніх суб'єктів. Основною умовою ефективного розвитку економіки вважається її технологічна модернізація, однак низька ефективність підприємств не дозволяє їм виділяти достатньо капітальних коштів на технологічні інновації, а держава в силу дефіциту бюджетних коштів так само не в змозі взяти на себе відповідні витрати. Традиційні засоби залучення інвестицій (зменшення корпоративних податків, зниження облікової ставки Національного банку, преференції суб'єктам інвестиційної діяльності), не приносять бажаного результату.

Низька ефективність формально-адміністративного підходу, пояснюється ігноруванням біхевіористської природи інвестицій, сутність яких зводиться до наміру або згоди не задовольняти сьогоденні потреби в надії отримати в майбутньому блага та послуги, які перевищують за вартістю вкладені кошти.

Моделювання відповідних процесів знаходимо в концепції Дж. Кейнса. Основним фактором, який детермінує інвестування, виступає гранична ефективність капіталу, яка визначається ефективністю — прибутковістю останніх інвестиційних проектів. Відкладене відшкодування інвестиційних витрат передбачає застосування дисконтування, тобто екстраполяції вартості майбутніх доходів на поточний момент. Необхідно відзначити, що Дж. Кейнс вважав норму дисконту величиною, яка обумовлюється психологією, вона суб'єктивна, і в першу чергу ґрунтується на інтуїції (animal spirit) інвестора, його очікуваннях щодо майбутньої норми прибутку, песимізмі або оптимізмі щодо макроекономічної динаміки [5].

Відповідні характеристики інвестування можна вважати онтологічними, тобто таким, що визначають походження і внутрішній зміст відповідного процесу на первинному рівні соціальної взаємодії.



**Рис. 1. Організаційно-економічний механізм антиципаційного впливу держави на поведінку суб'єктів інвестиційної діяльності**

Розроблені за результатами наших досліджень механізми здійснення інвестиційної політики, виходять саме з необхідності врахування внутрішньої природи процесів, що становлять зміст економічного розвитку, і використання відповідних інструментів регулюючого впливу. Пропонується використання інструментів антиципаційного регулюючого впливу на поведінку суб'єктів інвестиційної діяльності, шляхом формування інтуїтивних очікувань ринкових агентів на майбутнє зростання інвестиційного попиту в певних галузях економіки. Відповідний підхід виходить з розширеного тлумачення змісту психологічного поняття — "антиципація" (від лат. *anticipatio, anticipo* — передбачення). Психологічний зміст антиципації полягає у використанні феномена формування уявлень про результат того чи іншого процесу, які виникають до його реального закінчення, і відіграють роль засобу зворотного зв'язку при визначенні змісту діяльності.

Організаційно-економічний механізм антиципаційного впливу на учасників інвестиційної діяльності, передбачає цілеспрямовану діяльність державних структур, що пов'язана із здійсненням ініціюючих інвестицій в галузі та виробництва національної економіки, які відіграють або можуть відігравати роль драйверів економічного розвитку. Державна участь у технологічному оновленні та розвитку базисних і високотехнологічних виробництв, залучення іноземних інвестицій під державні гарантії, стимулювання попиту на відповідну продукцію, виступає фактором формування позитивних очікувань приватних інвесторів щодо характеру економічної ефективності інвестиційних вкладень рис. 1.

Саме здійснення ініціюючих технологічне оновлення інвестицій, які мало залежать від поточної кон'юнктури, і ґрунтуються на державній підтримці, дозволить подолати несприятливий стан ринку капіталу. Ці інвестиції покликані створити плацдарм для вигідного вкладення приватного капіталу. Забезпечений відповідними заходами ефект вливання, формує потенціал для реалізації великих приватних інвестицій, збільшуючи обсяги попиту в традиційних промислових галузях.

Відповідні механізми повною мірою можуть бути застосовані в багатьох галузях сільського господарства, харчової промисловості і більшій частині підгалузей металургії, машинобудування, нафтохімії.

Кумулятивний ефект від здійснення антиципаційного впливу перш за все відображається у зростанні приватних інвестицій і платоспроможного попиту у великій кількості сегментів ринку. Таким чином, досягається задіяння ефекту акселератора, який одночасно формує очікування ринкових агентів щодо зростання прибутковості інвестицій.

**Література:**

1. Уотсон Дж. Психология с точки зрения бихевиориста. Хрестоматия по истории психологии / Дж. Уотсон. — М.: Изд-во МГУ, 1980. — С. 17 — 18.
2. Толмен Э.Ч. Молярный феномен поведения / Э.Ч. Толмен. — М.: Когито-Центр, 2013. — 489 с.
3. Скиннер Б. Оперантное поведение [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://www.e-reading.me/bookreader.php/70472/Skinner\\_-\\_Operantnoe\\_povedenie.html](http://www.e-reading.me/bookreader.php/70472/Skinner_-_Operantnoe_povedenie.html).
4. Вебер М. Избранные произведения / М. Вебер. — М.: Прогресс, 1990. — 465 с.
5. Худокормов А.Г. История экономических учений: Современный этап: учебник / А.Г. Худокормов. — М.: ИНФРА-М, 2009. — 573 с.

**References:**

1. Uotson, Dzh. (1980), Psihologija s točki zrenija bihevorista. Hrestomatija po istorii psihologii [Psychology from the standpoint of a behaviorist. Readings on the history of psychology], Izd-vo MGU, Moscow, Russia.
2. Tolmen, Je.Ch. (2013), Moljarnyj fenomen povedenija [Molar phenomenon of behavior], Kogito-Centr, Moscow, Russia.
3. Skinner, B. (2003), Operant behavior, [Online], available at: [http://www.e-reading.me/bookreader.php/70472/Skinner\\_-\\_Operantnoe\\_povedenie.html](http://www.e-reading.me/bookreader.php/70472/Skinner_-_Operantnoe_povedenie.html) (Accessed 30 October 2014).
4. Veber, M. (1990), Izbrannye proizvedenija [Selected Works], Progress, Moscow, Russia.
5. Hudokormov, A.G. (2009), Istorija jekonomicheskikh uchenij: Sovremennyj jetap: Uchebnik [History of Economic Thought: Modern stage: Textbook], INFRA-M, Moscow, Russia. *Стаття надійшла до редакції 31.10.2014 р.*